

Uwarunkowania lubienia i respektu: Konfrontacja dwóch koncepcji teoretycznych

Artur Mikiewicz

Instytut Psychologii PAN, Warszawa

Aleksandra Szewczyk

Szkoła Wyższa Psychologii Społecznej, Warszawa

Bogdan Wojciszke*

Szkoła Wyższa Psychologii Społecznej, Warszawa

ANTECEDENTS OF LIKING AND RESPECT: CONFRONTING TWO EXPLANATIONS OF DIFFERENCES BETWEEN THE TWO DIMENSIONS OF INTERPERSONAL ATTITUDES

Liking and respect are posited to constitute two independent dimensions of interpersonal attitudes. Four experiments aimed at deciding between the affect/cognition versus the self-interest/status hypotheses are presented as explanations of differences between liking and respect. The results confirmed the self-interest/ status hypothesis which assumes that liking and respect are affective responses mediated by different judgments of the perceived person. It was predicted and found that: (1) liking depends almost completely on how the target's action influences the perceiver's interests and is accompanied by beliefs in the perceiver's morality, (2) respect is strongly influenced by the target's status and is accompanied by beliefs in target's competence, (3) cognitive overload and cognitive complexity do not modify these dependencies.

*Wiem, że rozumem nie grzeszę, bo ciągle jeszcze wierzę,
że moralność powinna być ponad polityką,
zaś dobro ponad interesem.* (Stefan Pacek)

uwarunkowane własnymi interesami posiadacza postawy, zaś respekt jest reakcją na status osoby będącej obiektem postawy interpersonalnej).

W obrębie postaw interpersonalnych można wyróżnić dwa względnie niezależne wymiary: lubienie i respekt. W artykule tym przedstawiamy dane empiryczne przemawiające za psychologiczną realnością tego rozróżnienia oraz próbę rozstrzygnięcia między dwiema koncepcjami teoretycznymi wyjaśniającymi odmienność uwarunkowań lubienia i respektu: hipotezą afektu-poznania (zakładającą, że lubienie jest reakcją bardziej afektywną zaś respekt – reakcją bardziej poznawczą) oraz hipotezą interesu-statusu (zakładającą że lubienie jest

LUBIENIE I RESPEKT JAKO WYMIARY POSTAW INTERPERSONALNYCH

Choć większość badaczy zakłada (raczej milcząco niż otwarcie), że postawy interpersonalne są zjawiskiem jednowymiarowym, nie brak autorów postulujących istnienie różnych wymiarów ustosunkowania do innych ludzi: lubienie i podziw (Heider, 1958), uczucia i respekt (Rubin, 1973), przyjaźń, lubienie i respekt (Newcomb, 1960; Segal, 1979) oraz atrakcyjność społeczną w przeciwieństwie do intelektualnej, czyli lubienie kontra respekt. Jedynie to ostat-

* Korespondencję dotyczącą artykułu można kierować na adres: Bogdan Wojciszke, Szkoła Wyższa Psychologii Społecznej, ul. Chodakowska 19/31, 03-815 Warszawa.
e-mail: bogdan@psychpan.waw.pl

Dziękujemy Ewie Boryń i Julii Napłoszek za pomoc w zebraniu części danych, a Monice Rucińskiej za pomoc w opracowaniu części materiałów badawczych.

nie rozróżnienie stało się przedmiotem pewnych, raczej nielicznych badań empirycznych, począwszy od analiz czynnikowych Kieslera i Goldberga (1968). Wyróżniony przez nich pierwszy czynnik (lubienie) zawierał takie deklarowane działania kierowane na inną osobę, jak zapraszanie na imprezę towarzyską, wspólne wyjście do kina czy zaproszenie jej do własnego klubu. Czynnik drugi (respekt) zawierał natomiast zwracanie się o opinię w ważnych sprawach, głosowanie na daną osobę czy podziwianie jej wiedzy. Lubienie i respekt¹ wydają się więc stosunkowo najlepszymi kandydatami na odrębne wymiary postawy interpersonalnej.

HIPOTEZA AFEKTU-POZNANIA

Na czym jednak zasadza się teoretyczna różnica między lubieniem i respektem? Lydon i współpracownicy (1988) poszukiwali inspiracji u Heidera (1958), który pojmował lubienie jako kwestię przyjaźni „przynależąca sercu”, zaś respekt jako kwestię opinii wyrażających wartości i „przynależących rozumowi”. Gdyby rozwinąć tę metaforę w bardziej współczesnym języku, mogłaby ona zapewne oznaczać, że lubienie jest bardziej reakcją uczuciową, zaś respekt – bardziej sądem poznawczym (o oceniającym charakterze).

Z prac Heidera wynika więc „hipoteza afektu-poznania” jako wyjaśnienia istoty różnic między lubieniem a respektem. Wynika z niej, że lubienie jako reakcja afektywna ma charakter bardziej automatyczny, podczas gdy respekt jako reakcja bardziej poznawcza ma charakter reakcji bardziej kontrolowanej, przemyślanej i powolniejszej. Z założenia, iż lubienie ma charakter bardziej afektywny, zaś respekt – bardziej poznawczy wynika kilka empirycznie sprawdzalnych konsekwencji. Np. lubienie powinno pojawiać się szybciej, w mniejszym stopniu wymagać uzasadnienia, zaś w większym stopniu być podatne na afektywne mechanizmy genezy postaw (jak warunkowanie emocji, czy efekt samej ekspozycji). Z kolei respekt powinien pojawiać się po dłuższym czasie, wymagać uzasadnienia i w większym stopniu być podatny na informacyjne mechanizmy genezy postaw (jak kształto-

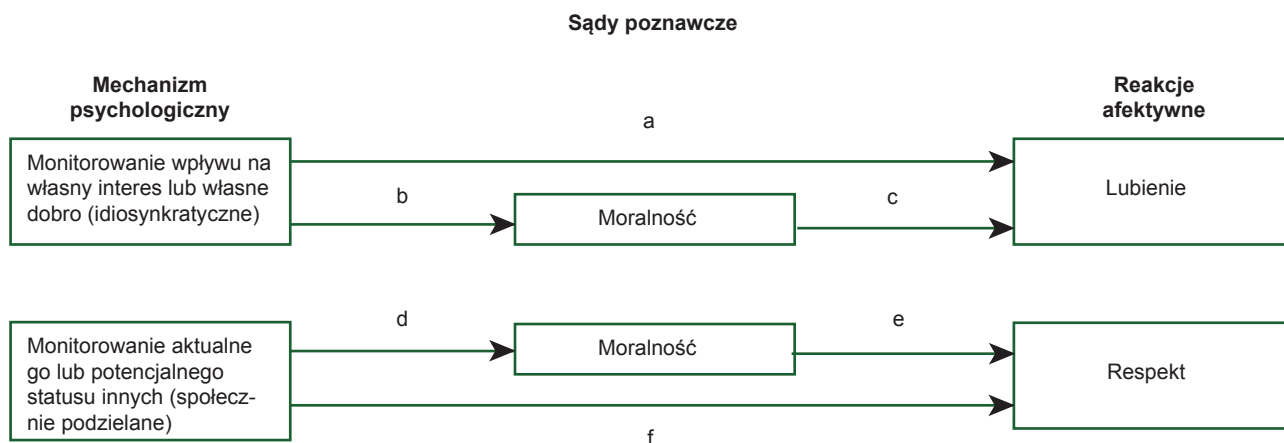
¹ Wymiar „respektu” mógłby także nosić nazwę „szacunku.” Choć wyrazy te są bardzo zbliżone znaczeniowo, zdecydowaliśmy się na pierwszy z nich, ponieważ w myśl wielu poglądów etycznych (znajdujących odzwierciedlenie w refleksji potocznej) szacunek jest czymś, na co zasługuje każdy człowiek z racji samego bycia człowiekiem czy „osobą ludzką.” Ponadto respekt zdaje się mieć silniejsze niż szacunek konotacje związane ze statusem, co postuluje sformułowany przez nas model interesu-statusu, który weryfikujemy w prezentowanych tu badaniach.

wanie określonych przekonań na temat własności obiektu postawy). Jeżeli respekt jest przemyślaną reakcją poznawczą, to jej kształtowanie się powinno pozostawać pod silniejszym wpływem obciążenia zasobów umysłowych – czynniki warunkujące respekt powinny oddziaływać słabiej w warunkach obciążenia umysłowego (np. równoległego wykonywania innego zadania hamującego przemyślaną reakcję respektu). Jeżeli natomiast lubienie jest automatyczną reakcją afektywną, to jej powstawanie powinno być mało podatne na obciążenie umysłowe (gdyż to nie uszkadza procesów automatycznych (por. Bargh, Ferguson, 2000; Zajonc, 2000). Stąd też sprawdzając w opisanych poniżej badaniach trafność hipotezy afektu-poznania będziemy ją przeciwstawiać alternatywnemu wyjaśnieniu różnic między lubieniem i respektem – modelowi interesu-statusu.

MODEL INTERESU-STATUSU

Model interesu-statusu (MIS) sformułowany przez Wojciszke, Baryłę i Mikiewicza (2005) zakłada, iż zasadniczą funkcją postaw interpersonalnych i spostrzegania osób jest rozróżnianie tych obiektów społecznych, których należy unikać od tych, do których należy dążyć, zaś unikanie-dążenie w kontaktach społecznych opiera się na dwóch przesłankach – własnym interesie spostrzegającego i statusie osoby spostrzeganej. Monitorowanie wpływu działań innego człowieka na własne interesy osoby spostrzegającej owocuje reakcją lubienia – bądź to bezpośrednio, bądź pośrednio, poprzez sądy o moralności osoby spostrzeganej, które są bardzo silnie uwarunkowane tym, jak jej działania mają się do interesu osoby spostrzegającej. MIS nie zakłada, że interes jest jedyną przesłanką lubienia – wskazać można inne mechanizmy afektywnej reakcji na innego człowieka, jak efekt samej ekspozycji (Zajonc, 1980), warunkowanie ocen (Walther, 2002), czy afektywne reakcje w oparciu o schematy (Fiske i Neuberg, 1990). Niemniej jednak zakładamy, że monitorowanie własnego interesu jest ważnym mechanizmem genezy postaw interpersonalnych (leżącym u podłoża wielu wyznaczników atrakcyjności interpersonalnej) i że interesy silniej wpływają na lubienie niż respekt.

