

MOTYWACYJNE MECHANIZMY
EFEKTU
DEZINFORMACJI

Malwina Szpitalak

MOTYWACYJNE MECHANIZMY
EFEKTU
DEZINFORMACJI

Wydawnictwo
Uniwersytetu
Jagiellońskiego

Publikacja finansowana przez Uniwersytet Jagielloński ze środków Instytutu Psychologii oraz środków na Działalność Statutową Wydziału Filozoficznego

RECENZENT

dr hab. Romuald Polczyk

PROJEKT OKŁADKI

Jadwiga Burek

© Copyright by Malwina Szpitalak & Wydawnictwo Uniwersytetu Jagiellońskiego
Wydanie I, Kraków 2012
All rights reserved

Niniejszy utwór ani żaden jego fragment nie może być reprodukowany, przetwarzany i rozpowszechniany w jakikolwiek sposób za pomocą urządzeń elektronicznych, mechanicznych, kopiujących, nagrywających i innych oraz nie może być przechowywany w żadnym systemie informatycznym bez uprzedniej pisemnej zgody Wydawcy.

ISBN 978-83-233-3343-2



www.wuj.pl

Wydawnictwo Uniwersytetu Jagiellońskiego
Redakcja: ul. Michałowskiego 9/2, 31-126 Kraków
tel. 12-631-18-81, tel./fax 12-631-18-83
Dystrybucja: tel. 12-631-01-97, tel./fax 12-631-01-98
tel. kom. 506-006-674, e-mail: sprzedaz@wuj.pl
Konto: PEKAO SA, nr 80 1240 4722 1111 0000 4856 3325

Dla Rodziców

Spis treści

Cel i przedmiot badań	13
Rozdział 1. Efekt dezinformacji – definicja, wyznaczniki oraz mechanizmy leżące u jego podłoża	15
1.1. Definicja i eksperymentalne operacjonalizacje efektu dezinformacji	15
1.2. Wyznaczniki wielkości efektu dezinformacji	18
1.3. Mechanizmy efektu dezinformacji	19
1.3.1. Mechanizmy pamięciowe.....	20
1.3.2. Mechanizmy pozapamięciowe	26
1.4. Umieszczenie efektu dezinformacji wśród zniekształceń w funkcjonowaniu pamięci	31
Rozdział 2. Ja jako podstawowy konstrukt związany z aktywnością jednostki	33
2.1. Definicje i ujęcia Ja.....	33
2.1.1. Ja w ujęciu poznawczym.....	34
2.1.1.1. Ja jako schemat	34
2.1.1.2. Ja jako struktura pamięci	35
2.1.1.3. Ja jako (samo)wiedza.....	35
2.1.2. Ja w ujęciu społecznym.....	36
2.1.3. Ja w ujęciu motywacyjnym.....	37
2.2. Klasyfikacje i struktura Ja	38
2.3. Funkcje Ja oraz mechanizmy wpływu Ja na zachowanie	38
2.4. Zaangażowane Ja i jego wpływ na przetwarzanie informacji	39
2.4.1. Definicje zaangażowania Ja	40
2.4.2. Wpływ zaangażowania Ja na procesy poznawcze	41
Rozdział 3. Regulacyjna rola Ja – motywy autoregulacyjne	45
3.1. Definicje i teorie autoregulacji.....	45
3.2. Dobry, spójny, znający siebie, lepszy – główne motywy autoregulacji i ich charakterystyka.....	48
3.2.1. Dobre Ja – charakterystyka motywu autowaloryzacji	49
3.2.1.1. Istota motywu autowaloryzacji.....	49
3.2.1.2. Sposoby realizacji motywu autowaloryzacji	50
3.2.1.3. Motyw autowaloryzacji a samoocena.....	51
3.2.1.4. Funkcje i adaptacyjność motywu autowaloryzacji	52
3.2.2. Spójne Ja – charakterystyka motywu autoweryfikacji.....	53
3.2.2.1. Istota motywu autoweryfikacji.....	53
3.2.2.2. Sposoby realizowania motywu autoweryfikacji	54
3.2.2.3. Funkcje i adaptacyjność motywu autoweryfikacji.....	55

3.2.3. Ja znające siebie – charakterystyka motywu samopoznania.....	56
3.2.4. Lepsze Ja – charakterystyka motywu samonaprawy	57
3.3. Dobre Ja czy spójne Ja? Konflikt poznawczo-afektywny.....	58
Rozdział 4. Samoocena.....	61
4.1. Definicja samooceny.....	61
4.2. Struktura samooceny.....	63
4.2.1. Wysokość samooceny	64
4.2.2. Stabilność samooceny	68
4.2.3. Adekwatność samooceny	68
4.3. Samoocena jawna i utajona.....	69
4.4. Samoocena a motywy Ja.....	70
4.5. Samoocena a akceptacja informacji zwrotnej.....	71
4.6. Koncepcja Romina W. Tafariodiego i Williama B. Swanna (1995, 2001)	72
Rozdział 5. Dysonans poznawczy.....	75
5.1. Teoria dysonansu poznawczego – ujęcie klasyczne Leona Festingera (1957/2007)	77
5.2. Krytyka klasycznej teorii dysonansu poznawczego	78
5.3. Wybrane modyfikacje teorii dysonansu poznawczego	80
5.3.1. Modyfikacja Elliota Aronsona (1968) – teoria zgodności z Ja	80
5.3.2. Modyfikacja Claude’a Steele’a (1988) – teoria autoafirmacji	82
5.3.3. Modyfikacja Eddiego Harmona-Jonesa (1999) – model dysonansu poznawczego oparty na aktywności.....	85
5.3.4. Modyfikacja Jeffa Stone’a i Joela Coopera (2001) – model dysonansu poznawczego oparty na standardach Ja	88
5.4. Sposoby redukowania dysonansu poznawczego	89
5.5. Dysonans poznawczy a samoocena	90
Rozdział 6. Zniekształcenia pamięciowe uwarunkowane mechanizmami autoregulacyjnymi.....	93
6.1. Etapy procesu pamięciowego a zniekształcenia pamięciowe uwarunkowane mechanizmami Ja.....	94
6.2. Empiryczne poparcie dla związków między Ja a zniekształceniami pamięciowymi	95
6.3. Ja a efekt dezinformacji	98
Rozdział 7. Hipotezy badawcze.....	99
7.1. Negatywna informacja zwrotna	99
7.2. Umieszczenie negatywnej informacji zwrotnej	100
7.3. Pozytywna informacja zwrotna.....	101
7.4. Zaangażowanie	102
7.5. Autoafirmacja.....	102
7.6. Samoocena	103
7.7. Efekt wzmocnionej autoafirmacji	103

Rozdział 8. Eksperyment I.....	105
8.1. Metoda	106
8.1.1. Osoby badane.....	106
8.1.2. Materiały	106
8.1.3. Procedura.....	106
8.2. Strategia opisu wyników.....	108
8.3. Opis wyników	109
8.3.1. Weryfikacja hipotez badawczych.....	109
8.3.2. Analizy eksploracyjne	111
8.4. Dyskusja wyników.....	114
8.4.1. Dyskusja dotycząca części weryfikacyjnej	114
8.4.2. Dyskusja dotycząca części eksploracyjnej.....	117
Rozdział 9. Eksperyment II.....	119
9.1. Metoda	120
9.1.1. Osoby badane.....	120
9.1.2. Materiały i procedura	120
9.2. Opis wyników	121
9.2.1. Analizy dotyczące skali samooceny użytej w eksperymentach II i III ...	121
9.2.2. Weryfikacja hipotez badawczych.....	122
9.2.3. Analizy eksploracyjne	125
9.3. Dyskusja wyników.....	128
9.3.1. Dyskusja dotycząca części weryfikacyjnej	128
9.3.2. Dyskusja dotycząca części eksploracyjnej.....	133
Rozdział 10. Eksperyment III	135
10.1. Metoda	136
10.1.1. Osoby badane.....	136
10.1.2. Materiały i procedura.....	136
10.2. Opis wyników	137
10.2.1. Weryfikacja hipotez badawczych.....	137
10.2.2. Analizy eksploracyjne.....	140
10.3. Dyskusja wyników.....	144
10.3.1. Dyskusja dotycząca części weryfikacyjnej	144
10.3.2. Dyskusja dotycząca części eksploracyjnej	148
Rozdział 11. Eksperyment IV	151
11.1. Metoda	152
11.1.1. Osoby badane.....	152
11.1.2. Materiały i procedura.....	152
11.2. Opis wyników	152
11.2.1. Weryfikacja hipotez badawczych.....	152
11.2.2. Analizy eksploracyjne	154
11.3. Dyskusja wyników.....	156
11.3.1. Dyskusja dotycząca części weryfikacyjnej	156
11.3.2. Dyskusja dotycząca części eksploracyjnej.....	157

Rozdział 12. Eksperyment V	159
12.1. Metoda	161
12.1.1. Osoby badane.....	161
12.1.2. Materiały.....	161
12.1.3. Procedura	162
12.2. Opis wyników	163
12.2.1. Weryfikacja hipotez badawczych.....	163
12.2.2. Analizy eksploracyjne.....	168
12.3. Dyskusja wyników.....	171
12.3.1. Dyskusja dotycząca części weryfikacyjnej.....	171
12.3.2. Dyskusja dotycząca części eksploracyjnej	173
Rozdział 13. Eksperyment VI.....	175
13.1. Metoda	176
13.1.1. Osoby badane.....	176
13.1.2. Materiały i procedura.....	176
13.2. Opis wyników	177
13.2.1. Weryfikacja hipotez badawczych.....	177
13.2.2. Analizy eksploracyjne.....	180
13.3. Dyskusja wyników.....	181
13.3.1. Dyskusja dotycząca części weryfikacyjnej.....	181
13.3.2. Dyskusja dotycząca części eksploracyjnej	183
Rozdział 14. Eksperyment VII.....	185
14.1. Metoda	186
14.1.1. Osoby badane.....	186
14.1.2. Materiały i procedura.....	186
14.2. Opis wyników	186
14.3. Dyskusja wyników.....	188
Rozdział 15. Metaanalizy.....	191
Rozdział 16. Dyskusja końcowa.....	195
16.1. Omówienie najważniejszych wyników.....	195
16.2. Słabości przeprowadzonych badań	198
16.3. Propozycja kolejnych badań	199
Literatura cytowana	201

„Istotna rola, jaką Ja odgrywa w kodowaniu i wydobywaniu informacji, w połączeniu z tendencją do widzenia samego siebie w pozytywnym świetle, tworzy podatny grunt do zniekształceń pamięci”.

Daniel L. Schacter (2001/2003, s. 232)

Podziękowania

*Serdecznie dziękuję dr. hab. Romualdowi Polczykowi za serdeczność,
cierpliwość, poświęcony mi czas i ogromną pomoc.*

Cel i przedmiot badań¹

W niniejszej pracy, najogólniej mówiąc, prezentowane są wyniki badań związanych z problematyką uwarunkowań jakości zeznań świadków naocznych, a dokładniej mówiąc, z efektem dezinformacji. Termin ten oznacza zniekształcenia zeznań spowodowane tym, że pomiędzy oglądaniem przez świadka pewnego zdarzenia i zeznawaniem na jego temat docierały do niego błędne informacje na temat tego zdarzenia (dokładniejszą definicję przedstawiono w rozdziale 1).

Przeprowadzono liczne badania dotyczące tego efektu, jego mechanizmów i uwarunkowań (por. Polczyk, 2007; Wright i Loftus, 1998), lukę jednak stanowią analizy związku podatności na dezinformację ze strukturą Ja. Tymczasem zagadnienie to może być ważne, ponieważ dokładność zeznań świadka z pewnością nie zależy wyłącznie od jakości jego pamięci. Zachowanie w sytuacji zeznawania jest wypadkową działania (w tym interakcji) czynników zarówno o charakterze poznawczym (np. przetwarzanie informacji, odpamiętywanie), społecznym (np. interakcja z przesłuchującym, autoprezentacja świadka), jak i motywacyjnym (np. dążenie do składowania zeznań w określony sposób, chęć współpracy z organem prawnym).

W szczególności na jakość zeznań i uleganie dezinformacji wpływ może mieć dążenie do ochrony Ja. Na podstawie wielu badań i analiz wiadomo jest, że Ja odgrywa istotną rolę w procesach pamięciowych (Bartlett, 1932/1995; Kihlstrom, Beer i Klein, 2003; Rogers, Kuiper i Kirker, 1977; Schulman, 1974; Styśko, 2005). Udowodniono np. (Markus, 1977), że osobiste znaczenie nadawane przez podmiot odbieranym informacjom wpływa na sposób ich przetwarzania i zapamiętywania. Daniel L. Schacter (2001/2003) z kolei mówi o „egocentrycznych” zniekształceniach procesów pamięciowych, czyli tych uwarunkowanych strukturą i dynamiką Ja jednostki.

Zniekształcenia zeznań świadków mogą zatem wynikać w dużym stopniu z odnoszenia odebranych i zakodowanych w trakcie zdarzenia informacji do własnego Ja. Osoby zeznające często wystawione są na odbiór informacji zagrażających ich samoocenie. Może to nastąpić w momencie samego zdarzenia, które będzie przedmiotem zeznań, w związku z czym już na etapie kodowania informacji może dojść do zniekształceń służących utrzymaniu stabilnego obrazu własnej osoby. Podobne zjawisko może także zachodzić w fazie przechowywania i wydobywania informacji z pamięci. Ogólnie zatem mówiąc, struktura Ja, angażując system poznawczy w szereg procesów autoregulacyjnych, jest potencjalnym „generatorem” zniekształceń pamięciowych (por. np. Conway i Ross, 1984), chociaż może też facylitować

¹ Praca przygotowana została w ramach realizacji grantu promotorskiego nr N N106 052637 z funduszy Ministerstwa Nauki i Szkolnictwa Wyższego.

procesy pamięciowe, np. w przypadku informacji odnoszonych do Ja, niemających zagrażającego charakteru (por. Bellezza, 1984).

