

Kto wzbudza strach a kto prosi? W poszukiwaniu determinant efektywności huśtawki emocjonalnej¹

Wojciech Błaszczak

Szkoła Wyższa Psychologii Społecznej, Warszawa

Mikołaj Koterski

Szkoła Wyższa Psychologii Społecznej, Warszawa

Dariusz Doliński*

Szkoła Wyższa Psychologii Społecznej, Wydział Zamiejscowy we Wrocławiu

WHO HORRIFIES AND WHO ASKS FOR? IN SEARCH OF DETERMINANTS OF THE FEAR-THEN-RELIEF EFFECTIVENESS

The research that has been carried out, indicates that a sudden retraction of the external source of fear leads to people's increased compliance with various requests, suggestions, and commands. The probable mechanism underlying the phenomenon is connected with the fact that every emotion generates its own specific behavior program. When this program suddenly proves to be totally inadequate to new, modified external circumstances, the subject begins functioning mindlessly. This permits automatic reactions, which take no account for the peculiarity of the current situation. The series of experiments presented in the article was aimed at the further empirical exploration of the fear-then-relief phenomenon. The authors assumed that the number of people involved in the inducing compliance (one vs. two) should play important role in effectiveness of the technique.

WPROWADZENIE

Zdaniem Arystotelesa, zawieszenie ciagle wzbudzanego poczucia lęku, żalu powinno wywoływać efekt kataraktyczny (za Damasio, 1999). Sytuacja nagłego wycofania kary, bólu, może wzbudzić poczucie szczęścia. Na tym mechanizmie opierają swoją atrakcyjność – tragedie antyczne, corrida, filmy grozy i wiele sytuacji z emocjonującego dnia powszedniego. Warto jednak zauważyć, że psychologia stosunkowo mało uwagi poświęciła dotychczas sytuacjom nagłej zmiany dynamiki procesu emocjonalnego. W zdecydowanej większości prac na temat zagadnień afektywnych przyjmuje się (choć często milcząco), że emocja pojawia się, szybko

osiąga swoją największą intensywność a następnie stopniowo wygasa. Wygasanie to odbywa się przy tym w sposób naturalny, tj. nie zakłócany żadnymi czynnikami zewnętrznymi. Psychologowie obserwują więc na przykład dynamikę żalu wdów po śmierci ich mężów, analizując długotrwały proces ich przystosowywania się do diametralnie nowej sytuacji (Shontz, 1975), czy dynamikę lęku u niedoświadczonych i rutynowanych skoczków spadochronowych, zawiadamianych, że w określonym dniu oddawać będą skok (Epstein i Fenz, 1965). Bez wątpienia takie badania są bardzo wartościowe i w znaczącym stopniu przybliżają nas do zrozumienia zarówno samego rodzenia się emocji,

* Korespondencję dotyczącą artykułu można kierować na adres: Dariusz Doliński, Szkoła Wyższa Psychologii Społecznej, ul. Chodakowska 19/31, 03-815 Warszawa.

email: darekdolinski@gazeta.pl

¹ Badania przedstawione w artykule były finansowane z grantu KBN nr 2H01F00523 (Wojciech Błaszczak) i stypendium twórczego SWPS (Mikołaj Koterski). Przygotowanie artykułu do druku jest też elementem grantu KBN nr 5H01F05220 (Dariusz Doliński).

ich przebiegu, jak i regulacyjnej roli procesów emocjonalnych. Wydaje się jednak, że psychologia niewiele uwagi poświęcała dotychczas sytuacjom, w których bezpośrednio po bodźcu wzbudzającym jakąś emocję pojawia się inny, który usuwa poznawcze uzasadnienie dla jej przeżywania. Wyobraźmy sobie na przykład sytuację człowieka, który regularnie gra w totolotka i oglądając po południu telewizor dowiaduje się, że wylosowane zostały „jego” numery. Bez wątpienia przeżywa on ogromną radość. Wracająca do domu żona mówi mu jednak, że zupełnie wyjątkowo tym razem zapomniała zanieść wypełniony kupon do kolektury totolotka. Łatwo przewidzieć, że człowiek ten w jednej chwili przestanie się cieszyć, a najprawdopodobniej wpadnie w złość lub przygnębienie. Innym przykładem może być *casus* kobiety samotnie wracającej do domu późnym wieczorem. Jeśli zobaczy, że uparcie podąża za nią barczysty nieznajomy mężczyzna zacznie się bać. Gdy jednak nagle rozpozna w tej postaci swego dobrego znajomego dozna uczucia ogromnej ulgi. Jak widzimy, w obu wspomnianych przypadkach z łatwością potrafimy przewidzieć jakich emocji, i w jakiej kolejności, doznawać będą ludzie.

Pojawia się wszakże inne, bardzo istotne pytanie: jakie będą konsekwencje przeżywania przez ludzi takiej huśtawki emocji. W jaki sposób taki specyficzny stan wpływa na ich funkcjonowanie poznawcze (np. podejmowanie decyzji, rozwiązywanie problemów, sterowanie procesami uwagi) i społeczne (np. tendencje afiliacyjne, agresywność, czy altruizm). Choć stany nagłego zniknięcia bodźców uruchamiających i podtrzymujących określoną emocję pojawiają się w realnych sytuacjach życiowych relatywnie często, dotychczasowa wiedza z zakresu psychologii emocji pozwala tu raczej na generowanie ostrożnych hipotez niż przedstawianie precyzyjnych odpowiedzi, udokumentowanych wynikami badań.

Doliński i Nawrat (1994, 1998) zajęli się funkcjonowaniem człowieka, który przeżywa silny strach i doświadcza sytuacji, w której nagle i nieoczekiwanie znika bodziec wyzwalający tę emocję. Przykładem takiej sytuacji może być przesłuchanie prowadzone według scenariusza „złego i dobrego policjanta”. Jak wiadomo z literatury sensacyjnej i filmów akcji przesłuchiwanemu doświadcza początkowo nadzwyczaj brutalnego traktowania swojej osoby – grozi mu się śmiercią, krzyczy na niego, poniża go. Nieoczekiwanie jednak nagle wszystko się zmienia. Dzwoni telefon i zły policjant opuszcza pokój przesłuchań. Zastępuje go inny – miły, kulturalny, spokojny. Proponuje przesłuchiwanemu kawę, częstuje papierosem, prowadzi normalną, jak na warunki więzienia, rozmowę. W filmach i książkach bardzo często dzieje się tak, że osoba przesłuchiwana, dotychczas twardo odmawiająca jakiegokolwiek współpracy, zaczyna zeznawać, pogrążając siebie i swoich bliskich. Doliński i Nawrat

założyli, że wspomniany *casus* przesłuchiwanego może być tylko specyficznym przypadkiem bardziej ogólnej prawidłowości. Oczekiwali, że nagle i nieoczekiwane wycofanie emocji strachu sprawi, że człowiek stanie się uległy wobec różnych kierowanych wobec niego próśb i sugestii. Założenie to sprawdzili w serii eksperymentów, z których większość miała charakter naturalny. Okazało się, że, zgodnie z ich założeniami, ludzie poddawani huśtawce emocjonalnej (tj. sekwencji: strach – nieoczekiwana ulga) częściej spełniają kierowane do nich najróżniejszego rodzaju prośby niż ludzie pozostający w neutralnym stanie emocjonalnym bądź przeżywający lęk.

