

# IV

---

## DOŚWIADCZENIE NIEISTNIEJĄCEGO. SUGESTYBILNOŚĆ JAKO CECHA INDYWIDUALNA

---

### Abstrakt

W artykule opisano nowy test służący do badania sugestybilności niejawnej, czyli podatności na sugestie w sytuacji, kiedy badany nie zdaje sobie sprawy, że jest obiektem manipulacji (Test Dialogów Emocjonalnych, TDE). Uzyskane dane przemawiają na rzecz zadowalającej rzetelności tego testu, uzyskano też pewne informacje świadczące o jego trafności. Sugestybilność mierzona przez ten test okazała się niezależna od neurotyzmu, ekstrawersji, otwartości na doświadczenie, ugodowości, sumienności, lęku przed negatywną oceną, aprobaty społecznej, poczucia umiejscowienia kontroli oraz inteligencji ogólnej. Testu TDE, wraz z dwoma innymi narzędziami: Skalą Sugestybilności Sensorycznej Gheorghiu, badającą podatność na złudzenia sensoryczne, oraz Skalą Sugestybilności Gudjonssona, badającą skłonność do popełniania błędów pamięciowych pod wpływem sugestii, użyto do analiz demonstrujących możliwość istnienia ogólnego czynnika sugestybilności niejawnej.

### 1. Wprowadzenie

Badania nad sugestią prowadzone były niezwykle intensywnie w początkach psychologii naukowej, to jest na przelomie wieku XIX i XX. Pojęcie sugestii było wtedy niemal centralnym konstruktem w psychologii i zajmowali się nią niemal wszyscy znaczący psychologowie, np. Freud (1920/1976), James (1896), Wundt (1892), Binet (1900) czy McDougall (1908). Później, wraz z rozwojem psychoanalizy i behawioryzmu, które nie interesowały się sugestią (choć z różnych powodów), pojęcie to zniknęło

z psychologii niemal całkowicie. Obecnie stanowi znowu znaczący jej dział, zwłaszcza w trzech obszarach: psychologii sądowej, badającej wpływ różnego rodzaju jawnych i niejawnych, świadomych i nieświadomych, werbalnych i niewerbalnych sugestii stosowanych przez przesłuchującego i wpływu takich sugestii na jakość uzyskiwanych zeznań; w badaniach nad hipnozą oraz w badaniach nad efektem placebo.

Z punktu widzenia badań nad doświadczeniem indywidualnym sugestia stanowi zjawisko interesujące, ponieważ skutkiem jej oddziaływania może być doświadczenie zjawisk, które realnie nie istnieją. Proste eksperymenty wykazują, że pod wpływem odpowiednio skonstruowanych sugestii badani mogą na przykład doświadczać wrażeń zmysłowych nieistniejących bodźców (Gheorghiu, Netter i Tichi, 1989), „przypominać” sobie nieprawdziwe informacje i nigdy nie przeżyte epizody z własnego życia (pionierskie badania: Loftus i Palmer, 1974; Loftus, Miller i Burns, 1978), a nawet doświadczać poprawy zdrowia pod nieobecność autentycznego leku (Lundh, 2000). Co więcej, podatność na subiektywne „doświadczenie” zjawisk, które są tylko zasugerowane, czyli podatność na uleganie sugestiom, może być rozumiana jako względnie stała cecha osobowa, zwana sugestybilnością. Można więc badać strukturę tej cechy (poszukując np. różnych obejmowanych przez nią czynników) oraz jej korelaty.

Celem niniejszego artykułu jest przedstawienie nowego narzędzia służącego do badania sugestybilności, nazwanego Testem Dialogów Emocjonalnych (TDE). Zostaną zaprezentowane wyniki badań dotyczących właściwości psychometrycznych tego narzędzia oraz jego korelatów. Oprócz tego, narzędzie to, wraz z dwoma innymi, zostało wykorzystane w celu weryfikacji hipotezy dotyczącej struktury czynnikowej sugestybilności, a mianowicie hipotezy postulującej istnienie czynnika sugestybilności niejawnej.

Przed szczegółowym przedstawieniem tej hipotezy niezbędne jest zdefiniowanie głównych pojęć używanych w tym artykule. Komentarza wymaga sam termin „sugestybilność”. Słowa tego nie ma w języku polskim i nie ma żadnego innego, które dotyczyłoby indywidualnej podatności na sugestię. Istnieje pojęcie „sugestywność”, lecz odnosi się ono, zarówno w potocznej intuicji, jak i w słownikach, do siły oddziaływania sugestywnego, jakie ktoś albo coś wywiera, a nie do skłonności do ulegania sugestii. *Słownik wyrazów obcych* (Tokarski, 1980), na przykład, podaje, iż „sugestywny” (łac. *suggestivus* = podpowiadający) to „wywierający silny wpływ na czyjeś myśli i wyobraźnię, narzucający komu sposób myślenia, postępowania; przekonujący, zniewalający prawdą przeżycia artystycznego (o dziele sztuki)” (s. 711). Z kolei w *Słowniku poprawnej polszczyzny* (Doroszewski, 1980) czytamy: „sugestywny (sugestywniejszy albo bardziej sugestywny): sugestywny sposób mówienia. Sugestywny w czymś: Umie być sugestywny w motywowaniu”. Aby oszczędzić Czytelnikowi i sobie rozwlekłego terminu „podatność na sugestię” czy też „podatność sugestywna”, w niniejszym tek-