Biorąc pod uwagę potencjalne znaczenie, jakie procesy związane z Ja, w szczególności z jego ochroną, mogą mieć dla jakości zeznań świadków, oraz fakt szczupłości czy raczej wręcz nieistnienia badań tego dotyczących w literaturze przedmiotu, niniejsze opracowanie postanowiono poświęcić tym zagadnieniom. Wykonane eksperymenty dotyczyły wpływu czynników związanych z Ja na uleganie dezinformacji. Dokładniej mówiąc, sprawdzano wpływ pozytywnej i negatywnej informacji zwrotnej dotyczącej funkcjonowania Ja, zaangażowania w sprawę, autoafirmacji oraz samooceny. Bardzo istotną częścią wykonanych badań była próba skonstruowania metody uodparniania na dezinformację. Eksperymenty tego dotyczące można potraktować jako badania aplikacyjne, a pozostałe – jako badania podstawowe, które mogą dostarczyć nowych informacji na temat wyznaczników i mechanizmów efektu dezinformacji.

Najistotniejsze cele niniejszej książki można streścić w następujących punktach:

- 1) zreplikowanie efektu dezinformacji;
- 2) zbadanie wpływu tendencji do obrony Ja przed zagrażającą informacją na podatność na dezinformację;
- 3) sprawdzenie, czy umożliwienie dokonania autoafirmacji wpływa na podatność na dezinformację (w tym w połączeniu z negatywną i pozytywną informacją zwrotną);
- 4) sprawdzenie, czy podanie pozytywnej informacji zwrotnej dotyczącej funkcjonowania pamięci podmiotu uodporni go na dezinformację;
- 5) podjęcie próby opracowania metody uodparniania na dezinformację, polegającej na połączeniu autoafirmacji oraz pozytywnej informacji zwrotnej.

Książka uporządkowana jest w następujący sposób: najpierw streszczony został istniejący stan wiedzy na temat efektu dezinformacji (rozdział 1). Następnie przedstawiono rozważania na temat struktury Ja jako podstawowego nadrzędnego pojęcia stanowiącego zaplecze teoretyczne dla wykonanych badań (rozdział 2). W rozdziale 3 przedstawiono motywy autoregulacyjne, spośród których dwa (motyw autowaloryzacji i autoweryfikacji) były analizowane w wykonanych eksperymentach. Rozdział 4 dotyczy samooceny, ponieważ w wykonanych eksperymentach manipulacje obliczone na jej zagrożenie stanowiły środek do wzbudzenia motywów autoregulacyjnych. Samoocena pełni też ważną rolę w założeniach teoretycznych przeprowadzonych badań. Rozdział 5 z kolei dotyczy zjawiska dysonansu poznawczego, ponieważ pojęcie to stanowi zasadniczy element postawionych hipotez (założono, że przywracanie zagrożonej samooceny związane jest z tendencją do redukcji dysonansu poznawczego) oraz mechanizm, za pomocą którego indukowano stan zagrożenia Ja. Wreszcie rozdział 6 zawiera streszczenie badań i analiz teoretycznych dotyczących zniekształceń pamięciowych związanych z motywami autoregulacyjnymi, w tym streszczenie (bardzo nielicznych) badań wiążących motywację z efektem dezinformacji. Kolejne rozdziały (7–14) zawierają prezentację hipotez i siedmiu eksperymentów własnych. W rozdziale 15 zaprezentowano wyniki metaanaliz, a w kolejnym – wnioski końcowe oraz przedstawiono propozycję dalszych badań.

Rozdział 1

EFEKT DEZINFORMACJI – DEFINICJA, WYZNACZNIKI ORAZ MECHANIZMY LEŻĄCE U JEGO PODŁOŻA

1.1. Definicja i eksperymentalne operacjonalizacje efektu dezinformacji

Efekt dezinformacji definiowany jest jako zjawisko polegające na włączaniu przez naocznego świadka określonego zdarzenia do relacji o tymże zdarzeniu informacji pochodzących ze źródeł innych niż to zdarzenie (Polczyk, 2007). Informacje te mogą dotrzeć do świadka zarówno przed (Eakin, Schreiber i Sergent-Marshall, 2003; Lindsay i Johnson, 1989a; por. Abeles i Morton, 1999), jak i po zaistnieniu zdarzenia (np. Belli, 1989; Loftus, Miller i Burns, 1978). Mogą one być niezgodne z informacjami oryginalnymi¹ bądź też w materiale oryginalnym nieobecne (Pezdek i Roe, 1997). Najczęstsze sposoby podawania dezinformacji to: wkomponowanie jej treści w pytania dotyczące zdarzenia, opis zdarzenia, jak również przekaz od innej osoby (Wright, Self i Justice, 2000). Wystąpieniu efektu dezinformacji może sprzyjać brak detekcji rozbieżności pomiędzy informacją oryginalną a zmyloną (Tousignant, Hall i Loftus, 1986) bądź – w przypadku detekcji rozbieżności – nieufność wobec własnej pamięci (np. Blank, 1998) lub odbieranie nadawcy dezinformacji jako autorytetu (Smith i Ellsworth, 1987; por. Polczyk, 2007 – problem świadomości rozbieżności pomiędzy informacją oryginalną i dezinformacją).

Większość badań nad efektem dezinformacji oparta jest na trzyetapowym paradymacie, polegającym na prezentacji materiału oryginalnego, materiału następczego oraz końcowego testu pamięci materiału oryginalnego (por. Pezdek, 1977; Loftus

¹ Pod pojęciem „informacja oryginalna” lub „materiał oryginalny” rozumie się informacje uznane za odpowiednik, którego podmiot może być świadkiem. Jest to pewnego rodzaju punkt odniesienia, względem którego wprowadzana jest dezinformacja. Termin ten w języku angielskim przybiera różne brzmienie: *original material* (MacLeod i Sunders, 2006), *original event* (Echterhoff, Groll i Hirst, 2007), *original source* (Campbell, Edwards, Horswill i Helman, 2007), *information-to-be-remembered* (Campbell, Edwards, Horswill i Helman, 2007). To ostatnie określenie nie przyjęło się w literaturze i w tej pracy również jego tłumaczenie nie będzie używane. Nawet jeśli Campbell i jej współpracownicy stosują je w kontekście wyłącznie operacyjnym, termin ten nie wydaje się stosowny, ponieważ sugeruje, że osoby badane są proszone o zapamiętanie określonych treści (materiału oryginalnego), czego się w badaniach nad efektem dezinformacji – ze względu na dbałość o trafność ekologiczną – raczej nie robi.

i in., 1978). Warto zauważyć, że wyniki uzyskiwane przy zastosowaniu takiego schematu postępowania eksperymentalnego mogą być interpretowane w kategoriach mechanizmów interferencji retroaktywnej (por. np. Chandler, 1989).

Badania dotyczące efektu dezinformacji prowadzono na różnych populacjach wiekowych, w tym w szczególności na dzieciach (Ceci i Bruck, 1993; Ceci, Bruck i Battin, 2000; por. Szpitalak, 2011 – przegląd), a także osobach w wieku senioralnym (Minakowska, Gąbarczyk i Polczyk, 2005; Polczyk, Wesołowska, Gąbarczyk, Minakowska, Supska i Bomba, 2004).

Oprócz procedury trzyetapowej można wskazać na istnienie procedur dwuetapowych, w których dezinformacja jest zawarta w pytaniach testu końcowego. Najlepszym przykładem jest Skala Sugestialności Gudjonssona (1984; polska adaptacja: Polczyk, 2000), w której osoby badane wysłuchują krótkiej historyjki, a następnie odpowiadają na serię dotyczących jej pytań, z których część wprowadza w błąd. Na przykład jedno z pytań brzmi: „Czy napastnicy byli wysocy czy niscy?”, podczas gdy w historyjce nie było mowy o wzroście napastników. Pytanie sugeruje natomiast, że byli oni albo wysocy, albo niscy².

Modyfikacje procedury trzyetapowej dotyczyły przede wszystkim formy testu końcowego. Najważniejsze z nich to:

– **test klasyczny** (Loftus i in., 1978): test końcowy ma tu formę wymuszonego wyboru pomiędzy alternatywą oryginalną i alternatywą zgodną z dezinformacją. Na przykład jeśli w materiale oryginalnym widoczny był pistolet, a z materiału następczego wynikało, iż był to karabin, to w teście końcowym badani muszą wybrać pomiędzy pistoletem a karabinem;

– **test zmodyfikowany** (McCloskey i Zaragoza, 1985a): polega na wymuszonym wyborze między alternatywą zgodną z materiałem oryginalnym oraz alternatywą nową, nieprezentowaną wcześniej. Na przykład jeśli w materiale oryginalnym widoczny był pistolet, a z materiału następczego wynikało, iż był to karabin, to w teście końcowym badani wybierają między pistoletem a nożem. Znaczenie tej – drobnej pozornie, a w rzeczywistości doniosłej – modyfikacji, zostanie omówione poniżej;

– **pytania otwarte** (Zaragoza, McCloskey i Jamis, 1987), dotyczące materiału oryginalnego;

– **procedura Tak/Nie** (Belli, 1989; Tversky i Tuchin, 1989): badani odpowiadają, czy widzieli w materiale oryginalnym, czy też nie widzieli, dany szczegół oryginalny, szczegół związany z dezinformacją oraz szczegół nowy. Pytani są np., czy w materiale oryginalnym (np. filmie) był widoczny pistolet („tak” albo „nie”), czy na tym samym filmie widoczny był karabin („tak” albo „nie”) oraz czy widoczny był nóż („tak” albo „nie”).

– **monitorowanie źródła informacji** (Lindsay i Johnson, 1989a; Lindsay, 1990; Lindsay i Johnson, 1991; Neuschatz, Payne, Lampinen i Togli, 2001; Zaragoza i Lane, 1994): tutaj badani są pytani nie tyle o treść materiału oryginalnego, co o źródło infor-

² Skala Gudjonssona obejmuje jeszcze drugi element: negatywną informację zwrotną o jakości odpowiedzi, po której zadaje się wszystkie pytania jeszcze raz, tym razem rejestrując każdą zmianę odpowiedzi. Mierzy to skłonność do modyfikowania zeznań pod wpływem negatywnej informacji zwrotnej.

macji. Na przykład w materiale oryginalnym nie widać, by którakolwiek z osób w nim przedstawionych była uzbrojona, jednak z materiału następczego wynika, że ktoś był uzbrojony w pistolet. Test końcowy polega na tym, że w odniesieniu do różnych itemów, w tym także do krytycznych, w tym przypadku pistoletu, badani wybierają jedną z czterech możliwości: (1) widziałem/-łam to na filmie; (2) czytałem/-łam o tym (w materiale następczym); (3) zarówno widziałem/-łam to, jak i o tym czytałem/-łam; oraz (4) nie widziałem/-łam tego i nie czytałem/-łam o tym.

Przegląd wielu innych form testu końcowego można znaleźć w pracy Romualda Polczyka (2007, rozdz. 2). Oprócz form testu końcowego, modyfikacje podstawowego trzyetapowego paradygmatu polegały też na badaniu różnych form i modalności prezentacji wszystkich trzech etapów.

Informacja oryginalna w większości eksperymentów prezentowana była wizualnie, m.in. w postaci slajdów (np. Loftus i in., 1978), filmu (np. Cohen i Harnick, 1980; Takarangi, Parker i Garry, 2006) lub zainscenizowanego zdarzenia (np. Marin, Holmes, Guth i Kovac, 1979). Sporadycznie informację oryginalną prezentowano w postaci tekstu (np. Hertel, Cosden i Johnson, 1980).

Dezinformacja przedstawiana była najczęściej w postaci pytań (np. Loftus i in. 1978) lub tekstu – czytanego (np. Frost, Ingraham i Wilson, 2002; Zaragoza i Lane, 1994) bądź słuchanego (np. Vornik, Sharman, i Garry, 2003). Istnieją także eksperymenty, w których prezentowano ją w postaci filmu (Itsukushima, Nishi, Maruyama i Takahashi, 2006). W innych doniesieniach dezinformacja wprowadzana była z udziałem pomocników eksperymentatora w warunkach naturalnych (Gabbert, Memon, Allan i Wright, 2004; Kassin i Kiechel, 1996; Loftus i Banaji, 1989; Wright i in., 2000).

Test końcowy przybierał w większości badań formę pisemną (np. Takarangi i in., 2006), rzadziej wizualną (np. Duncan, Whitney i Kunen, 1982). W grupie kontrolnej zamiast dezinformacji eksponowana bywała informacja zgodna z materiałem oryginalnym (np. Loftus i in., 1978), neutralna (np. Assefi i Garry, 2003) bądź żadna (np. Loftus i Banaji, 1989).

Istnieją również czteroetapowe procedury badania efektu dezinformacji, wprowadzone przez Hartmuta Blanka (1998) i udoskonalone przez Romualda Polczyka (2007). W eksperymentach Polczyka (2007) po teście pamięci uczestnicy zostali poinformowani, że pomiędzy materiałem oryginalnym a materiałem następczym mogły się pojawić niezgodności, w związku z czym proszeni są – w stosunku do każdego pytania z testu pamięci – o określenie, czy informacja, o którą pytano, zawarta była: 1) wyłącznie w materiale oryginalnym, 2) wyłącznie w materiale następczym, 3) w obu materiałach, 4) ani w materiale oryginalnym, ani w następczym. Dodatkowo – w przypadku wskazania źródła informacji – osoby badane były proszone o napisanie, jeżeli pamiętają, czy odpowiedź na dane pytanie wynika z materiału oryginalnego i/lub następczego.

