

Utajone postawy polityczne w sytuacji kryzysowej na przykładzie wyborów prezydenckich w 2010 roku

Norbert Maliszewski*

Uniwersytet im. Kardynała Stefana Wyszyńskiego

Hubert Suszek

Uniwersytet Warszawski

Ziyad Abdulqadir, Łukasz Wojciechowski

Akademia Pedagogiki Specjalnej im. Marii Grzegorzewskiej

IMPLICIT POLITICAL ATTITUDES IN CRISIS SITUATIONS: THE CASE OF 2010 PRESIDENTIAL ELECTION

The aim of this research was to investigate the relationship between intention of voting for politicians and implicit attitudes toward them in a crisis situation which occurred in 2010 presidential election after the Smolensk tragedy. 1594 Internet users who participated in Study 1 first declared who they intended to vote for, then their attitudes were measured by Implicit Association Test (IAT). Almost all supporters of Bronisław Komorowski had positive implicit attitudes towards him. For Jarosław Kaczyński results were different, because only 2/3 of his supporters preferred him on implicit level, while 1/3 favored his opponent. Study 2 was also conducted during 2010 presidential election, but rather than on the Internet, it was carried out in more controlled conditions in the lab. The results obtained from 170 participants (almost fully) replicated those of Study 1. Moreover, after the election, the same participants were asked who they voted for. Their voting decisions were related to explicit intentions, but not implicit attitudes. Study 3 was carried out with 390 Internet users one year after the presidential election. Results revealed the same pattern as in previous studies. Additionally, visual prompts of Smolensk tragedy were introduced as an independent variable. Half of the participants were presented pictures of Smolensk tragedy, while the other half were not. Those exposed to pictures revealed greater incongruence between implicit attitudes towards Jarosław Kaczyński and an intention to vote for him. A crisis situation could change explicit intention to vote for the leader of PiS, but not implicit attitudes towards him. This relationship motivated the discussion on situational conditions affect the role of implicit attitudes in behavior.

Key words: Implicit political attitudes, crisis situation, presidential election, voting decisions

WPROWADZENIE

Termin „postawa” został wprowadzony do nauk społecznych przez Thomasa i Znanieckiego (1918) na oznaczenie procesów indywidualnej świadomości, determinujących zachowania człowieka wobec świata społecznego. Pojęcie postawy już w latach trzydziestych ubiegłego wieku uznano jako „najbardziej charakterystyczne i niezbędne pojęcie psychologii społecznej” (Allport, 1935, s. 708), gdyż miały wyznaczać „gotowość do działania” (s. 805), czyli przewidywać zachowania podmiotu. Badania realizowane w kolejnych dekadach pokazywały jednak niskie korelacje między postawą mierzoną kwestionariuszem a zachowaniem (patrz: Kraus, 1995; Wicker,

1969). Popularne, zwłaszcza w latach 70.-tych, stało się poszukiwanie tych czynników, które warunkują związek zachowania i postaw (przegląd: Bohner i Wanke, 2004). Ich wyniki wskazywały, że korelacja między postawą a zachowaniem jest wyższa, m.in. gdy: postawa jest silna, łatwo dostępna (Fazio, 1986), osoba jest jej świadoma (Eagly i Chaiken, 1993) i dostrzega związek między swoją postawą a zachowaniem (Fishbein i Ajzen, 1974), postawa dotyczy konkretnego zachowania (Davidson i Jaccard, 1979), a jej źródłem są spójne przekonania (Ajzen i Sexton, 1999).

Poszukiwania uwarunkowań związku postaw z zachowaniem, przyczyniły się do powstania dwóch konkurencyjnych linii badań. W ramach pierwszej z nich badacze zakładali, że postawy są konstruowane w określonym kontekście sytuacyjnym, m.in. są one inferowane z aktualnych myśli i uczuć (Tesser, 1978), nastroju (Schwarz i Clore, 1983), obserwacji zachowania (Bem, 1972).

* Korespondencję dotyczącą artykułu można kierować na adres: Norbert Maliszewski, Uniwersytet im. Kardynała Stefana Wyszyńskiego, ul. Wóycickiego 1/3, 01-938 Warszawa.

n.maliszewski@uksw.edu.pl

U podstaw drugiego paradygmatu badawczego leżało założenie, iż postawy są relatywnie trwałym zapisem w pamięci (Fazio, 1986). W ramach tego paradygmatu Fazio, Sanbonmatsu, Powell i Kardes (1986) zaobserwowali, iż sama obecność obiektu w sposób automatyczny może aktywizować w pamięci związane z nim ewaluacje. Proces ten zachodzi bez wysiłku podmiotu i bez jego świadomości (por. Bargh, Chaiken, Gvender i Pratto, 1992). Postawa wpływa na percepcję sytuacji, w której podmiot się znajduje. Pełni też funkcję orientującej wartości (*orienting value*; Roskos-Ewoldsen i Fazio, 1992): kieruje uwagę podmiotu na te obiekty, których dobrze byłoby uniknąć albo się do nich zbliżyć.

Próba pogodzenia rezultatów tych dwóch linii badań – postawa jako tymczasowa konstrukcja *vs* zapis w pamięci – zaowocowały w latach 80-tych dualnym rozumieniem postaw. Zakładano, iż systemy, w których działają, są odmienne. Inne były więc przejawy tej samej postawy, która mogła się wyrażać w procesach m.in. refleksyjnych *vs* automatycznych, systematycznych *vs* heurystycznych, świadomych *vs* nieświadomych (np. Petty i Cacioppo, 1984; Chaiken i Eagly, 1983; przegląd: Bargh, 1994; Chaiken i Trope, 1999; Kolańczyk, 2009; Smith i DeCoster, 2000). W modelach tych zakładano, iż postawa jest jedna, aczkolwiek ma różne wskaźniki, dwa różne sposoby pomiaru. Ten dualny podział wprowadzili psychologowie poznawczy, wyróżniając: 1) jawne/bezpośrednie (*explicit/direct*) testy wymagające świadomego przypomnienia; 2) ukryte/pośrednie. (*implicit/indirect*) pomiary oparte na rejestrowaniu automatycznych konsekwencji aktywizacji pamięci (patrz: Schacter, 1987; Squire 1986; Roediger, 1990). Ten jawny przejaw postawy był deklarowany w kwestionariuszu bezpośrednio, natomiast automatyczny, nieświadomy był wyrażany w sposób pośredni, mierzony za pomocą czasu reakcji.

Greenwald i Banaji (1995) zastosowali wiedzę z badań na temat pamięci utajoną (*implicit memory*, patrz: Squire, 1986; Tulving i Schacter, 1990) w psychologii społecznego poznania. Stworzyli oni pojęcie postawy utajonej (*implicit attitude*). Zdefiniowali ją jako „zapis przeszłego doświadczenia, który wpływa na przychylny lub nieprzychylny odczucia, myśli czy działania wobec obiektów społecznych, choć zapis ten pozostaje introspekcyjnie niezidentyfikowany lub jest identyfikowany nietrafnie” (s. 8). Założyli, że postawa utajona będzie wyjaśniać te zachowania, dla których postawa jawna była słabym predyktorem. Przeprowadzona przez Poehlmana, Uhlmana, Greenwalda i Banaji (2005) metaanaliza 61 badań dotyczących związku postaw z zachowaniem ujawniła, iż postawa utajona jest lepszym niż postawa jawna predyktorem zachowań społecznie „drażliwych” i takich, które trudno kontrolować, np. w obszarach stereotypów i uprzedzeń (odpowiednio: $r=.25$ i $r=.13$). Jawna postawa wpływa na zachowania konsumenckie silniej niż postawa utajona (odpowiednio: $r=.71$ i $r=.40$) i wyborcze ($r=.67$ i $r=.41$). Nie oznacza to jednak, że pojęcie postawy utajonej nie ma zastosowania do zachowań politycznych.

POLITYCZNE POSTAWY UTAJONE

Wyborców można podzielić na takich, w przypadku których akt głosowania jest wypadkową bardziej refleksyjnych decyzji, uzależnionych od jawnych postaw i wartości. Drugi typ stanowią ci, u których ważnym wyznacznikiem głosowania są postawy utajone. Są to osoby, które nie przykładają szczególnej wagi do polityki, podejmujące spontaniczne, zautomatyzowane decyzje. Taki podział znajduje analogię w badaniach z wykorzystaniem techniki neuroobrazowania. Knutson, Wood, Spampinato i Grafman (2006) pokazywali zdjęcia znanych polityków z partii demokratycznej i republikańskiej 14 sympatykom demokratów i 10 sympatykom republikanów. Podczas ekspozycji zdjęć za pomocą neuroobrazowania (funkcjonalnego rezonansu magnetycznego) badano struktury mózgu, które były aktywizowane. Sprawdzano także, czy aktywizacja struktur mózgowych jest związana m.in. z emocjami wobec tych polityków, utajonymi postawami wobec nich, a także z preferencjami partyjnymi osób badanych. Interesujący był przede wszystkim rezultat pokazujący, że im bardziej pozytywne emocje ktoś czuł względem danego polityka, tym silniejszą obserwowano aktywizację ciała migdałowatego. Zautomatyzowane postawy były skorelowane z aktywizacją płatów brzuszno-przyśrodkowej kory przedczołowej (*ventromedial PFC*). Tej części mózgu przypisuje się zazwyczaj udział w podejmowaniu decyzji wymagających udziału emocji. Bardziej przemyślana, refleksyjna wiedza na temat polityków była skorelowana z aktywizacją przedniej kory przedczołowej (*anterior PFC*). Jej aktywizacja nie była związana z postawami utajonymi badanych osób.

