

# Znaczenie reprezentacji Ja i osób dobrze znanych dla oceny behawioralnych i emocjonalnych właściwości osób trzecich

Jakub Niewiarowski\*

Szkoła Wyższa Psychologii Społecznej, Warszawa

Jerzy Karyłowski

Szkoła Wyższa Psychologii Społecznej, Sopot  
University of North Florida, Jacksonville

## THE IMPORTANCE OF SELF AND FAMILIAR OTHERS REPRESENTATIONS OF FOR ASSESSING BEHAVIORAL AND EMOTIONAL CHARACTERISTICS OF LESS FAMILIAR OTHERS

The article presents the results of an experiment on comparison between the cognitive representation of self and representation of familiar others (Friend) as reference points in thinking about less familiar others. Earlier experiments (Karyłowski, 1999; Karyłowski, Konarzewski, Motes, 2000) suggest, that in thinking about less familiar others Self plays less prominent role than does the representation of familiar others (i.e. close friends), which is inconsistent with predictions referring to the projection term. The present study was testing the hypothesis of moderating influence of trait observability on social evaluation. Results show that the role of representation of familiar others plays more prominent a role in forming impressions about less familiar others than Self does. This effect holds independently from observability of traits being subject of evaluation.

### PROBLEM

W swoich codziennych kontaktach z otaczającym światem, w celu poprawnej interpretacji napływających informacji, ludzie odwołują się do posiadanej przez siebie wiedzy. Często oprócz interpretacji obserwowanej rzeczywistości podejmują próbę przewidywania określonych zdarzeń, zachowań czy własności różnych obiektów. Niejednokrotnie można odnieść wrażenie, że podczas dokonywania rozmaitych sądów ludzie zachowują się, jak gdyby byli fachowcami od niezliczonych aspektów rzeczywistości, potrafiącymi przewidywać i opisywać dowolne obszary życia. Kiedy spytamy znaną nam osobę co sądzi o spotykanym codziennie sprzedawcy gazet, prawdopodobnie dowiemy się tego, jaki

jest to człowiek, być może też dowiemy się co ów sprzedawca lubi robić, a nawet co nasz znajomy sądzi o tego typu ludziach – sprzedawcach gazet, sympatycznych rozmówcach, tęgich wesołkach itp. Codzienne kontakty podczas kupowania gazet z pewnością nie sprzyjają zdobywania bardzo wnikliwej wiedzy na temat tej osoby. Skąd więc bierze się wiedza naszego znajomego? Czy przypadkiem nie odwołuje się on do swojej wiedzy na temat sprzedawców gazet? A może sprzedawca przypomina naszemu znajomego jego najlepszego przyjaciela, do którego sprzedawca jest podobny z wyglądu? A może po prostu nasz znajomy odwołuje się do wiedzy na temat samego siebie i dzięki temu może dokładnie opisywać sprzedawcę gazet?

### WIEDZA JEST WAŻNYM ELEMENTEM PODCZAS PRZETWARZANIA INFORMACJI SPOŁECZNYCH

„Myślenie o każdym obiekcie związane jest z nadawaniem znaczeń” mówi Hazel Markus podsumo-

\* Korespondencję dotyczącą artykułu można kierować na adres: Jakub Niewiarowski, Szkoła Wyższa Psychologii Społecznej, ul. Chodakowska 19/31, 03-851 Warszawa.  
e-mail: jniewiarowski@swps.edu.pl

wując swój artykuł „JA w myśli i pamięci” (1993, s. 129). Jednostkowa wiedza o otaczającym świecie wpływa na to co jest postrzegane i jak jest to postrzegane. Kiedy dokonujemy ocen społecznych, staramy się określić to jaka jest postrzegana osoba, posługujemy się naszą wiedzą na temat świata społecznego. Jeżeli w naszej strukturze wiedzy nie istnieje kategoria cybernetyk, możemy mieć problem ze zrozumieniem tego czym zajmuje się taka osoba. Mała wiedza na określony temat może powodować, że system poznawczy będzie posiłkował się wiedzą z innych obszarów. Wiedza ta będzie swoistym punktem odniesienia wspomagającym przetwarzanie informacji. Wspomaganie to może się odbywać na wiele sposobów. Rozważmy taki przykład. Kiedy myślimy o tym czy nowo poznana osoba X, z którą chcemy się umówić na randkę, będzie się dobrze bawić na pokazie filmów Monty Pythona, możemy wykonać kilka alternatywnych operacji umysłowych. Możemy np. wyobrazić sobie, kogoś kto jest do tej osoby bardzo podobny i spróbować na tej podstawie przewidzieć stopień zadowolenia zapraszonej osoby z pokazu filmów. Możemy też pomyśleć o kimś kto jest zupełnie niepodobny do tej osoby i na zasadzie kontrastu: ciotka Zocha na pewno by się zanudziła Pythonem, a ponieważ ciotka Zocha jest kompletnym przeciwieństwem X, to znaczy, że X powinien być zadowolony. W pierwszym przypadku, myślenie o obiekcie podobnym może być podpora, ułatwieniem przewidywania zachowania osoby mało znanej działającym na zasadzie asymilacji. Drugi przypadek, użycie reprezentacji znanej osoby odwołuje się do efektu kontrastu – te dwie osoby są tak różne, a znana jest reakcja osoby znanej, że możemy próbować przewidywać zachowanie osoby nieznaną. W obu rozważanych tu przypadkach reprezentacja innej, lepiej nam znanej osoby stanowi społeczny układ odniesienia w tym sensie, że jest ona pośrednim źródłem informacji na temat interesującej nas osoby mało znanej. Mamy tu więc do czynienia ze swoistą formą wnioskowania przez analogię (por. Beike i Sherman, 1994). Inną funkcją pełnioną przez społeczne układy odniesienia jest zakotwiczenie – tworzenie skali porównawczej (Biernat, Manis i Nelson, 1994; Dunning i Hayes, 1996; Wojciszke, 1983). Stojąc przed zadaniem określenia tego, czy zapraszana przez nas osoba będzie dobrze bawiła się na pokazie filmów Monty Pythona, możemy odwołać się do naszej wiedzy w celu wyznaczenia punktu zakotwiczenia, ułatwiającego zrozumienie, jakiego typu osoby będą się dobrze bawić na pokazie. Przykładowo, osoba jeżdżąca na zjazdy pythonowców, będzie bawić się świetnie, typowy student będzie raczej zadowolony.