MIS zakłada również, że respekt jest drugim wymiarem postawy interpersonalnej opierającym się głównie na monitorowaniu rzeczywistego i potencjalnego statusu osoby spostrzeganej. Status jednostki rozumiany jest jako pozycja jednostki wewnątrz grupy czyli stopień, w jakim inni członko-



Ryc. 1. Model interesu-statusu (MIS) jako wyznaczników postaw interpersonalnych.

Lubienie i respekt są odmiennymi reakcjami afektywnymi na inną osobę, u podstaw których leżą dwa mechanizmy: lubienie powstaje głównie na mocy bezpośrednio monitorowania wpływu osoby spostrzeganej na własne interesy osoby spostrzegającej (droga a) lub pośrednio poprzez sądy moralne na temat tej pierwszej osoby (drogi b i c). Respekt powstaje głównie na mocy bezpośredniego monitorowania statusu osoby spostrzeganej (droga f) lub pośrednio poprzez sądy o jej kompetencji (drogi d i e). Lubienie i respekt w pewnym stopniu wpływają na siebie wzajemnie (droga g), co spowodowane jest wewnętrznymi naciskami dotyczącymi spójności w obrębie postawy.

wie grupy daną jednostkę zauważają, cenią i pozwalają jej na siebie wpływać (Anderson i in., 2001). Zakładamy, że status może wpływać na respekt albo bezpośrednio, albo za pośrednictwem sądów o sprawności osoby spostrzeganej. Nie zakładamy, by status był jedynym źródłem respektu, zakładamy jednak, iż monitorowanie statusu jest ważnym mechanizmem powstawania respektu i że status silniej wpływa na respekt niż na lubienie.

Ogólnie rzecz biorąc, MIS zakłada, że zarówno lubienie, jak i respekt są zasadniczo reakcjami afektywnymi, choć na co innego (na relacje innego człowieka do własnego interesu oraz na jego status), a tym reakcjom afektywnym towarzyszą odmiennie treści ocen poznawczych spostrzeganego człowieka dotyczące jego moralności i kompetencji. Liczne badania wskazują, że interpretacje cudzych zachowań w kategoriach moralnych i sprawnościowych są częste, rozłączne i stanowią silną przesłankę ocen interpersonalnych (Wojciszke, 2005). Tak więc lubienie i respekt są różnymi wymiarami afektywnego składnika postawy interpersonalnej, zaś oceny cudzej moralności i sprawności są różnymi wymiarami poznawczego składnika postawy interpersonalnej. Zasadnicze idee MIS zostały zilustrowane Ryciną 1, a szczegółowo są omówione poniżej.

INTERES WŁASNY I LUBIENIE

Szeroko pojęte własne interesy posiadacza postawy są zapewne najważniejszym wyznacznikiem jego postaw interpersonalnych: lubimy tych ludzi, którzy sprzyjają naszym interesom, nie lubimy tych, którzy stanowią dla tych interesów zagrożenie. Różne szczegółowe wyznaczniki atrakcyjności interpersonalnej – jak podobieństwo, szczególnie w zakresie postaw (Byrne, 1971), oceny otrzymywane od innych (Vonk, 2002), czy zalety i wady innych (Tesser, 1988) – można rozumieć jako wariacje na ten sam temat: lubienie wynika z różnych zysków i kosztów, jakie przynoszą inne osoby, lub z którymi są one skojarzone. Dominującą rolę własnego interesu w relacjach interpersonalnych pokazuje przekonująco Model Utrzymywania Samooceny (MUS) Tessera. Choć zdrowy rozsądek i wiele modeli teoretycznych podpowiada, że tym bardziej lubimy innych, im więcej mają oni zalet, MUS zakłada, że zależy to od wpływu owych zalet na nasze interesy. W dziedzinach ważnych dla nas samych (na których opieramy własną samoocenę), cudze sukcesy zagrażają naszej samoocenie na mocy niepochebnych porównań społecznych, wywołując negatywne emocje i dystansowanie się od takiej osoby pomimo jej zalet. Jeżeli jednak dziedzina, w której odnosi jej sukcesy jest nieistotna dla definicji własnego ja (i naszej samooceny), cudzy sukces budzi sympatię

i dążenie do kontaktu z taką osobą umożliwiające skapanie się w cudzej chwale.

STATUS I RESPEKT

Status jest nieodłącznym elementem życia Społecznego. Według klasycznej socjologii zróżnicowanie statusu jest podstawowym zróżnicowaniem grup społecznych (por. Domański, 1999). Również jednostki różnią się statusem, czyli stopniem, w jakim inni je zauważają, obdarzają szacunkiem i pozwalają na siebie wpływać (Anderson i in., 2001). Psychologowie znacznie rzadziej zajmują się zróżnicowaniem statusu jednostek niż socjologowie zróżnicowaniem statusu grup. Niemniej wiele badań nad przebiegiem interakcji między nieznanymi przekonuje, że indywidualne zróżnicowanie statusu pojawia się na wczesnych etapach powstawania grupy społecznej, w oparciu o nieliczne informacje i bez szczególnych zachęt w tym kierunku (np. także wtedy, gdy zróżnicowanie statusu nie ma żadnego wpływu na osiągnięcie celu grupowego – por. Burnstein i Braningen, 2001). Status decyduje o wielu różnicach między jednostkami w zakresie partycypacji w życiu grupowym i wielkości władzy czy wpływu wywieranego na innych członków grupy. Wpływa na oczekiwania co do wkładu poszczególnych osób we wspólny wynik grupy, a także na dostęp do zasobów grupy i ich podział między członków (Ridgeway, 2001). Z tych względów, świadomość statusu innych jest dla jednostki bardzo ważna. Przedstawiany tu model zakłada, że świadomość ta skutkuje zróżnicowaniem respektu, jakim jednostka obdarza innych. Respekt opiera się głównie na rozpoznaniu statusu, a towarzyszą mu sądy na temat kompetencji i zdolności, które zwykle decydują o bieżącym i potencjalnym statusie innych.

Związek kompetencji ze statusem zakładają niemalże wszystkie teorie genezy i podtrzymywania hierarchii statusu w grupie. Na przykład klasyczne ujęcia funkcjonalne życia grupowego zakładają, że aby istnieć i rozwijać się, grupa społeczna musi osiągać swoje cele (Parsons i Bales, 1955). Osiągnięcie celów przez grupę jest bardziej prawdopodobne, gdy przyznaje ona kompetentnym członkom wysoką pozycję i możliwość wpływu. Również teoria stanów oczekiwanych, najlepiej rozwinięta i empirycznie potwierdzona koncepcja genezy indywidualnego zróżnicowania statusu, zakłada kluczową rolę kompetencji w nabywaniu statusu (Berger, Fisek i Norman, 1989). Nawet nie znający się przedtem członkowie grup zadaniowych szybko wykształcają pod swoim adresem zróżnicowane oczekiwania co do wkładu we wspólny wynik grupy. Im wyższy

oczekiwany wkład danej osoby, tym wyższa jej pozycja – partycypacja w działaniach grupy, skuteczny wpływ na innych i szansa zostania liderem (por. Ridgeway, 2001). Status i kompetencje pozostają zatem silnie powiązane, ponieważ kompetencje umożliwiają jednostkom osiąganie wysokiego statusu. Związek status-kompetencje jest silny także i z innych, komplementarnych powodów – spostrzeżenie kompetencji często przebiega w taki sposób, który usprawiedliwia już istniejącą hierarchię statusu, por. Fiske, Cuddy, Glick i Xu, 2002; Georgeesen i Harris, 1998).

CELE OBECNYCH BADAŃ

W artykule tym przedstawiamy serię czterech eksperymentów, których zasadniczym celem było skonfrontowanie dwóch hipotez: afektu-poznania i interesu-statusu jako wyjaśnień różnicy między lubieniem i respektem. W eksperymencie 1 wykorzystaliśmy metody używane w badaniach nad efektem samej ekspozycji i próbowaliśmy rozstrzygnąć, czy efekt ten wpływa wyłącznie na lubienie (a nie na respekt, jak sugeruje hipoteza poznania-afektu) czy wpływa także i na respekt (jak sugeruje model interesu-statusu zakładające, że obie te reakcje mają charakter afektywny).

W eksperymencie 2 i jego replikacji prosiliśmy badanych o ocenę opisanych im osób o niskich lub wysokich kompetencjach, które albo działały na rzecz interesu badanych, albo wbrew tym interesom. W ten sposób chcieliśmy sprawdzić przewidywania hipotezy interesu-statusu, że działania osoby spostrzeganej na rzecz interesu osoby spostrzegającej silniej decydują o lubieniu niż o respekcie, zaś kompetencje osoby spostrzeganej silniej decydują o respekcie niż o lubieniu. W badaniach tych manipulowaliśmy również obciążeniem poznawczym w momencie dokonywania ocen, aby dodatkowo rozstrzygnąć między trafnością obu weryfikowanych modeli teoretycznych. Wreszcie w eksperymencie 3 porzuciliśmy hipotezę afektu-poznania na rzecz pełnej weryfikacji modelu interesu-statusu. Badani dostawali opis polityka o wysokim lub niskim statusie, który działał na rzecz, bądź wbrew interesom badanych, ci zaś oceniali nie tylko respekt i lubienie polityka, ale także jego moralność i sprawność. Pozwoliło to sprawdzać wywiedzione z modelu interesu-statusu hipotezy. Po pierwsze, że interes silniej wpływa na lubienie niż na respekt, a mediatorem tego wpływu są oceny moralności spostrzeganego polityka. Po drugie, że status silniej wpływa na respekt niż na lubienie, a mediatorem tego wpływu są oceny sprawności spostrzeganego polityka.