Procedury takie pozwalają wykryć, które osoby spośród odpowiadających w etapie trzecim zgodnie z dezinformacją rozporządzały jednak poprawną pamięcią zarówno w stosunku do materiału oryginalnego, jak i następczego. Osoby te uległy dezinformacji, pomimo poprawnego funkcjonowania pamięci; tym samym można

wnioskować, że mechanizmy ulegania dezinformacji były w przypadku takich osób niepamięciowe. Zarówno Blank (1998), jak i Polczyk (2007) stwierdzili, że osoby świadome rozbieżności, lecz uległe wobec dezinformacji istnieją, a w niektórych warunkach eksperymentalnych stanowią aż do 100% osób ulegających dezinformacji (por. Polczyk, 2007). Ze względu na liczne zalety procedur czteroetapowych (pozwalają one na wszystko, co jest możliwe w procedurach trzyetapowych, a dodatkowo dają wgląd w świadomość rozbieżności) zostały one też użyte w jednym z eksperymentów przedstawionych w niniejszej publikacji.

1.2. Wyznaczniki wielkości efektu dezinformacji

Polczyk (2007) proponuje podział wyznaczników efektu dezinformacji na czynniki indywidualne i czynniki proceduralne. Do najważniejszych zmiennych o charakterze cech indywidualnych ujemnie powiązanych z uleganiem dezinformacji zaliczyć można inteligencję ogólną (np. Gudjonsson, Clare i Rutter, 1994) i pamięć (np. Geddie, Fradin i Beer, 2000). Dodatnio natomiast z podatnością na dezinformację korelują nieśmiałość, brak asertywności, brak pewności siebie i impulsywność (Clarke-Stewart, Malloy i Allhusen, 2004), zakłócenia w prawidłowych czynnościach płatów czołowych (Lee, 2004; Roediger III i Geraci, 2007) oraz, przynajmniej w niektórych badaniach, absorpcja (skłonność do przeżywania stanów zaangażowania uwagi), dysocjacja (np. Eisen i Carlson, 1998), a także zdolności wyobrażeniowe (np. Schooler i Loftus, 1993). U-kształtnie z podatnością na efekt dezinformacji wiąże się wiek – osoby w średnim wieku są mniej podatne niż dzieci i osoby w wieku senioralnym (Minakowska i in., 2005; por. Karpel, Hoyer i Togliola, 2001 – analizy porównujące młode i starsze osoby dorosłe).

Spośród dodatknych wyznaczników efektu dezinformacji, wykrytych za pomocą manipulacji eksperymentalnych, wymienić można: długi odstęp czasu między informacją oryginalną i dezinformacją, połączony z krótkim odstępem między dezinformacją i testem końcowym (Loftus i in., 1978), autorytet jako nadawcę treści zawierających dezinformację (np. Smith i Ellsworth, 1987) czy powtarzanie dezinformacji (Zaragoza i Mitchell, 1996). Ujemnymi wyznacznikami wielkości efektu dezinformacji okazały się natomiast np.: powtarzanie informacji oryginalnej (Connolly i Lindsay, 2001; Pezdek i Roe, 1995), wyrazistość informacji oryginalnej (Loftus, 1979), ostrzeżenie o dezinformacji (Greene, Flynn i Loftus, 1982) czy rozgrzanie poznawcze poprzedzające fazę odbioru dezinformacji (Szpitalak i Polczyk, 2011a).

Warto też wspomnieć o badaniach, w których badanych ostrzegano o możliwości istnienia rozbieżności między materiałem oryginalnym a następczym, ponieważ w jednym z eksperymentów prezentowanych w tej książce użyto takiej właśnie manipulacji. Badania te, chociaż dotyczą jednego z proceduralnych wyznaczników wielkości efektu dezinformacji, wiążą się z kwestią bardzo istotną z punktu widzenia stosowanej psychologii zeznań świadków, mianowicie z redukowaniem podatności na dezinformację.

Rozpatrując efektywność ostrzeżenia rozumianą jako zmniejszenie podatności na dezinformację, należy zwrócić uwagę na fakt, że nie we wszystkich badaniach skuteczność ostrzeżenia jest satysfakcjonująca. Istnieją doniesienia wskazujące na jego nieefektywność (np. Neuschatz i in., 2001), w innych wykazywano efekt istotny statystycznie, jednak bardzo słaby (np. Anastasi, Rhodes i Burns, 2000), w jeszcze innych z kolei stwierdzano bardzo silny efekt ostrzeżenia (Blank, 1998; Chambers i Zaragoza, 2001). Efektywniejsze jest często ostrzeżenie poprzedzające odbiór dezinformacji niż ostrzeżenie następujące po jej zaprezentowaniu uczestnikom (np. Greene i in., 1982).

W eksperymentach uwzględniających manipulację ostrzeżeniem kluczowym elementem procedury stał się przede wszystkim moment podania ostrzeżenia (np. Chambers i Zaragoza, 2001; Echterhoff, Hirst i Hussy, 2005; Greene i in., 1982; Szpitalak i Polczyk, w recenzji). Wyróżniono np. ostrzeżenie prospektywne (*prospective warning*), czyli takie, które poprzedzało próbę wprowadzenia badanych w błąd, oraz retrospektywne (*retrospective warning*), czyli takie, które podawano już po manipulacji dezinformacją (Echterhoff i in., 2005). Manipulowanie momentem podania ostrzeżenia pozwalało wnioskować o mechanizmach modyfikowania podatności na dezinformację (por. Greene i in., 1982 – postulowane mechanizmy w zależności od fazy badania, przed którą podano ostrzeżenie). Warto zauważyć, że ostrzeżenie prospektywne nie spełnia kryterium trafności ekologicznej, toteż w literaturze pojawiły się postulaty, by zaniechać jego stosowania na korzyść ostrzeżenia retrospektywnego (Echterhoff i in., 2005). Trudno bowiem przed zdarzeniem lub odbiorem przez świadka potencjalnie mylących informacji ostrzegać go o niezgodnościach między tym, co sam widział lub słyszał (lub zobaczy i usłyszy), a tym, co na ten temat przeczyta lub usłyszy skądinąd.

1.3. Mechanizmy efektu dezinformacji

O ile istnienie samego efektu dezinformacji nie bywa podważane (Polczyk, 2007) – istnieją nawet zakończone sukcesem badania empiryczne ukierunkowane na próbę lokalizacji struktur mózgowych aktywowanych w przypadku ulegania dezinformacji (Hitti, 2005; Okado i Stark, 2005) – mechanizmy leżące u jego podłoża stanowią przedmiot licznych kontrowersji (np. Abeles i Morton, 1999; Echterhoff i in., 2005; Mazzoni i Vannucci, 2007; Wright i Loftus, 1998). Istnieje też szereg klasyfikacji tych mechanizmów (np. Ayers i Reder, 1998; Belli, 1989).

Polczyk (2007) zaproponował ogólny podział mechanizmów efektu dezinformacji na pamięciowe i niepamięciowe. Mechanizmy pamięciowe wiążą się z jakimkolwiek deficytem w funkcjonowaniu pamięci (kodowaniu, przechowywaniu, wydobywaniu³), manifestującym się poprzez błędy popełniane w raporcie pamię-

³ W polskojęzycznej literaturze przedmiotu brakuje jednolitości w kwestii nazewnictwa trzeciej z faz procesu pamięciowego. W książce Johna R. Andersona (1995/1998) w tłumaczeniu Ewy Czerniawskiej określona jest ona jako „wydobywanie” i podzielona na odtwarzanie oraz rozpoznawanie. Podobnego zdania jest Maria Jagodzińska (2008), która termin „odtworzenie” stosuje zamiennie z termi-

ciowym. Mechanizmy niepamięciowe natomiast polegają na składaniu nieprawidłowego raportu pamięciowego pomimo poprawnego funkcjonowania pamięci, to jest posiadania w momencie testu końcowego informacji wystarczających do udzielenia poprawnej odpowiedzi. Poniżej przedstawiono najczęściej omawiane w literaturze przedmiotu mechanizmy z obu grup.

1.3.1. Mechanizmy pamięciowe

Za pionierkę pamięciowych wyjaśnień efektu dezinformacji, jak zresztą również samych badań nad tym zjawiskiem uważana jest Elisabeth F. Loftus (1975)⁴. W badaniach przeprowadzonych wraz z Palmerem (Loftus i Palmer, 1974) udowodniła ona, że konstrukcja pytania zadanego świadkowi po zaistnieniu wydarzenia może spowodować zmiany w odpowiedziach udzielanych przez tego świadka. Zjawisko to zinterpretowała jako „rekonstrukcję w pamięci zdarzenia” (Loftus i Palmer, 1974, s. 585). Owa „rekonstrukcja” przejawiała się w eksperymentach Elisabeth F. Loftus i Johna C. Palmera tym, że uczestnicy, których spytano o prędkość, z jaką autajechały, nim się rozbiły (*smashed*), zdecydowanie częściej twierdząco odpowiadali na pytanie o to, czy widzieli potłuczone szyby (których na slajdach – czyli w materiale oryginalnym – w rzeczywistości nie było), niż osoby, które spytano o prędkość, z jaką samochody się zderzyły (*hit*). Również wyniki kolejnych badań utwierdziły Loftus w przekonaniu, że pytania zadane świadkowi natychmiast po zaistnieniu zdarzenia „mogą wprowadzić nową – niekoniecznie poprawną – informację, która później jest dodawana do pamięciowej reprezentacji zdarzenia, powodując jej rekonstrukcję lub zmianę” (Loftus, 1975, s. 560).

Kolejne eksperymenty, zdaniem Loftus potwierdzające pamięciową naturę efektu dezinformacji, których metodologia została później (np. McCloskey i Zaragoza, 1985b) określona mianem „klasycznej” (a dokładnie: testu klasycznego lub standardowego), przedstawili Loftus i in. (1978). Autorzy ci prezentowali osobom bada-

nem „reprodukcja”. Również Maria Ledzińska (1986) pisze o „wydobywaniu”, którego rodzajami mogą być: odtwarzanie, rozpoznawanie oraz rekonstrukcja. Termin „wydobywanie” jest natomiast stosowany przez Andrzeja Hankałę (2009) synonimicznie z pojęciem „przypominanie”. Odminną terminologię stosują Tomasz Maruszewski (2003) oraz Ida Kurcz (1995), operujący pojęciem „odtworzenie” jako terminem nadrzędnym, który dzieli się na przypominanie oraz rozpoznawanie. Jeszcze inne nazewnictwo proponują Edward Nęcka, Jarosław Orzechowski i Błażej Szymura (2006), jako określenie nadrzędne traktujący „odpamiętywanie”, którego typami są przypominanie i rozpoznawanie. Wobec tak różnorodnej terminologii w niniejszej książce postanowiono terminy „przypominanie”, „odpamiętywanie” oraz „wydobywanie informacji” traktować synonimicznie, ze świadomością istniejących w literaturze przedmiotu podziałów trzeciej z faz procesu pamięciowego.

⁴ W pierwszych tekstach dotyczących efektu dezinformacji nie operowano jeszcze określeniem „efekt dezinformacji”. Stosowano terminy bardziej opisowe, jak np. „myląca informacja następcza i pamięć” (*misleading postevent information and memory*; McCloskey i Zaragoza, 1985a). Termin „dezinformacja” pojawia się w artykule Elizabeth F. Loftus i Huntera G. Hoffmana (1989) i od tamtego czasu jest on już powszechnie stosowany (np. Belli, 1989; Wright i Loftus, 1998; Zaragoza i Lane, 1994). W literaturze polskiej z kolei można spotkać określenie „wpływ błędnej informacji” (Jagodźńska, 2008, s. 254). Mimo że w początkowych publikacjach termin „dezinformacja” nie jest przez Loftus używany, w niniejszym rozdziale używa się tego pojęcia także w odniesieniu do opisu interpretacji pierwszych eksperymentów tej badaczki.

nym serią slajdów dotyczących wypadku samochodowego, wśród których znajdował się slajd krytyczny przedstawiający auto dojeżdżające do skrzyżowania. U połowy uczestników na slajdzie widoczny był znak „Stop”, natomiast u drugiej połowy – znak „Ustąp pierwszeństwa”. W kolejnym etapie osoby badane odpowiadały na dwadzieścia pytań związanych z treścią slajdów. U części z nich wprowadzono dezinformację – spytano, czy jakiś inny samochód mijał auto zatrzymujące się pod znakiem „Stop”/ „Ustąp pierwszeństwa” (dla części uczestników informacja odnośnie do znaku drogowego była prawdziwa, część uczestników była zdeinformowana). Stwierdzono, że w kolejnym etapie 70% osób z grupy kontrolnej rozpoznało poprawnie oryginalny slajd, w porównaniu z 41% uczestników dezinformowanych.

Zdaniem Loftus i jej współpracowników możliwe jest, że uczestnicy ulegają dezinformacji pomimo niezaburzonej pamięci materiału oryginalnego, zgadzając się na przyjęcie za informację oryginalną tę zawartą w pytaniu. Kolejną możliwością dopuszczaną przez autorów jest niezakodowanie informacji dotyczącej szczegółu krytycznego (w tych badaniach – znaku drogowego). Podana uczestnikom eksperymentów dezinformacja może więc wypełniać lukę pamięciową. Jeżeli natomiast informacja oryginalna została zakodowana, dezinformacja mogła spowodować zmianę wspomnienia materiału oryginalnego (*alternation in the original representation*) lub stworzyć nową, silniejszą, reprezentację dezinformacji, konkurującą z reprezentacją materiału oryginalnego.