Co innego nasz przyjaciel ksiądz Marcin, on mógłby nie podzielać radości z wygłupów Johna Cleesa. Uaktywnienie jednej (lub więcej) z tych reprezentacji będzie pomagało w określeniu zadowolenia osoby zapraszonej na randkę.

Jakiego rodzaju reprezentacje poznawcze przywoływane są jako układy odniesienia w myśleniu o ludziach? Najpowszechniejszą odpowiedzią na to pytanie jest odwołanie się do prototypów czy też stereotypów, a więc poznawczych reprezentacji o charakterze wiedzy ogólnej, dotyczących nie jednostek, lecz klas osób zdefiniowanych ze względu na własności takie jak narodowość, płeć, wiek, czy rasa (por. Hamilton i Sherman, 1994; Higgins i Bargh, 1987; Kunda i Thagard, 1996; Mackie i Hamilton, 1993; Macrae, Stangor i Hewstone, 1996). Według tego ujęcia, do określenia tego czy X jest „pythonowcem”, konieczne jest przywołanie z pamięci obrazu typowego przedstawiciela tej grupy (por. Cantor i Mischel, 1993). Dzięki stwierdzeniu, że X posiada cechy typowego fanatyka filmów Monty Pythona, możemy przewidywać, że randka będzie udana.

Smith i Zarate (1992) postulują jednak, że podstawowymi strukturami wiedzy aktywizowanymi podczas dokonywania ocen społecznych, nie są wcale reprezentacje o charakterze zbiorowym lecz egzemplarze – jednostkowe reprezentacje pojedynczych znanych nam osób takich jak rodzice, przyjaciele, czy wreszcie my sami. W ostatnich latach opublikowanych został szereg badań, których wyniki zgodne są z tym modelem (Andersen i Baum, 1994; Andersen i Cole, 1990; Andersen, Glassman, Chen i Cole, 1995; Andersen, Glassman i Gold, 1998; Karyłowski, 1990, 1999; Karyłowski, Konarzewski i Motes, 2000).

## JA JAKO PUNKT ODNIESIENIA

Towarzyszem wszystkich naszych doświadczeń jesteśmy my sami. Podczas interakcji społecznych zmieniającymi się obiektami są wszystkie osoby uczestniczące w tych interakcjach. Wszystkie oprócz nas samych. Ta niezmiennność występowania JA, stała się podstawą do myślenia o autoreprezentacji jako strukturze, która pełni w percepcji społecznej rolę szczególną. Przykłady takiego stanowiska znaleźć można w np. koncepcjach projekcji atrybutywnej, rozumianej jako przypisywanie własnych cech innym osobom (Freud, 1936; Holmes, 1968; Lemon i Warren, 1976), kontrastu atrybutywnego, rozumianego jako przypisywanie innym osobom cech przeciwnych cechom własnym (Dunning i Cohen, 1992), czy też fałszywej zgodności, a więc tendencji do przeceniania proporcji osób, których poglądy i postawy

są zgodne z naszymi (Marks i Miller, 1987; Ross, Greene i House, 1977). Tradycja ta zgodna jest z tezą, szczególnie dobitnie sformułowaną przez kanadyjskiego psychologa T.B. Rogersa (1981, str. 203), że JA jest „największą i najbogatszą strukturą w całym naszym arsenale poznawczym”.

W sposób mniej skrajny formułują swoje stanowisko Higgins i Bargh (1987). Autorzy ci konkludują, że JA można wprawdzie traktować jako punkt odniesienia, ale że nie odgrywa ona wcale w tym względzie roli szczególnej, reprezentacje innych dobrze znanych osób mogą bowiem pełnić podobną rolę. Do dalej posuniętych wniosków skłaniają wyniki badań Karyłowskiego i jego współpracowników (Karyłowski, 1999; Karyłowski, Konarzewski i Motes, 2000; Karyłowski i Ranieri, 2006).

Badania te pomyślane były w taki sposób, by umożliwić porównanie roli pełnionej w myśleniu o osobach mało znanych przez trzy rodzaje reprezentacji poznawczych: wiedzę o sobie, wiedzę o osobach dobrze znanych, oraz stereotypy grupowe dla grup zdefiniowanych w kategoriach płci i wieku. Użyta metoda oparta była na wykorzystaniu techniki poprzedzania (*priming*) i występowała w dwóch wariantach. Wariant pierwszy określić można jako strategię wymuszonej aktywizacji, zaś wariant drugi jako strategię spontanicznej aktywizacji. Obydwie strategie zakładają dokonania ocen dwóch obiektów – jednego po drugim. Załóżmy, że mamy do czynienia z taką relacją między obiektami:

A jest punktem odniesienia w myśleniu o B; a Z nie jest punktem odniesienia w myśleniu o B. Według strategii pierwszej, spodziewamy się, że odpowiedź na pytanie dotyczące osoby A (obiektu poprzedzającego), powinna ułatwiać odpowiedź na to samo pytanie dotyczące osoby B (obiektu diagnostycznego). Wynika to z założenia, że jeśli obiekt A jest punktem odniesienia dla obiektu B i następuje najpierw ocena A, to ocena B odbędzie się szybciej, niż gdy obiektem poprzedzającym będzie Z – który nie jest punktem odniesienia dla obiektu B.