Dlaczego tak się dzieje? Każda emocja przeżywana przez człowieka uruchamia określony i charakterystyczny tylko dla niej program działania (np. Frijda, 1986; Oatley i Jenkins, 1996). Uczucie szczęścia na przykład pojawia się pod wpływem osiągnięcia przez podmiot podcelu jakiegoś działania i uruchamia program skierowany na kontynuowanie planu działania i modyfikowanie go, jeśli okaże się to konieczne. Smutek pojawia się w konsekwencji niepowodzenia w realizacji ważnego zamiaru lub utraty bieżącego celu, a uruchamiany przezeń program polega na nie robieniu czegokolwiek (pasywności), konstruowaniu nowego planu działania, względnie poszukiwaniu pomocy. Złość jest rezultatem frustracji wynikającej z niemożności realizacji zamiaru, a skutkuje intensyfikacją usiłowań osiągnięcia tego celu lub agresją. Pogarda, z kolei pojawia się zazwyczaj wtedy, gdy podmiot spotyka się z inną osobą pochodzącą z nieakceptowanego przez siebie i uznawanego za bezwartościowe środowiska społecznego. Programem, który uruchamiany jest przez tę emocję jest pozbawione szacunku traktowanie takiej osoby.

Interesujący nas w tym miejscu szczególnie strach uruchamia natomiast reakcję polegającą na zatrzymaniu bieżących działań i zarazem wzroście czujności wobec zewnętrznego środowiska, bezruchu lub ucieczce (np. Denny, 1991; Tomkins, 1991; Tuma i Maser, 1985). Ponieważ w większości przypadków strach pojawia się w warunkach zagrożenia podmiotu lub konfliktu między wytoczonymi przez podmiot celami reakcja taka jest zwykle adekwatna. W badanych przez nas warunkach, gdy nagle znikają źródła strachu, uruchamiany przez tę emocję program działania przestaje wszakże być adekwatny dla zmienionych okoliczności. Program nowy, adekwatny dla nowej sytuacji nie jest natomiast jeszcze przez podmiot uruchomiony. Człowiek znajduje się więc w specyficznym (i zapewne krótkotrwałym) stanie „między programami”. Realizacja jednego z nich została zawieszona poprzez nagłe zniknięcie bodźca uzasadniającego przeżywanie emocji strachu, a program nowy, będący odpowiedzią na nową sytuację nie został jeszcze uruchomiony. Założyć można, że warunki, w których czasowo żaden program

nie steruje działaniem podmiotu, zmusza człowieka do działań automatycznych, wykorzystujących gotowe, uformowane w przeszłości wzorce zachowań.

Jak się wydaje, taki stan „zawieszenia między programami” jest szczególnie prawdopodobny w przypadku nagłego wycofania strachu. Sytuacja taka prowadzi bowiem między innymi do dalszego zaangażowania części zasobów poznawczych na poszukiwanie w otoczeniu sygnałów zagrażających (por. LeDoux, 2000; Jarymowicz, 1997; Śpiewak, 2002). Wywołany tym deficyt zasobów poznawczych może dodatkowo zwiększać skłonność podmiotu do automatycznego zgadzania się na, nie kojarzące się z zagrożeniem, kierowane do niego próby.

Warto zwrócić uwagę, że w zdecydowanej większości dotychczas opublikowanych badań nad zjawiskiem huśtawki emocjonalnej jedna z osób wzbudzała w osobach badanych emocję, a zupełnie inna – formułowała prośbę. W jednym z eksperymentów gwizdano na przykład wtedy, gdy ktoś przechodził jezdnię w niedozwolonym miejscu. Przerażony przechodzień odwracał głowę i z ulgą konstatawał, że to tylko żart. W innym badaniu kierowca, który pozostawiał samochód w niedozwolonym miejscu, spostrzegł za wycieraczką kartkę wyglądającą jak mandat. Już po rzuceniu na nią okiem okazywało się wszakże, że jest to ulotka reklamowa. W jeszcze innym eksperymencie badany oczekiwał, że weźmie udział w doświadczeniu, w którym będzie uderzany prądem elektrycznym. Nieoczekiwanie informowano go jednak, że zmieniono grafik badań i nie będzie to miało miejsca. We wszystkich tych przypadkach osoby badane były o coś proszone (o datek na cele charytatywne, o włączenie się w akcję prospołeczną, o wypełnienie ankiety). Prośbę tę składał im jednak ktoś, kto w oczywisty dla nich sposób nie miał nic wspólnego z indukowaniem przeżywanej właśnie huśtawki emocji. Dlaczego ten właśnie fakt może mieć istotne znaczenie dla uległości osób badanych?

Świadomość wywieranego wpływu jest istotnym czynnikiem modyfikującym działanie technik opierających swoją skuteczność na procesach automatycznych (np. Cialdini, 2001; zob. też: Bargh, 1994; Greenwald i Banaji, 1995; Murphy i Zajonc, 1993). Na przykład wpływ pogody na ocenę zadowolenia z życia zanika, kiedy badanych poprosi się o zwrócenie na nią uwagi przed dokonywaną oceną (Schwarz i Clore, 1983). Atrakcyjność fizyczna powodująca złagodzenie wyroku, traci na znaczeniu, gdy jest „narzędziem” popełnianego przestępstwa, a nawet może stawać się czynnikiem obciążającym (Sigall i Ostrove, 1975). Można zatem założyć, że w warunkach, w których podmiot skonstruuje, że jest obiektem intencjonalnych oddziaływań innego człowieka, przestanie być tak wyraźnie skłonny do spełniania kierowanych do niego próśb. Konstatacja taka jest w oczywisty sposób ułatwiona, gdy podmiot ma okazję widzieć, że ta sama osoba wzbudza w nim

huśtawkę emocji i następnie formułuje prośbę. Prezentujemy poniżej cztery eksperymenty, poświęcone tej kwestii.