Wpływ postaw utajonych może być większy u tych osób, które są niezdecydowane, na kogo głosować. Wpływ postaw utajonych na decyzje wyborców niezdecydowanych badali Galdi, Arcuri, Gawroński (2008). Prosił oni mieszkańców włoskiej Vicenzy, aby wyrazili swoje postawy wobec powiększenia amerykańskiej bazy. Pytani mogli zaznaczyć, że są zwolennikami tych planów, przeciwnikami albo osobami niezdecydowanymi. Mierzona była nie tylko ich jawna postawa wobec baz wojskowych USA we Włoszech, a także i utajona (za pomocą jednokategoryjnego IAT). Pomiar był wykonywany dwukrotnie w odstępie jednego tygodnia. Okazało się, że postawy utajone lepiej przewidywały sposób głosowania tych osób, które zmieniły swoją opinię z niezdecydowanej na wyrażenie swojej preferencji niż postawy jawne. Arcuri i inni (2008) otrzymali podobny wzorzec rezultatów, gdy badali osoby niezdecydowane przed wyborami parlamentarnymi w 2001 roku (IAT: Berlusconi *vs* Rutelli) oraz samorządowymi we Włoszech w 2006 roku.

Arcuri i inni (2008) zakładają, że postawa utajona wobec polityka może być wydobywana w ciągu milisekund. Wystarczy, aby pojawił się symbol partii czy nazwisko kandydata (por. Lodge i Taber, 2005). Takie zautomatyzowane ewaluacje, chociaż słabsze niż u zidentyfikowanych wyborców, mogą także kierować uwagę i percepcję. Ma to wpływ na selekcję informacji, która będzie miała charakter potwierdzania nabytych ewaluacji. W efekcie

silniejsza staje się utajona preferencja. Plessner, Betsch, Schallies, Schwieren (2008) przeprowadzili empiryczną demonstrację tego, w jaki sposób automatyczne ewaluacje mogą być źródłem spontanicznych decyzji wyborczych. Najpierw sprawdzali, czy badani studenci tworzyli automatyczne ewaluacje polityków na podstawie reklam wyborczych, nawet jeśli nie mieli takiej intencji. Potem pokazali, iż osoby badane używają w swoich sądach tych automatycznych ewaluacji, nawet jeśli zapomnieli, jaki był przekaz politycznej reklamy.

Ważne jest uzmysłowienie sobie tego, że postawy utajone są tylko jednym z czynników wpływających na zachowania wyborcze. Nie są zaś pojęciem centralnym, a takie wrażenie można odnieść po lekturze niektórych tekstów psychologów politycznych, realizujących badania w paradygmacie IAT (por. Nosek, Graham i Hawkins, 2010).

Roccatto i Zogmaiste (2010) przeprowadzili na reprezentatywnej próbie badania postaw utajonych, jawnych oraz intencji głosowania na miesiąc przed wyborami parlamentarnymi i chwilę po nich. Okazało się, że prognozy wyników w wyborach opierające się na rezultatach IAT były bardziej trafne niż te, których źródłem były postawy jawne. Niemniej jednak należy wspomnieć o tym, że intencja głosowania na daną partię była równie dobrym predyktorem wyników co IAT, a pytanie o nią jest mniej kosztowne niż przeprowadzenie badania komputerowego. Przeprowadzona analiza regresji pokazała także, iż najlepszym predyktorem głosowania była deklarowana jego intencja, postawy jawne zwiększały dopasowanie modelu, zaś postawy utajone czyniły to w niewielkim stopniu. Postawy jawne, a nie utajone były silniejszym predyktorem zachowań wyborczych także w badaniu Friese'a, Bluemke i Wänka (2007). Włączenie wyników IAT do modelu badającego związek pomiędzy deklaracjami a głosowaniem jedynie zwiększało jego dopasowanie.

CELE OBECNEGO BADANIA: UWARUNKOWANIA DZIAŁANIA UTAJONYCH POSTAW POLITYCZNYCH

Lepsze zrozumienie działania postaw utajonych w wyjaśnianiu zachowań politycznych może dać zastosowanie pojęcia sytuacji. Sytuacja jest definiowana jako układ wzajemnych stosunków człowieka z innymi elementami jego środowiska w określonym czasie (Tomaszewski, 1975). W pewnych sytuacjach, czyli określonych układach pomiędzy właściwościami podmiotu a czynnikami zewnętrznymi, może działać postawa jawna, a w innych utajona.

Fazio (1986; Fazio i Towles-Schwen, 1999) zakłada, zgodnie z klasycznymi teoriami dotyczącymi automatycznego i refleksyjnego przetwarzania informacji, że motywacja osoby i jej zasoby poznawcze wyznaczają sytuację, w której wpływa postawa na zachowanie. Czynniki te stały się podstawą modelu MODE, który jest akronimem słów: Motivation and Opportunity as DEterminants (motywacja i możliwość jako determinanty). Model ten zakłada, że kiedy podmiot nie ma motywacji lub moż-

liwości (np. zasobów poznawczych), by zastanawiać się nad obiektem, wówczas postawa z nim związana w sytuacjach „automatycznych” (*spontaneous*) wpływa na jego zachowanie. Natomiast kiedy podmiot ma motywację i możliwości do myślenia o swojej postawie, to wpływa na zachowanie w sytuacjach „refleksyjnych” (*deliberative*).

Jeśli postawa utajona kształtuje się i działa w sytuacjach „automatycznych”, to będzie ona silnie związana ze spontanicznymi zachowaniami, podejmowanymi bez wysiłku i kontroli podmiotu (por. Marsh, Johnson i Scott-Sheldon, 2001; McConnell i Leibold, 2001; Perugini, 2005). Przykładem są opisywane powyżej głosowanie wyborców niezdecydowanych (Galdi, Arcuri i Gawroński, 2008). Z sytuacją „automatyczną” mamy również do czynienia wówczas, kiedy osoby nie mają motywacji lub możliwości poznawczych, aby działać zgodnie ze swoimi jawnymi postawami i wartościami. Na przykład rozproszenie osobistej odpowiedzialności w sytuacji kryzysowej może prowadzić do tego, że ujawnia się ukryta tendencja do faworyzowania własnej grupy u tych osób, które jawnie kierowały się postawami egalitarnymi wobec mniejszości etnicznych.

Przedmiotem zainteresowania w tym projekcie nie były jednak sytuacje „automatyczne”, gdyż działanie postaw utajonych w takich warunkach jest dobrze udokumentowane. Sprawdzano działanie postaw utajonych w sytuacjach „refleksyjnych”, kiedy osoby mają motywację i możliwości poznawcze, aby się zastanawiać nad swoim zachowaniem.

Według modelu Wilson'a i innych (2000) w sytuacjach „kontrolowanych” działa postawa jawna. Nie oznacza to jednak, że wtedy postawa utajona nie ma wpływu na zachowania. Wówczas aktywowana jest zarówno jawna, jak i utajona postawa. Wpływ postaw utajonych zależy od ich relacji z postawami jawnymi. Jeśli są one spójne, to wówczas wpływ na emocje i zachowanie będzie miał charakter addytywny (por. Perugini, 2005). Jeśli zaś te postawy są niespójne, to wówczas podmiot może doświadczać konfliktu (Maliszewski, 2011). Przewidywano, że jeśli jakaś polityk ma duży negatywny elektorat, wzbudza ambiwaletne emocje, to wówczas pomimo jawnego wsparcia przez daną osobę, może mieć ona utajone negatywne postawy wobec tego lidera partyjnego (np. Jarosława Kaczyńskiego). Po to, by kompensować te utajone postawy, tym silniej może popierać tego polityka wzbudzającego ambiwaletne zautomatyzowane asocjacje.

BADANIE 1

Pierwszym celem badania było sprawdzenie relacji pomiędzy jawnie deklarowaną intencją głosowania na danego polityka a postawą utajoną wobec niego, na ile są spójne lub niespójne. Badano je u zwolenników różnych kandydatów na prezydenta w wyborach 2010 roku. Były to wybory przyspieszone, odbywały się po śmierci prezydenta Lecha Kaczyńskiego w katastrofie samolotu pod Smoleńskiem. Sprawdzano relację pomiędzy jawną in-

tencją głosowania na danego kandydata a utajonymi postawami wobec Bronisława Komorowskiego i Jarosława Kaczyńskiego. Dla postaw wobec Jarosława Kaczyńskiego spodziewano się bardziej niespójnej relacji z intencją głosowania na niego niż dla Bronisława Komorowskiego. Podstawową przesłanką dla postawienia takiej hipotezy był model Wilsona i innych (2000). Wedle niego źródłem postaw utajonych jest uprzednia postawa jawna. Po tragedii smoleńskiej część wyborców poparła lidera PiS, pomimo tego, iż wcześniej miała negatywną postawę wobec niego. Jarosław Kaczyński jest od wielu lat liderem rankingów nieufności, a jego wizerunek w oczach wielu wyborców ma charakter negatywny. Ta wcześniejsza negatywna jawna postawa mogła się wyrażać na poziomie utajonym. Stąd oczekiwano większej niespójności pomiędzy intencją głosowania a postawą utajoną dla Jarosława Kaczyńskiego niż Bronisława Komorowskiego. Były Marszałek Sejmu, chociaż nie wzbudzał silnych, pozytywnych emocji, to jednak w 2010 roku nie rodził u większości wyborców tak negatywnych skojarzeń (oczywiście, poza elektoratem PiS) jak Jarosław Kaczyński.

METODA

Osoby badane

W badaniu wzięło udział 1594 Internautów, 34% kobiet, 66% mężczyzn. Średnia wieku to 32 lata. Najwięcej, bo aż 55% respondentów miało wykształcenie wyższe, 27% średnie, pozostali niepełne średnie lub podstawowe. 547 osób badanych popierało Jarosława Kaczyńskiego, 440 Bronisława Komorowskiego, 317 było wyborców niezdecydowanych na kogo głosować, 290 popierało innych kandydatów.