W stosunku do strategii drugiej zakładającej spontaniczną aktywizację określonych reprezentacji, przewidywanie wygląda nieco inaczej. Proces zastosowania określonej reprezentacji jako punktu odniesienia obserwowany jest od innej strony. Jeżeli A jest punktem odniesienia do B, to podczas myślenia o B powinno aktywizować się A. Jeśli więc zapytamy osobę badaną o ocenę B (pytanie poprzedzające), a następnie to samo pytanie zadamy w stosunku do A (pytanie diagnostyczne), to powinniśmy obserwować szybszą ocenę A, niż Z, które punktem odniesienia dla B nie jest. Wynika to z tego, że podczas oceny B aktywizowany jest punkt

odniesienia, jakim jest A. Powoduje to późniejszą, szybszą ocenę A, ze względu na to, że przed chwilą ta reprezentacja została zaktywizowana.

W badaniach opisywanych przez Karyłowskiego (1999) stosowano strategię wymuszonej aktywizacji. W kolejnych próbach badani odpowiadali dwukrotnie na to samo pytanie, ale w odniesieniu do dwóch różnych osób. Obiektami poprzedzającymi były tutaj reprezentacje JA i bliskiego przyjaciela (Przyjaciela). Obiektami diagnostycznymi były reprezentacje osób o różnym stopniu znajomości wobec JA: znajomy tej samej płci i w podobnym wieku, znajomy przeciwnej płci pokolenie starszy lub kategoria „większość ludzi”. Zmienną zależną był czas potrzebny na udzielenie odpowiedzi na pytanie drugie (diagnostyczne) w zależności od tego kogo dotyczyło pytanie pierwsze (poprzedzające). Karyłowski zakładał, że jeżeli JA byłoby punktem odniesienia w myśleniu o innych, to sformułowanie sądu na swój własny temat powinno przyspieszać ocenę osoby nieznaną, bardziej, niż sformułowanie oceny na temat Przyjaciela. Jeżeli Przyjaciela byłby lepszym punktem odniesienia w myśleniu o nieznanym, to ocena Przyjaciela pod jakimś względem powinna powodować szybszą ocenę nieznanego, niż gdyby ocena ta była poprzedzona sądem na temat siebie. Wyniki opisywanych badań są zupełnie jednoznaczne. Kiedy aktywizowano wiedzę o osobie bliskiej (Przyjacielu), wówczas dokonywanie ocen osób mało znanych ulegało ułatwieniu (przyspieszeniu) w większym stopniu, niż w przypadku uaktywnienia wiedzy na temat siebie. Fakt ten zdaje się świadczyć, o tym że podstawowa struktura systemu poznawczego, sprzyja wydawaniu ocen na temat innych w mniejszym stopniu niż rozbudowane reprezentacje innych (bliskich) osób. Efekt ten replikowany był również z zastosowaniem strategii spontanicznej aktywizacji (por. Karyłowski, Konarzewski i Motes, 2000; Karyłowski i Ranieri, 2006). Niezależnie od tego, która ze strategii (spontanicznej czy wymuszonej aktywizacji) została użyta, wyniki wskazywały na ten sam rezultat: JA, jako punkt odniesienia w myśleniu o osobach mało znanych, jest mniej efektywne niż reprezentacje osób dobrze znanych.

Czy wynika z tego, że postulowana w literaturze szczególna pozycja JA jako układu odniesienia powinna zostać bezwzględnie odrzucona? Otóż nie jest to oczywiste. Wystarczy, że wyobrazimy sobie proces oceny tego, czy nasz przyjaciel, student Wojtek jest osobą wesołą. Jak bardzo proces oceny Wojtka będzie różny, od tego gdybyśmy mieli odpowiedzieć na pytanie czy sami jesteśmy osobami wesołymi. Nie chodzi tu tylko o różnice ilościowe.

Na pewno w stosunku do samych siebie będziemy mogli odtworzyć znacznie więcej sytuacji, kiedy odczuwaliśmy radość. Co więcej, z pewnością przyjdą nam do głowy zdarzenia takie gdy byliśmy weseli, ale też moglibyśmy przypomnieć sobie, te zdarzenia kiedy wcale weseli nie byliśmy. Jednakże, różnica między procesami oceny tych dwóch osób wydaje się być przede wszystkim jakościowa. W stosunku do JA, podjęcie decyzji na temat określonej oceny będzie się wiązało nie tylko z przywołaniem obrazów i określonych obszarów wiedzy, ale może pociągać za sobą cały wachlarz nieobserwowalnych stanów wewnętrznych: uczuć, emocji, określonego napięcia mięśni, wyobrażeń itp. (por. Karyłowski i Ranieri, 2006; Markus, 1993; Markus i Kitayama, 1991). Powróćmy na chwilę do przykładu z oceną tego, czy ktoś jest wesół. Prawdopodobnie, kiedy myślimy o tym czy jesteśmy weseli odwołujemy się do innych obszarów wiedzy, niż gdy oceniamy to czy nasz przyjaciel Wojtek jest wesół. Podstawowa różnica wynika stąd, że nasza wiedza o Wojtku bierze się w dużej mierze z bezpośredniej obserwacji naszego przyjaciela. Wojtek jest wesół bo się często uśmiecha, głośno śmieje i opowiada dużo kawałów. Z kolei informacje na temat naszej własnej wesołości wydają się płynąć z innych źródeł. Jesteśmy weseli, bo często odczuwamy radość, przyjemne pobudzenie i tym podobne reakcje wewnętrzne, niepodlegające bezpośredniej obserwacji. Z takim myśleniem zgodne są wyniki badania Karyłowskiego i Ranieri (2006). Autorzy ci założyli, że określona cecha może być rozumiana na różne sposoby: w kategoriach obserwowalnych i nieobserwowalnych.