EKSPERYMENT 1

Badanie przeprowadzono w oparciu o wykorzystywaną wcześniej procedurę (Doliński i in., 2002). Sekwencję strach-ulgę indukowano poprzez nagłe złapanie osoby za ramię od tyłu i wygłoszenie (po reakcji badanego) komunikatu Przepraszam. Następnie, gdy badany przechodził 5–10 metrów podchodził do niego ankieter i prosił o poświęcenie dziesięciu minut na wypełnienie ankiety. Istotna zmiana w stosunku do oryginalnej procedury polegała na wprowadzeniu grupy, gdzie ten sam eksperymentator wzbudzał emocje, a następnie prosił o spełnienie próby.

Osoby badane. W eksperymencie wzięły udział 191 losowo wybrane osoby (89 M i 102 K) przechodzące głównym pasażem handlowym miasta Toruń. Do badania kwalifikowano co trzecią osobę dorosłą, która szła sama. Zgodnie z wcześniej ustalonym schematem, przydzielano ją do jednej z trzech grup badawczych.

Materiały. Wykorzystano dwa czarno-białe zdjęcia twarzy o neutralnym wyrazie (twarz kobiety oraz twarz mężczyzny) pochodzące ze zbiorów własnych (Błaszczak, 2001) oraz kwestionariusz lęku stanu Spielberga w adaptacji Wrześniewskiego i Sosnowskiego (1996).

Procedura badania. Badanie przeprowadzono w schemacie międzygrupowym z trzema grupami – jedna kontrolna i dwie eksperymentalne. W grupie kontrolnej badanych wprost proszono o spełnienie próby. W grupach eksperymentalnych, indukowano u nich wcześniej stan huśtawki emocjonalnej. W jednej z tych grup, prośbę składał ten sam eksperymentator, który wprowadzał badanych w stan huśtawki, w drugiej – inny. Zmienną zależną była zgoda na wypełnienie ankiety. Odpowiedzi udzielane przez badanych pozwoliły też dokonać oceny ich stanu emocjonalnego. Wskaźnikami stanu emocjonalnego były: ocena zdjeć (pomiar pośredni) i wyniki w kwestionariuszu lęku jako stanu (pomiar bezpośredni).

Pomiar stanu emocjonalnego badanych miał na celu określenie, czy wzbudzone emocje zostały wycofane. Ponadto, pozwalała na określenie ewentualnego pośredniczącego wpływu emocji pozytywnych, pojawiających się po nagłym wycofaniu emocji negatywnych na uległość osób badanych (por. Solomon, 1980).

Przebieg badania. W grupie kontrolnej osoba proszona była przez eksperymentatora A (zawsze kobieta) podającego się za studenta socjologii o wzięcie udziału w anonimowej ankiecie trwającej około dziesięciu minut. Jeżeli badany wyrażał zgodę, eksperymentator prosił

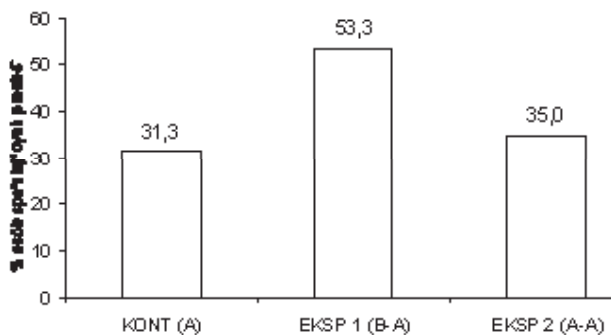
o ocenę zdjęć podając instrukcję: Pokażę Panu/Pani dwa zdjęcia twarzy osób, które sfotografowano, gdy oglądały pewien film. Na podstawie zdjęć proszę ocenić, jakie emocje wywołał w nich ten film, zdecydowanie negatywne czy zdecydowanie pozytywne. Badani dokonywali ocen na siedmiostopniowej skali od -3 do +3. Zdjęcia pokazywano przez krótką chwilę (około dwóch sekund), zawsze jako pierwsze eksponowano zdjęcie zgodne z płcią osoby badanej. Następnie osoba badana wypełniała kwestionariusz lęku stanu.

W pierwszej grupie eksperymentalnej huśtawkę emocjonalną wywoływano poprzez nagłe złapanie przechodnia za ramię (eksperymentator B, zawsze mężczyzna). Gdy osoba odwracała się eksperymentator mówił Przepraszam i odchodził „w swoją stronę”. Po przejściu przez badanego około 5–10 metrów podchodził do niego eksperymentator A i podając się za studenta socjologii prosił o spełnienie prośby, identycznej jak w grupie kontrolnej.

W drugiej grupie eksperymentalnej, wzbudzenie emocji oraz prośba o wypełnienie ankiety powiązane były z jedną osobą. Eksperymentator A łapał przechodnia za ramię, przepraszał i odchodził. Po przejściu przez badanego około 5–10 metrów, ponownie podchodził i podając się za studenta socjologii prosił o spełnienie prośby.

WYNIKI

Analizie poddano wyniki 184 osób (85 M i 99 K), 64 osób z grupy kontrolnej (26 M, 38 K), 60 osób z grupy eksperymentalnej pierwszej (30 M, 30 K), 60 osób z grupy eksperymentalnej drugiej (29 M, 31 K). Siedem osób wyłączone z powodów proceduralnych (cztery osoby z grupy EKSP 1 i trzy z grupy EKSP 2), badani na tyle szybko oddalali się do pobliskiego



Ryc. 1. Eksperyment 1. Wskaźniki uległości (zgoda na wypełnienie ankiety) w poszczególnych grupach – kontrolnej, eksperymentalnej, w której inna osoba wzbudza emocje, a inna formułuje prośbę (B–A) oraz eksperymentalnej, w której ta sama osoba wzbudza emocje i formułuje prośbę (A–A)

sklepu, że eksperymentator nie był w stanie nawiązać z nimi kontaktu.

Uzyskane dane dla płci osób badanych nie różnicowały istotnie wyników dla częstości spełnianych próśb i wskaźników stanu emocjonalnego. Analiza dla zmiennej, zgoda na wypełnienie ankiety ujawniła istotne zróżnicowanie pomiędzy trzema grupami [$\chi^2(2) = 7.123$; $p < .028$]. Odnotowano istotne różnice pomiędzy grupą KONT a EKSP 1 [$2(1) = 6.202$; $p < .013$] oraz pomiędzy grupą EKSP 1 a EKSP 2 [$2(1) = 4.089$; $p < .043$]. Nie odnotowano różnic pomiędzy grupą KONT a EKSP 2. Procent osób spełniających prośbę w poszczególnych grupach ilustruje Rycina 1. Analiza wskaźników stanu emocjonalnego (ocena zdjęć, wyniki w kwestionariuszu lęku stanu) nie wykazała istotnego zróżnicowania w grupach.