NARZĘDZIA BADAWCZE

Do pomiaru postawy utajonej wykorzystano Test Ukrytych Skojarzeń (Implicit Association Test, w skrócie IAT; por. Greenwald, McGhee i Schwartz, 1998) umieszczony na stronie internetowej <http://www.badanie.edu.pl/>. W teście wykorzystano cztery kategorie: lubię (szczęście, pokój, przyjemność, chluba, miłość, śmiech, radość, wspaniałość) vs nie lubię (agonia, porażka, zranienie, wstręt, zło, strach, potworność, okropność) oraz Kaczyński (prezes PiS, były premier,...) vs Komorowski (członek PO, marszałek Sejmu...). Po prawej i lewej stronie ekranu pojawiały pary zestawionych ze sobą kategorii – na zmianę J. Kaczyński oraz lubię vs B. Komorowski oraz nie lubię, oraz druga kombinacja – B. Komorowski oraz lubię vs J. Kaczyński oraz nie lubię. Zadaniem uczestników było jak najszybsze przyporządkowanie pojawiającego się na środku ekranu słowa do jednej z dwóch par słów do zawartych w nich kategorii – np. wskazanie, czy słowo „porażka” należy do kategorii lubię, czy nie lubię. Analogicznie, dla słów związanych z polityką, uczestnik musiał zdecydować, czy przykładowo słowo „prezes PiS” przyporządkować do B. Komorowskiego, czy do J. Kaczyńskiego. Test składał się z siedmiu zadań, w tym pięciu próbnym oraz dwóch zadań właściwych. Każdy

z kandydatów raz przedstawiany był w parze z kategorią pozytywną, raz z negatywną.

Wskaźnikiem utajonej postawy jest tzw. efekt IAT, który jest różnicą uśrednionych czasów reakcji w zadaniu trzecim i piątym, np.: <nie lubię JAROSŁAW KACZYŃSKI i lubię BRONISŁAW KOMOROWSKI> oraz <nie lubię BRONISŁAW KOMOROWSKI i lubię JAROSŁAW KACZYŃSKI>. IAT w sposób pośredni mierzy siłę asocjacji pomiędzy obiektem a jego ewaluacją (Greenwald i Nosek, 2001). Jeżeli na przykład dany polityk ma negatywną konotację, to zadanie trzecie i piąte różnią się trudnością i czasem wykonania. Gdy polityk nielubiany jest zestawiony ze słowami negatywnymi, a lubiany ze słowami pozytywnymi, to wtedy kategoryzowanie jest łatwe i dana osoba wykonuje je szybko. Natomiast, gdy zestawienie jest niespójne ewaluatywnie (np. gdy jest to grupowanie typu „nie lubię” + POLITYK, któremu sympatyzuję), wówczas zadanie jest trudne i czas reakcji jest dłuższy. Na podstawie różnicy w czasie reakcji w tych dwóch zadaniach można określić znak i siłę postawy.

PROCEDURA

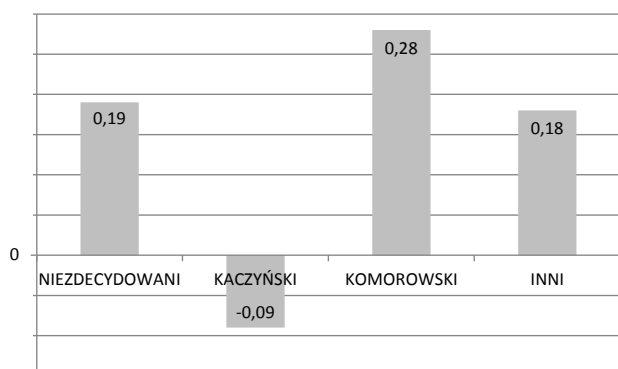
Możliwość udziału w badaniu była promowana na dużych portalach informacyjnych i horyzontalnych – <http://www.salon24.pl/>, <http://www.wp.pl/>, <http://www.tvn24.pl/>, <http://polsatnews.pl/>, <http://www.tvp.info/>. Badani byli pytani o to, czy są zdecydowani, na którego z kandydatów będą głosować podczas zbliżających się wyborów. Jeśli padała odpowiedź twierdząca, zadaniem uczestnika było zaznaczenie swojego kandydata. Po zakończeniu ankiety, na ekranie pojawiała się część poświęcona pomiarowi postawy utajonej. Po przeczytaniu instrukcji postępowania w teście IAT oraz przejściu przez serię próbną, uczestnicy przechodzili do właściwej części. Wykonywali oni test IAT z czterema kategoriami: lubię vs nie lubię oraz Kaczyński vs Komorowski. Na koniec badania wypełniali ankietę dotyczącą danych demograficznych.

WYNIKI

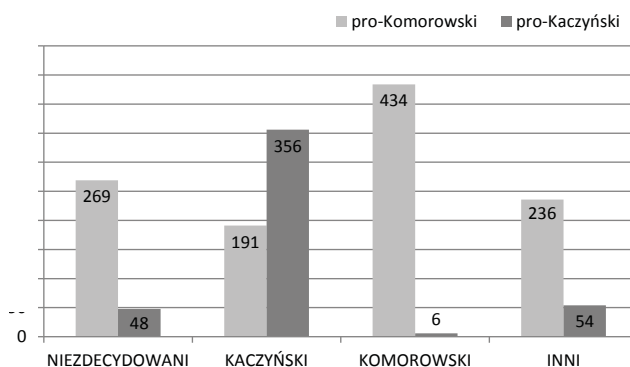
Zaprezentowano postawy utajone badanych osób (uwzględniając ich deklaracje, czy są zdecydowani, a jeśli tak, to na kogo zamierzają głosować), patrz: Rycina 1.

Zgodnie z oczekiwaniami zaobserwowano, że siła utajonych preferencji różni się w zależności od jawnie deklarowanych sympatii, $F(3, 1590)=125.6; p<.001, \eta^2=.18$. Sympatycy Kaczyńskiego bardziej preferowali go niż Komorowskiego, zaś wyborcy Komorowskiego faworyzowali swojego kandydata. Zaskakujące było to, że siła utajonych postaw wobec Kaczyńskiego jego zwolenników była słabsza niż sympatyków Komorowskiego wobec swojego kandydata, $t(958)=18.5; p<.001$.

Na podstawie efektu IAT podzielono osoby na takie, które preferują na poziomie utajonym Kaczyńskiego i takie, które faworyzują Komorowskiego, patrz: Rycina 2. Niemal wszyscy sympatycy Komorowskiego preferowali swojego kandydata, zaś tylko 66% Kaczyńskiego, $\chi^2=552; p<.001$.



Ryc. 1. Efekt IAT (Komorowski vs Kaczyński) jako funkcja jawnie deklarowanej intencji głosowania na danego kandydata. Im wyższy wynik, tym silniejsza preferencja Komorowskiego



Rys. 2. Liczba osób wykazujących utajoną preferencję Kaczyńskiego lub Komorowskiego jako funkcja intencji głosowania na danego kandydata

DYSKUSJA WYNIKÓW

W badaniu 1 sprawdzano, na ile intencje głosowania na danego kandydata są spójne z postawami utajonymi wobec niego. Zgodnie z przewidywaniami, intencje głosowania na kandydata były bardziej spójne dla wyborców Bronisława Komorowskiego niż Jarosława Kaczyńskiego. W takim badaniu różnicowym nie można jednoznacznie stwierdzić, jaka była przyczyna większej niespójności pomiędzy intencją głosowania a postawami utajonymi wobec Jarosława Kaczyńskiego niż Bronisława Komorowskiego. Ta różnica może mieć wiele interpretacji. Pierwszą podano we wstępie tego badania. Źródłem postaw utajonych są uprzednie postawy jawne, a te dla dużej części wyborców Jarosława Kaczyńskiego z 2010 roku, mogły być wcześniej negatywne. Badani głosowali na Jarosława Kaczyńskiego pomimo zautomatyzowanych, negatywnych asocjacji na jego temat.

Druga interpretacja dotyczy zarówno genezy postawy utajonej, jak i samego pomiaru IAT. Karpiński i Hilton (2001) zaproponowali model skojarzeń kulturowych

(environmental association model), zgodnie z którym postawy utajone lub też używane do ich pomiaru metody są odzwierciedleniem ogólnej wiedzy społeczno-kulturowej. Mierzą głównie siłę takich skojarzeń z obiektami postaw, które są komunikowane i podtrzymywane przez kulturę danego społeczeństwa. Nie muszą być natomiast odzwierciedleniem osobistego stosunku do obiektu postaw. W badaniu Karpińskiego i Hiltona (2001) mierzono postawy wobec owoców i batoników. Owoce są przedstawiane w kulturze pozytywnie, gdyż są zdrowe, niskokaloryczne i smaczne. Natomiast powszechne opinie o słodyczach są bardziej ambiwalentne – z jednej strony podkreśla się ich walory smakowe, ale z drugiej zwraca się uwagę na fakt, że są niezdrowe i jedzenie ich prowadzi do otyłości. Zgodnie z tym wzorem kulturowych przekonań, badani na poziomie utajonym faworyzowali jabłka w porównaniu z batonikami. Okazało się jednak, że ich utajona postawa była w niewielkim stopniu związana z zachowaniem. Jako nagrodę za udział w badaniu osoby wybierały batoniki lub jabłka niezależnie od swojej utajonej preferencji. Można się doszukać pewnej analogii w niniejszym badaniu. Bronisław Komorowski był w 2010 roku jak jabłka z badania Karpińskiego i Hiltona. Budził raczej pozytywne skojarzenia. Natomiast Jarosław Kaczyński nawet w środowisku swoich wyborców rodził ambiwalentne asocjacje. Dość powszechnie podzielane w polskiej kulturze politycznej były negatywne konotacje związane z Jarosławem Kaczyńskim. Wyborcy więc głosowali na niego, bez względu na utajone postawy mierzone IAT, które można traktować jako odzwierciedlenie skojarzeń kulturowych.