Tę ostatnią z postulowanych początkowo przez Loftus i jej współpracowników hipotez sfalsyfikowało badanie przeprowadzone przez autorkę (Loftus, 1979). Prosiła ona w nim osoby badane, by wskazały dwa szczegóły – pierwszy, który ich zdaniem obecny był na slajdach, i drugi, który miały podać na wypadek, gdyby pierwszy z wybranych okazał się błędny. Stwierdzono, że uczestnicy poddani wpływowi dezinformacji w pierwszym wyborze wskazywali na szczegóły zdeinformowane, natomiast w drugim wyborze ich odpowiedzi plasowały się na poziomie przypadku. Świadczy to, według Loftus, o tym, że dezinformacja nie współwystępuje z informacją oryginalną, ale ją usuwa i nadpisuje (*overwrite*), czyli zajmuje jej miejsce. Gdyby tak nie było, drugi wybór osób badanych powinien w większości przypadków dotyczyć informacji oryginalnej.

Interpretacje dotyczące mechanizmu efektu dezinformacji przedstawiane przez Loftus szybko doczekały się krytyków; jednymi z pierwszych byli Debra A. Beke-rian i J.M. Bowers (1983). Twierdzili oni, że konsekwencją podania dezinformacji niekoniecznie jest utrata informacji oryginalnej, ale ograniczenie bądź utrata dostępu do niej. Do krytyków interpretacji dezinformacji autorstwa Loftus należą także Michael McCloskey i Maria S. Zagarozza (1985a; 1985b). Utrzymują oni, iż zmiana metodologii badań nad efektem dezinformacji pozwala wysnuć wniosek, że nie jest on następstwem ani uszkodzenia informacji oryginalnej, ani utraty czy ograniczenia do niej dostępu. Autorzy ci są zdania, że procedura, jaką zaproponowała Loftus i jej współpracownicy (1978), nie jest optymalną miarą pozwalającą wnioskować o mechanizmach efektu dezinformacji, w szczególności nie pozwala przesądzać o tym, że zapoznanie się z dezinformacją wywarło jakikolwiek wpływ na zapis pamięciowy związany z informacją oryginalną. Odpowiedź zgodna z dezinformacją może być

wynikiem tego, że dezinformowany uczestnik nie pamięta w ogóle informacji oryginalnej, lecz pamięta dezinformację i zakłada, że stanowi ona poprawną odpowiedź na zadane pytanie. Po pierwsze, pojawi się wtedy efekt dezinformacji, który nie musi, jak widać, polegać na uszkodzeniu informacji oryginalnej czy pogorszeniu do niej dostępu, nie było bowiem czego uszkadzać ani nie było niczego, względem czego doszłoby do pogorszenia dostępu. Po drugie, zdaniem McCloskeya i Zaragozy (1985a), część osób badanych w grupie dezinformowanej może w momencie testu końcowego pamiętać zarówno informację oryginalną, jak i dezinformację, i udzielając odpowiedzi, zdecydować się na tę ostatnią np. dlatego, że nie ufa własnej pamięci. Wtedy też wyniki w grupie eksperymentalnej będą gorsze niż w kontrolnej, mimo że nie doszło do uszkodzenia pamięci informacji oryginalnej.

McCloskey i Zaragoza (1985a) zaproponowali tzw. zmodyfikowaną procedurę wymuszonego wyboru (*the modified test procedure*). Procedura ta różniła się od tej wprowadzonej przez Loftus i in. (1978) tym, że w fazie testowej osoby badane nie wybierały spośród alternatyw złożonych z informacji oryginalnej i zdeinformowanej, ale spośród alternatyw składających się z informacji oryginalnej oraz nowej (nieobecnej w żadnej z poprzednich faz). Celem tej procedury była falsyfikacja hipotezy, w myśl której częstsze (w grupie dezinformowanej w porównaniu z niedezinformowaną) wybieranie w teście końcowym alternatywy błędnej, zgodnej z dezinformacją, jest spowodowane negatywnym wpływem dezinformacji na pamięć materiału oryginalnego. Rozumowanie McCloskeya i Zaragozy (1985a) było następujące: *jeśli* jest prawdą, że dezinformacja wywiera uszkadzający wpływ na zapis pamięciowy, to *również* w teście zmodyfikowanym, w którym do wyboru jest alternatywa oryginalna oraz nowa, nieprezentowana wcześniej, wyniki grupy dezinformowanej powinny być gorsze (to jest, poprawna odpowiedź powinna być wskazywana rzadziej) niż grupy niedezinformowanej. W tej ostatniej bowiem nie było czynnika uszkadzającego pamięć informacji oryginalnej i jego poprawne odpamiętywanie powinno być częstsze. Stosując tę procedurę, w sześciu eksperymentach autorzy nie stwierdzili gorszych wyników w grupie dezinformowanej niż w kontrolnej. Jednocześnie stwierdzili takie różnice, używając tego samego materiału badawczego, w sytuacji, kiedy test końcowy miał formę klasyczną – wybór pomiędzy informacją oryginalną a dezinformacją. McCloskey i Zaragoza skonkludowali, że brak jest dowodów na negatywny wpływ dezinformacji na zapis pamięciowy związany z informacją oryginalną, a wyniki uzyskiwane przy zastosowaniu testu klasycznego należy tłumaczyć inaczej niż w kategoriach takich uszkodzeń. Napisali oni: „myląca informacja następcza nie zmniejsza zdolności osób badanych do odpamiętania tego, co najpierw widziały (...). Myląca informacja nie powoduje ani usunięcia informacji oryginalnej, ani utraty dostępu do niej” (McCloskey i Zaragoza, 1985a, s. 7).

Tak mocno postawiona teza wzbudziła ożywioną dyskusję. Na przykład, zdaniem Elisabeth F. Loftus, Jonathana W. Schoolera i Willema A. Wagenaara (1985), test zmodyfikowany mógł być procedurą zbyt mało czułą dla wykrycia subtelnych uszkodzeń pamięci materiału oryginalnego. McCloskey i Zaragoza (1985b) odpowiedzieli na ten zarzut twierdzeniem, że przeprowadzili aż sześć eksperymentów, które łącznie zapewniały wystarczającą moc statystyczną do wykrycia każdego nietrywialnego

efektu. Loftus i in. (1985) stwierdzili też, że badania wskazują, iż w teście zmodyfikowanym osoby dezinformowane są mniej pewne swoich odpowiedzi od uczestników niezinformowanych. McCloskey i Zaragoza (1985b) odpowiedzieli, że w grupie dezinformowanej część badanych mogła dostrzec rozbieżności między materiałem oryginalnym a następczym, a nie mogąc sobie tych rozbieżności wytłumaczyć, stali się mniej pewni swoich odpowiedzi, z czego nie wynika, że dezinformacja pogorszyła pamięć informacji oryginalnej.

Z tezą McCloskeya i Zaragozy (1985a), iż efekt dezinformacji nie jest powodowany negatywnym wpływem dezinformacji na pamięć informacji oryginalnej, polemizowali również Barbara Tversky i Michael Tuchin (1989). Ich zdaniem, słabością testu zmodyfikowanego jest to, że badany może w nim podać poprawną odpowiedź nie tylko w sytuacji, kiedy pamięta, co było w materiale oryginalnym, lecz także wtedy, kiedy jest pewny, czego w materiale oryginalnym nie było. Jeśli np. informacją oryginalną był młotek, dezinformacją śrubokręt, a do wyboru w teście końcowym był młotek i klucz, to badani mogli odrzucać odpowiedź „klucz”, będąc pewnymi, że nic takiego nie widzieli ani o tym nie czytali podczas eksperymentu. Tym samym jest bardzo prawdopodobne, że w teście z wymuszonym wyborem osoby te wybiorą poprawną odpowiedź „młotek”, nawet jeśli nie zapamiętały młotka z informacji oryginalnej.

Żeby to kontrolować, Tversky i Tuchin (1989) zaproponowali test końcowy w formie odpowiedzi tak/nie, wspomniany powyżej. W procedurze tej uczestnicy są proszeni o odpowiedź „tak”/„nie” w stosunku do każdego szczegółu – oryginalnego, zdeinformowanego i nowego – zamiast wymuszonego wyboru. Osoby z grupy kontrolnej istotnie częściej odpowiadały „tak” w stosunku do szczegółu oryginalnego niż zdeinformowanego (co było odpowiedzią poprawną), natomiast osoby dezinformowane – istotnie częściej twierdząco odpowiadały w odniesieniu do dezinformacji niż do itemów oryginalnych. Tym samym uzyskano efekt dezinformacji, ale w gruncie rzeczy procedura Tversky i Tuchina (1989) jest po prostu odmianą testu klasycznego, ponieważ stwarza możliwość odpowiedzi zgodnej z dezinformacją również wtedy, kiedy badany pamięta ją tylko z materiału następczego.

Brak tu miejsca na przedstawienie wszystkich szczegółów dyskusji między zwolennikami i przeciwnikami tezy, iż mechanizm efektu dezinformacji jest pamięciowy, jednak dobrym jej podsumowaniem może być fakt, że największa rzeczniczka hipotezy o negatywnym wpływie dezinformacji na pamięć informacji oryginalnej, Elisabeth F. Loftus, pomimo swego początkowo skrajnego stanowiska w kwestii mechanizmu efektu dezinformacji, w późniejszych pracach nie negowała już możliwości, iż mechanizm ten może być inny niż postulowane przez nią uszkodzenie pamięci informacji oryginalnej (Loftus i Hoffman, 1989).

Trzeba tu dodać, że istnieją doniesienia empiryczne (np. Chandler, 1989; 1991; Wright, 1993) świadczące o tym, że także z zastosowaniem testu zmodyfikowanego McCloskeya i Zaragozy (1985a) możliwe jest uzyskanie efektu dezinformacji. Specyfika eksperymentów Carli C. Chandler polegała na tym, że materiały oryginalne, następczy oraz użyty w teście końcowym były do siebie bardzo podobne (były to minimalnie różniące się między sobą zdjęcia). W tej sytuacji Chandler (1989; 1991)

uzyskała gorsze wyniki w grupie dezinformowanej, stosując paradygmat zmodyfikowany. Warto jednak zauważyć, że w obliczu zastosowanych przez Chandler (1989) materiałów (fotografii), które nawet położone koło siebie sprawiały trudności we wskazaniu różnic pomiędzy nimi, jednoznaczne orzekanie o wystąpieniu efektu dezinformacji wydaje się nie do końca uprawnione. Jeśli bowiem różnice między zdjęciami były trudne do wykrycia, osoby badane nie miały szansy wychwycić rozbieżności pomiędzy materiałem oryginalnym a materiałem następczym. Przenosząc ten problem na grunt stosowanej psychologii zeznań świadków, można by to porównać do sytuacji, w której świadek w procedurze okazania wskazuje jako winnego monozygotycznego bliźniaka rzeczywistego sprawcy zdarzenia, którego był świadkiem.

Interesujące jest, że w obliczu omówionych powyżej argumentów empirycznych podważających tezę, iż za efekt dezinformacji odpowiedzialne są mechanizmy pamięciowe, kolejne badania w tej dziedzinie dotyczyły w większości również zjawisk związanych z pamięcią. Pojawił się mianowicie nowy paradygmat badawczy, który został nazwany monitorowaniem źródła informacji (Lindsay i Johnson, 1989a). Stał się on inspiracją dla wielu eksperymentów (np. Dywan i Jacoby, 1990; Echterhoff i Hussy, 2004; Hastroudi, Johnson i Chrosniak, 1989; Hekkanen i McEvoy, 2002; Lindsay, Allen, Chan i Dahl, 2004; Mitchell, Johnson i Mather, 2003; Multhaup, De Leonardis i Johnson, 1999; Niedźwieńska, 2002), także w obszarach niezwiązanych bezpośrednio z problematyką efektu dezinformacji (np. Yu i Bellezza, 2000). Podejście to jest rozwinięciem paradygmatu monitorowania rzeczywistości (*reality monitoring*) (Johnson, 1988; Johnson i Raye, 1981). Zgodnie z teorią monitorowania źródła informacji, ślad pamięciowy można zdefiniować jako „zapis procesów poznawczych i operacji wykonywanych podczas doświadczenia zdarzenia” (Neuschatz i in., 2001, s. 58). Zapis ten zawiera, w różnym stopniu, informacje odnośnie do powierzchniowej struktury prezentowanego wydarzenia, emocjonalnej odpowiedzi na wydarzenie, operacji poznawczych wykonywanych podczas jego interpretacji, a także szczegóły związane z kontekstem i znaczeniem wydarzenia (Neuschatz i in., 2001). Zgodnie z teorią monitorowania źródła informacji można założyć, że wspomnienia z różnych źródeł różnią się właściwościami jakościowymi. Błędy w monitorowaniu źródła informacji powstają m.in. wtedy, kiedy jednostka myli „wspomnienia” generowane wewnętrznie z tymi prezentowanymi zewnętrznie.