DYSKUSJA

Uzyskane dane kolejny raz pokazują, że zmiana przebiegu dynamiki procesu emocjonalnego, poprzez nagłe wycofanie źródeł strachu zwiększa uległość badanych w porównaniu do grupy kontrolnej. Co jednak szczególnie istotne z perspektywy niniejszego artykułu, świadomość źródeł emocji okazuje się czynnikiem modyfikującym efektywność opisywanego wyżej mechanizmu. Osoby badane, które miały możliwość powiązania z sobą obu elementów procedury („zaczepki” i prośby) zachowywały się podobnie do osób z grupy kontrolnej.

Nie zaobserwowano zmian dla stanu emocjonalnego osób w poszczególnych grupach. Można zatem przyjąć, że osiągnięto założony stan huśtawki. Doszło do wycofania wzbudzonych emocji, ale nie do zaindukowania w ich miejsce silnych emocji pozytywnych.

Kolejne badanie przeprowadzono w celu replikacji uzyskanych wyników. Postanowiliśmy także bliżej przyjrzeć się możliwości, że u podstaw uległości osób badanych leżą przeżywane w następstwie nieoczekiwanego wycofania źródeł lęku, emocje pozytywne.

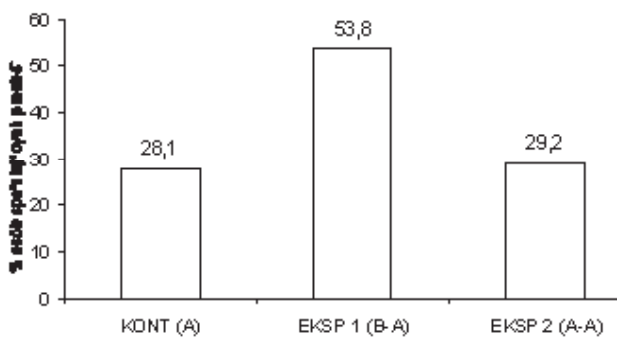
EKSPERYMENT 2

Badanie przeprowadzono w taki sam sposób jak eksperyment pierwszy, z jedną różnicą – wprowadzony nowy wskaźnik pomiaru bezpośredniego stanu emocjonalnego osoby badanej (Winczo, 1982; zob. też: Ohme, 1997). Zmiana ta miała na celu zmniejszenie tendencji do zniekształcania oceny własnego stanu emocjonalnego, wynikającej z mechanizmów obrony ego. Kwestionariusz lęku Spielbergera nazwany jest KWESTIONARIUSZEM SAMOOCENY, w naszym badaniu samoocpis dotyczył SPOSTRZEGANIA SIEBIE. Osoby badane miały odpowiedzieć na pytanie jak się czują w danej chwili przy pomocy dziesięciu stwierdzeń (odczuwam strach, jestem spokojny, czuję się pełen zapału, jestem przygaszony, jestem spięty, jestem

bezradny, jestem teraz pogodny, jestem rozdrażniony, jestem zadowolony, jestem rozluźniony) na skali od 1– (zdecydowanie nie) do 5– (zdecydowanie tak).

WYNIKI

Analizie poddano wyniki 194 osób (94 M i 100 K). W grupie kontrolnej 64 osób (28 M, 36 K), w pierwszej grupie eksperymentalnej 65 osób (30 M, 35 K), w drugiej grupie eksperymentalnej 65 osób (36 M, 29 K). Do badania kwalifikowano co trzecią osobę dorosłą, która szła sama, przydzielając ją do jednej z trzech grup badawczych. Sześć osób wyłączono z powodów proceduralnych (trzy osoby z grupy EKSP 1 i trzy z grupy EKSP 2), badani na tyle szybko oddalali się do pobliskiego sklepu, że eksperymentator nie był w stanie nawiązać z nimi interakcji.



Ryc. 2. Eksperyment 2. Wskaźniki uległości (zgoda na wypełnienie ankiety) w poszczególnych grupach – kontrolnej, eksperymentalnej, w której inna osoba wzbudza emocje, a inna formułuje prośbę (B–A) oraz eksperymentalnej, w której ta sama osoba wzbudza emocje i formułuje prośbę (A–A)

Przeprowadzona analiza dla płci osób badanych nie wykazała istotnych różnic w częstości spełnianych próśb i wskaźników stanu emocjonalnego. Analiza dla zmiennej, zgoda na wypełnienie ankiety wykazała istotne zróżnicowanie pomiędzy trzema grupami [$\chi^2(2) = 11.743$; $p < .003$]. Odnotowano istotne różnice pomiędzy grupą KONT a EKSP 1 [$\chi^2(1) = 8.814$; $p < .003$] oraz pomiędzy grupą EKSP 1 a EKSP 2 [$\chi^2(1) = 8.109$; $p < .003$]. Nie odnotowano różnic pomiędzy grupą KONT a EKSP 2. Procent osób spełniających prośbę w poszczególnych grupach ilustruje Rycina 2. Analiza wskaźników stanu emocjonalnego (ocena zdjęć, wyniki w kwestionariuszu spostrzegania siebie) nie wykazała istotnego zróżnicowania w grupach.

DYSKUSJA

Uzyskane wzorce wyników są analogiczne do zanotowanych w eksperymencie pierwszym. Świadomość wywieranego wpływu, kontrola poznawcza nad sytuacją zmniejsza tendencję do ulegania. Osoby badane w grupie, w której dwa elementy procedury były powiązane z jedną osobą spełniały prośbę o wypełnienie ankiety z podobną częstością jak osoby z grupy kontrolnej. Ponownie nie wykazano także żadnych różnic w stanie emocjonalnym, przeżywanym przez badanych z poszczególnych trzech grup eksperymentalnych. Dowodzi to, że u podstaw uległości leży doświadczanie huśtawki emocjonalnej, a nie po prostu przeżywanie pozytywnych emocji, będących następstwem ustąpienia strachu.