BADANIE 2

Biorąc pod uwagę małą możliwość kontrolowania zachowań osób w badaniu internetowym, realizowano równoległe badanie laboratoryjne. Odbywało się ono pod koniec kampanii wyborczej w 2010 roku (rozpoczęto je na trzy tygodnie przed głosowaniem podczas I tury). Głównym celem tego badania było sprawdzenie nie tylko związku pomiędzy intencją głosowania, postawą utajoną, ale i zachowaniem, czyli na kogo dana osoba faktycznie zagłosowała w wyborach.

METODA

Osoby badane

Badanie miało charakter indywidualny, uczestniczyło w nim 170 osób rekrutowanych w sposób celowy: 33% niezdecydowani, 33% zwolennicy Komorowskiego, 33% Kaczyńskiego. 42% stanowiły kobiety, 58% mężczyzn. Średnia wieku to 33 lata. 50% miała wykształcenie wyższe, 36% średnie, pozostali niepełne średnie lub podstawowe.

NARZĘDZIA BADAWCZE

Do pomiaru intencji głosowania na kandydata służyły dwa pytania. Najpierw sprawdzano, czy uczestnik badania jest już zdecydowany, na kogo odda swój głos w

nadchodzących wyborach prezydenckich 2010. Jeśli respondent deklaruwał, iż jest zdecydowany i zaznaczał, na kogo chciałby oddać swój głos spośród podanych możliwości (zgodnie z faktyczną listą wyborczą).

Postawy utajone były mierzone za pomocą tego samego Testu Utajonych Skojarzeń co w Badaniu 1.

PROCEDURA

Uczestnicy zapraszani byli do osobnego pomieszczenia, w którym ustawiony był laptop, co miało zapewnić im poczucie anonimowości i dyskrecji. Tam dostawali do wypełnienia ankietę i zachęceni byli do zrobienia testu. Osoba prowadząca badanie przedstawiała uczestnikom badanie jako test szybkości reakcji i zapewniała o udzieleniu bardziej szczegółowych informacji osobom zainteresowanym po ukończeniu testu. A przed przystąpieniem do testu, instruowała każdego uczestnika, jakie są zasady jego wypełniania. Ponadto instrukcje były prezentowane na ekranie monitora podczas testu. Na zakończenie tej części badania uczestnicy byli informowani przez badacza, że tuż po I oraz po II turze wyborów otrzymają oni wiadomość e-mail lub SMS (w zależności jakiego dane kontaktowe podali w kwestionariuszu) z pytaniem o to, na kogo oddali ostatecznie swój głos. Zgodnie z zapowiedzią badacz wysłał drogą mailową lub za pośrednictwem SMS-a prośbę do uczestników o informację, na kogo zagłosowali.

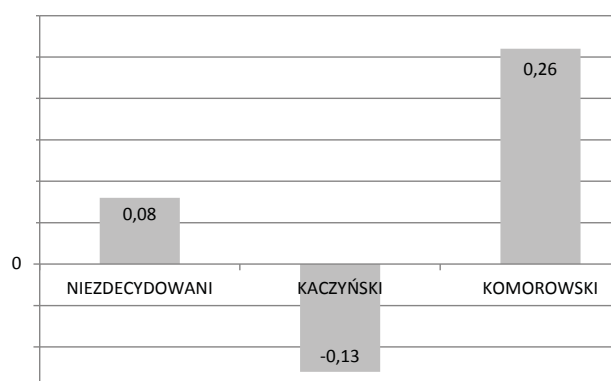
WYNIKI

Wzorzec rezultatów dla postaw utajonych był podobny jak dla próby internetowej, ukazującej słabsze utajone faworyzowanie swojego kandydata u sympatyków Kaczyńskiego niż Komorowskiego; patrz: Rycina 3. Siła utajonych preferencji różniła się w zależności od jawnie deklarowanych sympatii, $F(2, 168)=28.5$; $p<.001$, $\eta^2=.28$. Siła utajonych postaw wobec Kaczyńskiego jego zwolenników była słabsza niż sympatyków Komorowskiego wobec swojego kandydata, $t(110)=8.9$; $p<.001$.

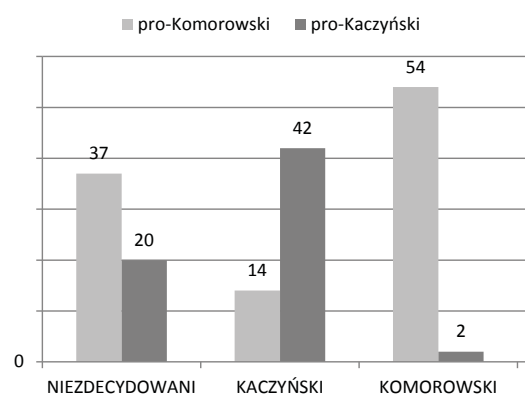
Niemal wszyscy, którzy deklaruwali sympatię dla Komorowskiego, preferowali go na poziomie ukrytym. Natomiast co trzecia osoba, która deklaruwała, iż głosuje na Kaczyńskiego, preferowała na poziomie utajonym jego oponenta, $\chi^2=61$; $p<.001$ (por. Rycina 4).

Ci badani, którzy wzięli udział w wyborach, oddali swój głos całkowicie zgodnie ze swoimi jawnymi deklaracjami. Brak utajonej preferencji Kaczyńskiego nie miał wpływu na sposób głosowania (wybierali Kaczyńskiego, pomimo że preferowali Komorowskiego), $p>.05$.

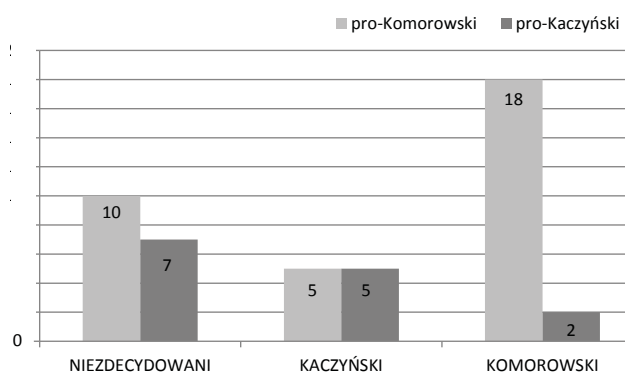
Sprawdzano, czy postawy utajone będą przewidywać zachowania wyborców niezdecydowanych. Tak działo się tylko w przypadku Bronisława Komorowskiego. Ci jawnie niezdecydowani, którzy na poziomie utajonym preferowali kandydata Platformy Obywatelskiej, częściej na niego oddawali głos w wyborach, $\chi^2=6.7$; $p=.034$; por. Rycina 5. Natomiast głosowanie na Jarosława Kaczyńskiego nie było związane z postawami utajonymi badanych ($p>.05$).



Rys. 3. Efekt IAT (Komorowski vs Kaczyński) jako funkcja jawnie deklarowanej intencji głosowania na danego kandydata. Im wyższy wynik, tym silniejsza preferencja Komorowskiego



Rys. 4. Liczba osób wykazujących utajoną preferencję Kaczyńskiego lub Komorowskiego jako funkcja intencji głosowania na danego kandydata



Rys. 5. Faktyczne głosowanie w wyborach na Kaczyńskiego/ Komorowskiego przez osoby, które wcześniej deklaruwały niezdecydowanie, w zależności od ich utajonych postaw (pro-Komorowski, pro-Kaczyński)

DYSKUSJA WYNIKÓW

Wśród osób zdecydowanych badani zachowali się zgodnie ze swoimi jawnymi intencjami a nie utajoną postawą (choć część wyborców Jarosława Kaczyńskiego preferowała w IAT jego oponenta, to głosowali na lidera PiS). Głosowanie odbywało się w warunkach, które nie narzucają ograniczenia czasowego, ani zasobów poznawczych. Zatem pozwalają na przemyślane podejmowanie decyzji. Wyniki te potwierdzają zarazem założenia teoretyczne modelu MODE Fazio (1990), zgodnie z którymi jawna, deklarowana w kwestionariuszu intencja lepiej przewidyje zachowania w warunkach refleksyjnych niż utajona postawa.

W warunkach refleksyjnych nie tylko aktywizowana jest postawa jawna, ale także i utajona. Dlaczego zatem nie wpływa na zachowania? Brak związku postaw utajonych wobec polityka z głosowaniem na niego może wiązać się z wypracowaniem standardów kontroli tych automatycznych ewaluacji.

Kiedy utajone ewaluacje są nieaprobowane społecznie, w toku socjalizacji osoba może nabywać standardy, normy, które służą ich kontroli. Taki mechanizm można znaleźć w klasycznym modelu Wegnera (1994). Dotyczy on kontroli umysłowej procesów automatycznych. Według tego modelu opiera się ona na współpracy między dwoma równocześnie uruchamianymi procesami: intencjonalnym procesem wykonawczym oraz automatycznym procesem monitorującym (Wegner i Wenzlaff, 1996). Ten intencjonalny proces wykonawczy usiłuje utrzymać jednostkę w pożądanym stanie, niejako zgodnie z jej jawnymi wartościami, standardami. W tym samym czasie działa automatyczny proces monitorujący, który wyszukuje treści niepożądane zgodnie z intencją kontroli. Proces ten nastawiony jest na wyszukiwanie błędów kontroli, treści przeciwnych do pożądaných. Dotyczy to także postaw ukrytych, niespójnych z jawnymi intencjami podmiotu (por. Krejtz i Krejtz, 2004). Wyborcy Jarosława Kaczyńskiego mogli mieć negatywny jego wizerunek, ale intencjonalna decyzja, by głosować na niego po tragedii smoleńskiej, mogła prowadzić do kontroli niepożądanych skojarzeń na temat lidera PiS.