ście na oznaczenie indywidualnej wrażliwości na sugestie używane będzie pojęcie „sugestybilność”, natomiast „sugestywność” będzie oznaczała skuteczność czy też siłę sugestii wywieranej przez kogoś lub przez coś. Tak rozumianą sugestybilność można rozmaicie definiować; na użytek tego artykułu proponuję definicję Eysencka, Arnold i Meili (1975), którzy stwierdzają, że proces sugestii jest „procesem komunikacji, w trakcie którego jedna lub kilka osób powoduje, że inna osoba lub osoby zmieniają (bez racjonalnej refleksji) swoje sądy, opinie, postawy etc. lub zachowania” (s. 1077). Odpowiednio do tego, sugestybilność rozumiana jest jako cecha osobowa odnosząca się do łatwości, z jaką u danej osoby można spowodować ową zmianę sądów, opinii, zachowań etc.

Definicja Eysencka i in. jest wygodna również z tego powodu, że obejmuje zarówno tak zwaną sugestię jawną, jak i niejawną, oraz pośrednią i bezpośrednią. Terminy te pojawiły się, kiedy analizy czynnikowe różnych testów sugestybilności wykazały ponad wszelką wątpliwość, że sugestybilność nie jest jednorodną cechą osobową. Klasyczne badania Eysencka i Furneaux (1945), którzy zastosowali całą baterię różnych testów sugestybilności, wykazały, że należy rozróżnić co najmniej dwa rodzaje sugestybilności: pierwotną (*primary*) i wtórną (*secondary*). Sugestybilność pierwotna, według Eysencka i Furneaux, dotyczy otwartego, nieukrywanego przed osobą badaną wpływu na zachowania motoryczne. Mierzona jest przez takie testy, jak na przykład test „Body Sway”, polegający na tym, że osoba badana stoi, a eksperymentator z naciskiem powtarza przez dłuższy czas sugestie, że osoba badana pochyla się i przewraca; wskaźnikiem sugestybilności jest mierzone w calach odchylenie osoby badanej od pionu (ewentualnie całkowita utrata równowagi). Natomiast sugestybilność wtórna dotyczy percepcji, a nie motoryki, i mierzona jest na przykład testem „Odour Suggestion”, który polega na tym, że osobie badanej pokazuje się małe buteleczki, opatrzone napisami, takimi jak na przykład „Wanilia”, „Jaśmin”, „Kawa” itp. Mówi się osobie badanej, że po zdjęciu korka buteleczka będzie wolno przybliżana do nosa, a zadanie polega na daniu sygnału natychmiast, jeśli tylko poczuje się zapach. Dla zwiększenia wiarygodności testu kilka pierwszych buteleczek rzeczywiście zawiera substancję zapachową, natomiast trzy ostatnie – tylko wodę destylowaną. Liczba reakcji na butelki z wodą jest wskaźnikiem sugestybilności. Zatem, w wypadku badania sugestybilności wtórnej badany nie zdaje sobie sprawy, że jest podmiotem pewnego oddziaływania. Natomiast w testach sugestybilności pierwotnej osoba zazwyczaj zdaje sobie sprawę, że celem eksperymentu jest wyznaczenie jej podatności na różne sugestie. Eysenck i Furneaux (1945) stwierdzili, że testy mierzące te dwa rodzaje sugestybilności tworzą odrębne ortogonalne czynniki.

Obecnie powszechnie akceptowany jest pogląd, że istnieje więcej niż jeden rodzaj sugestybilności, jak również, że poszczególne rodzaje sugestybilności są nieskorelowane z sobą, natomiast równie powszechnie wyraża-

ne są wątpliwości, czy istnieje czynnik sugestybilności wtórnej, taki jak go opisali Eysenck i Furneaux (1945).

Na gruncie teoretycznym podział Eysencka i Furneaux skrytykował Gheorghiu (1966, 1971), wskazując, że ich klasyfikacja jest myląca, ponieważ opiera się na dwóch kryteriach jednocześnie: jawności *versus* niejawności wpływu, oraz motoryczności *versus* sensoryczności sugerowanych zjawisk. Zdaniem Gheorghiu, nie ma powodów, żeby sugestie jawne utożsamiać ze zjawiskami motorycznymi, natomiast niejawne z sensorycznymi. Zamiast tego należy wyróżnić cztery możliwe warianty: sugestie jawne motoryczne, jawne sensoryczne; niejawne motoryczne i niejawne sensoryczne.

Na gruncie empirycznym podstawową przesłanką nakazującą wątpić o prawidłowości klasyfikacji Eysencka i Furneaux (1945) jest fakt, że nikomu jak dotąd nie udało się zreplikować uzyskanych przez nich wyników. Inne badania, w których zastosowano analizę czynnikową, potwierdzały z reguły istnienie czynnika sugestybilności jawnej, ale nie wykazywały czynnika sugestybilności niejawnej (Benton i Bandura, 1953; Duke, 1964; Stukat, 1958; Hammer, Evans i Bartlett, 1963). Co więcej, powtórna analiza czynnikowa, dokonana na macierzy korelacji tetrachorycznych, zamieszczonej w oryginalnym artykule Eysencka i Furneaux, przeprowadzona inną metodą przez Evansa (1967), nie potwierdziła istnienia czynnika sugestybilności wtórnej.