Choć w dotychczasowych badaniach okazywało się, że huśtawka emocji jest efektywną techniką wpływu społecznego tylko wtedy, gdy inna osoba wzbudza sekwencję emocji, a inna formułuje prośbę, istnieją przesłanki, by sądzić, że w specyficznych sytuacjach może być ona skuteczna także wtedy, gdy warunek ten nie jest spełniony. Przede wszystkim, warto cofnąć się do genezy badań nad huśtawką. Jeśli wierzyć opowieściom o prowadzonych w ten sposób przesłuchaniach, to są one efektywne nie tylko wtedy, gdy łagodny śledczy nieoczekiwanie zastępuje groźnego, ale i wtedy, gdy śledczy-sadysta nagle i nieoczekiwanie zmienia strategię przesłuchania i staje się nadzwyczaj sympatyczny i uprzejmy. Także w jednym badaniu empirycznym (Doliński, 1997) udało się wykazać skuteczność analizowanej tu techniki w warunkach, w których jedna i ta sama osoba wzbudzała sekwencje emocji i formułowała prośbę. W badaniu tym dzwoniło do losowo wybranych abonentów TP S.A., informując ich o znacznych niedopłatach lub nadpłatach na koncie, a następnie mówiono, że to jednak pomyłka, bo chodzi o kogoś innego, noszącego to samo nazwisko. Następnie zaś formułowano zupełnie niedorzeczną prośbę o przełożenie słuchawki do drugiego ucha. Badani w warunkach huśtawki spełniali ją wyraźnie częściej niż badani w warunkach kontrolnych.

Dlaczego zatem technika huśtawki emocjonalnej czasem wymaga, by inne osoby indukowały emocje, a inne formułowały prośbę, a czasem ten warunek nie jest konieczny? Wydaje się, że kluczową kwestią może być to, jakie motywy przypisuje podmiot osobie, która najpierw wzbudza w nim emocję lęku, a potem wycofuje przyczynę tego stanu. Jak zauważa Bernard Weiner (1980), rodzaj doświadczanych przez podmiot emocji i następujących po nich reakcji wynika, przynajmniej po części, z atrybucji jakie on czyni. Jeśli zauważymy na przykład, że jakiś człowiek leży na ulicy, to możemy w związku z tym odczuwać zarówno odrazę (i wówczas raczej usuniemy się stamtąd jak najszybciej niż udzielimy człowiekowi pomocy), jak

i współczucie (a wtedy raczej będziemy chcieli temu człowiekowi pomóc, niż usunąć się stamtąd). Pierwszy przypadek będzie miał miejsce, gdy przyczynę zaobserwowanego stanu rzeczy będziemy atrybucyjnie lokować w czynnikach zarazem wewnętrznych i kontrolowalnych (np. „upił się”, „zaćpał się”). Drugi – gdy czynniki te będą – naszym zdaniem – albo zewnętrzne (np. „pobito go”), albo też wewnętrzne niekontrolowalne (np. „ma właśnie atak serca”). Jak się wydaje, w przypadku huśtawki emocjonalnej także istotny może być sposób, w jaki podmiot interpretuje zaistniałą sytuację. Jeśli uzna on, że jakiś człowiek wprowadził go w stan lęku dla żartu, albo dla zrealizowania swoich własnych interesów – nie będzie skłonny do spełniania sformułowanych potem przez niego gróźb. Jeśli zaś uzna, że było inaczej – może owe prośby spełniać. Zauważmy, że w jednym badaniu empirycznym, w którym dotychczas zanotowano wzrost uległości w warunkach, w których ta sama osoba indukuje sekwencję emocji a następnie formułuje prośbę, fakt przestraszenia osoby badanej tłumaczono jej jako wynik pomyłki. Sytuacja nagłego zwrotu w policyjnym przesłuchaniu może być natomiast interpretowana przez przesłuchiwanego jako, podyktowane impulsem działanie śledczego, ukierunkowane na udzieleniu mu pomocy w tragicznej sytuacji, w jakiej się znalazł.

W naszym kolejnym badaniu postanowiliśmy zatem stworzyć takie warunki, w których osoba wprowadzająca badanego w stan huśtawki emocjonalnej, byłaby przez niego spostrzegana w przychylny sposób. Ściślej, chodziło nam o sprawienie, by osoba badana uznała, że została wprawdzie przestraszona, ale intencją czyniącej to osoby była dbałość o jej (tj. osoby badanej) interes. Założyliśmy, że sytuacją zapewniającą wystąpienie tego warunku jest pytanie, czy indagowany człowiek nie zgubił przypadkiem portfela.

EKSPERYMENT 3

Badania prowadzono w jednym z centrów handlowych Warszawy. Losowo wybranym osobom robiącym tam zakupy zadawano pytanie czy nie zgubili portfela? Taki sposób indukcji emocji może powodować pozytywne ustosunkowanie wobec eksperymentatora w odróżnieniu od sposobu wzbudzania emocji z eksperymentu pierwszego i drugiego². Schemat eksperymentu był taki sam jak w badaniu pierwszym i drugim.

Przebieg badania. W grupie kontrolnej eksperymentator A, prosił przechodnia o wysłanie listu („Czy mógłby Pan/mogłaby Pani wysłać ten list?”). W przypadku, gdy indagowany pytał o powody takiej prośby, odpowiadano – bo ja się spieszę³.

W pierwszej grupie eksperymentalnej, eksperymentator B, wzbudzał emocje u przechodnia zadając pytanie: „Przepraszam, czy nie zgubił Pan/zgubiła

Pani portfela?” Gdy, osoba badana sprawdzała czy ma portfel i odpowiadała „nie”, eksperymentator mówił „Przepraszam” i odchodził „w swoją stronę”. Po przejściu przez badanego około 5–10 metrów podchodził do niego eksperymentator A prosząc o wysłanie listu. W drugiej grupie eksperymentalnej indukowanie emocji oraz prośba o wypełnienie ankiety związane były z jedną osobą. Eksperymentator A zachowywał się tak samo jak w grupie EKSP 1, pytał o portfel, przeproszał i odchodził. Po przejściu przez badanego około 5–10 metrów, eksperymentator A podchodził ponownie i prosił o wysłanie listu.

Wykorzystano białe koperty ze znaczkami, w których znajdowały się kartki z symbolem badanej grupy. Kolor adresu (niebieski lub czarny) oznaczał płeć badanych (kobieta lub mężczyzna).