BADANIE 3

Badanie to przeprowadzono w celu zrozumienia, czy postawy utajone były niespójne z intencją głosowania na Jarosława Kaczyńskiego ze względu na ambiwalentne skojarzenia kulturowe na jego temat, albo specyficzną sytuację kampanijną, którą spowodowała tragedia smoleńska. Najprostszy model, który pozwoliłby wnioskować o wpływie kampanii na postawy utajone, byłby ich pomiar przed tragedią smoleńską i po niej. Takiego pomiaru nie było, gdyż sytuacja była nie do przewidzenia. Zatem postawy utajonej mierzono ponownie rok po kampanii. Jednej z grup przypomniano o katastrofie, pokazując zdjęcia z miejsca wypadku lotniczego. Drugiej zaś nie przypomniano o zdarzeniu. Oczywiście, cały czas w mediach trwała debata dotycząca katastrofy. Autorzy

badania mieli świadomość ograniczonej trafności modelu badawczego. Podjęli decyzję o przeprowadzeniu tego badania, gdyż pragnęli sprawdzić, czy replikuje się rezultat z badania 1 (niespójności postaw utajonych z intencją głosowania).

Próba wyjaśnienia kwestii głosowania na Jarosława Kaczyńskiego niezależnie od postaw utajonych była kolejnym celem tego badania. Badano motywację wewnętrzną do głosowania na danego kandydata (ze względu na osobiste wartości), a także zewnętrzną (ze względu na wpływ społeczny). Standardy wyzwalające intencję kontroli mogą być zewnętrznymi wyznacznikami zachowania, narzucanymi przez kulturę i innych (motywacja zewnętrzna) lub są zinternalizowanymi, wewnętrznymi normami (motywacja wewnętrzna; por. Plant i Devine, 1998). Motywacja zewnętrzna do kontroli wiąże się z chęcią dostosowania się do norm społecznych. Jeżeli jest silny nacisk, aby osoba zachowywała się w sposób poprawny politycznie, to będzie unikać niepożądanych społecznie zachowań. Nie czyni tego, jeśli nie ma takiego nacisku, albo warunki zachowania mają charakter automatyczny. W tej sytuacji jedynie osoby silnie wewnętrznie motywowane do kontroli uprzedzeń, badanych przez Devine i współpracowników (por. Plant i Devine, 1998), mogą reagować w nieuprzedzony sposób. Dzieje się tak, ponieważ jednostka posiada stale aktywny cel, żeby nie prezentować siebie jako osoby uprzedzonej (Monteith, Sherman i Devine, 1998). Cel ten może ulec automatyzacji, np. poprzez wielokrotne ćwiczenie w zaprzeczaniu stereotypom (por. Kawakami i in., 2000). W jej rezultacie osoby o wysokiej wewnętrznej motywacji do kontroli utajonych postaw mogą uzyskiwać wyniki świadczące o braku uprzedzenia. Podobnych procesów do tych, które badano w paradygmacie kontroli uprzedzeń, można spodziewać się dla postaw politycznych. Osoby mogą mieć negatywne skojarzenia na temat Jarosława Kaczyńskiego, a pomimo tego na niego głosują. Sprawdzano, czy ta kontrola postaw niespójnych z intencją głosowania na lidera PiS odbywa się u osób, które mają motywację zewnętrzną czy wewnętrzną popierania Jarosława Kaczyńskiego.

METODA

Osoby badane

W badaniu wzięło udział 390 osób. 29% kobiet, 71% mężczyzn. Średnia wieku to 40 lat. 48% miała wykształcenie wyższe, 37% średnie, pozostali niepełne średnie lub podstawowe. 46% osób badanych popierało Jarosława Kaczyńskiego, 54% Bronisława Komorowskiego.

NARZĘDZIA BADAWCZE

Do pomiaru postawy utajonej wykorzystano taki samo co w Badaniu 1 Test Ukrytych Skojarzeń (IAT) umieszczony na stronie internetowej <http://www.badanie.edu.pl/>.

Przypomnieniu tragedii z 10 kwietnia 2010 służyły zdjęcia wraku samolotu. Były to też fotografie z wizerunkami ofiar, trumny na miejscu tragedii.

Badani wypełniali kwestionariusz, który zawierał pytania o postawę jawną wobec Bronisława Komorowskiego i Jarosława Kaczyńskiego (termometr uczuć). Zawierał także po dwa pytania dotyczące motywacji zewnętrznej („głosuję na X, gdyż tak czyni większość z mojego otoczenia, rodziny, przyjaciół ...”; „inaczej wstydziłbym się wobec innych ...”) i motywacji wewnętrznej („głosuję na X, gdyż to wyraz moich przekonań”, „jest to dla mnie osobście ważne”). Badani za pomocą 7-topniowej skali ustosunkowywali się do stwierdzeń dotyczących motywacji do głosowania.

PROCEDURA

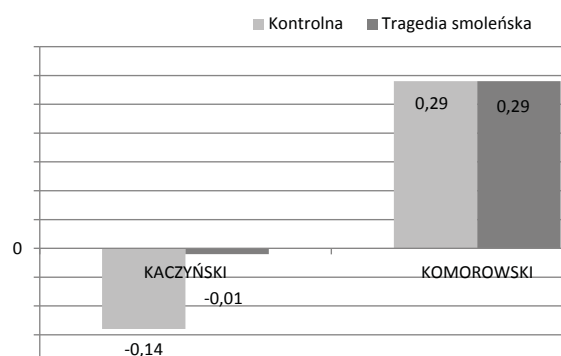
Możliwość udziału w badaniu była promowana na dużych portalach informacyjnych i horyzontalnych – <http://www.salon24.pl/>, <http://www.wp.pl/>, <http://www.tvn24.pl/>, <http://polsatnews.pl/>, <http://www.tvp.info/>. W grupie eksperymentalnej Internautom prezentowano zdjęcia przypominające o tragedii smoleńskiej. W grupie kontrolnej takich zdjęć nie było. Następnie wszyscy badani byli pytani o to, czy są zdecydowani, na kogo z kandydatów będą głosować podczas zbliżających się wyborów. Jeśli padała odpowiedź twierdząca, zadaniem uczestnika było zaznaczenie swojego kandydata. Po przeczytaniu instrukcji postępowania w teście IAT oraz przejściu rzez serię próbną, uczestnicy przechodzili do właściwej części. Wykonywali oni test IAT z czterema kategoriami: lubię *us* nie lubię oraz Kaczyński *vs* Komorowski. Na koniec badani wypełniali ankietę dotyczącą postaw jawnych wobec kandydatów, motywacji do głosowania na nich, a także danych demograficznych.

WYNIKI

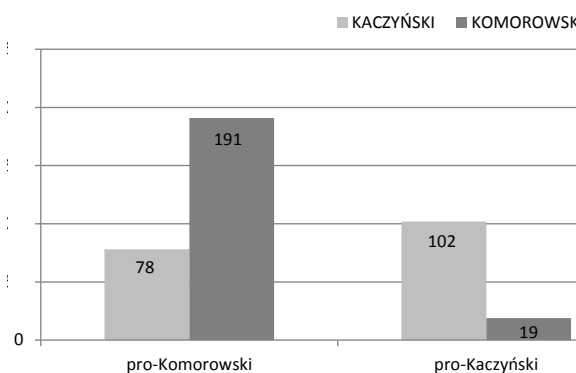
Najpierw badano postawy utajone wobec polityka jako funkcję przypomnienia o tragedii smoleńskiej i intencji głosowania na niego. W tym celu przeprowadzono analizę wariancji. Średnie wielkości efektu IAT przedstawiono na Rycinie 6. Wzorec rezultatów dla postaw utajonych był taki jak w poprzednich badaniach, ukazując słabsze utajone faworyzowanie swojego kandydata u sympatyków Kaczyńskiego niż Komorowskiego, $F(1, 389)=180$; $p<.001$; $\eta^2=.32$.

Efekt interakcji dwóch czynników był istotny statystycznie, ale bardzo słaby $F(1, 389)=5.6$; $p=.02$; $\eta^2=.016$. Dla Bronisława Komorowskiego postawy utajone były niezależne od warunków badania, $p>.05$. Dla Jarosława Kaczyńskiego zaobserwowano, że postawy utajone były silniejsze, w warunkach kontrolnych niż gdy przypomniano o tragedii smoleńskiej, $t(178)=2.9$; $p=.003$.

Ponownie zrekodowano wynik IAT, wskazując preferencję jednego (IAT<0) lub drugiego polityka (IAT>0). Niemal wszyscy, którzy deklarowali sympatię dla Komorowskiego, preferowali go na poziomie ukrytym. Natomiast aż 43% osób, które deklarowały, iż głosują na Kaczyńskiego, preferowały na poziomie utajonym jego oponenta, $Chi^2=103$; $p<.001$; por. Rycina 7.