Zastosowanymi w badaniu odpowiednikami przeciwstawnego natężenia obserwowalności były czasowniki czuć się (*feels*) i wyglądać na (*looks*). Jak się okazało oceny dotyczące siebie były dokonywane szybciej kiedy pytanie dotyczyło charakterystyk nieobserwowalnych, w porównaniu do odpowiedzi na pytania dotyczące charakterystyk obserwowalnych. Odwrotny efekt ujawnił się podczas oceny innych niż JA osób. Przykładowo, podjęcie decyzji na temat tego na jakiego wygląda Przyjaciel odbywało się szybciej, niż gdy ocena miała dotyczyć tego jak Przyjaciel się czuje. Wyniki te, potwierdzają prezentowane wcześniej przypuszczenia dotyczące różnej natury postrzegania rzeczywistości odnoszącej się do JA i do innych. Według Karyłowskiego i Ranieri (2006) można myśleć o JA jako reprezentacji, która jest przede wszystkim wyrażona w kategoriach niepodlegających bezpośredniej obserwacji (reakcji wisceralnych, emocji, stanu organów wewnętrznych itp.), których język pojęć nie jest

w stanie dokładnie naśladować. W przeciwieństwie do JA, reprezentacje innych osób są przede wszystkim wyrażone w kategoriach obserwowalnych – zachowaniach czy wyglądzie. Gdybyśmy chcieli odwołać się do terminologii zaproponowanej przez Markus (1993), moglibyśmy powiedzieć, że najbardziej dostępne jest dla nas nasze JA wewnętrzne, w przeciwieństwie do naszego JA zewnętrznego. Natomiast, jeżeli chodzi o reprezentacje innych osób, to najbardziej dostępne są dla nas zewnętrzne reprezentacje innych, w przeciwieństwie do wewnętrznych reprezentacji innych.

W opisywanych wynikach badań Karyłowskiego i jego współpracowników (Karyłowski, 1999; Karyłowski, Konarzewski i Motes, 2000; Karyłowski i Ranieri, 2006), wyraźnie można zobaczyć, że JA w porównaniu do reprezentacji dobrze znanych osób, jest mniej efektywnym punktem odniesienia w myśleniu o osobach mało znanych. Jeżeli tak jest, to być może warto zadać sobie pytanie, co powoduje gorsze przystosowanie JA do szybkiej oceny innych? Być może, spowodowane jest to tym, że dokonywanie sądów na temat siebie odbywa się przy użyciu zupełnie innych kategorii, niż dokonywanie sądów na temat innych. Jak wskazują wyniki ostatnio przeprowadzonych badań (Niewiarowski, 2006, Niewiarowski, Karyłowski, Zatezalo, 2006) oraz badania Karyłowskiego i Ranieri (2006), informacje dotyczące siebie interpretowane są przede wszystkim w kategoriach nieobserwowalnych. Może być więc tak, że JA „przegrywa” z reprezentacją Przyjaciela, nie dla tego, że jest gorsze jako punkt odniesienia, ale dlatego, że wykonywane przez osoby badane zadanie nie uwzględniało unikalności JA. Badania Niewiarowskiego (2006) oraz Niewiarowskiego i wsp. (2006) pokazały, że dokonując ogólnego sądu na temat siebie osoby badane interpretowały zadane pytanie jako odnoszące się do własnych uczuć. Być może w badaniu Karyłowskiego (1999) osoby badane reagowały wolniej, kiedy obiektem poprzedzającym było JA, nie dlatego, że JA nie jest dobrym punktem odniesienia podczas oceny nieznanomym, ale dlatego, że ocena tych osób dokonywana jest przy użyciu innych charakterystyk niż ocena JA. Jeżeli więc, poprzedzanie odbywałoby się z uwzględnieniem specyficznego dla JA obszaru własności nieobserwowalnych, to rola JA powinna ulec odwróceniu, w taki sposób, że kiedy spytalibyśmy o uczucia osoby nieznanomym, JA byłoby bardziej efektywnym punktem odniesienia niż reprezentacja Przyjaciela.

Na podstawie dokonanego przeglądu badań, oraz przedstawionych rozważań, postawione zostały następujące hipotezy:

- H1. Ocena emocjonalnych charakterystyk JA będzie sprzyjała ocenie emocjonalnych własności osób trzecich bardziej niż ocena analogicznych charakterystyk osób dobrze znanych (bliskich JA).
- H2. Ocena behawioralnych charakterystyk osób dobrze znanych będzie sprzyjała ocenie behawioralnych własności osób trzecich bardziej niż ocena analogicznych charakterystyk JA.

## BADANIE WŁASNE

Celem opisywanego badania było sprawdzenie tego, czy w myśleniu o uczuciach osób nieznajomych, bardziej efektywne jest myślenie o uczuciach własnych, niż myślenie o uczuciach Przyjaciela. Odwrotnego efektu spodziewano się w odniesieniu do własności obserwowalnych. Zakładano, że myślenie o wyglądzie Przyjaciela, będzie bardziej efektywne w myśleniu o wyglądzie osób nieznajomych, niż myślenie o wyglądzie własnym.