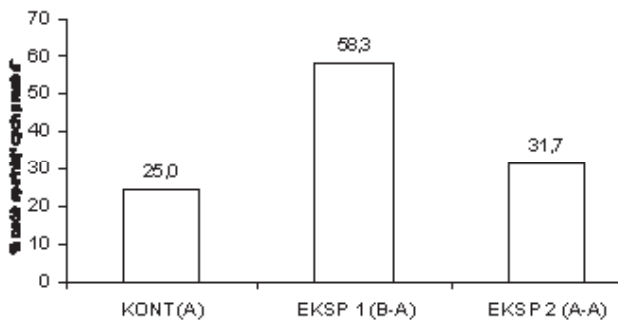
Wyniki. Analizie poddano wyniki 180 osób (90 M, 90 K), po 60 osób w każdej z grup, rozkład płci po połowie. Osoby wybierano losowo i kwalifikowano do poszczególnych warunków eksperymentalnych tak jak w eksperymencie 3. Z powodów proceduralnych wyłączono 6 osób (cztery osoby z grupy EKSP 1 i dwie z grupy 2), które na pytanie o to czy zgubiły portfel odpowiadały NIE, bez sprawdzenia, czy rzeczywiście tak jest.

Przeprowadzona analiza dla płci osób badanych nie wykazała istotnych różnic w częstości spełnianych prób. Analiza dla zmiennej zgoda na wysłanie listu wykazała różnice pomiędzy grupami [$\chi^2(2) = 15.793; p < .001$]. Odnotowano istotne różnice pomiędzy grupą KONT a EKSP 1 [$\chi^2(1) = 13.714; p < .001$] oraz pomiędzy grupą EKSP 1 a EKSP 2 [$\chi^2(1) = 8.620; p < .003$]. Nie odnotowano różnic pomiędzy grupą KONT a EKSP 2. Procent osób spełniających prośbę w poszczególnych grupach ilustruje Rycina 3.

Wzorzec istotności dla wskaźnika wysłanie listu pokrywa się ze wzorem wyników dla wskaźnika zgoda na wysłanie listu. Odnotowano różnice pomiędzy trzema grupami [$\chi^2(2) = 11.927; p < .003$]. Odnotowano istotne różnice pomiędzy grupą KONT a EKSP 1 [$\chi^2(1) = 11.293; p < .001$] oraz pomiędzy grupą EKSP 1 a EKSP 2 [$\chi^2(1) = 4.385; p < .036$]. Nie odnotowano różnic po-

² Przeprowadzono badanie pilotażowe, w której osoby miały za zadanie wyobrazić sobie sytuację i odpowiedzieć na dwa pytania: „Jakie odczuwam emocje?”, „Jakie emocje odczuwam w odniesieniu do tej osoby?” W pierwszej kolejności proszono o wyobrażenie sobie sytuacji – Idę i ktoś zadaje mi pytanie czy nie zgubiłem(am) portfela; drugiej – Idę i ktoś z tyłu łapie mnie za ramię. Okazało się, że w sytuacji pierwszej z 63 osób 63.5% deklarowało negatywne własne odczucia, a pozytywne w odniesieniu do osoby zadającej pytanie. W drugiej sytuacji, 82.5% osób deklarowało negatywne odczucia własne i negatywne w odniesieniu do osoby łapiącej z tyłu za ramię.

³ Przykładowe pytania i komentarze indagowanych: „Czy w liście nie ma węglika?”, „Czy jestem w ukrytej kamerze?”, „A sama Pani nie może wysłać?”



Ryc. 3. Eksperyment 3. Wskaźniki uległości (zgoda na wypełnienie ankiety) w poszczególnych grupach – kontrolnej, eksperymentalnej, w której inna osoba wzbudza emocje, a inna formułuje prośbę (B-A) oraz eksperymentalnej, w której ta sama osoba wzbudza emocje i formułuje prośbę (A-A)

między grupą KONT a EKSP 2. Wskaźnik, częstości zadawanych pytań przez badanych o powody formułowanej prośby, nie różnicował uzyskanych wyników.

DYSKUSJA

Mimo zmienienia sposobu indukowania huśtawki emocji, ponownie okazało się, że analizowana tu technika wpływu społecznego traci swą skuteczność w warunkach, w których tylko jedna osoba wzbudza w podmiocie doznania afektywne i następnie go o coś prosi. Wydaje się wszakże, że brak skuteczności techniki huśtawki emocjonalnej w tych warunkach może mieć związek ze specyfiką prośby, którą formułował eksperymentator w tym badaniu. Zauważmy bowiem, że miała ona charakter zdecydowanie niecodzienny (w pewnym sensie nawet dziwaczny). Stanowiła też pogwałcenie niepisanych reguł społecznych, zakładających do kogo można zwracać się z poszczególnymi prośbami. O wysłanie listu prosi się członków rodziny, czy też znajomych, ale nie nieznajomych spotkanych na ulicy, czy w sklepie. Dodatkowo, warto zwrócić uwagę, że ewentualne spełnienie tej prośby wiązało się z ponoszeniem przez podmiot znaczących kosztów psychologicznych (strata czasu). Każdy z tych powodów (a w odniesieniu do zjawiska huśtawki emocjonalnej – zwłaszcza drugi – por.: Doliński, 2001) mógł sprawić, że u indagowanej osoby wzrastał stopień refleksyjności reagowania (Langer, Blank i Chanowitz, 1978; Langer i Moldoveanu, 2000). Jak natomiast wiadomo już z wcześniejszych badań (Doliński i in., 2002), tego typu przejście podmiotu ze stanu bezrefleksyjności, wywołanego sekwencją strach – ulga w stan refleksyjności sprawia, że technika przestaje być skuteczna. Dla zweryfikowania tezy, zakładającej, że huśtawka emocjonalna może być skuteczna w warunkach, w których całą sekwencję oddziaływań wobec podmiotu realizuje

jedna osoba, postanowiliśmy zatem przeprowadzić kolejne badanie, w którym prośba miałaby charakter z jednej strony – typowy, a z drugiej – nie wiązałyby się z poważnymi kosztami psychologicznymi. Jak się wydaje, założenia takie dobrze spełnia prośba o poświęcenie kilku minut na wypełnienie ankiety, stosowana przez nas w dwóch pierwszych badaniach.