Jedną z przyczyn niemożności wykazania stabilnych korelacji między testami sugestybilności niejawnej mogą być niedoskonałości samych tych testów. Bardzo poważnym problemem jest na przykład brak wystandaryzowanych procedur ich stosowania, co sprawia, że wyniki różnych badań są nieporównywalne z sobą. Wiele z tych testów jest bardzo „wrażliwych” na sposób ich wykonania, a nawet na osobę eksperymentatora. Eysenck (1991) przytacza przykład badań nad testem „Body Sway”, wykonywanym przez dwie jego asystentki. Jedna z nich była wysoką, ładną, bardzo pewną siebie kobietą, przemawiającą stanowczo i budzącą zaufanie. Druga była niską „myszką”, robiącą wrażenie, jakby nieco obawiała się być sam na sam z badanym. Średnie wyniki uzyskiwane przez tę drugą asystentkę były niemal dwa razy niższe niż przez tę pierwszą.

Test „Body Sway” jest bardzo dobrym przykładem trudności z „klasycznymi” testami sugestybilności, zarówno jawnej, jak i niejawnej, ponieważ jest on nie tyle wystandaryzowanym testem, co raczej schematem testu, realizowanym w różnych badaniach w inny sposób. Jak wynika z przeglądu dokonanego przez Gheorghiu (1973), różne realizacje eksperymentalne testu „Body Sway” różniły się pod względem: (1) czasu pomiaru „base-line”, czyli ruchów ciała bez sugestii (pomiar od 20 sek. do 2 min 10 sek.); (2) sposobem wyznaczania diagnostycznego wychylenia ciała (np. różnica między maksymalnym wychyleniem do przodu i do tyłu, różnica między średnim wychyleniem „base-line” a wychyleniem, różnica między maksy-

malnym wychyleniem „base-line” a maksymalnym wychyleniem podczas sugestii itp.; (3) czasem prezentacji sugestii (czas prezentacji od 35 sek. do 2 min 10 sek., albo nawet powtórka całej procedury, jeśli pierwsze dwie minuty nie przyniosły żadnego skutku); (4) sposobem prezentacji sugestii (nagranie albo osobiste wykonanie przez eksperymentatora).

Można też zauważyć, że w niektórych badaniach urządzenie do pomiaru odchylenia ciała było skomplikowaną maszyną, umożliwiającą pomiar ruchów ciała, nóg i głowy. Badany miał oczy zasłonięte przepaską, a sugestia odtwarzana była przez słuchawki z magnetofonu (Netter, Gheorghiu, Hoeme i Tichi, 1987). Na drugim krańcu skomplikowania sytuacji eksperymentalnej można postawić badania, w których badany po prostu stoi z zamkniętymi oczami, a badający odczytuje z kartki procedurę. Można oczekiwać, że w pierwszym sposobie realizacji na wyniki większy wpływ będzie miała lękowość badanego, ponieważ cała sytuacja może budzić lęk. Niewykluczone więc, że w „lękotwórczych” wersjach procedury mogą pojawić się korelacje sugestybilności z lękiem czy neurotyzmem, a w wersji mniej lękotwórczej takie korelacje nie zostaną zaobserwowane. O takich zjawiskach donoszono już w różnych badaniach (por. Eysenck, 1991). Podobne uwagi można poczynić względem wielu innych klasycznych testów sugestybilności, tak jawnej, jak i niejawnej.

Biorąc pod uwagę wszystkie te problemy, w niniejszych badaniach zrezygnowano całkowicie ze stosowania klasycznych testów sugestybilności. Zdecydowano się użyć wyłącznie narzędzi współczesnych, skonstruowanych według obecnych standardów psychometrycznych. Użyto trzech takich narzędzi: Skali Sugestybilności Sensorycznej (Gheorghiu, Hodapp i Ludwig, 1975; Gheorghiu, Netter i Tichi, 1989; Gheorghiu i Hübner, 1992), Skali Sugestybilności Interrogatywnej (Gudjonsson, 1984, 1987, 1997) oraz skonstruowanego przez autora niniejszego artykułu Testu Dialogów Emocjonalnych. Przed jego opisaniem przedstawione zostaną dwa pozostałe narzędzia.

### ■ 1.1. Skala Sugestybilności Sensorycznej

Skala Sugestybilności Sensorycznej (*Sensory Suggestibility Scale*, SSS; Gheorghiu i in., 1975; Gheorghiu i in., 1989; Gheorghiu i Hübner, 1992) jest zestawem urządzeń, które przedstawia się badanemu jako narzędzia do badania wrażliwości na bodźce dotykowe, słuchowe i wzrokowe. W rzeczywistości bodźce, które badany, jak mu się mówi, ma zauważać (albo usłyszeć lub poczuć), można eksponować rzeczywiście, ale można też tylko je pozorować. Osoba badana słyszy, na przykład, dźwięk prądnicy, która, jak jej powiedziano, zasila prądem widoczną żarówkę. Zadaniem osoby badanej jest danie sygnału, skoro tylko zobaczy, że żarówka zaczyna świecić mocniej. Po rozpoczęciu próby osoba badana słyszy, jak prądnica zwią-

sza obroty. W rzeczywistości jednak żarówka świeci nieprzerwanie takim samym światłem. Każda próba trwa 15 sekund; jeśli w tym czasie badany zareaguje, twierdząc, że zauważył pojaśnienie żarówki, zalicza mu się jeden punkt na skali sugestybilności. Cała procedura obejmuje w sumie 24 różne próby diagnostyczne, dotyczące bodźców słuchowych, wzrokowych i dotykowych, oraz 12 prób buforujących, w których rzeczywiście eksponuje się zapowiedziane zjawisko. W całym teście można uzyskać od 0 do 24 punktów. Oprócz tego wskaźnika głównego można również obserwować czas reakcji oraz subiektywne oceny wyrazistości „spoprzeżonego” bodźca. Badanie jest indywidualne i trwa zazwyczaj od 35 do 50 minut.