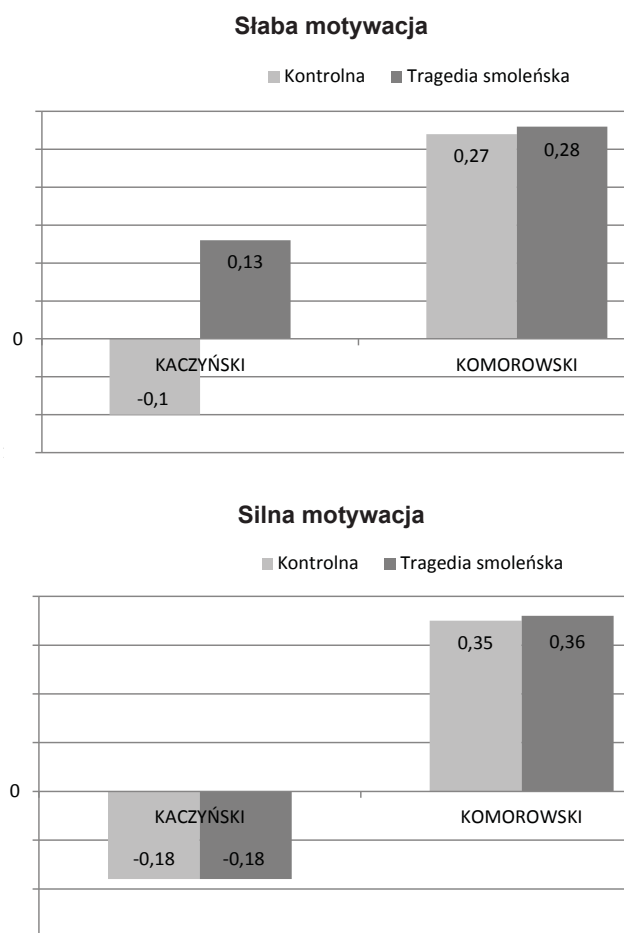
Rys. 6. Efekt IAT (Komorowski vs Kaczyński) jako funkcja jawnie deklarowanej intencji głosowania na danego kandydata i przypomnienia o tragedii smoleńskiej. Im wyższy wynik, tym silniejsza preferencja Komorowskiego



Rys. 7. Liczba osób wykazujących utajoną preferencję Kaczyńskiego lub Komorowskiego jako funkcja intencji głosowania na danego kandydata

Dalsze analizy pokazały, że w warunkach kontrolnych niespójne postawy wobec Jarosława Kaczyńskiego z intencją głosowania na niego miało 23% badanych, a w warunkach z przypomnieniem katastrofy aż 53% badanych, $Chi^2= 11$; $p<.001$. Dla Bronisława Komorowskiego ta zależność okazała się nieistotna statystycznie, $Chi^2=.8$; $p>0,05$.

W kolejnym kroku sprawdzano, jaki wpływ na wynik IAT miała motywacja do głosowania na danego polityka. Okazało się, że motywacja wewnętrzna i zewnętrzna były silnie skorelowane ($r=.91$), więc stworzono jeden czynnik (analiza rzetelności dla czterech pytań: $Alfa$ Cronbacha=.99). Następnie podzielono osoby o silniejszej i słabszej motywacji do głosowania na danego polityka zgodnie z medianą. W kolejnym kroku przeprowadzono analizę wariancji, gdzie zmienną zależną było IAT, a niezależnymi: intencja do głosowania na danego polityka, warunki badania (z przypomnieniem lub nie o katastrofie), motywacja do głosowania na polityka. Średnie przedstawiono na Rycinie 8. Efekt interakcji



Rys. 8. Efekt IAT (Komorowski vs Kaczyński) jako funkcja jawnie deklarowanej intencji głosowania na danego kandydata, przypomnienia o tragedii smoleńskiej i motywacji do głosowania na danego polityka. Im wyższy wynik, tym silniejsza preferencja Komorowskiego

trzech czynników był istotny statystycznie, ale bardzo słaby $F(1, 389)=3.98$; $p=.047$; $\eta^2=.01$. Okazało się, że efekt niespójności pomiędzy utajoną postawą a intencją głosowania na Jarosława Kaczyńskiego dotyczy głównie osób o słabszej motywacji głosowania na niego.

Dodatkowo zbadano, na ile siła motywacji wpływa na związek pomiędzy jawną a utajoną postawą. Bez względu na siłę motywacji korelacja pomiędzy jawną a utajoną postawą wynosiła $r=.64$, $p<.001$. Przy słabej motywacji korelacja pomiędzy utajoną a jawną była niższa i wynosiła $r=.47$, $p<.001$. Natomiast przy silnej motywacji była wyższa i wynosiła $r=.72$, $p<.001$.

DYSKUSJA WYNIKÓW

W badaniu 3, które było realizowane rok po kampanii, powtórzył się ten sam rezultat niespójności intencji głosowania na Jarosława Kaczyńskiego i utajonych postaw

wobec niego. Co więcej, nawet ten odsetek niespójnych postaw się zwiększył, gdyż 43% deklarujących głosowanie na Jarosława Kaczyńskiego, nie preferowało go na poziomie utajonym w teście IAT. Warto jednak dodać, że zwiększył się też odsetek niespójnych postaw dla Bronisława Komorowskiego, ale wciąż liczył mniej niż 10%.

W badaniu 3 podjęto próbę lepszego zrozumienia, skąd bierze się ta niespójność. W tym celu połowie badanych przypomniano o tragedii smoleńskiej. To dla tych osób uzyskano bardziej niespójne postawy utajone z jawną intencją głosowania na prezesa PiS. Sytuacja tragedii smoleńskiej sprzyjała zmianie jawnej intencji głosowania na Jarosława Kaczyńskiego, ale nie zmianie utajonych postaw wobec niego. Uzyskane wyniki świadczą o tym, że niespójność pomiędzy intencją głosowania a utajoną postawą wobec Jarosława Kaczyńskiego mają dwa powody. W grupie kontrolnej, w której nie przypomniano o katastrofie smoleńskiej, prawie 30% sympatyków lidera PiS, nie faworyzowało go na poziomie utajonym. Może to pośrednio świadczyć o opisywanym wcześniej wpływie skojarzeń kulturowych (environmental association model), zgodnie z którym postawy utajone lub też używane do ich pomiaru metody są odzwierciedleniem ogólnej wiedzy społeczno-kulturowej. Jeśli dość powszechne są negatywne skojarzenia na temat Jarosława Kaczyńskiego, to przejawiają się one na poziomie utajonym u części jego sympatyków. Osoby te, pomimo tych negatywnych asocjacji, głosują na lidera PiS. To może być wyjaśnienie, dlaczego 23% osób z grupy kontrolnej miało postawy utajone niespójne z intencją głosowania na lidera PiS.

Wynik ten można też wyjaśniać w kategoriach teorii usprawiedliwiania systemu Josta i Banaji (*System justification theory*, 1994). Według tej teorii ludzie na poziomie utajonym usprawiedliwiają obecny porządek społeczny, czyniąc to „nawet kosztem interesu własnego lub grupowego” (s. 2). Owa motywacja nie wynika z potrzeby poczucia sprawiedliwości bądź tego, że świat w istocie swej jest dobrym miejscem, ale jest ona skutkiem ludzkiej racjonalizacji. Racjonalizacja jest natomiast reakcją na obserwowane przypadki niesprawiedliwości w danym społeczeństwie. Kiedy człowiek doświadcza niesprawiedliwości, tłumaczy ją sobie tak, by skompensować nieprzyjemne doznania nią wywołane i ponownie poczuć się komfortowo oraz bezpiecznie. Sympatycy Jarosława Kaczyńskiego jawnie sprzeciwiali się niektórym aspektom sytuacji politycznej za czasów rządów PO, uważali za niesprawiedliwy sposób taktowania braci Kaczyńskich (w prawicowej publicystyce to zjawisko było określane jako tzw. „przemysł pogardy”). Na poziomie utajonym część tego „systemu” mogła zostać zinternalizowana, m.in. ten negatywny obraz Jarosława Kaczyńskiego, stąd brak jego preferencji u niektórych badanych w IAT.

Po przypomnieniu o tragedii smoleńskiej, ten odsetek osób deklarujących głosowanie na Jarosława Kaczyńskiego, a o negatywnej wobec niego postawie, wynosił ponad połowę tej grupy. Najprostsze wyjaśnienie jest takie, że przypomnienie o katastrofie, skłaniało część osób niezdecydowanych co do sympatii politycznych, do

głosowania na prezesa PiS. Kolejnym wyjaśnieniem tych rezultatów była motywacja sympatyków Jarosława Kaczyńskiego. Czy jest ona zewnętrzna, związana z normą społeczną (wypada zadeklarować głosowanie na brata Lecha Kaczyńskiego, gdy przypomina się o tragedii), czy może wewnętrzna (ta empatia wobec tragicznej sytuacji została zinternalizowana)? Na pytanie to można było uzyskać tylko częściową odpowiedź. Motywacja zewnętrzna i wewnętrzna były silnie skorelowane, więc stworzono jeden jej wskaźnik. Okazało się, że przy silnej motywacji do popierania lidera PiS, postawy utajone były bardziej spójne z intencją głosowania na niego. Wynik ten można interpretować dwojako. Część osób badanych nie ma silnej motywacji do głosowania na Jarosława Kaczyńskiego, ale czynią to ze względu na pamięć o tragedii smoleńskiej. Jeśli to jest tylko ten motyw, to nie mają pozytywnych utajonych postaw wobec Jarosława Kaczyńskiego. Można te wyniki interpretować w odwrotny sposób. Tylko osoby o pozytywnych utajonych postawach wobec kandydata deklarują silną motywację do głosowania na niego. Te negatywne utajone skojarzenia niejako osłabiają ich motywację do popierania danego kandydata.

PODSUMOWANIE I GENERALNA DYSKUSJA

W trzech badaniach zaobserwowano, że dla jednego z kandydatów postawy utajone były niespójne z intencją głosowania na niego, zaś dla drugiego z nich były spójne. Ta niespójność była interpretowana przede wszystkim jako efekt szczególnej sytuacji. Po tragedii smoleńskiej, w której zginął Lech Kaczyński, część osób intencjonalnie poparła w wyborach prezydenckich Jarosława Kaczyńskiego. Ta jawna intencja głosowania na niego powstała pomimo negatywnych utajonych postaw wobec lidera PiS. Zaobserwowany rezultat daje możliwość nieco lepszego rozumienia właściwości postaw utajonych, ich genezy, a także związków z jawnymi intencjami, postawami, motywacją, jak również z zachowaniem.