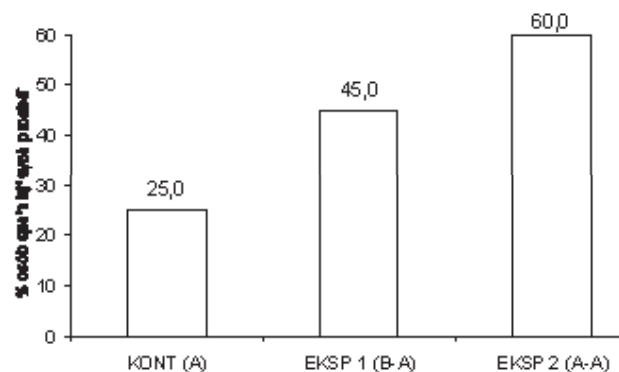
EKSPERYMENT 4

Badanie przeprowadzono podobnie jak eksperyment trzeci. Jedyną zmianą polegała na wprowadzeniu nowych wskaźników uległości. Tym razem badanych (klientów jednej z warszawskich galerii handlowych) proszono o wzięcie udziału w anonimowej ankiecie trwającej około dziesięć minut. Badany wypełniał kwestionariusz lęku jako stanu Spielbergera.

WYNIKI

Analizie poddano wyniki 180 osób (90 M, 90 K), po 60 osób w każdej z grup, rozkład płci po połowie. Osoby wybierano losowo i kwalifikowano do poszczególnych warunków eksperymentalnych tak jak wcześniej. Reguła ta była nieznacznie zmieniana, w celu uzyskania równego rozkładu dla płci osób badanych. Z powodów proceduralnych wyłączono 8 osób (po 4 osoby z grupy EKSP 1 i EKSP 2), które na pytanie o to czy zgubiły portfel odpowiadały NIE, bez sprawdzenia czy rzeczywiście tak jest.

Przeprowadzona analiza dla płci osób badanych nie wykazała istotnych różnic w częstości spełnianych próśb i wskaźnika stanu emocjonalnego. Analiza dla zmiennej zgoda na wypełnienie ankiety wykazała różnice pomiędzy trzema grupami [$\chi^2(2) = 15.068; p < .001$].



Ryc. 4. Eksperyment 4. Wskaźniki uległości (zgoda na wypełnienie ankiety) w poszczególnych grupach – kontrolnej, eksperymentalnej, w której inna osoba wzbudza emocje, a inna formułuje prośbę (B-A) oraz eksperymentalnej, w której ta sama osoba wzbudza emocje i formułuje prośbę (A-A).

Odnotowano istotne różnice pomiędzy grupą KONT a EKSP 1 [$\chi^2(1) = 5.275$; $p < .022$] oraz pomiędzy grupą KONT a EKSP 2 [$\chi^2(1) = 15.038$; $p < .001$]. Nie odnotowano różnic pomiędzy grupą EKSP 1 a EKSP 2. Procent osób spełniających prośbę w poszczególnych grupach ilustruje Rycina 4. Analiza dla wyników w kwestionariuszu lęku stanu nie wykazała istotnego zróżnicowania w grupach.

DYSKUSJA

Uzyskane dane wskazują, że przeżycie huśtawki emocjonalnej zwiększa uległość indagowanych. Możliwość uświadomienia sobie wywieranego wpływu nie likwiduje efektu zwiększonej tendencji do uległości. Tak więc, gdy prośba nie ma dziwacznego, czy też niecodziennego charakteru a także nie wymaga od indagowanej osoby ponoszenia znacznych kosztów psychologicznych, technika huśtawki emocjonalnej zachowuje swą skuteczność bez względu, czy całą sekwencję przewidzianą w niej kroków realizują dwie różne osoby, czy też tylko jedna osoba. To, czy kluczowym elementem jest tu niecodziennosc formułowanej prośby, czy też spora trudność w jej zrealizowaniu wymagałoby zrealizowania serii odrębnych eksperymentów. Dotychczasowy stan badań nad zjawiskiem huśtawki emocjonalnej sugeruje jednak, że czynnikiem tym jest raczej niezwykłość charakteru prośby. Bezpośrednio po doświadczeniu sekwencji strach – ulga osoby badane skłonne są bowiem do spełniania nawet bardzo trudnych prośb (por. Doliński, 2001).

DYSKUSJA KOŃCOWA

Seria przedstawionych tu badań zdaje się przynosić dość konkluzyjny obraz. Po pierwsze, uzyskane wyniki wskazują wyraźnie, że przerwanie dynamiki przebiegu emocji prowadzi do wzrostu uległości. Nagłe wycofanie sygnałów o zagrożeniu (tj. sygnałów strachu) skłania badanych do częstszego spełniania prośb w porównaniu do grupy kontrolnej. Uzyskaliśmy zatem kolejny materiał empiryczny potwierdzający skuteczność techniki huśtawki emocjonalnej. Wskazuje on przy tym na to, że notowany w badaniach nad „huśtawką” wzrost uległości osób badanych nie jest po prostu pochodną przeżywania przez nie pozytywnych emocji. Otrzymane przez nas dane wskazują, że ulga nie jest stanem pozytywnym, jak się powszechnie zakłada. Jest natomiast brakiem stanu negatywnego, który przynajmniej na poziomie deklaracji nie różni się od warunków kontrolnych. Dalsze poszukiwania ewentualnego emocjonalnego mechanizmu pośredniczącego w zjawisku huśtawki emocjonalnej wymagałyby zatem zastosowania innych wskaźników doświadczenia i ekspresji emocji, na przykład ich neuronalnych substratów (zob. Kuniecki, 2002).

Zasadniczym celem tego artykułu było prześledzenie roli, jaką w uleganiu prośbom po doświadczeniu sekwencji lęk-ulga odgrywa konstatacja podmiotu, że ta sama osoba najpierw wzbudza w nim emocje, a następnie formułuje prośbę. W dwóch pierwszych badaniach wykazaliśmy, że w takich właśnie warunkach technika traci swą skuteczność. W eksperymentach trzecim i czwartym weryfikowaliśmy hipotezę, że prawidłowość ta nie potwierdzi się w warunkach, w których działania człowieka indukującego lęk będą miały charakter wskazujący na jego orientację nie na dobro własne, ale na interes samego badanego. Okazało się jednak, że tylko przy spełnieniu dodatkowych warunków technika zachowuje wówczas swą skuteczność. Dzieje się tak bowiem tylko wtedy, gdy sama prośba nie powoduje przesunięcia poznawczego funkcjonowania podmiotu na poziom refleksyjny. Wspomniane wzbudzenie refleksyjności może się natomiast dokonać, gdy prośba ma charakter niezwykle (a być może także kłopotliwy).