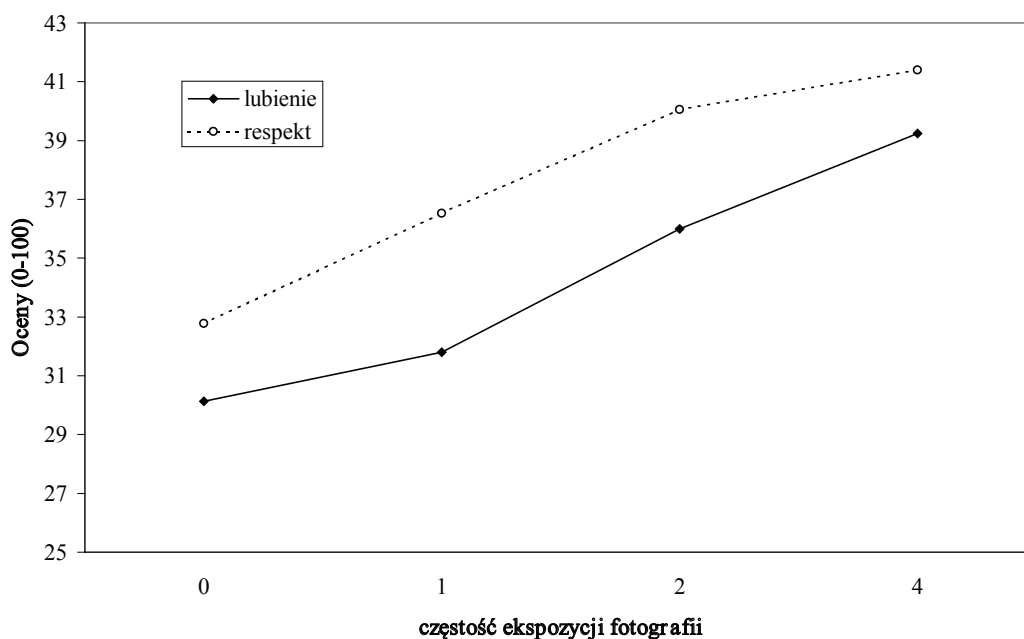
BADANIE 1

W badaniu tym posłużyliśmy się metodą stosowaną w eksperymentach nad efektem samej ekspozycji. Prosimy osoby badane o ocenę osób, których fotografie były uprzednio im eksponowane 0, 1, 2 lub 4 razy. Jeżeli lubienie jest zasadniczo reakcją afektywną, powinno ono narastać jako funkcja częstości uprzednich ekspozycji fotografii ocenianych osób, zgodnie z setkami dotychczasowych badań nad efektem samej ekspozycji (Bornstein, 1989). Dobrze wiadomo, że efekt samej ekspozycji występuje bez pośrednictwa wyższych procesów poznawczych (takich jak pamięć czy oceny – Zajonc, 1980, 2000), np. pojawia się w odniesieniu do bodźców nierozpoznawanych świadomie jako już napotkane (Kunst-Wilson i Zajonc, 1980) oraz bodźców, które były uprzednio pokazywane przy podprogowych czasach ekspozycji (Bornstein, 1989). Jeżeli więc respekt jest „sprawą głowy” jak sugeruje Heider (1958) i wymaga znacznego udziału ocen poznawczych (np. rozpoznania wartości i postaw osoby stanowiącej obiekt postawy, jak zakładał Heider), powinien on w mniejszym lub żadnym stopniu zależeć od częstości uprzednich ekspozycji. Technicznie rzecz biorąc, oznacza to oczekiwanie interakcji pomiędzy rodzajem reakcji (lubienie lub szacunek), a częstością uprzedniej ekspozycji. Jeżeli jednak respekt jest tak samo jak lubienie reakcją zasadniczo afektywną, jak zakłada model interesu-statusu,

to obie te reakcje powinny w tym samym stopniu rosnać jako efekt uprzednich ekspozycji zdjęć ocenianych osób. Technicznie rzecz biorąc, oznacza to oczekiwanie efektu głównego częstości ekspozycji z istotnymi efektami prostymi zarówno dla ocen lubienia, jak i szacunku oraz braku istotnej interakcji rodzaju reakcji z częstością uprzedniej ekspozycji.

METODA

Osoby badane i schemat eksperymentu. W badaniu uczestniczyło 101 licealistów (w wieku 17–19 lat, 38 mężczyzn i 63 kobiety). W pierwszej części eksperymentu (faza ekspozycji) proszeni byli o przyglądanie się 56 zdjęciom twarzy kobiet eksponowanych kolejno na ekranie. W części drugiej (faza ocen), która następowała w 15 minut później, ich zadaniem było przyjrzenie się następnemu zbiorowi kobiecych twarzy (z których część była nowa, a część już eksponowana) oraz o ich ocenę pod względem lubienia (połowa zdjęć) lub pod względem wzbudzanego respektu (druga połowa zdjęć). Ponadto, w celach kontrolnych stworzono dwie grupy: twarze oceniane przez grupę 1 z uwagi na lubienie były oceniane przez grupę 2 z uwagi na respekt, zaś twarze oceniane przez grupę 1 z uwagi na respekt były w grupie 2 oceniane z uwagi na lubienie. Oceniane twarze były albo nowe, albo już eksponowane 1, 2 lub 4 razy. Schemat eksperymentu był więc trójczynnikiem: 2 (grupa) × 2 (rodzaj reakcji):



Ryc. 2. Oceny lubienia i respektu osób ze zdjęć jako funkcja liczby uprzednich ekspozycji tych zdjęć (badanie 1).

lubienie lub szacunek) \times 4 (liczba uprzednich ekspozycji: 0, 1, 2 lub 4) z powtarzanymi pomiarami na dwóch ostatnich czynnikach.

Materiały. Każde zdjęcie (slajd) przedstawiało młodą kobietę w pozycji *en face* obejmując jej głowę i ramiona na neutralnym tle. Pierwotny zbiór slajdów był silnie zróżnicowany pod względem atrakcyjności fizycznej przedstawionych na nich kobiet – od 11.8 do 82.1 ($M = 29.1$, $SD = 14.3$) według ocen na skali od 0 do 100 formułowanych w badaniu pilotażowym przez 11 badanych. Aby uniknąć wpływu fizycznej atrakcyjności osoby ze zdjęcia na oceny, do ostatecznej analizy użyto podzbioru 24 zdjęć o znacznie mniejszym zróżnicowaniu atrakcyjności od 20.77 do 42.6 ($M = 30.5$, $SD = 5.8$). Zdjęcia te zostały losowo podzielone na cztery bloki o wyrównanej atrakcyjności, z których każdy liczył sobie po sześć zdjęć. W obrębie każdego bloku połowa zdjęć była oceniana pod względem lubienia, zaś połowa pod względem respektu w grupie 1 (w grupie 2 było odwrotnie, tzn. pierwsza połowa była oceniana pod względem respektu, zaś druga połowa pod względem lubienia). W fazie ocen krytyczne (analizowane) 24 zdjęcia były losowo wymieszane z 32 innymi zdjęciami (z których połowa była nowa, zaś połowa była również eksponowana w pierwszej części badania 1, 2 lub 4 razy).

Procedura i zmienne zależne. W pierwszej części badania każdy slajd był wyświetlany na ekranie przez 1 sekundę z prostą instrukcją, aby przyglądać się kolejnym twarzom. W części drugiej każdy slajd był również eksponowany przez 1 sekundę, tym razem z prośbą o ocenę albo lubienia, albo respektu dla osoby na nim przedstawionej. Oceny te były zaznaczane przez badanych na graficznych, ciągłych skalach o długości 10 cm poprzedzonych pytaniem „Jak dalece lubił(a)byś tę osobę, gdybyś ją osobiście spotkał(a)?” lub „Jak dalece szanował(a)byś tę osobę, gdybyś ją osobiście spotkał(a)?” (z lewym krańcem opisanym jako „wcale nie”, zaś prawym krańcem opisanym jako „bardzo”). Wskaźnikami lubienia i respektu były dla każdej osoby badanej uśrednione oceny trzech odpowiednich fotografii z każdego z czterech bloków zdjęć (zróżnicowanych z uwagi na częstość uprzednich ekspozycji).

WYNIKI I DYSKUSJA

Analiza wariancji w układzie 2 (grupa) \times 2 (lubienie-respekt) \times 4 (częstość ekspozycji: 0, 1, 2 i 4) z powtarzanymi pomiarami na dwóch ostatnich czynnikach ujawniła dwa efekty główne. Pierwszym był

efekt rodzaju reakcji, $F(1, 99) = 8.12$, $p < .005$, $\eta^2 = .076$, z ocenami respektu ($M = 37.70$) istotnie wyższymi od ocen lubienia ($M = 34.28$). Drugim efektem był silny wpływ częstości ekspozycji na oceny, $F(3,97) = 18.81$, $p < .0001$, $\eta^2 = .368$. Jak ilustruje Rycina 2, zarówno lubienie, jak i respekt liniowo rosły jako funkcja częstości uprzedniej ekspozycji zdjęć. Co ważne, nie stwierdzono interakcji między częstością ekspozycji a rodzajem reakcji, $F < 1$. Liniowy składnik efektu ekspozycji okazał się wysoce istotny i równie silny dla lubienia, $F(1, 100) = 35.99$, $p < .0001$, $\eta^2 = .265$ i respektu, $F(1, 100) = 31.99$, $p < .0001$, $\eta^2 = .242$.