Punktem wyjścia rozważań D. Stephena Lindsaya i Marcii K. Johnson (1991) było pytanie, czy osoby badane naprawdę wierzyły, że były świadkami zdarzeń, które zostały im tylko zasugerowane. Autorzy ci doszli do wniosku, iż uczestnicy badania (czy też świadkowie określonego wydarzenia) po odbiorze informacji następczych muszą doświadczać „zamieszania” (*confusion*) (związanego z interferencją z informacją oryginalną lub nie – Loftus i Hoffman, 1989), którego potencjalne konsekwencje zostały określone mianem „błędów w monitorowaniu źródła”. Lindsay definiuje wspomniane „źródło” jako „warunki, pod którymi (...) wspomnienie zostało nabyte” (Lindsay, 1990, s. 1078; por. Johnson, Hastroudi i Lindsay, 1993, s. 3). Jak zauważają Johnson i in. (1993), reprezentacje pamięciowe zawierają percepcyjne, kontekstualne, emocjonalne i semantyczne informacje, odzwierciedlające naturę kodowanego wydarzenia, które mogą być wykorzystane przez osobę zapamiętującą w celu okre-

ślenia źródła informacji. Określanie źródła informacji jest procesem decyzyjnym, który w większości przypadków zachodzi szybko i bez świadomego rozważania możliwości (por. Johnson i Raye, 2000; Lindsay i Johnson, 2000). Możliwe jest jednakże refleksyjne wnioskowanie o pochodzeniu poszczególnych informacji (Johnson i in., 1993; por. Zaragoza i Lane, 1994). Stwierdzono również (np. Echterhoff i Hussy, 2004), że zachodzą różnice w zakresie wskazówek używanych w procesie przypisywania źródła poszczególnym wspomnieniom. Lindsay stwierdza, iż „błędy w monitorowaniu źródła występują wtedy, kiedy wspomnienie pochodzące z jednego źródła jest błędnie przypisane do innego źródła” (Lindsay, 1990, s. 1078). W kontekście badań nad efektem dezinformacji nieprawidłowe określenie źródła informacji polega zazwyczaj na przypisaniu dezinformacji źródła w postaci materiału oryginalnego bądź w postaci zarówno źródła następczego, jak i oryginalnego (Pickel, 2004). Błędne określanie źródła informacji jako przyczyny występowania efektu dezinformacji wielokrotnie wykazano empirycznie (np. Hekkanen i McEvoy, 2002; Zaragoza i Lane, 1994). Prawdopodobieństwo błędnego określenia źródła informacji zmienia się wraz ze zmianą „przejrzystości” wspomnienia, strategiami związanymi z zapamiętywaniem (Lindsay, 1990), kryteriami przyjętymi podczas odtwarzania informacji (Lindsay i Johnson, 1989b), stopniem podobieństwa pomiędzy wspomnieniami pochodzącymi z różnych źródeł (Johnson, 1997), stopniem podobieństwa pomiędzy źródłami informacji oryginalnej i następczej (Lindsay i in., 2004), jak również wiekiem jednostki (Hastroudi i in., 1989; Henkel, Johnson i De Leonardis, 1998; Mitchell i in., 2003) czy funkcjonowaniem płatów czołowych i przysrodkowego płata skroniowego (np. Johnson i Raye, 1998).

Mimo że wyniki uzyskiwane w badaniach z zastosowaniem paradygmatu monitorowania źródła informacji nie zawsze bywały jednoznaczne (np. Maria S. Zaragoza i John W. Koshmider (1989) stwierdzili, że monitorowanie źródła informacji eliminuje efekt dezinformacji, natomiast Zaragoza i Karen J. Mitchell (1996) nie wykazały podobnego efektu), jak również pomimo krytyki (np. Reyna i Lloyd, 1997) i licznych polemik między zwolennikami i przeciwnikami podejścia polegającego na monitorowaniu źródła informacji (np. Lindsay i Johnson, 2000), paradygmat ten jest nadal stosowany do badań nad zjawiskiem efektu dezinformacji i jego redukcji (por. Multhaup i in., 1999). Bywa on także wykorzystywany w innych typach badań, np. dotyczących rozdzielenia wpływów pamięci jawnej i ukrytej (np. Yu i Bellezza, 2000). Chociaż jest to podejście z pewnością bardzo wiele wnoszące do badań nad efektem dezinformacji, dużą wadą testów monitorowania źródła informacji jest to, że ich wyniki nie dają badaczowi żadnych informacji, jak osoba badana wykorzystałaby wiedzę na temat źródła informacji, gdyby spytano ją wprost o treść informacji oryginalnej (Polczyk, 2007). Ponadto teoria monitorowania źródła informacji inherentnie zawiera „ostrzeżenie” o rozbieżnościach pomiędzy materiałem oryginalnym i materiałem następczym (Chambers i Zaragoza, 2001; Johnson, 2001; Zaragoza i Lane, 1994).

Teoria monitorowania źródła informacji została wykorzystana również przez Lindsaya i Johnson (1989b) jako wyjaśnienie efektów uzyskanych w badaniu odwróconego efektu dezinformacji (*reversed misinformation effect*). Eksperyment ten,

mający stanowić argument w dyskusji dotyczącej mechanizmów efektu dezinformacji, polegał na odwróceniu „tradycyjnego” schematu postępowania w badaniach nad tym efektem. W pierwszej fazie uczestnicy zostali zdezinformowani, w fazie kolejnej zaprezentowano im materiał oryginalny. Etap testowy polegał na udzielaniu przez osoby badane odpowiedzi na pytanie, czy widziały określone szczegóły na slajdzie (traktowanym w tym badaniu jako materiał oryginalny), czy też nie. W związku z tym, że w warunku dezinformowanym odnotowano istotnie więcej odpowiedzi twierdzących w odniesieniu do szczegółów zdezinformowanych niż w warunku kontrolnym, nasuwa się przypuszczenie, że mechanizm efektu dezinformacji nie może raczej polegać na uszkodzaniu lub zmianie śladu pamięciowego informacji oryginalnej przez dezinformację. Lindsay i Johnson (1989b) są zdania, że efekt dezinformacji wystąpił najprawdopodobniej wskutek trudności w monitorowaniu źródła informacji. Abstrahując od późniejszych empirycznych doniesień podważających tezę Loftus i in. (1978) odnośnie do mechanizmów działania dezinformacji (np. Blank, 1998; Polczyk, 2007), warto zwrócić uwagę, że interpretacja wyników badania Lindsaya i Johnson (1989b) proponowana przez jego autorów (w kategoriach argumentu przeciwko spekulacjom Loftus) wydaje się nie do końca uzasadniona. Mechanizmy zachodzące w tym badaniu najprawdopodobniej były zupełnie inne niż te zachodzące w badaniu efektu dezinformacji według „klasycznej” metodologii, co – pomimo uzyskania podobnego efektu na poziomie pomiaru zmiennej zależnej – czyni te eksperymenty nieporównywalnymi pod względem wyjaśniania mechanizmów leżących u podłoża ich wyników.

Valerie F. Reyna i Charles J. Brainerd (1995) w swojej teorii rozmytego śladu (*the fuzzy-trace theory*) proponują alternatywne wyjaśnienie efektu dezinformacji. Według nich doświadczenia jednostki są przetwarzane na poziomie treści i znaczenia oraz na poziomie dosłownego odbioru informacji lub jej formy. Po zakodowaniu informacji powstają dwa typy reprezentacji pamięciowych – reprezentacja treści (*gist representation*) oraz reprezentacja formy (*verbatim representation*). Oba typy reprezentacji mogą być wydobywane z magazynu pamięciowego niezależnie od siebie. Reprezentacja formy (zawierająca informacje dotyczące źródła poszczególnych informacji) jest bardziej niż reprezentacja treści podatna na negatywny wpływ czasu, w związku z czym reprezentacja treści może ulec generalizacji na szczegóły zdezinformowane i podobne pod względem znaczenia do szczegółu oryginalnego, co spowoduje wystąpienie efektu dezinformacji.

1.3.2. Mechanizmy pozapamięciowe

Kontrast pomiędzy ilością doniesień akcentujących pamięciowe mechanizmy efektu dezinformacji, w porównaniu z publikacjami, których autorzy chociażby dopuszczają możliwość niepamięciowych uwarunkowań wspomnianego zjawiska, jest wyraźny. Jak zauważa Polczyk, „ten niezwykle atrakcyjny kierunek badawczy, polegający na badaniu niepamięciowych mechanizmów efektu dezinformacji (a w szczególności analizowaniu, dlaczego osoby o nienaruszonej pamięci informacji i dezinformacji

odpowiadają zgodnie z tą ostatnią), nie został praktycznie w ogóle podjęty” (Polczyk, 2007, s. 123).

Mimo że McCloskey i Zaragoza (1985a; 1985b) krytykowali wyjaśnienia efektu dezinformacji proponowane przez Loftus i in. (1978), nie negowali mechanizmów pamięciowych tegoż efektu (np. Zaragoza i in., 1987). Optowali oni za założeniem, że dotychczas stosowane miary nie uprawniają do jednoznacznych wniosków, jakie forsowała Loftus (np. Loftus i in., 1978). Koncepcję ich zamieszczono więc w poprzednim podrozdziale traktującym o pamięciowych mechanizmach efektu dezinformacji.

Przedstawicielem „nurtu niepamięciowego” jest natomiast z pewnością Blank (1998). Polczyk stwierdza, iż „badania Blanka można uważać za pierwszą wyraźną empiryczną demonstrację tego, co dotąd bywało postulowane raczej tylko jako pewna możliwość: mechanizm efektu dezinformacji może być niepamięciowy” (Polczyk, 2007, s. 121). Blank (1998) określa swoją teorię mianem „podejścia integracyjnego” (*integrative framework*). Istotnym punktem wyjścia w rozumowaniu Blanka jest przyjęcie założenia, że osoby badane odpowiadają na pytania w fazie testowej, zakładając zgodność pomiędzy informacjami oryginalnymi a dezinformacją. Autor ten zauważa, iż odpowiadanie na pytania zawarte w fazie testowej stawia podmiot w sytuacji rozwiązywania problemu – podczas udzielania odpowiedzi na poszczególne pytania jednostka stara się znaleźć rozwiązanie dla zadania pamięciowego, które wykonuje. To rozwiązanie zależy od informacji, jaką w pamięci dysponuje podmiot, jak również od wewnętrznej reprezentacji zadania pamięciowego. Sposób rozwiązywania tego zadania zależy w dużej mierze od tego, czy jednostka zakłada zgodność pomiędzy materiałem oryginalnym a dezinformacją.

Bardzo ważnym pojęciem w teorii Blanka jest „stan pamięci” (*memory state*). Stanów takich w warunku eksperymentalnym może być dziewięć i są to możliwe kombinacje (zarówno w odniesieniu do informacji oryginalnej, jak i dezinformacji) następujących sytuacji odzwierciedlających informacje zawarte w pamięci oraz wiedzę dotyczącą źródła informacji: 1) informacja dostępna i źródło informacji dostępne, 2) informacja dostępna i źródło informacji niedostępne, 3) informacja niedostępna i źródło informacji bez znaczenia. Jak podaje Blank, na proces rozwiązania zadania pamięciowego w tym kontekście może wpływać „zdolność pamiętania, że dany szczegół pochodził z określonego źródła” (Blank, 1998, s. 483). W odniesieniu do każdego szczegółu, o który pada pytanie, jednostka dysponuje jednym z dziewięciu stanów pamięci. Blank podaje, że w danej chwili podmiot może się znajdować wyłącznie w jednym stanie pamięci względem określonego szczegółu. To, którym z możliwych stanów pamięci jednostka dysponuje, zależy w dużym stopniu od zasobów uwagowych zaangażowanych podczas procesów percepcyjnych oraz od funkcjonowania pamięci (a dokładnie – niezwiązanego z działaniem dezinformacji – procesu zapominania).

Zdaniem Blanka, wykorzystanie informacji dostępnej w pamięci zależy od wewnętrznej reprezentacji zadania pamięciowego, przed którym stoi podmiot. Istotną rolę pełni tu przekonanie o spójności bądź braku spójności prezentowanych jednostce informacji. Blank odwołuje się tu do zasady kooperacji w komunikacji (*coopera-*

tive principle in human communication) Paula Grice'a (1975), który utrzymuje, że ludzie, wchodząc w sytuację interakcji społecznych, zakładają, że ich interlokutor nie chce ich oszukać. W odniesieniu do eksperymentów prowadzonych w obszarze efektu dezinformacji można przypuszczać, że przeciętna osoba badana także zakłada zgodność pomiędzy informacją oryginalną a informacją następczą (którą może być dezinformacja). Zdaniem Blanka (1998), uczestnik badania najprawdopodobniej porzuci to założenie jedynie w przypadku, kiedy ma ku temu wyraźny powód – np. wskutek otrzymania ostrzeżenia o rozbieżnościach pomiędzy materiałem oryginalnym a materiałem następczym lub wówczas, kiedy niezgodność jest bardzo wyraźna. Jak zauważa Blank, wykonanie zadania pamięciowego przeważnie wymaga od osoby badanej odpamiętania określonych szczegółów z danego źródła; zazwyczaj źródłem tym jest materiał oryginalny. W przypadku, kiedy podmiot zakłada zgodność pomiędzy materiałem oryginalnym a materiałem następczym, nie ma znaczenia, z którego źródła szczegół pochodzi, ponieważ osoba badana zakłada, iż szczegóły te (z obu źródeł) są takie same. W tym przypadku zadanie pamięciowe może funkcjonować jako następująca reprezentacja: „Przeszukaj pamięć w celu znalezienia (jednego) odpowiedniego szczegółu i użyj go, odpowiadając na pytanie” (Blank, 1998, s. 485). W sytuacji, kiedy podmiot wie, że pewne informacje prezentowane w fazie drugiej mogły być zdezinformowane, zadanie pamięciowe jest reprezentowane w następujący sposób: „Przeszukaj pamięć w celu znalezienia odpowiednich szczegółów. Następnie zidentyfikuj źródło (a) odszukanych szczegółów. Odpowiedz, używając szczegółu ze slajdów” (Blank, 1998, s. 485). Reprezentacja zadania pamięciowego zakładająca zgodność pomiędzy szczegółami zawartymi w materiałach oryginalnym i następczym ma znaczące konsekwencje dla poziomu wykonania zadania w warunkach eksperymentalnym wówczas, gdy osoba badana ma możliwość wyboru itemu zdezinformowanego w teście pamięci, jak to jest np. w stosowanej przez Loftus i in. (1978) procedurze klasycznej. Dysponując reprezentacją zadania pamięciowego ukierunkowaną na szukanie jednej informacji, proces poszukiwania jest kończony, jeśli którykolwiek szczegół (oryginalny lub zdezinformowany, w zależności od stanu pamięciowego osoby badanej) został odszukany (Blank, 1998). Co więcej, nawet w przypadku, kiedy jednostka pamięta oba szczegóły – oryginalny i zdezinformowany (najprawdopodobniej dostrzegając rozbieżność pomiędzy nimi) – założenie o zgodności może prowadzić do rozwiązania zaistniałego „konfliktu” poprzez negację obecności dwu różnych szczegółów. Osoba badana może wówczas np. dojść do wniosku, że informacja następcza podana przez eksperymentatora jest bardziej wiarygodna, w związku z czym to ona – osoba badana – musi się mylić. W takiej sytuacji poziom poprawności testu pamięci ulegnie obniżeniu.