Skala ta wykazała zadowalającą rzetelność wewnętrzną (od 0,67 do 0,82) oraz międzypółkową (od 0,70 do 0,78) (por. Hübner, 1994). W badaniach korelacyjnych przy użyciu skali SSS wykazano korelacje:

- dodatnie ze skutecznością placebo (Classen, Feingold i Netter, 1983). W badaniach tych osoby sugestybilne reagowały na placebo większą ulgą w bólach głowy niż osoby mało sugestybilne; wysoka sugestybilność łączyła się też z silniejszą reakcją na lek autentyczny;

- dodatnie z podatnością na złudzenia optyczne i akustyczne (Gheorghiu, Netter i Tichi, 1989);

- dodatnie ze zdolnościami wyobrazeniowymi (Netter, Gheorghiu, Hoeme i Tichi, 1987). Badania te były jednak dość szczególne i polegały na korelowaniu wyników uzyskanych w standardowej procedurze dla skali SSS oraz w procedurze, w której badany ma za zadanie wyobrażać sobie zjawiska sugerowane mu podczas badania skalą SSS;

- dodatnie z tendencją do zgadzania się (Netter i in., 1987);

- dodatnie ze skutecznością treningu autogennego (Hense-Krein, 1981).

## ■ 1.2. Skala Sugestybilności Interrogatywnej (GSS)

Drugim z testów użytych w niniejszych badaniach była Skala Sugestybilności Gudjonssona (*Gudjonsson Suggestibility Scale*, GSS; Gudjonsson, 1984, 1987, 1997; badania nad polską wersją: Polczyk, 2000; Polczyk, w druku). Skala Gudjonssona jest narzędziem przeznaczonym do badania sugestybilności interrogatywnej (*interrogative suggestibility*), definiowanej jako „stopień, w jakim podczas formalnego przesłuchania, mającego postać zamkniętej interakcji społecznej, badany akceptuje informacje komunikowane mu przez przesłuchującego, w wyniku czego na jego odpowiedzi zaczynają mieć wpływ te informacje” (Gudjonsson i Clark, 1986).

Procedurę badania za pomocą tej skali można skrótkowo przedstawić następująco: Osobie badanej czyta się krótkie opowiadanie, a po pewnym czasie zadaje serię pytań dotyczących tego opowiadania. Część spośród tych pytań subtelnie wprowadza w błąd; na przykład, zadaje się pytanie: „Czy okulary kobiety uległy stłuczeniu w walce?” W rzeczywistości w histo-

ryjce nie było mowy o stłuczeniu okularów, ani nawet o tym, że kobieta nosiła okulary. Jeśli badany powie, że okulary się stłukły, to traktuje się to jako skutek sugestii zawartej w pytaniu i zalicza punkt do wskaźnika ulegania sugestii (tzw. Yield 1). Pytań jest w sumie 20, z tego pięć „buforujących”, tzn. odnoszących się w sensowny sposób do historyjki; mają one za zadanie utrudnienie zorientowania się, do czego służy całe badanie. Po zadaniu wszystkich 20 pytań badanemu mówi się, że zrobił dużo błędów, że w związku z tym trzeba powtórzyć wszystkie pytania jeszcze raz, i aby tym razem badany starał się odpowiadać dokładniej. Następnie zadaje się wszystkie pytania jeszcze raz i tym razem rejestruje się każdą **zmianę** odpowiedzi. Suma zmian odpowiedzi daje tzw. wskaźnik Shift, czyli wskaźnik skłonności do zmiany swoich zeznań pod wpływem negatywnej informacji zwrotnej. Dodatkowo można zarejestrować liczbę odpowiedzi akceptujących sugestię po udzieleniu negatywnej informacji zwrotnej, uzyskując wskaźnik Yield 2. Można też zsumować liczbę punktów we wskaźnikach Yield 1 oraz Shift i uzyskać w ten sposób ogólny wskaźnik sugestybilności interogatywnej.

W przeciwieństwie do różnych innych testów sugestybilności, które zazwyczaj nie korelują z cechami osobowości mierzonymi techniką kwestionariusza (Gheorghiu, 1989), w wypadku skal Gudjonssona wykazano wiele takich korelatów. Spośród tych efektów, które bywały najczęściej replikowane, można wymienić: ujemne korelacje z inteligencją i pamięcią (Gudjonsson, 1988b, 1990; Gudjonsson i Clare, 1995); dodatnie z lękiem (Gudjonsson, 1988a; Hansdottir, Thorsteinsson, Kristinsdottir i Ragnarsson, 1990; Smith i Gudjonsson, 1995; Wolfradt i Meyer, 1998) i dodatnie z aprobatą społeczną (Gudjonsson, 1983; Haraldsson, 1985).

### ■ 1.3. Test Dialogów Emocjonalnych (TDE)

Przedstawione powyżej narzędzia w zasadzie wyczerpują dostępną pulę wystandaryzowanych współczesnych narzędzi do diagnozowania sugestybilności niejawnej. W sytuacji niezadowolającej jakości testów „klasycznych” oraz bardzo małej liczby testów, skonstruowanych według współczesnych standardów psychometrycznych, autor niniejszego artykułu podjął próbę wzbogacenia tego skromnego arsenału metod badawczych poprzez skonstruowanie narzędzia do badania sugestybilności dotyczącej „wyższych” czynności mentalnych, a mianowicie szczególnego rodzaju oceniania pewnego materiału.