## METODA

W badaniu wzięło udział 67 studentów Szkoły Wyższej Psychologii Społecznej w zamian za odpowiednią ilość punktów kredytowych. W badaniu uczestniczyło 45 kobiet i 22 mężczyzn. Uczestnicy byli studentami pierwszych trzech lat studiów (wiek nie był przedmiotem pomiaru).

Badanie korzystało ze zmodyfikowanego schematu badań Karyłowskiego (1999) oraz strategii wymuszonej aktywizacji (por. opis strategii badawczych we wstępie). W części wstępnej po wysłuchaniu instrukcji, osoby badane wprowadzały do komputera imiona, bądź charakterystyczne pseudonimy sześciu osób: siebie (JA), dobrego znajomego (Przyjaciół), średnio znajomego mężczyzny (Znajomy), średnio znajomej kobiety (Znajoma), słabo znanego mężczyzny (Nieznajomy) i słabo znanej kobiety (Nieznajoma)<sup>1</sup>.

Badanie składało się z 96 prób. W każdej z nich pojawiały się dwa pytania: pytanie poprzedzające i diagnostyczne. Pytanie poprzedzające dotyczyło

dwóch osób: JA i Przyjaciela. W pytaniu diagnostycznym eksponowane były reprezentacje pozostałych osób. W każdej próbie prezentowana była jedna cecha zestawiona z czasownikiem czuje się lub wygląda na. W każdym z pytań, prezentowana była inna osoba. Przykładowa próba mogła wyglądać następująco: pytanie poprzedzające – „Jak często Wojtek (Przyjaciół) wygląda na pracowitego?”; pytanie diagnostyczne – „Jak często Marek (Znajomy) wygląda na pracowitego”. Zmienną zależną był czas reakcji.

Hipoteza pierwsza odnosiła się do założenia, że myślenie o własnych uczuciach ułatwia myślenie o uczuciach innych osób. Zgodnie z tym powinniśmy móc zaobserwować większe przyspieszenie ocen osób w pytaniu diagnostycznym, kiedy to pytanie będzie dotyczyło uczuć tych osób, a w pytaniu poprzedzającym zostanie sformułowany sąd na temat własnych uczuć (JA). Przyspieszenie powinno być w takiej próbie większe niż, gdy w pytaniu poprzedzającym sformułowany zostanie sąd dotyczący uczuć Przyjaciela. Przykładowo, próba gdzie JA powinno powodować największe przyspieszenie ocen osób znajomych, mogłaby wyglądać następująco: pytanie poprzedzające – „Jak często JA czuje się smutny?”; pytanie diagnostyczne – „Jak często Marek (Znajomy) czuje się smutny?”.

Hipoteza druga odwoływała się do założenia, że myślenie o tym jak wygląda Przyjaciół ułatwia myślenie o tym jak wyglądają inni. Zgodnie z tym powinniśmy móc zaobserwować większe przyspieszenie ocen osób w pytaniu diagnostycznym, kiedy to pytanie będzie dotyczyło wyglądu tych osób, a w pytaniu poprzedzającym zostanie sformułowany sąd na temat wyglądu Przyjaciela. Przyspieszenie powinno być w takiej próbie większe, niż gdy w pytaniu poprzedzającym sformułowany zostanie sąd dotyczący naszego własnego wyglądu (JA). Przykładowo, próba gdzie Przyjaciół powinien powodować największe przyspieszenie ocen osób znajomych, mogłaby wyglądać następująco: pytanie poprzedzające – „Jak często Wojtek (Przyjaciół) wygląda na pracowitego?”; pytanie diagnostyczne – „Jak często Marek (Znajomy) wygląda na pracowitego?”.

## WYNIKI

W celu weryfikacji postawionych hipotez, przeprowadzona została wieloczynnikowa analiza wariancji z powtarzaniem pomiarem, dla trzech czynników wewnątrz osób, w następującym schemacie: 2 osoba w pytaniu poprzedzającym (JA lub Przyjaciół) × 2 obserwowalność (czuje się lub wygląda na) × 4

<sup>1</sup> Zanim osoby przystąpiły do wpisywania inicjałów osób o różnym poziomie bliskości, eksperymentator podawał krótkie definicje poszczególnych osób. I tak: Przyjaciół: Twój najbliższy przyjaciel/przyjaciółka – osoba którą znasz bardzo dobrze; Znajomy (kobieta lub mężczyzna): ktoś, kto nie jest najbliższym przyjacielem, ale o kim osoby badane posiadały pewną, aktywną wiedzę umożliwiającą wspólne spędzanie czasu; Nieznajomy (kobieta lub mężczyzna): ktoś kogo osoba badana rozpoznaje, ale wiedza o tej osobie jest bardzo skromna.

osoba w pytaniu diagnostycznym (Znajomy, Znajoma, Nieznajomy, Nieznajoma).

Analiza została wykonana na przekształconych czasach reakcji (por. Ferguson i Takane, 1999). Z uzyskanych czasów zostały usunięte bardzo szybkie reakcje (poniżej 600 ms) stanowiące od .7 do 1.1% wszystkich zarejestrowanych reakcji (z 6432). Czasy te traktowane były jako przypadkowe reakcje – wciśnięcie złego klawisza czy omsknięcie palca. Następnie, pozostałe czasy poddane zostały logarytmizacji, stosowanej w celu usunięcia dodatniej skośności z rozkładu wyników. Czasy reakcji dłuższe niż trzy odchylenia standardowe zostały sprowadzone do wartości trzeciego odchylenia. Tak przekształcone czasy reakcji wykorzystane zostały w analizie wariancji.