W swojej koncepcji integracyjnej Blank przekonuje, że wszystkie wcześniejsze teorie pretendujące do wyjaśniania efektu dezinformacji, takie jak np. błędy w monitorowaniu źródła informacji, utrudnienie dostępu do informacji oryginalnej itd., można wywieść z założenia podmiotu o zgodności bądź niezgodności informacji z materiałami oryginalnego i następczego. Zdaniem Blanka, mediatorem przełożenia stanu pamięciowego na poziom poprawności w teście pamięci jest więc założenie

podmiotu o zgodności lub niezgodności pomiędzy materiałem oryginalnym a materiałem następczym.

Blank (1998) przedstawił dwa eksperymenty własne. Schemat badawczy przez niego proponowany przebiegał według następującej sekwencji: uczestnikom eksperymentu prezentowano materiał oryginalny w postaci slajdu z ośmioma szczegółami krytycznymi, następnie przedstawiano im materiał następczy w postaci nagrania dźwiękowego będącego opisem slajdu (dla każdej osoby badanej cztery szczegóły były dezinformowane, a cztery pozostawały kontrolne), po czym następowała faza testowa zgodna z klasyczną procedurą zaproponowaną przez Loftus i in. (1978) (wybór alternatywy oryginalnej lub zdeinformowanej). Następnie uczestnicy badania byli zapoznawani z jego rzeczywistym celem i otrzymali informację, że pomiędzy materiałem oryginalnym a materiałem następczym były rozbieżności. Ponownie otrzymywali arkusz testowy z poleceniem zaznaczenia pytań, w stosunku do których dostrzegli rozbieżności między slajdem a nagraniem dźwiękowym. Osoby badane zostały również poproszone o opisanie, co myślały, kiedy wydawało im się, że między treściami z fazy pierwszej a treściami z fazy drugiej są niezgodności. Procedura ta pozwalała wnioskować, ile osób spośród tych, które uległy dezinformacji, zdawało sobie sprawę z rozbieżności między materiałem oryginalnym a dezinformacją. Blank wykazał, że w przypadku aż 40% pytań krytycznych, w których osoby badane dostrzegły niezgodność między informacją oryginalną a dezinformacją, udzieliły one odpowiedzi wskazującej na uległość wobec dezinformacji. Jeżeli chodzi o interpretowanie przez uczestników wykrytych przez nich rozbieżności, opisywali oni następujące możliwości: 1) zwątpienie we własną pamięć (*doubting own memory*), 2) pomyłka eksperymentatora (*interpretation as mistake*), 3) niezgodności jako wynik elementu procedury badawczej (*interpretation as method*), 4) celowe wprowadzanie uczestników w błąd (*interpretation as deception*), 5) pewność wobec własnej pamięci (*sure memory*). Ta ostatnia interpretacja dotyczy badanych, którzy po dostrzeżeniu rozbieżności wierzyli w słuszność własnych wspomnień. Największy odsetek osób ulegających dezinformacji odnotowano wśród tych, które zważyły we własną pamięć. Pozostali uczestnicy w większości pozostawali odporni na działanie dezinformacji.

Jak już wcześniej wspomniano, podejście Blanka jest bardzo innowacyjne (choć pewne fragmenty procedury wzorowane były na badaniach, jakie przeprowadzili Robert F. Belli, D. Stephen Lindsay, Maria S. Gales i Thomas T. McCarthy, 1994) i dużo wnosi do obszaru badań nad efektem dezinformacji, zarówno od strony empirycznej, jak i teoretycznej. Warto podkreślić, że Blank jest jednym z nielicznych badaczy, którzy dopuszczali możliwość pozapamięciowych mechanizmów efektu dezinformacji. Jedyne zastrzeżenie, jakie nasuwa się po lekturze jego publikacji, wiąże się z charakterem celu badania, jaki autor podał na początku procedury uczestnikom. Osoby badane uzyskiwały informację, że eksperyment ma na celu sprawdzenie, czy kolejność prezentacji pewnych informacji poprzez różne modalności (wizualną i akustyczną) wpływa na zapamiętanie tych informacji (Blank, 1998, s. 492). Uczestnicy badania, będąc powiadomieni, że eksperymentator zamierza sprawdzić funkcjonowanie ich pamięci, mogli zintensyfikować swoje zaangażowanie w zapamiętanie informacji.

miętywanie i odpamiętywanie informacji, co mogło obniżyć trafność ekologiczną wyników badania. Trudno bowiem wyobrazić sobie sytuację, gdy motywuje się świadka zdarzenia, które dopiero nastąpi, by włożył maksimum wysiłku w odbiór i kodowanie informacji. Jak dowodzą niektórzy badacze (Monnot, Griffith, English, Gujar i Steelman, 2004), do warunków koniecznych maksymalizacji poziomu wykonania zadania (paradygmat *maximal/typical performance* – por. Dennis, Sternberg i Beatty, 2000) zaliczyć można: świadomość jednostki, że jest oceniana, akceptację instrukcji jak najlepszego wykonania zadania oraz względnie krótki czas trwania zadania, umożliwiające jednostce wzmoczenie wysiłku podczas jego realizacji. Informacja odnośnie do testowania pamięci podana uczestnikom badań Blanka (1998) sprawiła, że wspomniane wyżej czynniki były obecne i mogły w pewnym stopniu zwiększyć poprawność w teście (pośrednio, poprzez lepsze zapamiętanie informacji z materiału oryginalnego) w stosunku do poprawności, jaką zaobserwowano by, gdyby nie zwrócono uwagi uczestników na to, że sprawdzana będzie ich pamięć. Te przypuszczenia zostały potwierdzone w serii czterech badań Malwiny Szpitalak i Romulada Polczyka (w recenzji) – informowanie uczestników w różnych fazach eksperymentu, że badanie dotyczy pamięci, istotnie modyfikowało podatność na dezinformację w porównaniu do osób, które takiej informacji nie otrzymały.

Kolejnym reprezentantem pozapamięciowego nurtu badań mechanizmów efektu dezinformacji jest Polczyk (2007). Autor zaczerpnął rdzeń proponowanej przez siebie metodologii badawczej z publikacji Blanka (1998). Podstawową różnicą między tymi podejściami jest to, że w etapie czwartym (etapie sprawdzania świadomości rozbieżności pomiędzy materiałem oryginalnym a materiałem następczym) Polczyk (2007) prosił osoby badane, by w pytaniach, w stosunku do których wykryły niezgodności między fazą pierwszą a fazą drugą badania – jeśli pamiętają – wpisały, jaka odpowiedź na dane pytanie wynika z filmu (materiałem oryginalnym był w tej serii eksperymentów film), a jaka z opisu filmu. Etap czwarty stosowany przez Polczyka wydaje się doskonalszą miarą świadomości rozbieżności niż wersja Blanka (1998), ponieważ pozwala dodatkowo zweryfikować stan pamięci osób badanych, to jest, ustalić, czy naprawdę zapamiętały informacje oryginalne oraz dezinformacje. Forma swobodnego odpamiętania zamiast wyboru spośród alternatyw daje eksperymentatorowi gwarancję, że prawdopodobieństwo zgadywania jest tu stosunkowo niewysokie. Jak zauważają Romuald Polczyk i Tomasz Pasek (2008), procedura Polczyka (2007) zapobiega możliwości, jaką dopuszcza procedura Blanka (1998), mianowicie nie dopuszcza do sytuacji, w której uczestnik badania zaznacza, że względem danego pytania wykrył niezgodność, jednak w rzeczywistości dysponuje błędnym wspomnieniem określonego szczegółu z materiału oryginalnego.

W wyniku zastosowania opisanej wyżej czteroetapowej procedury Polczyk (2007) uzyskał – w zależności od dystynktywności szczegółu krytycznego – procent osób, które uległy dezinformacji i jednocześnie były świadome niezgodności wahający się najczęściej między 25% (eksperyment 4) a 57% (eksperyment 5). Widać więc, że świadomość rozbieżności pomiędzy materiałem oryginalnym a materiałem następczym nie musi wcale zapobiegać błędnym zeznaniom.

1.4. Umiejscowienie efektu dezinformacji wśród zniekształceń w funkcjonowaniu pamięci

Efekt dezinformacji ściśle wiąże się z rekonstruktywnym charakterem ludzkiej pamięci (por. Bartlett, 1932/1995). Rekonstruktywność pamięci oznacza, iż ludzie wydobywają z pamięci tyle informacji, ile są w stanie, natomiast powstałe wskutek niemożności wydobywania bądź niedokładnego zakodowania „luki pamięciowe” wypełniają w procesie wnioskowania „pasującymi” do odpamiętanych fragmentów informacjami, zazwyczaj ukierunkowanymi przez aktywizację schematów poznawczych (np. Wojciszke, 1986), stereotypów (np. Kunda i Spencer, 2003), uprzedzeń (np. Dovidio, Kawakami, Johnson, Johnson i Howard, 1997), oraz ukształtowanymi przez postawę (np. Hymes, 1986), oczekiwania (Schacter, 2001/2003) lub osobiste zaangażowanie w sprawę (Rogers i in., 1977).

Pamięć rekonstrukcyjna definiowana jest jako procesy, przez które jednostka dąży do inferencyjnego odtworzenia pamiętanych treści na podstawie informacji, które zdoła sobie przypomnieć (Anderson, 1995/1998). Rekonstruktywny charakter pamięci pozwala jednostce używać posiadanej wiedzy do interpretowania, integrowania oraz odpamiętywania wydarzeń, a w konsekwencji – „pamiętania dużo więcej, niż mogłaby pamiętać” (Mitchell i Johnson, 2000, s. 179; por. Lindsay i Norman, 1984, s. 391).

Maria Jagodzińska zauważa, że „podczas kodowania nie kopiujemy zdarzenia, lecz konstruujemy jego reprezentację” (Jagodzińska, 2008, s. 251). Autorka ta różnicuje zniekształcenia pamięciowe w zależności od fazy procesu pamięciowego, w której występują. Wśród zniekształceń typowych dla fazy kodowania informacji Jagodzińska wymienia: selektywność pamięci, wybiórczość dostępu do pewnych informacji, zniekształcenia w strukturze i treści zapamiętywanych informacji. Szersze pojęcie obejmujące swym znaczeniem szereg zniekształceń pamięciowych powstających na etapie kodowania informacji to procesy konstruowania, które Jagodzińska odnosi do takich mechanizmów, jak: selekcja napływających do systemu poznawczego informacji, interpretacja ich oraz integracja semantyczna, jak również asymilacja informacji do schematów poznawczych (por. Alba i Hasher, 1983). Główne błędy występujące w fazie wydobywania informacji z pamięci to: błędy pomijania, błędy fałszywych informacji oraz zniekształcenia w pamięci. Abstrahując od fazy procesu pamięciowego, w której powstają poszczególne zniekształcenia, ogólnie można je podzielić, jak proponuje Jagodzińska, na: pominięcie niektórych informacji wejściowych, zniekształcenie niektórych informacji oraz pojawienie się treści nieobecnych w zapamiętywanym materiale. Efekt dezinformacji zdaje się dotyczyć przede wszystkim tych dwu ostatnich typów zniekształceń. Zniekształcenie informacji może się wiązać zarówno z negacją informacji oryginalnej, jak i z jej zmianą. Pojawienie się nowych treści zdaje się natomiast wiązać z dezinformacją w postaci wszczępienia (por. Pezdek i Roe, 1997 – rodzaje dezinformacji).

Powyższe rozważania dotyczą jednak, co bardzo ważne, wyłącznie osób, u których do ulegania dezinformacji doszło wskutek jakichkolwiek zakłóceń czy niedo-

skonałości pracy systemu pamięci. Zgodnie z tym, co powiedziano powyżej przy okazji omawiania procedur czteroetapowych, istnieją osoby, które dezinformacji uległy, mimo że ich pamięć działała poprawnie. Zachowanie takich osób musi być interpretowane w kategoriach raczej społecznych (nasuwa się tu skojarzenie z badaniami Solomona E. Ascha (1951, 1955, 1956), w których badani udzielali błędnych odpowiedzi w eksperymencie dotyczącym percepcji, mimo iż sama percepcja bez wątpienia działała u nich poprawnie).