GENEZA POSTAW UTAJONYCH

Zdaniem Greenwalda i Banaji (1995) źródłem postaw utajonych są przeszłe doświadczenia, których osoba nie chce lub nie może zidentyfikować. Proces uczenia się postaw utajonych ma charakter podobny do klasycznego warunkowania, w którym początkowo neutralne bodźce nabierają własności ewaluacyjnych w wyniku systematycznego współwystępowania z bodźcami afektywnymi. Podstawowe pytanie dotyczy tego, na ile te doświadczenia mają charakter osobisty, a na ile to nabywanie podzielanych w kulturze skojarzeń (patrz: opisywane już wcześniej badanie Karpińskiego i Hiltona, 2001). Pewien wgląd w tę kwestię dają badania Baron i Banaji (2006) dotyczące postaw rasowych. Osobami badanymi byli także sześciolatki, dziesięcioletki i osoby dorosłe. Okazało się, że już sześciolatki, biali Amerykanie, wyrażały utajoną preferencję „swojej” rasy w porównaniu z Afroamerykanami. Co więcej, ta preferencja nie zmie-

niała się wraz z dojrzewaniem, była podobna niezależnie od wieku. Inaczej było z postawą jawną. Sześciolatki jawnie deklarowały negatywną postawę wobec Afroamerykanów, w wieku 10 lat malała jawna preferencja dla własnej grupy, zanikała natomiast całkowicie w wieku dorosłym (por. też Sinclair, Dunn i Lowery, 2005; dla stereotypów płci i matematyki, Cvencek, Meltzoff i Greenwald, 2011). Wydawałoby się więc, że postawy utajone można traktować jako bagaż skojarzeń, które nabywa dana osoba, niezależnie od tego, czy ktoś je podziela lub nie. Mają one jednak spersonalizowany charakter, w tym sensie, że ich źródłem nie jest wyłącznie kultura. Castelli, Carraro, Gawronski i Gava (2010) zaobserwowali, że w przypadku religii to ostatecznie osobiste doświadczenia (to czy obecnie wierzą lub nie), a nie te z dzieciństwa były bardziej związane z postawami utajonymi uczestników badania. Czym więc postawy utajone różnią się w genezie od postaw jawnych?

Wyniki niniejszego badania pośrednio popierają teorię Wilsona i innych (2000). Zakładali oni, że ich źródłem są uprzednie postawy jawne. Sytuacja tragedii spowodowała zmianę intencji głosowania, popierania Jarosława Kaczyńskiego, wobec którego mieli wcześniej negatywne postawy. Na poziomie jawnym te postawy się zmieniły, ale na poziomie utajonym pozostały negatywne skojarzenia z prezesem PiS.

Źródłem postaw utajonych nie zawsze musi być uprzednia jawna postawa. Na przykład, wiele preferencji ma charakter wrodzony. Niemowlęta wołają bodźce podobne do ludzkich twarzy niż tak samo złożone rysunki, ale będące rzeczami (Johnson, Dziurawiec, Ellis i Morton, 1991). Preferują raczej twarze ładne niż te mniej atrakcyjne (Ramsey i in., 2004). To raczej socjalizacja i nabywanie wartości sprawiają, że niekiedy następuje dysocjacja preferencji zautomatyzowanych i tych jawnych. Ta utajona postawa jest markowana w pamięci jako nieodpowiednia (Petty, Tormala, Brinol i Jarvis, 2006). Tak jak nieodpowiednie dla sympatyków PiS są negatywne skojarzenia dotyczące Jarosława Kaczyńskiego. Nie oznacza to jednak, że nie mają one żadnego wpływu na zachowanie. Wpływają w sytuacjach automatycznych (zgodnie z opisem we wstępie). Tym markerem nieodpowiedniości może być motywacja do głosowania na danego kandydata, czyli swoisty standard kontroli niepożądanych skojarzeń zapisanych w postawach utajonych.

ZWIĄZEK POSTAW UTAJONYCH Z JAWNĄ INTENCJĄ GŁOSOWANIA, DEKLAROWANYMI POSTAWAMI I MOTYWACJĄ DO GŁOSOWANIA

W sytuacji refleksyjnego wyboru, głosowanie na danego kandydata było silnie związane z jawną intencją popierania go. Sympatycy Jarosława Kaczyńskiego głosowali na niego, pomimo negatywnych utajonych postaw wobec niego. Nie znaczy to, że wpływ postaw utajonych ogranicza się tylko do sytuacji automatycznej. Mechanizm wpływu w sytuacji refleksyjnej może być subtelny i związany z oddziaływaniem na motywację do głosowania na danego polityka.

Hofmann i inni (2005) badali spójność jawnych i utajonych postaw mieszkańców Niemiec Zachodnich w stosunku do Niemiec Wschodnich. Badali też motywację do kontroli uprzedzeń (por. Dunton i Fazio, 1997). Można ją potraktować jako jawny standard, wyznacznik intencjonalnych procesów wykonawczych z modelu Wegnera (1994). Dla osób, które miały silną motywację do kontroli uprzedzeń, zaobserwowano niską korelację między postawami jawnymi a utajonymi. Zaobserwowano też, że osoby o najsilniejszych postawach utajonych faworyzujących Niemcy Zachodnie i silnej motywacji do kontroli deklarowały największą sympatię wobec Niemiec Wschodnich. Te deklaracje mogły służyć kontroli swoich utajonych uprzedzeń. Natomiast dla tych osób, które miały słabą motywację do kontroli uprzedzeń, zaobserwowano, że ich jawne deklaracje były silniej związane z postawami utajonymi. W niniejszym badaniu zaobserwowano zupełnie inny wzorzec rezultatów. Przy słabej motywacji do głosowania na Jarosława Kaczyńskiego korelacja pomiędzy utajoną a jawną była niższa $r=.47$, $p<.001$ niż, gdy ta motywacja była silna $r=.72$, $p<.001$. Kontrola uprzedzeń w badaniu Hofmanna i innych (2005) to motywacja do hamowania postaw utajonych, które są niepożądane. W tym badaniu mierzono motywację do głosowania na danego kandydata. Nie zaobserwowano spodziewanego mechanizmu kompensacyjnego, takiego jak dla uprzedzeń czy negatywnych utajonych skojarzeń wobec palenia (por. Maliszewski, 2011) – im silniejsze negatywne utajone skojarzenia, tym niejako zaprzeczające im zachowania (np. sięganie po papierosa). Mechanizm wpływu utajonych postaw prawdopodobnie był inny. Te osoby, które miały utajoną pozytywną postawę wobec Jarosława Kaczyńskiego, miały silniejszą motywację do głosowania na niego. Ci zaś, którzy mieli negatywne utajone postawy, deklarowali słabszą motywację. Ta niespójność postawy utajonej z intencją głosowania na danego kandydata, mogła się wyrażać w słabszej motywacji do popierania go.

PODSUMOWANIE

Postawa utajona wobec polityka na ogół skorelowana jest z postawą jawną. Na ten związek wpływa nie tylko motywacja do głosowania na niego. Im jest ona silniejsza, tym wyższa jest korelacja pomiędzy postawą jawną a utajoną. Zdarzają się sytuacje, takie jak tragedia smoleńska, kiedy zautomatyzowane skojarzenia odgrywają mniejszą rolę. Wówczas postawa utajona jest niespójna z jawną postawą, a także z intencją głosowania na danego polityka. Na Jarosława Kaczyńskiego pragnęli głosować ci, którzy mieli negatywne utajone podstawy wobec niego. Nie jest jednak tak, że postawa utajona działa tylko w warunkach automatycznych. Może działać także w warunkach refleksyjnych, kiedy dana osoba zastanawia się nad swoim zachowaniem. W tym badaniu, nawet jeśli osoby miały negatywną utajoną postawę wobec Jarosława Kaczyńskiego, ale popierały lidera PiS, to miały słabą motywację, aby na niego zagłosować. Działanie

postaw ma więc silne uwarunkowania sytuacyjne, co powinno być uwzględniane w analizach związku pomiędzy postawą a zachowaniem.

LITERATURA

- Ajzen, I., Sexton, J. (1999). Depth of processing, belief congruence and attitude behavior correspondence. W: S. Chaiken, Y. Trope (red.), *Dual processes theories in social psychology* (s. 117-138). New York: Guilford.
- Allport, G. (1935). Attitudes. W: C. Murchison (red.), *A handbook of social psychology* (s. 798-844). Worcester, MA: Clark University Press.
- Arcuri, L., Castelli, L., Galdi, S., Zogmaister, C., Amadori, A. (2008). Predicting the vote: Implicit attitudes as predictors of the future behavior of the decided and undecided voters. *Political Psychology*, 29, 369-38.
- Bargh, J.A. (1994). The four horsemen of automaticity: Awareness, intention, efficiency, and control in social cognition. W: R.S. Wyer, T.K. Srull (red.), *Handbook of social cognition* (s. 1-40). Hillsdale, NJ: Erlbaum.
- Bargh, J.A., Chaiken, S., Govender, R., Pratto, F. (1992). The generality of the automatic activation effect. *Journal of Personality and Social Psychology*, 62, 893-912.
- Baron, A.S., Banaji, M.R. (2006). The development of implicit attitudes: Evidence of race evaluations from ages 6, 10 & adulthood. *Psychological Science*, 17, 1, 53-58.
- Bem, D.J. (1972). Self-perception theory. W: L. Berkowitz (red.), *Advances in experimental social psychology* (t. 6, s. 1-62). New York: Academic Press.
- Bohner, G., Wanke, M. (2004). *Postawy i zmiana postaw*. Gdańsk: GWP.
- Castelli, L., Carraro, L., Gawronski, B., Gava, K. (2010). On the determinants of implicit evaluations: When the present weighs more than the past. *Journal of Experimental Social Psychology*, 46, 186-191.
- Chaiken, S., Eagly, A.H. (1983). Communication modality as a determinant of persuasion: The role of communicator salience. *Journal of Personality and Social Psychology*, 45, 241-256.
- Chaiken, S., Trope, Y. (1999). *Dual-process theories in social psychology*. New York: Guilford Press.
- Cvencek, D., Meltzoff, A.N., Greenwald, A.G. (2011). Math-gender stereotypes in elementary-school children. *Child Development*, 82, 766-789.
- Davidson, A.R., Jaccard, J.J. (1979). Variables that moderate the attitude-behavior relation: Results of a longitudinal survey. *Journal of Personality and Social Psychology*, 37, 1364-1376.
- Dunton, B.C., Fazio, R.H. (1997). An individual difference measure of motivation to control prejudiced reactions. *Personality and Social Psychology Bulletin*, 23, 316-326.
- Eagly, A.H., Chaiken, S. (1993). *The psychology of attitudes*. Fort Worth, TX: Harcourt-Brace.
- Fazio, R.H. (1986). How do attitudes guide behavior? W: R.M. Sorrentino, E.T. Higgins (red.), *Handbook of motivation and cognition: Foundations of social behavior* (s. 204-243). New York: Guilford Press.
- Fazio, R.H., Sanbomatsu, D.M., Powell, M.C., Kardes, F.R. (1986). On the Automatic Activation of Attitudes. *Journal of Personality and Social Psychology*, 50, 2, 229-238.
- Fazio, R.H., Towles-Schwen, T. (1999). The Mode Model of Attitude-Behavior Processes. W: S. Chaiken, Y. Trope