Spodziewane rezultaty weryfikujące obydwie postawione hipotezy powinny ujawnić się w interakcji dwóch czynników: osoby w pytaniu poprzedzającym (JA lub Przyjaciel) i obserwowalności (czuje się lub wygląda na). Przeprowadzona analiza nie wykazała istnienia takiej interakcji  $F(1, 66) = .4$ ; ni. Nie pojawiła się też interakcja wszystkich trzech czynników  $F(1, 66) = .6$ ; ni, co wskazuje na fakt, że osoby o różnym stopniu znajomości (i różnej płci) nie były różnie oceniane w zależności od tego kogo dotyczyła ocena w pytaniu poprzedzającym i tego co było przedmiotem oceny (własności obserwowalne lub nieobserwowalne). Przeprowadzone dodatkowo analizy z uwzględnieniem płci osób badanych i znaku prezentowanej cechy, nie powodowały zmiany tego wyniku<sup>2</sup> – oczekiwana interakcja osoby poprzedzającej i obserwowalności nie ujawniła się.

W powyższej analizie ujawnił się natomiast efekt główny osoby poprzedzającej  $F(1, 66) = 18.5$ ;  $p < .001$  ( $\eta^2 = .22$ ). Oceny wszystkich osób diagnostycznych (niezależnie od ich płci i stopnia znajomości), niezależnie od tego co było przedmiotem oceny (uczucia czy wygląd), odbywały się szybciej, gdy najpierw dokonywana była ocena Przyjaciela. Czas oceny osób diagnostycznych był dłuższy, gdy wstępnie aktywowana była reprezentacja JA. Wynik ten jest dokładną replikacją efektu opisy-

wanego przez Karyłowskiego i współpracowników (Karyłowski, 1999; Karyłowski i Ranieri, 2006; Karyłowski, Konarzewski i Motes, 2000). Różnica między tymi badaniami polegała na tym, że w opisywanym tutaj badaniu wprowadzona została modyfikacja w postaci rozbitcia dokonywanych sądów na odnoszące się do własności emocjonalnych i behawioralnych. Jak widać, JA jest gorszym punktem odniesienia w myśleniu o innych, niż reprezentacja Przyjaciela. Dzieje się tak niezależnie od tego, czy przedmiotem oceny jest wygląd czy uczucia osób.

W analizie wyników, dodatkowo ujawnił się efekt główny obserwowalności. Niezależnie od tego kto był obiektem poprzedzającym i kto był obiektem diagnostycznym, formułowanie sądów z użyciem czasownika czuje się, zajmowało więcej czasu, niż gdy sformułowanie sądu dotyczyło oceny wyglądu danej osoby  $F(1, 66) = 17$ ;  $p < .001$  ( $\eta^2 = .2$ ).

## PODSUMOWANIE

W opisywanym badaniu, testowane były dwie hipotezy, mówiące o tym, że (h1) ocena emocjonalnych charakterystyk JA będzie sprzyjała ocenie emocjonalnych własności osób trzecich bardziej, niż ocena analogicznych charakterystyk osób dobrze znanych (bliskich JA), oraz, że (h2) ocena behawioralnych charakterystyk osób dobrze znanych będzie sprzyjała ocenie behawioralnych własności osób trzecich bardziej, niż ocena analogicznych charakterystyk JA. Z przeprowadzonych analiz dotyczących czasów reakcji możemy się dowiedzieć tego, że w odniesieniu do szybkości ocen osób średnio i mało znanych, aktywizowanie reprezentacji Przyjaciela jest bardziej efektywne niż aktywizowanie autoreprezentacji. Efekt ten jest niezależny od tego czy określony sąd dotyczył własności o charakterze obserwowalnym czy nieobserwowalnym. Oznacza to, że niezależnie od tego, czy oceny dotyczyły uczuć, czy wyglądu osób diagnostycznych, te sądy, które były poprzedzone aktywizacją reprezentacji przyjaciela były szybsze, niż gdy aktywizowane wstępnie było JA. Dodatkowo, dokonywanie ocen osób z użyciem cech nieobserwowalnych okazało się być dłuższe, niż dokonywanie ocen osób z użyciem własności obserwowalnych.

Wyniki te wskazują na fakt, że JA (w porównaniu do Przyjaciela) nie jest strukturą ułatwiającą przetwarzanie informacji o osobach nieznanymi. Karyłowski i Ranieri (2006) sugerują, że możemy mieć do czynienia z pewnym rodzajem niekompatybilności JA w zakresie dokonywanych ocen społecznych. Mniejsza tendencja do używania JA jako punktu odniesienia w myśleniu o innych może

<sup>2</sup> Uwzględnienie płci osób badanych w powyższej analizie, wynikało, z przypuszczenia, że płeć osoby badanej oraz płeć osoby ocenianej będą wchodzić w interakcję z pozostałymi czynnikami (osoby, poprzedzającej i obserwowalności). Interakcja taka mogłaby przejawiać się w tym, że w sytuacji zgodność płci osoby oceniającej i ocenianej, myślenie o osobach trzecich w kategoriach nieobserwowalnych byłoby bardziej efektywne, niż gdy zgodność płci nie występowałaby. Niezależnie jednak od płci osób badanych, oraz płci osób ocenianych, nie udało się zaobserwować oczekiwanych efektów.