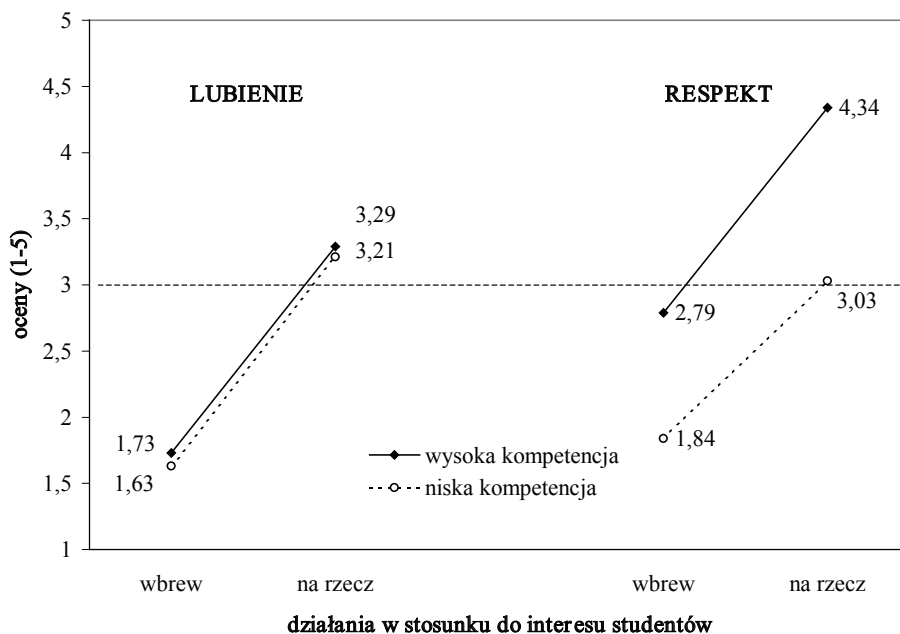
Ten wzorzec wyników jest niewątpliwie sprzeczny z hipotezą afektu-poznania jako wyjaśnieniem różnic między lubieniem i respektem, która przewiduje, że wpływ samej ekspozycji na oceny respektu powinien być albo słaby, albo nie powinno go być wcale. Jest natomiast zgodny z modelem interesu-statusu (MIS), choć oczywiście uzyskany wzorzec zależności nie stanowi jeszcze sam w sobie specyficznego potwierdzenia dla tego modelu. Weryfikacja tego modelu była celem następnych badań.

BADANIE 2

Badanie to miało na celu sprawdzenie wywiedzionej z MIS hipotezy, że lubienie innej osoby zależy bardziej od jej działań na rzecz interesu osoby spostrzegającej niż od jej kompetencji oraz hipotezy, że respekt zależy bardziej od kompetencji niż interesu. Oba te założenia były sprawdzane w eksperymencie, którego uczestnicy otrzymywali opis profesora (który był kompetentny lub niekompetentny oraz działał na rzecz interesu studentów lub wbrew temu interesowi) z prośbą o jego ocenę ogólną oraz o ocenę lubienia i respektu, jaki budził. Ponadto, połowę uczestników obciążano poznawczo, prosząc o utrzymywanie w pamięci listy 30 wyrazów. Wprowadzenie tej zmiennej wiązało się z dalszym sprawdzeniem modelu afektu-poznania jako wyjaśnienia różnic między lubieniem a respektem. Jeżeli respekt faktycznie jest bardziej niż lubienie uwarunkowany złożonymi procesami poznawczymi, należało oczekiwać, że w sytuacji pochłonięcia zasobów poznawczych utrudniającej, oceny respektu ulegną „spłaszczeniu” (słabiej będą uwarunkowane informacją o kompetencji) niż w sytuacji pełnej dostępności zasobów poznawczych.

METODA

Osoby badane. W eksperymencie wzięło udział 160 studentów kierunków humanistycznych UMK



Ryc. 3. Oceny lubienia i respektu profesora jako funkcja jego kompetencji i działania wobec lub na rzecz interesu oceniających studentów; wartość 3 oznacza oceny neutralne (badanie 2)

w Toruniu, 100 kobiet i 60 mężczyzn. Badania odbywały się w 15–20 osobowych grupach na początku zajęć.

Procedura i schemat eksperymentu. Każdy z uczestników badania otrzymywał 1/3 stronicowy opis profesora, który był przedstawiony jako osoba kompetentna lub niekompetentna i działająca na rzecz lub wbrew interesowi studentów. Badani proszeni byli o przeczytanie opisu i dokonanie oceny ogólnej profesora oraz oceny jego lubienia i respektu. Połowa badanych przed zapoznaniem się z ocenami proszona była o wyuczenie się i utrzymywanie w pamięci listy 30 słów, z których średnio 20,27 zostało potem (po dokonaniu ocen profesora) poprawnie odtworzonych, co sugeruje rzeczywiste pochłonięcie zasobów. Układ eksperymentu był więc trójczynnikiem 2 (kompetencje profesora: niskie lub wysokie) \times 2 (działania: wobec lub na rzecz interesu studentów) \times 2 (zasoby: wolne lub zajęte); wszystkie czynniki miały charakter interindywidualny.

Operacjonalizacja kompetencji i interesu. W warunkach wysokiej kompetencji profesor przedstawiony był jako pracownik prestiżowej uczelni, bardzo zaangażowany w pracę naukową, mający dużo publikacji w renomowanych czasopiśmie zagranicz-

nych, chętnie zapraszany na konferencje i dyskusje panelowe jako ekspert. W warunkach niskiej kompetencji profesor przedstawiony był jako pracownik mało prestiżowej uczelni prywatnej, niezaangażowany w pracę naukową, mający niewiele publikacji oraz niewielu magistrantów ze względu na niską ocenianą przez studentów poziom wiedzy i umiejętności (fachowości).

W warunkach działania na rzecz interesu profesor był wyrozumiały i miły dla studentów, stosował sprawiedliwe kryteria ocen, doceniał starania studentów i był zwolennikiem przyznawania im kredytów na naukę. W warunkach działania wobec interesu profesor oblewał wielu studentów, wśród których przed egzaminem wywoływał popłoch, był złośliwy w stosunku do nich, stosował niejasne kryteria oceniania i był przeciwnikiem udzielania im kredytów na naukę.

Zmienne zależne. Badani proszeni byli najpierw o podanie ogólnej oceny profesora na skali od -3 („bardzo negatywna”), poprzez 0 („neutralna”), do 3 („bardzo pozytywna”). Następnie oceniali go na ośmiu pięciopunktowych skalach szczegółowych, z których cztery dotyczyły lubienia (budzi sympatię, polubiłbym go, budzi we mnie ciepłe uczucia, mógłby być bliskim mi człowiekiem, zgodność we-

wewnętrzna: $a = .90$), zaś cztery respektu (budzi uznanie, zasługuje na podziw, cenię go, mógłby być wzorem dla innych, $a = .91$).

WYNIKI I DYSKUSJA

Ocena ogólna. Analiza wariancji w schemacie 2 (interes) $\times 2$ (kompetencja) $\times 2$ (zasoby) wykazała bardzo silny efekt główny interesu $F(1, 156) = 363.01$, $p < .001$; $\eta^2 = .699$ oznaczający wyższą ocenę ogólną profesora działającego na rzecz interesu studentów ($M = 2.04$) niż tego działającego wbrew interesowi ($M = -1.09$) i znacznie słabszy efekt główny kompetencji $F(1, 156) = 23.75$; $p < .001$; $\eta^2 = .132$ oznaczający wyższą ocenę profesora kompetentnego ($M = .87$) niż niekompetentnego ($M = .20$). Ponadto stwierdziliśmy też istotną interakcję zasobów z interesem, $F(1, 156) = 5.63$; $p < .05$ polegającą na tym, że negatywne oceny profesora działającego wbrew interesom studentów były nieco bardziej nasilone przy wolnych ($M = -1.46$) niż zajętych ($M = -.74$) zasobach poznawczych. Tak więc ogólny stosunek do ocenianej osoby zależał zarówno od jej kompetencji, jak i działania na rzecz interesu grupy, do której należały osoby spostrzegające, z tym że drugi z tych efektów był ponad pięciokrotnie silniejszy od pierwszego. Wskazuje to, że postawy w stosunku do innych zdają się być uwarunkowane najsilniej stosunkiem ich działań do własnego interesu osoby spostrzegającej.

Lubienie i respekt. Miary lubienia i respektu poddano początkowej analizie wariancji w układzie 2 (interes) $\times 2$ (kompetencje) $\times 2$ (zasoby) $\times 2$ (miara: lubienie-respekt) z powtarzanim pomiarów na ostatnim czynniku. Analiza ta ujawniła efekt główny miary, $F(1, 156) = 89.73$; $p < .001$, $\eta^2 = .365$ polegający na tym, że oceny respektu ($M = 2.99$) były ogólnie wyższe od ocen lubienia ($M = 2.47$). Analiza nie ujawniła żadnych istotnych efektów obciążenia zasobów, zaś w szczególności nie stwierdzono jego interakcji z kompetencją a rodzajem miary, $F < 1$. Tak więc pochłonięcie zasobów nie prowadziło do spadku wpływu wywieranego na oceny (w szczególności respektu) przez informację o kompetencjach osoby spostrzeganej. W związku z tym zmienna „zasoby” zostanie pominięta w dalszych analizach. Analiza wariancji ujawniła także silną interakcję między kompetencją a rodzajem miary, $F(1, 156) = 89.27$; $p < .001$; $\eta^2 = .364$. Jak ilustruje Rycina 3, polegała ona na tym, że kompetencja w ogóle nie wpływała na lubienie profesora, choć silnie decydowała o żywionym dlań respedzie. Celem dokładniejszego zbadania tej interakcji

wykonaliliśmy także dwie kolejne analizy wariancji w układzie 2 (interes) $\times 2$ (kompetencja) oddzielnie dla miar lubienia i szacunku.

Analiza ocen lubienia ujawniła, że wcale nie zależały one od kompetencji profesora ($F < 1$), natomiast silnie zależało od interesu, $F(1, 156) = 219.09$; $p < .001$; $\eta^2 = .578$. Wynik ten zgodny jest z modelem MIS, według którego lubienie zależy w sposób bezpośredni lub pośredni od działań obiektu postawy na interesy posiadacza postawy. Ponadto, jak wskazuje lewa część Ryciny 3, wpływ interesu na lubienie jest silnie asymetryczny: działanie na rzecz interesu czyni oceny lubienia tylko nieznacznie pozytywnymi (średnia 3.29 dla wysokiej kompetencji istotnie odbiegała od neutralnej wartości 3.00; natomiast średnia 3.21 dla kompetencji niskiej nie odbiegała od wartości neutralnej, co wykazały analizy za pomocą testu t dla jednej próby). Natomiast przy działaniu profesora wbrew interesowi studentów oceny jego lubienia silnie i istotnie odbiegały *in minus* od wartości neutralnej (przy obu poziomach kompetencji). Porównując stopień, w jakim poszczególne średnie odbiegają od wartości neutralnej powiedzieć można, że wzrost ocen (ponad neutralne 3.00) przy działaniu na rzecz interesu ($M = .25$) był pięciokrotnie słabszy od spadku ocen poniżej neutralnej wartości przy działaniu wbrew interesowi ($M = 1.3$) oceniających studentów. Krótko mówiąc, działanie na rzecz naszego interesu słabiej podwyższa sympatię do działającego, niż działanie wbrew temu interesowi ją obniża. Przy tym konsekwencje działania wbrew interesowi nie są w żaden sposób łagodzone innymi pozytywami, takimi jak wysoka kompetencja profesora, a więc osoby, która z racji pełnionej roli powinna być kompetentna.