Dlatego też, choć indukowana przez nas huśtawka emocjonalna związana była z ekspresją troski o dobro osoby badanej („Czy nie zgubiłeś portfela?”), realizowanie wszelkich kroków przewidzianych w scenariuszu huśtawki emocjonalnej przez jedną tylko osobę czyniło technikę nieefektywną w naszym eksperymencie 3, gdzie badani proszeni byli o wysłanie listu (prośba wielce nietypowa dla interakcji między nieznanymi, a przy tym kłopotliwa). To, że ta sama osoba indukowała emocje a następnie formułowała prośbę, nie zmniejszało natomiast efektywności techniki w eksperymencie 4, w którym badanych proszono o wypełnienie ankiety (prośba typowa dla interakcji między nieznanymi, a przy tym niezbyt trudna). To, czy kluczowy jest tu element niezwykłości prośby, czy też stopień jej trudności wymagałoby dalszych badań. Materiał empiryczny zgromadzony dotychczas w eksperymentach nad huśtawką emocjonalną zdaje się jednak wskazywać na rolę tego pierwszego czynnika.

LITERATURA

- Bargh, J.A. (1994). The four horsemen of automaticity: awareness, intention, efficiency and control in social cognition. W: R.S. Wyer i T.K. Srull (red.), *Handbook of social cognition* (s.1–40). Hillsdale (NJ): Erlbaum.
- Błaszczak, W. (2001). W poszukiwaniu specyfiki utajonego Ja. W: M. Jarymowicz i R.K. Ohme (red.), *Utajone poznanie społeczne: Nowe perspektywy. Studia Psychologiczne*, 39, 2, 147–160.
- Cialdini, R. (2001). *Wywieranie wpływu na ludzi. Teoria i praktyka*. Gdańsk: Gdańskie Wydawnictwo Psychologiczne.
- Damasio, A. R. (2000). *Tajemnica świadomości: jak ciało i emocje współtworzą świadomość*. Poznań: REBIS.
- Denny, M.R. (red.). (1991). *Fear, avoidance, and phobias. A fundamental analysis*. Hillsdale, NJ: Erlbaum.

- Doliński, D. (1997). O niektórych konsekwencjach nagłego wycofywania źródeł emocji. *Przegląd Psychologiczny*, 40, 9–20.
- Doliński, D. (2001). Emotional seesaw, compliance, and mindlessness. *European Psychologist*, 6, 194–203.
- Doliński, D., Ciszek, M., Godlewski, K., Zawadzki, M. (2002). Fear-then-relief, mindlessness, and cognitive deficits. *European Journal of Social Psychology*, 32, 435–447.
- Doliński, D., Nawrat, R. (1994). „Huśtawka emocji” jako nowa technika manipulacji społecznej. *Przegląd Psychologiczny*, 37, 7–20.
- Doliński, D., Nawrat, R. (1998). „Fear-then-relief” procedure for inducing compliance. Beware when the danger is over. *Journal of Experimental Social Psychology*, 34, 27–50.
- Epstein, S., Fenz, W.D. (1965). Stepness of approach and avoidance gradients in humans as a function of experience: Theory and experiment. *Journal of Experimental Psychology*, 70, 1–12.
- Frijda, N.H. (1986). *The emotions. Studies in emotions and social interaction*. Paris: Maison de Sciences de l’Homme and Cambridge University Press.
- Greenwald, A.G., Banaji, M.R. (1995). Utajone poznanie społeczne: postawy, wartościowanie siebie i stereotypy. *Przegląd Psychologiczny*, 38, 11–63.
- Jarymowicz, M. (1997). Dociekania nad naturą emocji: O emocjach poza świadomością i emocjach poza spontanicznością. *Czasopismo Psychologiczne*, 3, 153–170.
- Kuniecki, M. (2002). *Centralne i autonomiczne korelaty przetwarzania bodźców emocjonalnie znaczących*. Referat wygłoszony na konferencji: Automatyzmy. Nowe perspektywy (czerwiec, Jadwisin).
- Langer, E.J., Blank, A., Chanowitz, B. (1978). The mindlessness of ostensibly thoughtful action: The role of ‘placebic’ information in interpersonal interaction. *Journal of Personality and Social Psychology*, 36, 635–642.
- Langer, E.J., Moldoveanu, M. (red.). (2000). Mindfulness theory and social issues. *Journal of Social Issues*, 56.
- LeDoux, J.E. (1996). *Mózg emocjonalny: tajemnicze podstawy życia emocjonalnego*. Poznań: Media Rodzina.
- Murphy, S.T., Zajonc, R.B. (1994). Afekt, poznanie i świadomość: rola afektywnych bodźców poprzedzających przy optymalnych i suboptymalnych ekspozycjach. *Przegląd Psychologiczny*, 37, 261–299.
- Oatley, K., Jenkins, J.M. (1996). *Understanding emotions*. Cambridge, Mass: Blackwell.
- Ohme, R.K. (1997). Świadomość własnego nastroju: pozytywno-negatywna asymetria zniekształcania. W: M. Jarymowicz i R.K. Ohme (red.), *Utajony wpływ afektu na przetwarzanie informacji*. *Studia Psychologiczne*, 35, 1, 81–95.
- Schwarz, N., Clore, G.L. (1983). Mood, misattribution, and judgments of well-being: Informative and directive functions of affective states. *Journal of Personality and Social Psychology*, 45, 513–523.
- Shontz, F. C. (1975). *The psychological aspects of physical illness and disability*. New York: Macmillan.
- Sigall, H. i Ostrove, N. (1975). Beautiful but dangerous: Effects of offender attractiveness and nature of the crime on juristic judgment. *Journal of Personality and Social Psychology*, 31, 410–414.
- Solomon, R.L. (1980). The opponent-process theory of acquired motivation: the costs of pleasure and the benefits of pain. *American Psychologist*, 35, 691–712.
- Śpiewak, S. (2002) Między drzwiami a huśtawką. Drenaż poznawczy a skuteczność wybranych technik wpływu społecznego. *Studia Psychologiczne*, 40, 3, 23–42.
- Tomkins, S.S. (1991). Affect, imagery, consciousness, (t. 3) *The negative affects: Anger and fear*. Springer: New York.
- Tuma, A.H., Maser, J.D. (red.). (1985). *Anxiety and anxiety disorder*. Hillsdale, NJ: Erlbaum.
- Weiner, B. (1980). A cognitive (attribution)-emotion-action model of motivated behavior: An analysis of judgments of help-giving. *Journal of Personality and Social Psychology*, 39, 186–200.
- Winczo, M. (1982). *Styl poznawczy a reakcje na podobieństwie Ja-Inni*. Nie opublikowana praca magisterska. Warszawa: Wydział Psychologii UW.
- Wrześniewski, K. i Sosnowski, T. (1996). *Inwentarz stanu i cechy lęku (ISCL). Polska adaptacja STAI*. Warszawa: Pracownia Testów Psychologicznych PTP.