Konstruując nowe narzędzie, sugestybilność rozumiano jako **skłonność do zmiany swoich ocen pod wpływem informacji niezawartej w materiale, który ma być oceniany**. Ocenianym materiałem są napisane dialogi par osób; ocena (czyli zadanie osób badanych) polega na wskazaniu, która z dwóch osób ujawnia w swoich wypowiedziach emocje nega-

tywne, takie jak agresja, wrogość, nieprzyjaźń itp. Instrukcja dla osób badanych stwierdza, że zadanie polega na rozpoznawaniu, która osoba ujawnia emocje negatywne, takie jak agresja, wrogość czy nieprzyjaźń. Ta instrukcja jest właśnie „informacją dodatkową”, wprowadzającą element sugestii, ponieważ obiektywnie rzecz biorąc, dialogi zawarte w teście w większości przypadków nie „zawierają” żadnej agresji.

Według założeń autora, sytuacja wygląda zatem tak: osoby badane otrzymują napisane dialogi. Dowiadują się, że mają rozpoznawać elementy agresji. Prawda jest taka, że nie ma żadnej agresji. Osoby sugestybilne „zasugerują się” jednak informacją dodatkową (skądinąd fałszywą), taką, że dialog ten bada zdolność do wykrywania agresji, po czym zaczną szukać agresji. Te osoby, które dopatrzą się agresji tam, gdzie wcale jej nie ma, będą właśnie osobami podatnymi na sugestię. Badani dokonują oceny każdej osoby w każdym dialogu w 5-stopniowej skali Likerta od 0 – „Brak agresji” do 4 – „Bardzo silna agresja”.

Oceny, czy dany dialog zawiera „obiektywne” elementy agresji, dokonywali sędziowie kompetentni – siedmiu pracowników Instytutu Psychologii UJ. Do ostatecznej wersji testu weszło 15 dialogów, co do których wszyscy sędziowie byli zgodni, że „obiektywnie” nie zawiera on żadnych elementów agresji, nawet w najmniejszym stopniu, oraz cztery dialogi buforujące, zawierające „obiektywne” ślady negatywnych emocji. Oto przykładowy dialog z tego testu:

**A:** Jeśli dobrze rozumiem, masa efektywna elektronu może być ujemna?

**B:** Właśnie. Ujemnej masie efektywnej odpowiada, mówiąc językiem mechaniki klasycznej, przyspieszenie w kierunku przeciwnym do kierunku działania siły. Z różnych względów wygodniej jest wówczas mówić o dziurach zamiast o elektronach, czyli o cząstkach mających dodatni ładunek i dodatnią masę efektywną.

**A:** I, jeśli dobrze rozumiem, wielkości te co do wartości bezwzględnej są równe odpowiednim wartościom dla elektronu?

**B:** I o to właśnie chodzi (cały test jest dostępny u autora).

Badania opisywane w niniejszym artykule miały trzy cele. Po pierwsze, wstępne zbadanie właściwości psychometrycznych testu TDE, a w szczególności analizę jego rzetelności (w sensie zgodności wewnętrznej) oraz trafności diagnostycznej (przez wyznaczenie korelacji z istniejącymi narzędziami do badania sugestybilności). Po drugie, zbadanie korelacji testu TDE z niektórymi cechami osobowości, a mianowicie pięcioma wymiarami z pięcioczynnikowego opisu osobowości (w wersji Costy i McCrae, 1989), a także z aprobatą społeczną (czyli nasileniem potrzeby przedstawiania się w dobrym świetle), poczuciem umiejscowienia kontroli, lękiem przed negatywną oceną oraz inteligencją ogólną. Po trzecie, weryfikacja hipotezy dotyczącej tego, że sugestybilność niejawną jednak istnieje jako jednolity czynnik. Możliwe jest mianowicie, że brak związku między różnymi narzę-

dziami przeznaczonymi do badania sugestybilności wtórnej i/lub niejawnej, obserwowany w dawniejszych badaniach, spowodowany jest bardzo niską rzetelnością tych narzędzi. Użyte w opisywanych w tym artykule trzy testy sugestybilności niejawnej spełniają współczesne kryteria dotyczące rzetelności. Postawiono więc hipotezę, że te trzy testy będą z sobą korelować dodatnio.

**2.1.1.1.**

## 2. Metoda

### 2.1. Analiza właściwości psychometrycznych skali TDE

#### 2.1.1. Osoby badane i procedura

Skalą TDE przebadano ogółem 257 osób, studentów różnych kierunków krakowskich uczelni (poza psychologią), w tym 162 kobiety i 95 mężczyzn (średnia wieku wynosiła 22,33,  $s = 3,07$ ). Część osób badanych zwerbowano do badań poprzez ogłoszenia o możliwości wzięcia udziału w badaniach w zamian za możliwość poznania swoich wyników w różnych testach osobowości, inteligencji i pamięci. Pozostałe osoby nie były ochotnikami, ponieważ eksperymentator pojawiał się na zajęciach studentów i proponował wzięcie udziału w badaniach polegających na wypełnieniu różnych kwestionariuszy, uzyskując zazwyczaj zgodę wszystkich osób na wypełnienie testów. Część badanych (79 osób, czyli 30,74%) otrzymywała wynagrodzenie w wysokości od 13 do 25 zł. Te różne sposoby werbowania wynikały stąd, że pulę osób do badań właściwości skali TDE utworzono przez zgromadzenie danych wszystkich osób, które wypełniały skalę TDE jako fragment różnych eksperymentów.