być spowodowana wieloma przyczynami – odnoszącymi się zarówno do specyfiki treści zawartych w autoreprezentacji, jak i specyfiki jej budowy (por. ciekawy opis zagadnienia wymiarów na których można rozpatrywać budowę struktury JA w: Campbell, Assanand, Di Paula, 2003). Jednym z możliwych wyjaśnień niekompatybilności JA w zakresie ocen innych osób jest fakt większego pokawałkowania struktury JA, niż reprezentacji poznawczych innych osób. Przeprowadzone symulacje z użyciem automatów komórkowych, prowadzone przez Nowaka i współpracowników (2000), wydają się doskonale potwierdzać stwierdzenie Karyłowskiego (1999, s. 81) dotyczące JA, że „jest to [...] nie tyle wielkie, potężne państwo totalitarne, co raczej luźna federacja państweczek”. Takie pokawałkowanie mogłoby być przyczyną gorszej przydatności w zakresie przenoszenia ocen dotyczących siebie a innych – z niespójnej struktury, na struktury bardziej wewnętrznie spójne (niż pomiędzy spójnymi strukturami). Jednakże, efekt ten – pokawałkowanie JA – powinien objawiać się niezależnie od zadania, w którym chcieliśmy zaobserwować wpływ JA jako punktu odniesienia. Istnieją badania (por. Karyłowski, 2001), pokazujące, że JA może być bardzo efektywnym punktem odniesienia, bardziej efektywnym niż reprezentacje innych osób. W serii badań Karyłowski (tamże) pokazał, że JA jest spontanicznie aktywizowane podczas myślenia o cechach. Wynik ten poddaje w wątpliwość odwoływanie się do pokawałkowania struktury JA jako jedynego czynnika wpływającego na niekompatybilność JA z ocenami innych osób. Możliwe jest też, że oprócz bycia pokawałkowanym, JA jest reprezentacją, która jest zbudowana z zupełnie innych treści, niż pozostałe reprezentacje osób. Badania Karyłowskiego i Ranieri (2006) oraz Niewiarowskiego i jego współpracowników (Niewiarowski, 2006; Niewiarowski i in., 2006) swoimi wynikami wydają się przemawiać za tym właśnie argumentem. Według wyników tych badań, można myśleć o JA jako reprezentacji, która jest przede wszystkim wyrażona w kategoriach niepodlegających bezpośredniej obserwacji, natomiast reprezentacje innych osób wyrażone są bardziej w kategoriach obserwowalnych. Można by pomyśleć, że w związku z tymi różnicami w budowie reprezentacji JA i reprezentacji innych osób, nie możemy wykazać, że JA jest efektywnym punktem odniesienia w myśleniu o innych. Jednakże w świetle wyników opisywanego badania, samo tylko odwołanie się do rozróżnienia na własności nieobserwowalne i obserwowalne nie jest wystarczające dla pokazania, że JA może być bardziej efektywnym punktem odniesienia niż Przyjaciół.

Myślenie o własnych uczuciach, nie powodowało szybszego myślenia o uczuciach innych. Być może wynik ten wskazuje na jeszcze bardziej specyficzny obraz relacji pomiędzy budową reprezentacji JA i budową reprezentacji innych osób. Być może to co definiowane jest w kategoriach nieobserwowalnych w odniesieniu do JA, jest czym innym, niż to co definiowane jest w tych samych kategoriach, ale w odniesieniu do innych osób. Czucie się szczęśliwym jest w tym rozumieniu, czymś innym niż uważanie, że Znajomy czuje się szczęśliwy. Uważanie, że czujemy się smutni, być może jest czymś innym niż uważanie, że Znajomy czuje się smutny. Taka rozbieżność w zakresie interpretowania własności nieobserwowalnych i obserwowalnych u siebie i innych, mogłaby być przyczyną gorszego przenoszenia się ocen z siebie na innych (niż między reprezentacjami innych osób). Jeżeli rzeczywiście, mielibyśmy do czynienia z tak szczegółowymi rozbieżnościami w budowie i treści reprezentacji różnych osób, w zakresie jednego tylko typu charakterystyk (np. charakterystyk nieobserwowalnych), to być może, w celach wykazania większego wpływu JA niż reprezentacji znanych osób na przetwarzanie informacji społecznych, warto w badaniach skupiać się na bardziej ogólnych rodzajach sądów, które pozwalałyby na obejście problemu różnic na poziomie szczegółowym. Przypuszczenie to znajduje się obecnie w trakcie weryfikacji empirycznej.

Możliwe jest też, że w przyszłych badaniach uzyskane rezultaty będą odpowiadały opisywanym tutaj wynikom badań Karyłowskiego (Karyłowski 1999; Karyłowski, Konarzewski i Motes 2000), oraz wynikom obecnego badania, wyraźnie wskazujących na fakt, że podczas oceny, czy kontaktu z osobą nieznaną, jeśli mamy do czynienia z aktywizowaniem się punktów odniesienia, to rolę tę pełnią reprezentacje osób znanych (ważnych dla JA), a nie reprezentacja JA. Czy w związku z tym można będzie powiedzieć, że podczas kontaktu z osobami mało znanymi JA nie jest aktywizowane? Albo, że JA w kontaktach z innymi odgrywa rolę mniej specyficzną niż reprezentacje osób znanych? Teoria JA Relacyjnego Andersen i Chen (2002) ma na ten temat określone zdanie. Według autorek tych, JA połączone jest z reprezentacjami bliskich osób poprzez określone relacje. Relacje te są specyficzne i przechowywane są w pamięci, tak, że podczas kontaktu z daną bliską osobą aktywizowany jest też określony stosunek do tej osoby – specyficzna relacja poznawczo-motywacyjno-behawioralna. Poprzez tą relację, JA uczestniczy w ocenach osób mało znanych, ale nie na zasadzie bezpośredniego punktu odniesienia (co chcieliśmy pokazać

w obecnym badaniu), ale jako reprezentacja aktywowana dodatkowo, przy okazji aktywizacji reprezentacji bliskiej osoby. Oznacza to, że JA nie jest nieobecne w przetwarzaniu informacji na temat osób mało znanych, ale że rola ta jest bardziej rolą świadka, niż aktywnego uczestnika.