Podsumowując omówienie efektu dezinformacji, można by stwierdzić, że nawet jeśli należy uznać za przesadę twierdzenie, iż jest to jedno z najdonioślejszych zjawisk odkrytych w psychologii (Zaragoza, Belli i Payment, 2006), to jednocześnie też trudno się zgodzić z teoretykami radykalnie podważającymi metodologię eksperymentów nad efektem dezinformacji (Campbell i in., 2007). Efekt dezinformacji ma oczywiste związki ze stosowaną psychologią sądową, w szczególności z psychologią jakości zeznań świadka naocznego. Jest stosunkowo dobrze poznany, ale wciąż w wiedzy na jego temat istnieją znaczące luki. Jedną z nich jest związek między uleganiem dezinformacji a strukturą Ja. Ze względu na brak tego rodzaju badań, o tyle zaskakujący, że chodzi o dość podstawowe pytanie badawcze, postanowiono związek ten uczynić tematem niniejszej książki.

Rozdział 2

JA JAKO PODSTAWOWY KONSTRUKT ZWIĄZANY Z AKTYWNOŚCIĄ JEDNOSTKI

Zainteresowanie problematyką Ja na gruncie filozofii, socjologii i psychologii ma długą historię (por. Bąk, 2002; Beike, Lampinen i Behrend, 2004; Elliott, 2007; Kon, 1987; O'Mara, Marsh, Craven i Debus, 2006; Sedikides i Strube, 1995; Rosenberg, 1989 – przegląd koncepcji z zakresu poszczególnych dziedzin nauki). William James (1892/2002) traktował Ja jako pewnego rodzaju „fundament” psychologii jako nauki. Bez względu na to, czy pojęcie Ja rzeczywiście jest podstawowe dla psychologii, jest ono z pewnością bardzo ważne dla zaplecza teoretycznego niniejszej pracy, zostanie więc omówione.

2.1. Definicje i ujęcia Ja

Jak zauważa Paweł Boski, „w polskich tekstach psychologicznych brak jest przyjętej powszechnie konwencji terminologicznej i pojawiają się różne, niekonsekwentnie stosowane warianty: *JA*, »ja«, *Ja*, *self* itp.” (Boski, 2009, s. 213). W niniejszej pracy postanowiono posługiwać się formą Ja, jako spotykaną w najnowszych polskich publikacjach (por. Kossowska i Kofta, 2009; Niedźwieńska i Neckar, 2009).

Pomimo długiej historii analiz konstruktu Ja, w literaturze przedmiotu w dalszym ciągu widoczne są trudności z jego zdefiniowaniem, jak również brak jednoznacznego stanowiska związanego z samą terminologią. Terminu Ja używa się np. synonimicznie z *self* (Bąk, 2002), osobowością (Kon, 1987, s. 254–255 – Ja jako „osobowość rozpatrywana od wewnątrz”; Fromm, 1968 – Ja jako centrum osobowości; Leary i Tangney, 2003; Oleś i Drat-Ruszczak, 2008; Reykowski, 1971, 1979; Tesser, 2002), samoświadomością (Kon, 1987; Lewis, 1991), spostrzeganiem siebie (Mądrzycki, 1996), jaźnią (Elliott, 2007; Hilgard, 1967, s. 725 – Ja jako „jaźń świadoma”), samowiedzą (Mądrzycki, 1996; Wojciszke, 1983), *proprium* (Allport, 1950), *ego* (Bąk, 2002; Breckler i Greenwald, 1986; Greenwald, 1980), samooceną (Stets i Burke, 2003) lub z osobą (Kihlstrom i Klein, 1997). Przegląd problematyki związanej z Ja z punktu widzenia różnych koncepcji psychologicznych można znaleźć w pracy Henryka Gasiuła (1992).

Wieloznaczność ta skłania wielu teoretyków do kwestionowania sensowności posługiwania się terminem Ja. Igor S. Kon stwierdził, iż „pojęcie Ja jest jednym ze starszych filozoficzno-psychologicznych pojęć, jednakże nadal pozostaje ono skrajnie nieokreślone” (Kon, 1987, s. 254). Alison J. O’Mara i jej współpracownicy byli zdania, że pojęcie Ja „cierpi z tego powodu, że każdy wie, co to jest” (O’Mara i in., 2006, s. 181), stąd badacze zaniechują operacjonalizacji tego terminu. Vilayanur S. Ramachandran i William Hirstein wyrażali przekonanie, że „pojęcie jednolitego, trwałego własnego Ja może się okazać formą samooszukiwania się służącego adaptacji lub iluzją” (Ramachandran i Hirstein, 2008, s. 361). Eric T. Olson (1998) sugerował, że posługiwanie się terminem Ja powinno się ograniczyć do minimum, a pierwsze zdanie jednego z artykułów Seymoura Epsteina brzmi: „Czy jest potrzeba pojęcia Ja w psychologii?” (Epstein, 1973, s. 404).

Mimo tak wielu trudności interpretacyjnych, powstało – i powstaje nadal – mnóstwo teorii i terminów zawierających Ja lub ściśle z nim powiązanych (por. Leary i Tangney, 2003, s. 12 – tabela; Leary, 2004), a pojęcie Ja jest szeroko używane w psychologii, w bardzo różnych ujęciach i z różnych perspektyw. Poniżej przedstawiono skrótowo ujęcia Ja w różnych podejściach i dziedzinach psychologii.

2.1.1. Ja w ujęciu poznawczym

2.1.1.1. *Ja jako schemat*

W okresie „panowania” w psychologii podejścia poznawczego w rozważaniach dotyczących Ja kładziono akcent przede wszystkim na ujmowanie Ja w kategoriach struktury poznawczej. Duży wkład w rozumienie mechanizmów związanych z Ja na gruncie poznawczym wniosła autorka terminu „autoschemat”, Hazel Markus (1977; 1993).

Zdaniem Markus (1977) „autoschemat” należy rozumieć jako – powstały w wyniku minionych doświadczeń podmiotu – obszar Ja, w zakresie którego podmiot posiada dobrze sprecyzowane poglądy i rozbudowaną wiedzę dotyczącą własnej osoby. Tak rozumiany autoschemat należy traktować jako tożsamy z pojęciem „schemat Ja”. W skład schematu Ja wchodzi oczekiwania jednostki odnośnie do jej zachowania, myślenia i odczuwania w określonej sytuacji (Crisp i Turner, 2009). Zbiór schematów dotyczących własnej osoby tworzy „pojęcie Ja” (np. Kofta i Doliński, 2000).

Jedną z podstawowych właściwości schematu Ja jest jego chroniczna dostępność (por. Higgins, 1987; Higgins, King i Mavin, 1982). Różnice indywidualne w ramach systemu Ja wiążą się głównie z różnicami w obrębie chronicznie dostępnych aspektów Ja oraz w obrębie interakcji między nimi (Mischel i Morf, 2003).

Schemat Ja funkcjonuje na zasadzie filtru, „podpowiadającego” jednostce, w przetwarzanie których z odbieranych informacji szczególnie zaangażować system poznawczy i które mają dla niej istotne znaczenie. Niejednokrotnie stanowi to potencjalne źródło zniekształceń, ponieważ podmiot preferuje treści potwierdzające autoschematy. Autoschemat obejmuje różnorodne przekonania podmiotu na swój temat. Możliwa jest także modyfikacja pewnych jego fragmentów definiowanych

jako „występujący w danym momencie podzespół uniwersalnego pojęcia Ja”, określanych przez Hazel Markus i Zivę Kundę (1986, s. 859) jako „robocze pojęcie Ja” (*working self-concept*) (por. „pracujące Ja” – „aktualnie aktywny schemat czy zespół schematów” – Trzebińska, 1998, s. 99), modyfikujących aktualną aktywność i procesy poznawcze podmiotu (Markus i Kunda, 1986). Zdaniem Markus (1993) wpływ autoschematu manifestuje się przede wszystkim w tych obszarach zachowania jednostki, które są dla niej istotne i charakterystyczne, ponieważ pełni on funkcję porządkowania i ukierunkowywania przetwarzania informacji na temat własnej osoby (Markus, 1977). Podmiot przez pryzmat autoschematu często spostrzega również u innych osób te cechy, które wchodzi w zakres jego autoschematu (np. Markus, 1977; Markus, Smith i Moreland, 1985).

2.1.1.2. *Ja jako struktura pamięci*

W ujęciach wiążących Ja z pamięcią wychodzi się od założenia, że Ja można zdefiniować w kategoriach pamięci informacji na temat własnej osoby (Sedikides, Green i Pinter, 2004). W niektórych koncepcjach Ja uchodzi wręcz za „produkt” wspomnień (Klein, 2001).

Obraz własnej osoby z pamięcią utożsamiają też Nicholas A. Kuiper i Timothy B. Rogers (1979). Podobnie Ulrich Kühnen i Daphna Oyserman utrzymują, iż Ja stanowi „zarówno zestaw odnośnych wspomnień autobiograficznych, jak i semantycznych informacji, struktur poznawczych, których funkcją jest sterowanie procesem przetwarzania informacji” (Kühnen i Oyserman, 2002, s. 492). Józef Kozielecki (1986) natomiast uważa, że Ja jest składową systemu informacji zgromadzonych w toku życia i zakodowanych w pamięci, zazwyczaj określanych jako struktury poznawcze lub reprezentacje poznawcze. Martin A. Conway i Christopher W. Pleydell-Pearce (2000) posługują się wręcz terminem „pamięciowego systemu Ja” (*self-memory system*). Również w omówionej powyżej koncepcji Markus (1977) Ja jest nie tylko systemem autoschematów, lecz także strukturą pamięciową złożoną z poszczególnych schematów.

Maciej Dymkowski stwierdza, iż samowiedza złożona jest z informacji zakodowanych w pamięci długotrwałej, natomiast Ja można traktować jako „system pamięci, wyznaczający kompetencje mnemotechniczne jednostki oraz deformacje w przetwarzaniu informacji, treściowo odnoszonych do samowiedzy” (Dymkowski, 1993a, s. 32). Zgadza się z nim Bogdan Wojciszke, który także odnosi Ja do pamięci i uznaje je za zbiór „wszystkich zakodowanych w pamięci długotrwałej podmiotu informacji, których odniesieniem przedmiotowym jest własna osoba” (Wojciszke, 1983, s. 50). Interesujące jest też stanowisko Rogersa (1977), który utrzymuje, że Ja jest strukturą poznawczą, w skład której wchodzi pamięć oraz ocena napływających do systemu informacji.

2.1.1.3. *Ja jako (samo)wiedza*

Do najistotniejszych charakterystyk Ja zalicza się jego treść oraz strukturę (Campbell, Assanand i Di Paula, 2003). Treść Ja zawiera m.in. informacje na temat włas-

nej osoby podmiotu, konstytuujące jego samowiedzę. W niektórych ujęciach Ja jest wręcz utożsamiane z samowiedzą; tak ujmują je np. Wojciszke (1983). Strukturę Ja można również, zdaniem Janusza Reykowskiego (1975), zdefiniować jako uporządkowany magazyn informacji o samym sobie, jak również jako źródło kryteriów ocen oraz dążeń podmiotowych.

Zdaniem Jacka Neckara (2009a), termin „samowiedza” może być uznany za najbardziej adekwatny z wszystkich związanych z Ja i wiedzą jednostki na temat własnej osoby. E. Tory Higgins (1996) określa samowiedzę jako „Ja przemyślane” (*self-digest*). Jak utrzymuje ten autor, „przemyślenie” jest podsumowaniem tego, jaki jest świat w relacji do Ja.

Rozpatrując organizację samowiedzy, należy uwzględnić jej treść, strukturę oraz formę (Oleś i Drat-Ruszczak, 2008). W ramach treści samowiedzy wyodrębnia się ważność oraz walencję poszczególnych aspektów Ja. W obrębie struktury Ja wymienia się natomiast przedziałowość (dotyczy stopnia, w jakim pozytywna i negatywna samowiedza zostają oddzielone), zróżnicowanie (dotyczy reprezentacji siebie w ważnych rolach) oraz złożoność (określa wielość umysłowych reprezentacji siebie i ich wzajemne powiązania). W ramach formy samowiedzy, decydującej o wyrazistości Ja, autorzy umieszczają klarowność samowiedzy oraz jej pewność. Dymkowski (1993a) z kolei do głównych składników samowiedzy, uznawanej przez niego za konsekwencję poznawania siebie, zalicza sądy oraz przekonania deskryptywne i ewaluatywne. Samowiedza „ukierunkowuje poszukiwanie informacji, współokreśla ich selektywną recepcję i transformację, integrację z już ukształtowanymi strukturami poznawczymi, wyznacza zasady ich organizacji i interpretacji (...). Pełni kluczowe funkcje w regulacji samopoznawania” (Dymkowski, 1993a, s. 32).

2.1.2. Ja w ujęciu społecznym

Ja społeczne, obok materialnego (cielesnego i pozacielesnego) i duchowego, wyodrębnił już James (1892/2002). Istnieje też szereg określeń kładących nacisk na społeczny wymiar Ja, np. „Ja współzależne” (Markus i Kitayama, 1991), „Ja kolektywne” (Brewer, 2003) czy „Ja relacyjne” (Andersen i Chen, 2002). Z kolei Marylenn B. Brewer i Wendi Gardner (1996) dzielą Ja na „Ja indywidualne”, zawierające specyficzne dla jednostki cechy osobowości, „Ja relacyjne”, odzwierciedlające stosunki podmiotu z osobami znaczącymi, oraz „Ja kolektywne” związane z relacjami jednostki z grupą społeczną. W zasadzie jednak, jak wskazuje literatura przedmiotu, analiza Ja w ujęciu społecznym polega nie tyle na zdefiniowaniu Ja w kategoriach społecznych, co na wskazywaniu wpływu, jaki otoczenie społeczne ma na Ja, a także wpływu Ja na otoczenie społeczne. Dobrze podsumowuje to teza Jerzego Bobryka, iż „jednostka, będąc sama ze sobą, nie miałaby żadnych szans na stwierdzenie, że jest podmiotem i że posiada jakieś Ja, ta informacja musi pochodzić z zewnątrz” (Bobryk, 1981, s. 9).