#### 2.1.2. Wyniki

Na wstępie sprawdzono, czy istnieją różnice w średnich wynikach oraz wariancjach dla grup osób werbowanych do badań w różny sposób, w szczególności sprawdzono różnice między ochotnikami oraz nieochotnikami, a także różnice między osobami opłacanymi i nieopłacanymi za udział w badaniach. Nie stwierdzono żadnych istotnych statystycznie różnic, więc w dalszych badaniach całą próbę traktowano jako całość. Nie stwierdzono także żadnych różnic międzypłciowych, zatem opisy psychometryczne przedstawiono bez rozbicia na płeć.

Uzyskano następujące wskaźniki rzetelności wewnętrznej i międzypółkowej dla skali TDE: Alfa Cronbacha: 0,87; wskaźnik rzetelności międzypółkowej Guttmana: 0,73; wskaźnik międzypółkowy Spearmana-Browna: 0,73. Wskaźniki te można uznać za zadowalające.

Przeprowadzono następnie analizy mocy dyskryminacyjnej poszczególnych pozycji oraz dla każdej pozycji obliczono wskaźnik Alfa Cronbacha, jaki skala miałaby, gdyby nie było w niej danej pozycji. Wyniki, wraz ze średnimi i odchyleniami standardowymi dla poszczególnych pozycji, zawarte są w tabeli 1.

Tabela 1

Średnie, odchylenia standardowe, minima i maksima dla poszczególnych pozycji Testu Dialogów Emocjonalnych, rzetelności testu po usunięciu danej pozycji i korelacje pozycji z wynikiem ogólnym

Lp.	Średnia pozycji	Odchylenie standardowe pozycji	Minimum	Maksimum	Alfa Cronbacha po usunięciu pozycji	Korelacja pozycji z wynikiem ogólnym
Pozycja 1	0,66	0,66	0	3	0,8684	0,361
Pozycja 2	0,67	0,67	0	3	0,8682	0,368
Pozycja 3	0,80	0,88	0	3	0,8713	0,314
Pozycja 4	0,64	0,69	0	3	0,8666	0,421
Pozycja 5	0,64	0,74	0	3	0,8644	0,491
Pozycja 6	0,98	0,91	0	4	0,8671	0,422
Pozycja 7	0,78	0,85	0	3	0,8641	0,491
Pozycja 8	0,92	1,01	0	4	0,8621	0,541
Pozycja 9	1,48	1,01	0	4	0,8586	0,620
Pozycja 10	0,77	1,00	0	4	0,8612	0,577
Pozycja 11	0,69	0,74	0	3	0,8660	0,437
Pozycja 12	1,86	0,92	0	4	0,8652	0,478
Pozycja 13	1,24	1,00	0	4	0,8615	0,554
Pozycja 14	0,86	0,87	0	4	0,8612	0,578
Pozycja 15	1,57	0,95	0	4	0,8635	0,507
Pozycja 16	1,18	1,10	0	4	0,8662	0,440
Pozycja 17	1,03	0,89	0	4	0,8618	0,560
Pozycja 18	1,67	0,93	0	4	0,8638	0,497
Pozycja 19	0,33	0,71	0	4	0,8654	0,465

Jak widać w powyższej tabeli, średnie dla poszczególnych pozycji wskazują, że badani najczęściej dopatrywali się w poszczególnych dialogach „słabej agresji” (skala ocen dla każdego dialogu rozciągała się od 0 – „Brak agresji” do 4 – „Bardzo silna agresja”). Widać również, że w wypadku każdego dialogu zdarzały się osoby badane, dopatrujące się w nim silnej agresji, a w dwunastu dialogach nawet bardzo silnej agresji. Można więc uznać, że sugestia zawarta w instrukcji dla badanych spełniła swój cel.

Moc dyskryminacyjna wszystkich pozycji, obliczona jako korelacja pozycji z wynikiem ogólnym, była dla wszystkich pozycji wyższa od 0,3, można więc uznać, że spełnia wymagane minimum, za które uznano 0,3. Po usu-

nięciu pozycji trzeciej wskaźniki rzetelności nieco się polepszyły, wynosząc: Alfa Cronbacha: 0,871; wskaźnik rzetelności międzypółwkowej Guttmana: 0,752; wskaźnik międzypółwkowy Spearmana-Browna: 0,757.

Warto zwrócić uwagę na pytania nr 9, 12, 13 i 18. Miały one spełniać wyłącznie „buforującą” rolę, czyli uwiarygodniać cały test, ponieważ zdaniem sędziów kompetentnych można się było w nich „obiektywnie” dopatrzeć agresji i nieprzyjaźni. Jednak, jak widać w powyższej tabeli, mają one dobre wskaźniki mocy dyskryminacyjnej, a po ich usunięciu rzetelność całego narzędzia pogorszyłaby się. Średnie szacunki agresji są wprawdzie dla tych pytań wyższe, jednak generalnie wskaźniki mocy dyskryminacyjnej oraz analizy rzetelności po usunięciu pytania ewidentnie wskazują, że mierzą one to samo, co reszta skali. Innymi słowy, osoba podatna na sugestię uzyskuje wyższe wyniki w całej skali, ale również pytania „obiektywnie zawierające agresję” szacuje wyżej.