## LITERATURA

- Andersen, S.M., Cole, S.W. (1990). Do I know you?: The role of significant others in general social perception. *Journal of Personality and Social Psychology*, 59, 384–399.
- Andersen, S.M., Baum, A. (1994). Transference in interpersonal relations: Inferences and affect based on significant-other representations. *Journal of Personality*, 62, 459–497.
- Andersen, S.M., Glassman, N.S., Chen, S., Cole, S.W. (1995). Transference in social perception: The role of chronic accessibility in significant-other representations. *Journal of Personality and Social Psychology*, 69, 41–57.
- Andersen, S.M., Glassman, N.S., Gold, D.A. (1998). Mental representations of the self, significant others, and non-significant others: Structure and processing of private and public aspects. *Journal of Personality and Social Psychology*, 75, 845–861.
- Andersen, S.M., Chen, S. (2002). The relational self: An interpersonal social-cognitive theory. *Psychological Review*, 109, 619–645.
- Campbell, J.D., Assanand, S., Di Paula, A. (2003). The structure of the self-concept and its relation to psychological adjustment. *Journal of Personality* 71, 115–141.
- Cantor, N., Mischel, W. (1993). Prototypy w spostrzeganiu osób. W: T. Maruszewski, (red.), *Poznanie afekt zachowania* (s. 20–52). Warszawa: Wyd. Naukowe PWN.
- Dunning, D., Cohen, G.L. (1992). Egocentric definitions of traits and abilities in social judgment. *Journal of Personality and Social Psychology*, 63, 341–355.
- Dunning, D., Hayes, A.F. (1996). Evidence for egocentric comparison in social judgment. *Journal of Personality and Social Psychology*, 71, 213–229.
- Freud, Z. (1936). *Wstęp do psychoanalizy*. Warszawa: Wydawnictwo J. Przeworskiego.
- Hamilton, D.L., Sherman, S.J. (1994). Stereotypes. W: R.S. Wyer, Jr., T.K. Srull (red.), *Handbook of social cognition* (2 wyd. s. 1–86). Hillsdale, NJ: Lawrence Erlbaum.
- Higgins i Bargh (1987). str 7, 8
- Holmes, D.S. (1968). Dimensions of projection. *Psychological Bulletin*, 69, 248–268.
- Karyłowski, J.J. (1990). Trait prototypicality and the accessibility of trait related information in self-other similarity judgments. *Journal of Personality and Social Psychology*, 58, 975–983.
- Karyłowski, J.J. (1999). Rola reprezentacji JA i reprezentacji osób bliskich w formułowaniu ocen dotyczących osób mało znanych. *Studia Psychologiczne*, 37, 77–92.
- Karyłowski, J.J., Konarzewski, K., Motes, M.A. (2000). Social category information and the recruitment of prototypes in social judgments. *Journal of Experimental Social Psychology*, 36, 275–303.
- Karyłowski, J.J., Ranieri, J.F. (2006). *Self as a default target in thinking about traits*. *Self and Identity*, 5, 365–379.
- Kunda, Z., Thagard, P. (1996). Forming impressions from stereotypes, traits, and behaviors: A parallel constraint-satisfaction theory. *Psychological Review*, 103, 284–308.
- Lemon, N., Warren, N. (1976). Salience, centrality, and self-reference of traits in construing others. *British Journal of Social and Clinical Psychology*, 13, 119–124.
- Mackie, D., Hamilton, D.L. (1993). *Affect, cognition, and stereotyping: Interactive processes in group perception*. San Diego, CA: Academic Press Inc.
- Macrae, C.N., Stangor, C., Hewstone, M. (1996). *Stereotypes and stereotyping*. New York: Guildford.
- Markus, H. (1993). JA w myśli i pamięci. W: T. Maruszewski, (red.), *Poznanie afekt zachowanie* (s. 102–132). Warszawa: Wyd. Naukowe PWN.
- Markus, H., Kitayama, S. (1991). Culture and the self: Implications for cognition, emotion, and motivation. *Psychological Review*, 98, 224–253.
- Marks, G., Miller, N. (1987). Ten years of research on the false consensus effect: An empirical and theoretical review. *Psychological Bulletin*, 102, 72–90.
- Niewiarowski, J. (2006). *Interpretacja cech w kategoriach własności obserwowalnych i nieobserwowalnych w ocenach siebie i innych*. Nieopublikowana praca doktorska. Warszawa: Szkoła Wyższa Psychologii Społecznej.
- Niewiarowski, J., Karyłowski, J.J., Zatezalo, J. (2006). *Defining traits differently for self and others*. Poster prezentowany na Annual Convention of the Society for Personality and Social Psychology. Palm Springs.
- Nowak, A., Vallacher, R.R., Tesser, A., Borkowski, W. (2000). Society of self: The emergence of collective properties in self-structure. *Psychological Review*, 107, 39–61.
- Rogers, T.B. (1981). A model of the self as an aspect of the human information processing system. W: N. Cantor, J.F. Kihlstrom (red.), *Personality, cognition, and social interaction* (s. 193–214). Hillsdale, NJ: Erlbaum.
- Ross, L., Greene, D., House, P. (1977). The “false consensus effect”: An egocentric bias in social perception and attribution processes. *Journal of Experimental Social Psychology*, 13, 279–301.
- Smith, E.R., Zarate, M.A. (1992). Exemplar-Based Model of Social Judgment. *Psychological Review*, 99, 3–21.
- Wojciszke, B. (1983). *Psychologia struktur poznawczych. System poznawczy i procesy spostrzegania ludzi*. Gdańsk: Wyd. Uniwersytetu Gdańskiego.