Reakcje lubienia i respektu wiążą się ze sobą do pewnego stopnia (por. drogę g Ryciny 1). Oznacza to, że lubienie jest do pewnego stopnia „zanieczyszczone” respedem, a respekt lubieniem. Psychologicznie rzecz biorąc, może być tak, że nie da się w ocenach interpersonalnych jednego od drugiego zupełnie oddzielić. Mając to na uwadze, sprawdziliśmy czy w bieżącym badaniu obie reakcje były ze sobą skorelowane. Okazało się, że korelacja wyniosła $.67$; $p < .0001$. Wysoki współczynnik korelacji potwierdza przypuszczenia o związku lubienia i respektu. Zatem w następnym etapie analizy postanowiliśmy sprawdzić, czy zależność pomiędzy interesem a lubieniem pozostanie istotna, kiedy oceny respektu będą kontrolowane („wyczyszczenie” ocen lubienia z ocen respektu). Wykonaliśmy więc analizę kowariancji z lubieniem jako zmienną zależną, interesem i kompetencją jako zmiennymi niezależ-

nymi i ocenami respektu jako współzmienną (*covariate*). Okazało się, że lubienie przy kontroli ocen respektu nadal silnie zależało od interesu, $F(1, 159) = 56.28$; $p < .001$; $\eta^2 = .261$. Otrzymane wyniki uprawniają zatem do stwierdzenia, że „czyste” oceny lubienia (przy kontroli respektu) zależą od działań obiektu postawy na rzecz/wbrew interesu obserwatora. Co ciekawe, analiza kowariancji spowodowała pojawienie się istotnego statystycznie wpływu kompetencji na zmienną zależną $F(1, 159) = 13.65$; $p < .0001$; $\eta^2 = .079$. Przy kontroli ocen respektu kompetencja wpływała na lubienie, jednak średnie były odwrócone. Bardziej lubiany był bohater niekompetentny ($M = 2.68$) od kompetentnego ($M = 2.24$). Może to oznaczać, iż ludzie nie lubią innych osób, jeśli są one zbyt idealne. Wyniki wielu badań wskazują na prawidłowość, według której jeżeli podziwiana przez nas osoba kompetentna zrobi coś niezdarnego lub niemądrego, będzie przez nas bardziej lubiana (nikt nie lubi chodzących idealów; por. np. Aronson, Willerman, Floyd, 1966).

Odmienne okazały się wyniki analizy wariancji ocen respektu w układzie 2 (interes) \times 2 (kompetencja). Analiza wykazała istotny statystycznie efekt główny kompetencji $F(1, 160) = 95.45$; $p < .001$; $\eta^2 = .374$ oznaczający wyższe oceny respektu dla profesora kompetentnego ($M = 3.57$) niż niekompetentnego ($M = 2.43$). Jednocześnie analiza wykazała także istotny wpływ interesu na respekt $F(1, 160) = 138.81$; $p < .001$; $\eta^2 = .465$. Warto przy tym zauważyć, że inaczej niż przy lubieniu, w ocenach respektu kompetencje i interesy wyraźnie się kompensują. Jak ilustruje Rycina 3 (strona prawa) niekompetencja obniża respekt, ale przy działaniu na rzecz interesu spostrzegających respekt ulega wyzerowaniu (nie różni się od wartości neutralnej 3). Podobnie działanie wbrew interesom obniża respekt, ale przy wysokich kompetencjach oceny respektu również ulegają wyzerowaniu.

Efekt główny interesu w ocenach respektu oznaczać może, że na respekt wpływa oprócz kompetencji także interes. Zależność ta byłaby sprzeczna z hipotezą MIS, iż na respekt w większym stopniu wpływa interes niż kompetencja. Uzyskany efekt można jednak wyjaśnić, biorąc jeszcze raz pod uwagę opisany powyżej związek respektu z lubieniem. Być może ocena respektu została zanieczyszczona oceną lubienia, dając w rezultacie istotną zależność między interesem a respektem.

W celu sprawdzenia tego przypuszczenia przeprowadziliśmy, podobnie jak poprzednio, analizę kowariancji z respektem jako zmienną zależną, interesem i kompetencją jako zmiennymi niezależnymi oraz oceną lubienia jako współzmienną. Analiza

potwierdziła nasze przypuszczenia: istotny statystycznie i większy niż interesu okazał się wpływ kompetencji na oceny respektu: $F(1, 159) = 115.46$; $p < .001$; $\eta^2 = .421$ dla kompetencji i $F(1, 159) = 10.69$; $p < .001$; $\eta^2 = .063$ dla interesu. Tak więc przy statystycznej kontroli ocen lubienia, kompetencja wpływała na respekt dużo silniej aniżeli interes.

REPLIKACJA EKSPERYMENTU 2

Celem poszerzenia trafności zewnętrznej eksperymentu 2 dokonaliśmy jego replikacji ze zmianą treści manipulacji – tym razem badani studenci ($N = 129$, w tym 96 kobiet) oceniali nie profesora, lecz przedsiębiorcę, który był kompetentny lub nie i działał na rzecz interesu studentów lub wbrew niemu. Również w tym badaniu połowa badanych otrzymywała informacje o osobie spostrzeganej i wydawała sądy na jej temat w warunkach obciążenia poznawczego (zapamiętywanie listy słów). Pomiar zmiennych zależnych przedstawiał się identycznie jak w eksperymencie 2.

Ponadto dołączyliśmy tu jeszcze jedną zmienną o charakterze osobowościowym – złożoność poznawczą, mierzoną w sposób opisany przez Czapińskiego (1978). Złożoność poznawcza oznacza tendencję jednostki do posługiwania się dużą liczbą niezależnych wymiarów w spostrzeganiu innych ludzi (Bannister i Mair, 1968). Założyliśmy, że z hipotezy afekt-poznanie wynika przewidywanie, iż osoby bardziej złożone poznawczo będą silniej różnicować oceny respektu i lubienia oraz że u osób takich informacje o kompetencjach osoby spostrzeganej będą wywierać silniejszy wpływ na oceny respektu, niż u osób prostych poznawczo (u których oceny lubienia i respektu bardziej się będą pokrywały, co doprowadzi także do silniejszego uzależnienia respektu od informacji o kompetencjach). Hipoteza interesu-statusu nie przewidywała takich różnic uwarunkowanych poziomem złożoności poznawczej.

Wyniki replikacji okazały się bardzo zbliżone do rezultatów eksperymentu 2. Ogólny stosunek do ocenianej osoby zależał zarówno od jej kompetencji ($\eta^2 = .278$), jak i działania na rzecz interesu studentów ($\eta^2 = .626$), a drugi z tych efektów był znacznie silniejszy od pierwszego. Analiza wariancji w układzie 2 (interes) \times 2 (kompetencje) \times 2 (zasoby) \times 2 (złożoność) \times 2 (miara: lubienie – respekt) z powtórzanymi pomiarami na ostatnim czynniku ujawniła kluczową interakcję informacji o kompetencjach z rodzajem miary, $F(1, 113) = 109.65$; $p < .001$; $\eta^2 = .492$, polegającą na tym, że kompetencja bardzo słabo wpływała na lubienie przedsiębiorcy, choć sil-

nie decydowała o żywionym dlań respekcie (a więc postać tej interakcji była identyczna do wyników eksperymentu 2 z Ryciny 3). Celem dokładniejszego zbadania tej interakcji wykonaliśmy także dwie kolejne analizy wariancji w układzie 2 (interes) \times 2 (kompetencja) oddzielnie dla miar lubienia i szacunku.

Analiza lubienia ujawniła, że zależało ono słabo od kompetencji przedsiębiorcy, $F(1, 125)=5.02$; $p < .05$; $\eta^2 = .04$; natomiast silnie od interesu, $F(1, 125) = 136.66$; $p < .001$; $\eta^2 = .522$. Wobec braku interakcji tych czynników oznacza to, że oceny lubienia przedsiębiorcy zależały niemal wyłącznie od jego działań na rzecz/wbrew interesowi studentów, a nie zależały od jego kompetencji. Wynik ten zgodny jest z modelem MIS, według którego lubienie zależy w sposób bezpośredni lub pośredni od działań obiektu postawy na interesy posiadacza postawy. Natomiast analiza ocen respektu ujawniła efekt główny kompetencji $F(1, 125) = 147.24$; $p < .001$; $\eta^2 = .541$ oraz porównywalnej wielkości efektu interesu, $F(1, 125) = 122.62$; $p < .001$; $\eta^2 = .495$. Również wszystkie pozostałe analizy (także te dotyczące efektów obciążenia poznawczego) przyniosły wyniki bardzo zbliżone do rezultatów eksperymentu 2. Natomiast w żadnej z analiz nie udało się ujawnić jakichkolwiek efektów złożoności poznawczej.

KONKLUZJA

Badanie 2 i jego replikacja prowadzą do zgodnych wniosków. Lubienie innej osoby (profesora lub przedsiębiorcy) zależy w istocie wyłącznie od jej działań na rzecz/wbrew interesowi spostrzegających; natomiast respekt pozostaje silnie uwarunkowany kompetencją. Ani obciążenie poznawcze, ani złożoność poznawcza nie modyfikują w istotny sposób tych zależności, co wydaje się sprzeczne z hipotezą afektu-poznania. Uzyskany wzorzec zależności zgodny jest natomiast z hipotezą interesu-statusu jako wyjaśnieniem różnicy między lubieniem a respektem.