Aby zweryfikować hipotezę, że pytania buforujące mierzą tę samą cechę co pozostałe pytania skali, przeprowadzono konfirmacyjną analizę czynnikową, testując model dwuczynnikowy z dwoma czynnikami skorelowanymi, gdzie jeden czynnik tworzony był przez 15 pozycji „niezawierających agresji”, a drugi przez cztery pozycje „zawierające ślady agresji”. Uzyskane wyniki wskazywały na bardzo złe dopasowanie ( $\chi^2$  kwadrat = 579,36,  $df$  = 151,  $p$  < 0,001; GFI = 0,744; AGFI = 0,677, unormowany i nieunormowany indeks Bentlera-Bonetta odpowiednio 0,642 i 0,665) i nakazywały zdecydowanie odrzucić model postulujący, że skala TDE obejmuje dwa czynniki (rozwiązanie dla modelu dwuczynnikowego z czynnikami nieskorelowanymi okazało się jeszcze gorsze). W związku z tym w przedstawionych poniżej analizach korelacyjnych wskaźnik ogólny utworzono poprzez zsumowanie wszystkich pytań, włącznie z buforującymi. W takiej wersji skali minimalny wynik wynosi zero, a maksymalny 76 punktów; w badaniach uzyskano średnią  $\bar{x}$  = 18,54,  $s$  = 9,07, minimum równe jeden punkt oraz maksimum równe 49 punktów. Rozkład wyników był zbliżony do normalnego, z widoczną lekką prawoskośnością.

## ■ 2.2. Analizy korelacyjne

### □ 2.2.1. Osoby badane

Przebadano ogółem 80 studentów różnych kierunków, poza psychologią, w tym 56 kobiet i 24 mężczyzn. Średni wiek badanych wynosił 22,4 roku ( $s$  = 3,63). Wszyscy badani to ochotnicy, którzy przybyli na badania dzięki ogłoszeniom informującym, że można wziąć udział w eksperymentach psychologicznych i w zamian za to poznać swoje wyniki w testach inteligencji i osobowości. Udział w badaniach nie był odpłacany.

### □ 2.2.2. Testy i kwestionariusze

W badaniach korelacyjnych wykorzystano następujące testy:

1. Kwestionariusz Costy i McCrae – NEO-Five Factor Inventory (NEO-FFI) (Costa & McCrae, 1989; polska adaptacja: Zawadzki, Szczepaniak i Strelau, 1995).

2. Skala Lęku przed Negatywną Oceną – wersja skrócona (Fear of Negative Evaluation Scale – brief version) (Leary, 1983; polskie tłumaczenie: Polczyk, manuskrypt niepublikowany). Skala ta stanowi skróconą wersję kwestionariusza Watsona i Frienda (1969) i mierzy lęk przed negatywną oceną definiowany jako „zatraskanie o to, jak jest się ocenianym przez innych, oraz oczekiwanie, że będzie się ocenianym negatywnie” (s. 449).

3. Skala Aprobaty Społecznej (The Marlowe-Crowne Social Desirability Scale) (Crowne & Marlowe, 1960; polska adaptacja: Siuta, 1989).

4. Test Matryc Progresywnych Ravena (The Raven's Progressive Matrices) (Raven, Court, i Raven, 1983).

5. Skala Umiejscowienia Poczucia Kontroli (Locus of Control Scale) (Rotter, 1966; polskie tłumaczenie: S. Geller, manuskrypt niepublikowany).

### □ 2.2.3. Procedura

Badanych testowano indywidualnie. Test TDE wypełniany był przez badanych jako fragment szerszego eksperymentu. Badani dowiadywali się, że biorą udział w eksperymencie dotyczącym różnych cech osobowości oraz funkcjonowania pamięci i inteligencji. Całość badań trwała około 1,5 godziny; kolejność testów była losowo zmieniana dla poszczególnych badanych; test TDE wykonywany był przez różnych badanych w różnych momentach procedury.

### □ 2.2.4. Wyniki

Wyniki analiz korelacyjnych zawarte są w tabeli 2.

Tabela 2

Korelacje między Testem Dialogów Emocjonalnych a cechami osobowości

Cechy osobowości	TDE
inteligencja	,03
neurotyzm	,13
ekstrawersja	-,05
otwartość	-,20
ugodowość	-,22
sumienność	,13
lęk przed negatywną oceną	,16
aprobata społeczna	-,06
umiejscowienie kontroli	-,09

Jak widać, nie uzyskano istotnej statystycznie korelacji między wynikami w skali TDE i żadną z badanych cech osobowych.

W celu weryfikacji hipotezy postulującej istnienie ogólnego czynnika sugestybilności niejawnej, wykonano analizy korelacji między wszystkimi testami sugestybilności, wykorzystując w tym celu osoby badane z obu powyżej opisanych próbek. Wyniki zawarte są w tabeli 3.