- (red.), *Dual process theories in social psychology* (s. 97-116). New York: Guilford Press.
- Fishbein, M., Ajzen, I. (1974). Attitudes toward objects as predictors of single and multiple behavioral criteria. *Psychological Review*, 81, 59-79.
- Friese, M., Bluemke, M., Wänke, M. (2007). Predicting voting behavior with implicit attitude measures: The 2002 German parliamentary election. *Experimental Psychology*, 54, 247-255.
- Galdi, S., Arcuri, L., Gawronski, B. (2008). Automatic mental associations predict future choices of undecided decision-makers. *Science*, 321, 1100-1102.
- Greenwald, A.G., Banaji, M.R. (1995). Implicit social cognition: Attitudes, self-esteem, and stereotypes. *Psychological Review*, 102, 4-27.
- Greenwald, A.G., McGhee, D.E., Schwartz, J.L.K. (1998). Measuring individual differences in implicit cognition: The Implicit Association Test. *Journal of Personality and Social Psychology*, 74, 1464-1480.
- Greenwald, A.G., Nosek, B.A. (2001). Health of the Implicit Association Test at Age 3. *Zeitschrift für experimentelle psychologie*, 48, 85-93.
- Hofmann, W., Gschwendner, T., Nosek, B. A., Schmitt, M. (2005). On implicit-explicit consistency: The moderating role of individual differences in awareness and adjustment. *European Review of Social Psychology*, 19, 25-49.
- Johnson, M.H., Dziurawiec, S., Ellis, H., Morton, J. (1991). Newborns' preferential tracking of face-like stimuli and its subsequent decline. *Cognition*, 40, 1-19.
- Jost, J.T., Banaji, M.R. (1994). The role of stereotyping in system-justification and the production of false consciousness. *British Journal of Social Psychology*, 33, 1-27.
- Karpinski, A., Hilton, J.L. (2001). Attitudes and the Implicit Association Test. *Journal of Personality and Social Psychology*, 81, 774-788.
- Kawakami, K., Dovidio, J.F., Moll, J., Hermsen, S., Rassin, A. (2000). Just say no (to stereotyping); effects of training in the negotiation of stereotypic association on stereotype activation. *Journal of Personality & Social Psychology*, 78, 871-888.
- Knutson, K., Wood, J.N., Spampinato, M.V., Grafman, J. (2006). Politics on the brain: an fMRI investigation. *Social Neuroscience*, 1, 1, 25-40.
- Kolańczyk, A. (2009). Procesy świadome a automatyzmy w poznaniu społecznym. W: M. Kofta, M. Kossowska (red.), *Psychologia poznania społecznego. Nowe idee*. Warszawa: Wydawnictwo Naukowe PWN.
- Kraus, S.J. (1995). Attitudes and the prediction of behavior: A meta-analysis of the empirical literature. *Personality and Social Psychology Bulletin*, 21, 58-75.
- Krejtz I., Krejtz K. (2004). Paradoksalne i nie paradoksalne efekty tłumienia utajonych postaw wobec grupy obcej. W: M. Kofta (red.), *Myślenie stereotypowe i uprzedzenia: mechanizmy poznawcze i afektywne* (s. 159-182). Wydawnictwo Instytutu Psychologii PAN, Seria „Monografie psychologiczne”.
- Lodge, M., Taber, Ch. (2005). Implicit affect for political candidates, Parties, and issues: An experimental test of the hot cognition hypothesis. *Political Psychology*, 26, 6, 455-482.
- Maliszewski, N. (2011). *Dynamiczna teoria postaw*. Warszawa: Wydawnictwa Uniwersytetu Warszawskiego.
- Marsh, K.L., Johnson, B.T., Scott-Sheldon, L.A. (2001). Heart versus reason in condom use: Implicit versus explicit attitudinal predictors of sexual behavior. *Zeitschrift für experimentelle psychologie*, 48, 85-93.
- McConnell, A.R., Leibold, J.M. (2001). Relations among the implicit association Test, and explicit measures of racial attitudes. *Journal of Experimental Social Psychology*, 37, 435-442.
- Monteith, M.J., Sherman, J., Devine, P.G. (1998). Suppression as a stereotype control strategy. *Personality and Social Psychology Review*, 2, 63-82.
- Nosek, B.A., Graham, J., Hawkins, C. (2010). Implicit political cognition. W: B. Gawronski, B.K. Payne (red.), *Handbook of implicit social cognition: Measurement, theory, and applications*. New York, NY: Guilford Press.
- Perugini, M. (2005). Predictive models of implicit and explicit attitudes. *British Journal of Social psychology*, 44, 29-45.
- Petty, R.E., Cacioppo, J.T. (1986). The elaboration likelihood model of persuasion. W: J. L. Berkowitz (red.), *Advances in experimental social psychology* (t. 19, s. 123-205). San Diego, CA: Academic Press.
- Petty, R.E., Tormala, Z.L., Brinol, P., Jarvis, W., Blair, G. (2006). Implicit ambivalence from attitude change: An exploration of the PAST Model. *Journal of Personality and Social Psychology*, 90, 21-41.
- Plant, E.A., Devine, P.G. (1998). Internal and external motivation to respond without prejudice. *Journal of Personality and Social Psychology*, 75, 811-832.
- Plessner, H., Betsch, T., Schallies, E., Schwierien, C. (2007). Automatic on-line formation of implicit attitudes towards politicians as a basis for intuitive voting behavior. W: H. Plessner, C. Betsch, T. Betsch (red.), *Intuition in judgment and decision making*. Mahwah, NJ: Lawrence Erlbaum.
- Poehlman, T.A., Uhlmann, E., Greenwald, A.G., Banaji, M.R. (2005). *Understanding and using the Implicit Association Test: III. Meta-analysis of predictive validity*. Nie opublikowany artykuł.
- Ramsey, J.L., Langlois, J.H., Hoss, R.A., Rubenstein, A.J., Griffin, A. (2004). Origins of a stereotype: Categorization of facial attractiveness by 6-month-old infants. *Developmental Science*, 7, 201-211
- Roccatò, M., Zogmaister, C. (2010). Can we improve electoral forecasts using the IAT? A field research. *Political Psychology*, 31, 249-274.
- Roediger, H.L. (1990). Implicit memory: Retention without remembering. *American psychologist*, 45, 1043-1056.
- Roskos-Ewoldsen, D.R., Fazio, R.H. (1992). On the orienting value of attitudes: Attitude accessibility as a determinant of an object's attraction of visual attention. *Journal of Personality and Social Psychology*, 63, 2, 198-211.
- Schacter, D.L. (1987). Implicit memory: History and current status. *Journal of Experimental Psychology: Learning, Memory & Cognition*, 13, 501-518.
- Shwarz, N., Clore, G.L. (1983). Mood, misattribution, and judgments of well-being: Informative and directive functions of affective states. *Journal of Personality and Social Psychology*, 45, 513-523.
- Sinclair, S., Dunn, E., Lowery, B.S. (2005). The relationship between parental racial attitudes and children's implicit prejudice. *Journal of Experimental Social Psychology*, 41, 283-289.

- Smith, E.R., DeCoster, J. (2000). Dual-process models in social and cognitive psychology: Conceptual integration and links to underlying memory systems. *Personality and Social Psychology Review*, 4, 2, 108-131.
- Squire, L.R. (1986). Mechanisms of memory. *Science*, 232, 1612-1619.
- Tesser, A. (1978). Self-generated attitude change. W: L. Berkowitz (red.), *Advances in experimental social psychology* (t. 11, s. 289-338). New York: Academic Press.
- Thomas, W.I., Znaniecki, F. (1918). *The Polish peasant in Europe and America* (tom I i II). New York: Dover Publications.
- Tomaszewski, T. (1975). Człowiek i otoczenie, w: T. Tomaszewski (red.), *Psychologia* (s. 13-36) Warszawa: PWN.
- Tulving, E., Schacter, D.L. (1990). Priming and human memory systems. *Science*, 247, 301-306.
- Wegner, D.M. (1994). Ironic processes of mental control. *Psychological Review*, 101, 34-52.
- Wegner, D.M., Wenzlaff, R.M. (1996). Mental control. W: E.T. Higgins, A. Kruglanski (red.), *Social psychology: Handbook of basic principles* (s. 466-486). New York: Guilford.
- Wicker, A.W. (1969). Attitudes versus actions: the relationships of verbal and overt behavioral responses to attitude objects. *Journal of Social Issues*, 25, 41-78.
- Wilson, T.D., Lindsey, S., Schooler, T.Y. (2000). A model of dual attitudes. *Psychological Review*, 107, 1, 101-126.