BADANIE 3

Celem ostatniego badania była weryfikacja całej sekwencji zdarzeń postulowanej przez model interesu-statusu, a przedstawionej na Rycinie 1. Sprawdzaliśmy hipotezę, że działania na rzecz interesu osoby spostrzegającej wywierają silny wpływ na oceny moralności osoby spostrzeganej i poprzez te oceny wpływają na jej lubienie. Sprawdzaliśmy też hipotezę, że status osoby spostrzeganej wpływa na oceny jej kompetencji i poprzez te oceny wpływa

na respekt. Badani w tym eksperymencie otrzymywali opis osoby (polityka) o wysokim lub niskim statusie, a osoba ta działała albo na rzecz interesu badanych, albo wbrew temu interesowi. Badani dokonywali różnych ocen tej osoby oraz szacowali własne lubienie i respekt w stosunku do tej osoby.

METODA

Osoby badane. W badaniu wzięło udział 75 studentów Nauczycielskiego Kolegium Języków Obcych w Toruniu (16 mężczyzn i 59 kobiet; średnia wieku 22.08). Badania odbywały się w kilkunastuosobowych grupach na początku zajęć.

Materiały i procedura. Każdy z uczestników badania otrzymywał półstronicowy opis polityka, który był przedstawiony jako osoba o wysokim bądź niskim statusie i działał na rzecz bądź wbrew interesowi nauczycieli jako grupy zawodowej. Następnie badani proszeni byli o przeczytanie opisu i dokonanie różnego rodzaju ocen polityka. Schemat badania był dwuczynnikowy: 2 (informacja o statusie: wysoki lub niski) \times 2 (informacja o interesie: na rzecz lub wbrew interesowi nauczycieli). Wstępne analizy uwzględniające płeć osób badanych nie ujawniły żadnych istotnych efektów tego czynnika i w związku z tym pominięliśmy go w dalszych analizach.

Operacjonalizacja statusu i interesu. Polityk był przedstawiony w około 200 słowach jako poseł na sejm RP. W warunku wysokiego statusu nazywał się Zamoyski, opisany był jako osoba o dużym znaczeniu na scenie politycznej i ogromnym wpływie na podejmowanie decyzji wewnątrz partii jak i w skali całego kraju. W warunku niskiego statusu bohater nosił plebejskie nazwisko Zagaj, opisany był jako osoba nieznana na scenie politycznej, mająca niewielki wpływ na podejmowanie decyzji (szeregowy członek partii, rzadko zabierający głos w parlamencie, zawsze głosujący zgodnie z oczekiwaniami liderów partyjnych). Ta operacjonalizacja statusu została oparta na definicji statusu zaproponowanej przez Andersona i współpracowników (2001), którzy zakładają, że na status składa się poziom, w jakim inni zauważają jednostkę, obdarzają szacunkiem i pozwalają jej na siebie wpływać.

W warunku działania na rzecz interesu nauczycieli, polityk postulował ograniczenie biurokracji (mniej dokumentów, które nauczyciele powinni wypełniać), podwyżkę zarobków i zmniejszenie pensum godzinowego. W warunku działania wbrew interesowi postulował większą kontrolę działań na-

uczycieli (poprzez zwiększenie ilości wypełnianych dokumentów i sprawozdań), zwiększenie pensum godzinowego bez podwyżki wynagrodzenia.

Zmienne zależne. Badani proszeni byli o podanie ogólnej oceny polityka na skali od -3 do 3, własnej intencji głosowania na niego w przyszłych wyborach (skala od 0 do 100%), oraz oszacowania jego pożytku dla kraju na skali od -3 do 3. Powyższe trzy oceny uczestników badania były silnie ze sobą skorelowane, więc po ich wystandaryzowaniu i uśrednieniu stworzyliśmy z nich miarę oceny globalnej (o wysokiej zgodności wewnętrznej, $\alpha = .91$). Następnie badani oceniali polityka na 16 skalach. Cztery z nich odnosiły się do lubienia ($\alpha = .89$), cztery do respektu ($\alpha = .89$) i były to skale identyczne z użytymi w poprzednich dwóch badaniach. Cztery kolejne to cechy moralne (uczciwy, wyrozumiały, dobry, życzliwy, $\alpha = .77$) i cztery ostatnie dotyczyły cech sprawnościowych (skuteczny, inteligentny, kompetentny, fachowiec, $\alpha = .82$).

WYNIKI I DYSKUSJA

Oceny polityka. Wielozmiennowa analiza wariancji w schemacie 2 (status) \times 2 (interes) dla ocen globalnych polityka, sprawności, moralności, respektu i lubienia wykazała istotne efekty główne zarówno statusu, jak i interesu oraz brak interakcji między nimi. Jak wskazują dane zawarte w Tabeli 1, polityk o statusie wysokim był pod wszystkimi względami oceniany wyżej od polityka o statusie niskim, natomiast polityk działający na rzecz nauczycieli oceniany był niemalże pod wszystkimi względami wyżej od polityka działającego wbrew tym interesom. Równocześnie, wskaźniki siły związków h^2

wskazują, że status i interes niejednakowo silnie wpływały na różne rodzaje ocen. Status wywierał nieporównanie silniejszy wpływ na oceny sprawności i respektu, niż moralności i lubienia. Natomiast interes wywierał silniejszy wpływ na oceny moralności i lubienia, niż na oceny sprawności (na które w ogóle nie oddziaływał) i respektu. Ten wzorzec wyników jest wysoce zgodny z przewidywaniami modelu interesu-statusu.

Oceny moralności i kompetencji jako mediator. Jedną z kluczowych hipotez modelu interesu-statusu jest przewidywanie, iż interesy wpływają na lubienie albo za pośrednictwem sądów o moralności (gdy interesy są zaangażowane względnie słabo), albo równocześnie za pośrednictwem tych sądów, jak i bezpośrednio (gdy interesy są zaangażowane silnie). Natomiast status osoby spostrzeganej może wpływać na respekt albo za pośrednictwem sądów o kompetencji (gdy oddziaływanie statusu jest stosunkowo słabe), bądź też równocześnie za pośrednictwem tych sądów i bezpośrednio (gdy oddziaływanie statusu jest stosunkowo silne). Wydaje się, że obie te zmienne były w obecnym badaniu zaangażowane raczej słabo niż silnie. Interes dlatego, że dotyczył on jedynie interesów grupy do której badani dopiero aspirowali (słuchacze studium nauczycielskiego, którzy dopiero w przyszłości mają zostać nauczycielami) nie zaś indywidualnego, osobistego interesu osoby badanej (a istniejące dane wskazują, iż oddziaływanie osobistego interesu jest silniejsze od oddziaływania na interes własnej grupy – Sedikides i Gaertner, 2000). Również manipulacja statusem była raczej słaba, ponieważ status był jedynie opisywany na papierze (sądzić można, że oddziały-

Tabela 1

Wpływ statusu i interesu na oceny globalne oraz oceny sprawności, moralności, respektu i lubienia (w nawiasach – odchylenia standardowe) (badanie 3)

	status				interes			
	niski	wysoki	F	η^2	wbrew	za	F	η^2
Ocena globalna	-.53 (.70)	.54 (.81)	42.17***	.37	-.42 (.85)	.39 (.81)	21.08***	.23
Sprawność	2.09 (.62)	3.78 (.65)	166.69***	.71	2.79 (1.06)	3.04 (1.06)	.05	.00
Moralność	2.88 (.60)	3.20 (.58)	4.73*	.06	2.68 (.51)	3.37 (.40)	33.37***	.34
Respekt	2.08 (.64)	3.44 (.81)	65.29***	.49	2.41 (1.03)	3.07 (.86)	12.47**	.15
Lubienie	2.01 (.60)	2.64 (.58)	10.03**	.13	1.95 (.80)	2.68 (.88)	14.36***	.17

* $p < .05$; ** $p < .01$; *** $p < .001$

wałby on silniej w bezpośrednim kontakcie osoby badanej z posiadaczem wysokiego statusu). Każę to przewidywać, iż wpływ interesu na lubienie dochodzi do skutku za pośrednictwem ocen moralności osoby spostrzeganej (i działającej), zaś wpływ statusu na respekt dochodzi do skutku za pośrednictwem ocen jej kompetencji dokonywanych przez osoby spostrzegające.

Według Kenny'ego i współpracowników (Baron i Kenny, 1986; Kenny, Kashy i Bolger, 1998) dowodzenie mediacji w modelu regresji wielokrotnej wymaga czterech kroków. Krokiem pierwszym

regresji (.42) okazał się tu dosyć silny i istotny statystycznie. Krok drugi polega na wykazaniu, że X jest powiązana z M (zmienną pośredniczącą). Celem stwierdzenia tego związku wykonaliśmy analizę regresji ocen moralności z interesem jako zmienną niezależną i uzyskaliśmy istotny współczynnik regresji (.58). Krok trzeci polega na wykazaniu, że zmienna pośrednicząca (M) jest powiązana ze zmienną zależną (Y) nawet przy kontroli oddziaływać zmiennej niezależnej (X). W tym celu wykonaliśmy analizę regresji z lubieniem jako zmienną zależną oraz interesem i moralnością jako predyk-



Ryc. 4. Analiza mediacyjna interesu jako zmiennej wpływającej na lubienie za pośrednictwem ocen moralności (strona lewa) oraz statusu jako zmiennej wpływającej na respekt za pośrednictwem ocen kompetencji (strona prawa). Wartości oznaczają standaryzowane współczynniki regresji (badanie 3).

jest wykazanie, że X (zmienna niezależna) jest powiązana z Y (zmienną zależną). Aby to sprawdzić wykonaliśmy analizę regresji z interesem jako zmienną niezależną i lubieniem jako zależną. Jak ilustruje Rycina 4, standaryzowany współczynnik

torami równocześnie wprowadzonymi do analizy regresji. Współczynnik regresji dla ocen moralności okazał się również silny i istotny (.72). Czwartym i ostatnim krokiem jest stwierdzenie w tej samej analizie regresji czy pierwotna ścieżka X * Y uległa

Tabela 2

Wyniki procedury „bootstrapping” (3000 próbek) i testu Sobela w testowaniu istotności efektów pośrednich (badanie 3)

M	(DG	GG)	wartość Sobela	s.e.	z	p		
interes	°	moralność	°	lubienie	.73	.16	4.57	.0001
		(.48		1.01)				
status	°	kompetencja	°	respekt	1.08	.21	5.03	.0001
		(.67		1.36)				

Uwaga. Każdy wiersz przedstawia wyniki oddzielnej analizy bootstrapping ze średnim oszacowaniem wpływu pośredniego (M) oraz 95% przedziałem ufności tego oszacowania (DG = dolna granica przedziału; GG = górna granica przedziału) oraz wartość testu Sobela wraz z błędem standardowym (s.e.) oraz wartością statystyki z używaną do testowania jego istotności.

zmianie (spadkowi) przy kontrolowaniu wpływu M. Jak widać na Rycinie 4, współczynnik regresji interesu dla lubienia przy kontroli ocen moralności spadł do nieistotnej wartości .01. Wskazuje to zatem, iż wpływ interesu na lubienie jest faktycznie zapośredniczony ocenami moralności.