Tabela 3

Interkorelacje pomiędzy wszystkimi wskaźnikami sugestybilności (N = 195 do 211)

Wskaźniki	SSSOB	SSSUB	YIELD 1	YIELD 2	SHIFT	GSS
TDE	,23**	,17*	,02	,11	,13	,09
SSSOB		,72**	,17*	,19*	,18*	,21*
SSSUB			,16*	,21*	,26**	,26**
YIELD 1				,70**	,33**	,83**
YIELD 2					,70**	,86**
SHIFT						,80**

Oznaczenia:

TDE: wyniki w Teście Dialogów Emocjonalnych

SSSOB: obiektywny wskaźnik sugestybilności w skali sugestybilności sensorycznej (liczba reakcji)

SSSUB: średnie subiektywne oceny „wyrazistości spostrzeżenia” w skali sugestybilności sensorycznej

YIELD 1: liczba odpowiedzi akceptujących sugestię przed negatywną informacją zwrotną w skali sugestybilności interrogatywnej

YIELD 2: liczba odpowiedzi akceptujących sugestię po negatywnej informacji zwrotnej w skali sugestybilności interrogatywnej

SHIFT: liczba zmian odpowiedzi po negatywnej informacji zwrotnej w skali sugestybilności interrogatywnej

GSS: ogólny wskaźnik sugestybilności w skali sugestybilności interrogatywnej (suma YIELD 1 i SHIFT)

\*  $p < 0,01$

\*\*  $p < 0,001$

Jak widać, wyniki w skali TDE korelują dodatnio z obydwoma wskaźnikami skali SSS: liczbą reakcji i subiektywnymi oszacowaniami „wyrazistości bodźca”. Skala TDE nie korelowała natomiast istotnie z żadnym ze wskaźników sugestybilności interrogatywnej. Obydwa wskaźniki skali SSS korelowały dodatnio z wszystkimi wskaźnikami skali GSS oraz, jak już wspomniano, ze skalą TDE. Wartości uzyskanych współczynników korelacji między poszczególnymi testami były raczej niskie i oscyływały od  $r = 0,17$  do  $r = 0,26$ .

### □ 3. Dyskusja

Jak wynika z przedstawionych analiz rzetelności wewnętrznej skali TDE, narzędzie to odznacza się zadowalającą rzetelnością wewnętrzną. Do wyniku ogólnego postanowiono dołączać również pytania buforujące, ponieważ, jak opisano powyżej, korelują one wysoko z wynikiem ogólnym, a po ich wyłączeniu rzetelność całego testu byłaby mniejsza. Nie tworzą one także odrębnego czynnika.

Trafność testu TDE została w pewnej mierze wykazana poprzez uzyskanie dodatniej korelacji między tym testem a skalą SSS. Jednak korelacja ta, choć statystycznie istotna, była raczej słaba. Jest ona pewnym potwierdzeniem trafności diagnostycznej testu TDE w tym sensie, że stanowi empiryczną demonstrację jego związku z innym narzędziem mierzącym sugestybilność. Jasne jednak jest, że sugestybilność sensoryczna i sugestybilność mierzona przez test TDE stanowią raczej odrębne i nisko tylko skorelowane rodzaje sugestybilności.

Sugestybilność mierzona przez test TDE okazała się niezależna od głównych cech osobowości, mierzonych przez test Wielkiej Piątki, jak również od inteligencji ogólnej, lęku przed negatywną oceną, poczucia umiejscowienia kontroli i potrzeby uzyskiwania aprobaty społecznej. Są to wyniki typowe; jak już wspomniano, zdecydowana większość narzędzi do mierzenia sugestybilności, tak niejawniej, jak i jawnej, na przykład podatności hipnotycznej, z reguły nie wykazuje związku z cechami osobowości. Jedyńm wyjątkiem wydaje się skala sugestybilności sensorycznej Gudjonssona. Zatem, ogólnie mówiąc, mechanizmy odpowiedzialne za uleganie sugestiom nie wydają się zależeć od struktury osobowości. Wyznaczniki ulegania sugestiom wymagają dopiero zbadania.

Nie uzyskano korelacji między wynikami w teście TDE a żadnym ze wskaźników skal GSS. Może to oznaczać, że sugestybilność mierzona przez TDE jest cechą osobową w dużej mierze niezależną od sugestybilności iter-

rogatywnej, mierzonej przez skalę GSS. Możliwe więc jest, że mechanizmy odpowiedzialne za powstawanie złudzeń pamięciowych są inne niż te, które powodują spostrzeganie nieistniejącej agresji. Z drugiej strony, sugestybilność interrogatywna korelowała istotnie z sugestybilnością mierzoną przez test SSS, trudno więc o jednoznaczną interpretację. Ogólnie można stwierdzić, że spośród trzech możliwych związków: między wskaźnikami SSS i GSS, SSS i TDE, oraz GSS i TDE, udało się wykazać dwa pierwsze. Stanowi to słabe, ale jednak pewne poparcie na rzecz tezy o związkach między różnymi rodzajami sugestybilności niejawnej i, pośrednio, o istnieniu ogólnego czynnika sugestybilności niejawnej, czyli tendencji do ulegania ukrytym sugestiom różnego rodzaju.

Podsumowując, można stwierdzić, że zaproponowane nowe narzędzie – Test Dialogów Emocjonalnych – jest skalą o zadawalającej rzetelności wewnętrznej, pewne dane przemawiają też na rzecz jego trafności. Cecha mierzona przez tę skalę nie wykazuje zależności od źródłowych cech osobowych ani od lęku przed negatywną oceną, od aprobaty społecznej, poczucia umiejscowienia kontroli oraz inteligencji ogólnej. Wzorec interkorelacji uzyskany pomiędzy trzema różnymi narzędziami do badania sugestybilności jest w dużej mierze zgodny z hipotezą postulującą istnienie ogólnego czynnika sugestybilności niejawnej, czyli podatności na sugestie w sytuacji, kiedy oddziaływanie sugestii jest ukryte.