Ta klasyczna analiza mediacji nie odpowiada jednak wprost na pytanie, czy spadek współczynnika z wartości .42 do .01 jest istotny statystycznie czy nie. W analizowanym akurat przypadku wydaje się to jasne, bowiem drugi ze współczynników jest bardzo bliski zeru; jednak nie zawsze tak bywa – np. dla mediacyjnej analizy respektu z ocenami kompetencji jako mediatora współczynnik ten wyniósł .14 (por. Rycina 4, strona lewa) i pytanie o to, czy współczynnik ten jest istotnie niższy od bezpośredniej wartości .69 jest jak najbardziej zasadne. Dla rozstrzygnięcia tej kwestii zalecany jest test Sobela (1982), który sprawdza istotność różnic między bezpośrednią a zapośredniczoną wartością ścieżki $X \rightarrow Y$. Jak pokazują dane z Tabeli 2, wartość testu Sobela (testowana w oparciu o statystykę z) okazała się istotna. Jednakże nawet test Sobela bywa niewystarczający do wykazania mediacji, bowiem przy małych próbach ($N < 200$) następuje pogwałcenie niektórych jego założeń (przede wszystkim o normalności rozkładu różnic między wartościami bezpośrednimi a mediowanymi, por. Shrout i Bolger, 2002). W związku z tym posłużyliśmy się także procedurą „bootstrapping” która nie wymaga rozkładu normalnego i pozwala oszacować siłę interesującego nas efektu $\text{interes} \rightarrow \text{moralność} \rightarrow \text{lubienie}$ (posłużyliśmy się przy tym makrokomendą dla SPSS, którą stworzyli Preacher i Hayes, 2002). Jak ilustruje Tabela 2, efekt średni szacowany za pomocą tej procedury wyniósł .72, a jego przedział ufności (od .48 do 1.01) nie zawierał zera. Pozwala to twierdzić, że oddziaływanie interesu na lubienie za pośrednictwem ocen moralności jest istotnie różne od zera. Ponieważ ponadto zapośredniczona ścieżka między interesem a moralnością okazała się nikła i nieistotna, twierdzić można, iż mediacja ta jest kompletna, tj. że w badaniu tym interes oddziaływał na lubienie wyłącznie za pośrednictwem ocen moralności.

Analogiczne analizy przeprowadzone dla ścieżki $\text{status} \rightarrow \text{sprawność} \rightarrow \text{respekt}$ (por. Rycina 4 i Tabela 2) pokazały, że wpływ statusu na respekt okazał się całkowicie zapośredniczony ocenami sprawności osoby spostrzeganej. Obecne badanie w pełni zatem potwierdza dość subtelne przewidywania modelu interesu-statusu w wyjaśnianiu różnic między lubieniem i respektem jako dwoma wymiarami postawy interpersonalnej.

DYSKUSJA OGÓLNA

Przedstawiona tu seria badań przyniosła dość spójny wzorzec wyników, który poddaje się jednolitej interpretacji teoretycznej. Prowadzi także do interesujących wniosków na temat nie tylko postaw interpersonalnych, ale również spostrzegania interpersonalnego, przede wszystkim uwarunkowań sądów o moralności innych ludzi.

PODSUMOWANIE WYNIKÓW BADAŃ

Seria czterech eksperymentów miała na celu rozstrzygnięcie pomiędzy dwoma wyjaśnieniami różnic między lubieniem i respektem jako dwoma wymiarami postaw interpersonalnych. Pierwsze z nich to wywiedziona z klasycznej pracy Heidera (1958) hipoteza afektu-poznania zakładająca, że lubienie jest zasadniczo automatyczną reakcją afektywną, podczas gdy respekt jest zasadniczo kontrolowaną oceną poznawczą. Wyjaśnienie drugie to hipoteza interesu-statusu wywiedziona z modelu zakładającego, że główną funkcją postaw interpersonalnych jest „lokowanie” innych ludzi na wymiarze dążenie-unikanie w oparciu o dwa kryteria: tego, jak działania innego człowieka mają się do interesów spostrzegającego (lubienie) oraz kryterium statusu osoby spostrzeganej (respekt). Wedle tego modelu i lubienie, i szacunek są reakcjami afektywnymi (choć na inne aspekty osoby spostrzeganej) zapośredniczonymi odmiennymi sądami na temat osoby spostrzeganej (lubienie – sądami o moralności, respekt – sądami o sprawności).

W eksperymencie 1 stwierdziliśmy, że zarówno lubienie, jak i szacunek pozostają pod silnym wpływem efektu samej ekspozycji, co wskazuje, że obie te reakcje mają charakter zasadniczo afektywny (bowiem efekt samej ekspozycji jest niezapośredniczony procesami poznawczymi). W eksperymencie 2 i jego replikacji prosiłymi badanych o ocenę opisanej im osoby (profesora lub przedsiębiorcy) o różnicowanych kompetencjach i działającej na rzecz albo wbrew interesowi studentów. Zgodnie z modelem interesu-statusu stwierdziliśmy, że interes silniej wpływał na lubienie niż na respekt, podczas gdy kompetencje osoby spostrzeganej silniej wpływały na respekt niż jej lubienie. Wbrew hipotezie afektu-poznania okazało się ponadto, że ani obciążenie zasobów poznawczych, ani złożoność poznawcza w żaden sposób nie modyfikowały reakcji respektu (ani lubienia).

W eksperymencie przyszli nauczyciele oceniali sprawność, moralność, lubienie i respekt, jaki

w nich budził polityk przedstawiony jako osoba o wysokim lub niskim statusie, który działał na rzecz interesu nauczycieli, bądź wbrew tym interesom. Zgodnie z oczekiwaniami okazało się, interes silniej wpływa na lubienie niż na respekt, a mediatorem tego wpływu są oceny moralności spostrzeganego polityka. Natomiast status silniej wpływa na respekt niż na lubienie, a mediatorem tego wpływu są oceny sprawności spostrzeganego polityka.

LUBIENIE A RESPEKT

Lubienie i respekt można uznać za odrębne wymiary postawy interpersonalnej z uwagi na odmienną mechanizmów ich genezy, czy mówiąc ostrożniej – z uwagi na częściową odmienną ich wyznaczników. Działania innej osoby na rzecz interesu osoby spostrzegającej silnie wpływają na lubienie (a na respekt słabo i jedynie dzięki jego związkowi z lubieniem zobrazowanemu na Rycinie 1 ścieżką g). W badaniu 3 wpływ interesu na lubienie okazał się całkowicie zapośredniczony sądami o moralności osoby spostrzeganej. Jednak dane Wojciszke, Baryły i Mikiewicza (2005) przekonują, że kiedy interesy są silnie zaangażowane (polityk działającego na rzecz lub wbrew interesom nauczycieli oceniali tam nie studenci, lecz nauczyciele), możliwy jest także bezpośredni wpływ interesu na lubienie, prawdopodobnie na mocy procesów czysto afektywnych. Natomiast status społeczny osoby spostrzeganej silnie wpływa na przypisywaną jej kompetencję, a za jej pośrednictwem na reakcje respektu.

Przedstawione tu rozróżnienie lubienia i respektu jest w dużym stopniu zgodne z pracami Susan Fiske i współpracowników nad dwuwymiarowością treści stereotypów (Fiske i in., 2002). Posługując się stereotypami różnych grup społecznych autorzy ci wykazali, że podstawowymi wymiarami treści stereotypów są (w różnych kulturach) „ciepło” i kompetencja. Wymiary te są wzajemnie niezależne, a ogólna antypatia nie jest główną podstawą stereotypów, ponieważ wiele grup spostrzega się jako ciepłe i niekompetentne (stereotypy paternalistyczne, np. gospodyń domowych) lub jako wysoce kompetentne ale chłodne (stereotypy zawistne, np. feministek). Co ważne, spostrzegana kompetencja grup okazała się skorelowana z ich statusem, zaś „ciepło” grup z ich spostrzeganym brakiem antagonizmu w stosunku do własnej grupy osób spostrzegających. Ponieważ „ciepło” jest wymiarem podobnym do lubienia, zaś spostrzegany antagonizm w oczywisty sposób zbliżony jest do używanego tu pojęcia interesu, obecne badania 2–4 pokazują na poziomie jednostkowym zjawiska zbliżone do tych,

jakie na poziomie percepcji grup pokazała Fiske i jej współpracownicy.

INTERES A MORALNOŚĆ

Jeszcze jednym wątkiem pojawiającym się w naszych badaniach jest silny wpływ, jaki na wnioski o moralności jednostki wywiera to, jak działania spostrzeganego człowieka mają się do jej własnych interesów. Choć wedle refleksji potocznej i filozoficznej główną funkcją moralności jest temperowanie własnego interesu (i podporządkowanie go interesom społecznym, grupowym, czy po prostu pozaindywidualnym), sądy moralne jednostki okazują się bardzo silnie podporządkowane jej interesom. Ludzie zdają się sądzić „co dobre dla mnie, jest moralne.” Identyczne wyniki uzyskali Wojciszke, Baryła i Mikiewicz (2005), w których badaniach nauczyciele wyciągali silne wnioski o moralności polityka działającego na rzecz lub wbrew interesom nauczycieli, choć prawnicy reagujący na identyczne działania polityka nie widzieli w nich żadnych podstaw do wyciągania wniosków moralnych. Podobnie Cislak i Wojciszke (2005) stwierdzili, że badani emeryci wyciągali silne wnioski o moralności polityka działającego na rzecz lub wbrew interesom emerytów, choć wcale tak nie czynili prawnicy (raz jeszcze badani dla celów kontrolnych).

PERSPEKTYWY DALSZYCH BADAŃ

Dopełnieniem dowodu na tezę o odrębności tych dwóch wymiarów postawy byłoby wykazanie odmienności także ich konsekwencji. Oba wymiary mogą na przykład odmiennie wpływać na dystans utrzymywany w stosunku do osoby stanowiącej obiekt postawy. Jeżeli pozytywna postawa w stosunku do jakiejś osoby wynika głównie z lubienia, to sądzić można, że postawa taka sprzyja pomniejszeniu dystansu, ponieważ bliski dystans zapewnia w przypadku osoby działającej na rzecz naszych interesów więcej potencjalnych korzyści niż dystans odległy. Jeżeli jednak pozytywna postawa wynika głównie z respektu, może ona wręcz prowadzić do zwiększania dystansu w stosunku do osoby budzącej respekt (bliski kontakt z taką osobą może budzić skrępowanie, onieśmielenie czy niepokój). Postawa o tym samym znaku i natężeniu może mieć różne konsekwencje w zależności od genezy (czy bierze się z lubienia czy z respektu), choć na razie brak empirycznych dowodów na tę hipotezę.

Konkludując, postawy interpersonalne nie są całkowicie jednorodnym zjawiskiem psychicznym. Jednakże fakt pewnej odrębności lubienia i sza-

cunku nie dowodzi bezużyteczności pojęcia ogólnej postawy. Także dlatego, że są ze sobą silnie skorelowane (w przytaczanych tu badaniach korelacja ta wahała się od .65 do .75), w związku z czym w większości przypadków konsekwencje lubienia i respektu trudno rozróżnić. Ponadto, różnice między lubieniem i respektem mogą być mniej bądź bardziej istotne w zależności od kontekstu społecznego, przede wszystkim relacji łączącej posiadacza postawy z osobą spostrzeganą (obiektem postawy). Relacyjny model Alana Fiske'a (1992) postuluje organizację świata społecznego w kategoriach czterech typów relacji: wspólnotowej (w obrębie której uczestnicy, z własną osobą łącznie, relacji traktowania są jako ekwiwalentni), hierarchicznej (uczestnicy zajmują asymetryczne pozycje w liniowej hierarchii władzy i zobowiązań), równościowej (uczestnicy są sobie równi) i relacji wymiany rynkowej (uczestnicy organizują swoje kontakty na zasadzie wymiany i kalkulacji zysków i strat). Teoria ta sugeruje, iż respekt powinien być szczególnie ważny w relacji hierarchicznej, podczas gdy lubienie może nabierać szczególnego znaczenia w relacjach równościowych. Względna ważność lubienia i respektu w różnych relacjach społecznych wydaje się interesującym problemem przyszłych badań.

LITERATURA

- Anderson, C., John, O. P., Keltner, D., Kring, A. (2001). Who attains status? Effects of personality and physical attractiveness in social groups. *Journal of Personality and Social Psychology*, 81, 116–132.
- Aronson, E., Willerman, B., Floyd, J. (1966). The effect of a pratfall on increasing interpersonal attractiveness. *Psychonomic Science*, 4, 227–228.
- Bannister, D., Mair, M.M.J. (1968). *The evaluation of personal constructs*. London: Academic Press.
- Bargh, J. A., & Ferguson, M. J. (2000). Beyond behaviorism: On the automaticity of higher mental processes. *Psychological Bulletin*, 126, 925–945.
- Baron, R. M., Kenny, D. A. (1986). The moderator-mediator variable distinction in social psychological research: Conceptual, strategic, and statistical considerations. *Journal of Personality and Social Psychology*, 51, 1173–1182.
- Berger, J., Fisek, H., Norman, R.Z. (1989). The evolution of status expectations: A theoretical extension. W: J. Berger, M. Zelditch, B. Anderson (red.), *Sociological theories in progress: New formulations* (s. 100–130). Newbury Park, CA: Sage.
- Bornstein, R.F. (1989). Exposure of affect: Overview and meta-analysis of research. *Psychological Bulletin*, 106, 265–289.
- Burnstein, E., Braningen, C. (2001). Evolutionary analyses in social psychology. W: A. Tesser, N. Schwarz (red.), *Blackwell handbook of social psychology: Intraindividual processes* (s. 3–21). Oxford, England: Blackwell Publishers.
- Byrne, D. (1971). *The attraction paradigm*. New York: Academic Press.
- Cisłak, A., Wojciszke, B. (2005). The role of self-interest and competence in attitudes toward politicians. *Polish Psychological Bulletin*, w druku.
- Czapiński, J. (1978). Metodologia rep testu – podstawy teoretyczne, przykłady technik, ocena wartości pomiarowych. W: L. Wołoszynowa (red.), *Materiały do nauczania psychologii* (s. III, t. 3, s. 277–306). Warszawa PWN.
- Domański H. (1999). *Prestiż*. Wrocław: Fundacja na Rzecz Nauki Polskiej.
- Fiske, A.P. (1992). The four elementary forms of sociality: Framework for a unified theory of social relations. *Psychological Review*, 99, 689–723.
- Fiske, S.T., Cuddy, A.J., Glick, P., Xu, J. (2002). A model of (often mixed) stereotype content: Competence and warmth respectively follow from the perceived status and competition. *Journal of Personality and Social Psychology*, 82, 878–902.
- Fiske, S.T., Neuberg, S.L. (1990). A continuum of impression formation, from category-based to individuating processes: Influences of information and motivation on attention and interpretation. W: M. P. Zanna (red.), *Advances in experimental social psychology* (t. 23, s. 1–74). New York: Academic Press.
- Georgeson, J.C., Harris, M.J. (1998). Why's my boss always holding me down? A meta-analysis of power effects on performance evaluation. *Personality and Social Psychology Review*, 2, 184–195.
- Heider, F. (1958). *The psychology of interpersonal relations*. New York: Wiley.
- Kenny, D.A., Kashy, D.A., Bolger, (1998). Data analysis in social psychology. W: D. Gilbert, S.T. Fiske, D. Lindzey (red.), *Handbook of social psychology* (4 wyd., s. 233–265). New York: McGraw-Hill.
- Kiesler, C., Goldberg, G. (1968). Multidimensional approach to the experimental study of interpersonal attraction: Effect of a blunder on the attractiveness of a competent other. *Psychological Reports*, 22, 693–705.
- Kunst-Wilson, W. R., Zajonc, R. B. (1980). Affective discrimination of stimuli that cannot be recognized. *Science*, 207, 557–558.
- Lydon, J.E., Jamieson, D.W., Zanna, M.P. (1988). Interpersonal similarity and the social and intellectual dimensions of the first impressions. *Social Cognition*, 4, 269–286.
- Newcomb, T. (1960). Varieties of interpersonal attraction. W: D. Cartwright, A. Zander (red.), *Group dynamics: Research and theory* (s. 104–119). New York: Harper & Row.
- Parsons, T., Bales, R.F. (1955). *Family, socialization, and interaction process*. Glencoe, IL: Free Press.
- Preacher, K.J., Hayes, A.F. (2002). *SPSS and SAS Procedures for Testing the Significance of Indirect Effects in Simple Mediation Models*. Unpublished manuscript, Ohio State University.
- Ridgeway, C.L. (2001). Social status and group structure. W: M.A. Hogg, R.S. Tindale (red.), *Blackwell handbook of social psychology: Group processes* (s. 352–375). Oxford, England: Blackwell Publishers.
- Rubin, Z. (1973). *Liking and loving: An invitation to social psychology*. New York: Holt, Rinehart & Winston.

- Sedikides, C., Gaertner, L. (2000). The social self: The quest for identity and the motivational primacy of the individual self. W: J.P. Forgas, K.D. Williams, L. Wheeler (red.), *The social mind: Cognitive and motivational aspects of interpersonal behavior* (s. 115–138). Cambridge, UK: Cambridge University Press.
- Segal, M. W. (1979). Varieties of interpersonal attraction and their relationships in natural groups. *Social Psychology Quarterly*, 42, 253–261.
- Shrout, P.E., Bolger, N. (2002). Mediation in experimental and nonexperimental studies: New procedures and recommendations. *Psychological Methods*, 7, 422–445.
- Sobel, M.E. (1982). Asymptotic confidence intervals for indirect effects in structural equation models. W: S. Leinhardt (red.), *Sociological methodology 1982* (s. 290–312). San Francisco: Jossey-Bass.
- Tesser, A. (1988). Toward a self-evaluation maintenance model of social behavior. *Advances in experimental social psychology*, 21, 181–227.
- Vonk, R. (2002). Self-serving interpretations of flattery: Why ingratiation works. *Journal of Personality and Social Psychology*, 82, 515–526.
- Walther, E. (2002). Guilty by mere association: Evaluative conditioning and the spreading attitude effect. *Journal of Personality and Social Psychology*, 82, 919–934.
- Wojciszke, B. (2005). Morality and competence in person and self perception. *European Review of Social Psychology*, 16. w druku.
- Wojciszke B., Baryła, W., Mikiewicz, A. (2005). *Liking and respect as two dimensions of interpersonal attitudes*. Maszynopis nieopublikowany.
- Zajonc, R. B. (1980). Feeling and thinking: Preferences need no inferences. *American Psychologist*, 35, 151–175.
- Zajonc, R. B. (2000). Feeling and thinking: Closing the debate over independence of affect. W: J.P. Forgas (red.), *Feeling and thinking: The role of affect in social cognition* (s. 31–58). Cambridge, England: Cambridge University Press.