Przykładem ujęcia Ja w kontekście społecznym może być tzw. model wyrazistego Ja (*self salience model of other-to-self effects*; Stapel i Van der Zee, 2006). Według tej koncepcji sposób oddziaływania otoczenia społecznego na Ja podmiotu zależy od

tego, który z elementów obrazu własnej osoby jest w danej chwili wyrazisty. Istnieją trzy podstawowe klasy elementów Ja mogących ulec aktywizacji i przez to determinować sposób wpływu innych osób na odbiór własnej osoby przez podmiot. Są to: aspekt osobisty (związany z egotystycznymi motywami oraz spostrzeganiem własnej osoby jako jednostki dysponującej zestawem indywidualnych cech), aspekt relacyjny (obraz Ja w odniesieniu do związków z innymi osobami) i aspekt kolektywny (związany z wyrazistością konstruktów Ja w odniesieniu do prototypu grupowego). O dominacji określonego typu aspektu Ja przesądza, według omawianych autorów, kultura oraz kontekst społeczny. Istotną rolę zdaje się tu pełnić również wysokość samooceny – pozytywny stosunek do własnej osoby wiąże się z częstszą aktywizacją aspektu osobistego.

Ja można też uznawać za moderator informacji dotyczących własnej osoby, odbieranych z otoczenia społecznego (Shrauger i Schoeneman, 1979). Zgodna z takim podejściem jest koncepcja Zofii Sujak (1986), która zwraca uwagę na odmienne funkcje informacji na temat Ja płynących z otoczenia społecznego na różnych etapach kształtowania się struktury Ja.

Warto też wspomnieć, że pojęcie Ja jest analizowane również w bardzo popularnym ostatnio nurcie poznania społecznego. Jerzy Karyłowski (2009) wymienia pięć głównych kierunków badawczych dotyczących roli Ja w poznaniu społecznym: 1) nurt projekcji atrybutywnej (polegający na przypisywaniu własnych atrybutów innym osobom), 2) nurt kontrastu atrybutowego (polegający na przypisywaniu innym osobom atrybutów przeciwnych atrybutom własnym), 3) nurt fałszywej zgodności (dotyczący nadmiernego przekonania, że inne osoby mają poglądy i postawy zgodne z poglądami i postawami podmiotu), 4) nurt asymetrii w spostrzeganiu podobieństwa Ja – inni oraz 5) nurt wpływu myślenia o innych osobach na wzrost dostępności informacji o własnej osobie.

2.1.3. Ja w ujęciu motywacyjnym

Powiązania pomiędzy Ja a procesami motywacyjnymi są uznanym faktem. W psychologii osobowości teorie łączące motywację ze strukturą Ja zaczęły dominować w połowie minionego stulecia (por. Boski, 2009). Ja jest wręcz traktowane jako warunek konieczny inicjacji procesu motywacyjnego – zdaniem Gasiuła (2002) siła zaangażowania Ja determinuje siłę motywacji. Ponadto, według tego autora, wszczęcie procesu motywacyjnego bez udziału zaangażowania Ja nie jest możliwe. Ja bywa uznawane za „źródło, jak i ostateczne kryterium wzbudzania zachowań motywacyjnych” (Gasiul, 2002, s. 432). Zdaniem Wojciszke, wykształcenie się struktury Ja „doprowadza do pojawienia się takich szczególnych rodzajów motywacji, które niemożliwe byłoby bez struktury Ja i bez których struktura ta nie mogłaby istnieć jako regulator zachowania” (Wojciszke, 1983, s. 52).

Ja znalazło także kluczowe miejsce w Regulacyjnej teorii temperamentu autorstwa Reykowskiego (1979). Zdaniem tego autora dążenie do podtrzymania wysokiej samooceny (lub też dążenie do jej podniesienia) stanowi podstawowy mechanizm motywacji podmiotu. Gasiul (2002) podaje, że motywowy Ja są często aktywizowane

wskutek interakcji jednostki z innymi osobami z otoczenia społecznego. Nancy Cantor, Hazel Markus, Paula Niedenthal i Paula Nurius (1986) zauważają, iż z motywacyjnego punktu widzenia znaczenie mają te aspekty obrazu własnej osoby, które nie dotyczą Ja terażniejszego.

Z ujmowaniem Ja w kategoriach motywacyjnych ściśle się wiąże zagadnienie motywów autoregulacyjnych. Ponieważ jednak z punktu widzenia tematu niniejszej publikacji motywów autoregulacyjnych są jedną z najważniejszych kategorii, zostaną one omówione osobno i szerzej w rozdziale 3.

2.2. Klasyfikacje i struktura Ja

Wielu autorów podejmowało próby usystematyzowania znaczeń terminu Ja, nie tylko w psychologii, ale także filozofii (Olson, 1998). Na gruncie psychologii wyzwaniu takiemu próbowali sprostać np. Mark R. Leary i June P. Tangney (2003). Autorzy ci proponują pięć odmiennych znaczeń terminu Ja najczęściej przypisywanych temu pojęciu przez psychologów i przedstawicieli nauk społecznych. Są to: 1) Ja jako osoba (*self as total person*), 2) Ja jako osobowość (*self as personality*), 3) Ja jako podmiot doświadczający (*self as experiencing subject*), 4) Ja jako przekonania na temat własnej osoby (*self as beliefs about oneself*), 5) Ja jako podmiot sprawczy (*self as executive agent*).

Według Wiesława Łukaszewskiego (1978), Ja można rozpatrywać z perspektywy czasowej (Ja: przeszłe, terażniejsze (aktualne), przyszłe). Z kolei Higgins (1987) rozróżnia między doświadczeniem a wyobrażeniem czy stanem pożądanym (Ja realne i Ja idealne). Ja realne stanowi opis typowych stanów własnej osoby podmiotu, natomiast Ja idealne jest ujmowane jako podmiotowe wyobrażenia stanów Ja nieistniejących aktualnie i zazwyczaj korzystniejszych od stanów typowych. Ja idealne podzielić można z kolei na Ja idealne opisowe (stanowiące opis różnych od Ja rzeczywistego wersji Ja), życzeniowe (zawierające opis stanów poświadczanych przez jednostkę) oraz normatywne (opisujące te same aspekty, co Ja życzeniowe, ale w charakterze autonakazu osiągnięcia pożądanego stanu rzeczy). E. Tory Higgins, Orit Tykocinski i Jennifer Vookles (1990) do tych dwóch rodzajów dołączyli jeszcze Ja możliwościowe. Steven J. Breckler i Anthony G. Greenwald (1986) natomiast wyodrębnili cztery aspekty Ja: Ja rozproszone (*diffuse self*), Ja publiczne (*public self*), Ja prywatne (*private self*) oraz Ja kolektywne (*collective self*).

2.3. Funkcje Ja oraz mechanizmy wpływu Ja na zachowanie

Do podstawowych funkcji Ja Wojciszke (2002) zalicza takie procesy o charakterze interpersonalnym, jak negocjowanie własnej tożsamości (poprzez motywowane procesy autoewaluacji – Sedikides i Strube, 1995) oraz symulowanie psychiki innych osób. Natomiast funkcje Ja mające postać procesów intrapersonalnych sprowadzają się, zdaniem tego autora, do mechanizmu samokontroli (zaliczanej przez Piotra Ole-

sia i Krystynę Drat-Ruszczak (2008), jak również przez Gordona B. Moskowitza (2009) do kategorii motywów Ja) i samoregulacji zachowania celowego.

Zdaniem Higginsa (1996), do głównych funkcji Ja zaliczyć należy autoregulację oraz adaptację, czyli dwie podstawowe funkcje osobowości (por. Kofta i Doliński, 2000). Natomiast Cantor, Markus, Niedenthal i Nurius (1986) wśród funkcji samowiedzy lokują też nadawanie sensu przyszłym wydarzeniom.

W publikacji Kona (1987) funkcje Ja figurują pod hasłem „funkcje samoświadomości” i są to: regulacja, organizacja oraz obrona *ego*. Funkcja *ego*-obronna ukierunkowana jest przede wszystkim na utrzymanie szacunku do własnej osoby, nawet gdyby konsekwencją tego procesu była deformacja przetwarzanych informacji.

Z punktu widzenia celu niniejszej pracy warto wspomnieć o koncepcji Wojciszke (1986), w której autor wymienia trzy podstawowe mechanizmy wpływu Ja na zachowanie podmiotu: mechanizm motywowania zachowania, mechanizm modyfikowania przebiegu zachowania oraz mechanizm metaregulacji. W pierwszym z wymienionych mechanizmów zwraca się uwagę na fakt, iż struktura Ja nie stanowi wyłącznie zbioru informacji; stanowi ona także system generujący pewne zachowania jednostki. Ja stanowi „automatyczne źródło napięć motywacyjnych” (Wojciszke, 1986, s. 49). Mechanizm modyfikowania przebiegu zachowania wiąże się z selekcjonowaniem przez podmiot informacji sprzecznych z Ja na różnych etapach przetwarzania oraz unikaniem konfrontacji ze sprzeczną informacją, poświęcaniem jej mniejszej ilości zasobów uwagowych, zniekształcaniem jej znaczenia oraz trudnościami z jej przechowywaniem oraz odpamiętywaniem. Idea ta nie jest nowa – już w latach czterdziestych minionego stulecia Ernest Hilgard stwierdził, iż „potrzeba zniekształceń w obrębie Ja powstaje z potrzeby przywracania samooceny: cokolwiek, co deprecjonuje Ja, jest pomijane” (Hilgard, 1949, s. 374). Także popularyzatorzy teorii autoafirmacji, Claude M. Steele i Thomas J. Liu, stoją na stanowisku, że „ego narzuca sposób, w jaki spostrzegamy, myślimy i pamiętamy samych siebie” (Steel i Liu, 1983, s. 17). Mechanizm modyfikowania przebiegu zachowania Wojciszke określa jako „regulacyjne oddziaływanie struktury Ja na zachowanie” (Wojciszke, 1983a, s. 49).

Ostatni z wymienionych przez tego autora mechanizmów określany jest mianem mechanizmu metaregulacji i wiąże się ze specyfiką Ja jako struktury poznawczej o szczególnej funkcji regulacyjnej polegającej na „kontrolowaniu przebiegu procesów psychicznych, które z kolei regulują zachowaniem podmiotu” (Wojciszke, 1983a, s. 50). Warto zauważyć, iż „kierowane samowiedzą działanie wtórnie przyczynia się do potwierdzania koncepcji własnej osoby” (Kossowska i Śmieja, 2009, s. 216).

2.4. Zaangażowane Ja i jego wpływ na przetwarzanie informacji

Jedną ze zmiennych, których wpływ na procesy związane z Ja oraz na podatność na dezinformację badano m.in. w przeprowadzanych eksperymentach, jest zaangażowanie. Warto zatem poświęcić mu odrębny podrozdział.

2.4.1. Definicje zaangażowania Ja

Zjawisko zaangażowania Ja (które manifestuje się w aktywności podmiotu) bywa interpretowane odmiennie przez różnych badaczy. Bywa ono np. definiowane jako reakcja jednostki na zdarzenia osobiście dla niej znaczące (Lachowicz-Tabaczek, 2009). Larry L. Jacoby, Wayne H. Bartz i James D. Evans (1978) utrzymują, iż zaangażowanie Ja polega na tym, iż informacje kojarzone z długotrwałymi nieukończonymi zadaniami są łatwiej odpamiętywane niż informacje kojarzone z zadaniami ukończonymi. Z kolei według Greenwalda (1980) termin „zaangażowanie Ja” (*ego-involvement*) odnosi się zazwyczaj do procedur eksperymentalnych/sytuacji, w których zakłada się aktywizację procesów związanych z Ja, przeważnie poprzez czynienie prezentowanego podczas sytuacji eksperymentalnej problemu znaczącym dla osoby badanej/jednostki (np. poinstruowanie uczestników badania, że zadanie, które będą wykonywać, mierzy ich inteligencję). Greenwald (1985) wyróżnia trzy formy zaangażowania *ego*⁵. Pierwsza dotyczy sytuacji, w których jednostka jest przedmiotem oceny innych osób, lub takich, w których zachodzi konieczność wywołania wrażenia na innych osobach (aktywizacja potrzeby aprobaty społecznej). Kolejna dotyczy sytuacji autoewaluacji (aktywizacja motywów Ja, takich jak autowaloryzacja czy autoweryfikacja). Trzecia forma zaangażowania *ego* wiąże się z sytuacjami odniesienia do istotnych dla jednostki spraw czy wartości.

Nieco odmiennie stan zaangażowania Ja ujmuje Gordon Allport, który stwierdza, iż „zaangażowanie Ego lub jego brak powoduje znaczące różnice w zachowaniu ludzi (...) Zaangażowanie Ego to sytuacja, w której Ja uczestniczy całkowicie, tj. jako Ja poznające, jako organizator, jako obserwator, jako ktoś poszukujący statusu i jako istota społeczna” (Allport, 1943, s. 459).

Reykowski (1979) analizuje dwa podstawowe rodzaje zaangażowania *ego*. Stwierdza on, iż koncentracja na własnej osobie może występować w postaci oceniania siebie wyżej niż innych osób lub w formie koncentracji nacechowanej „niepewnością co do własnej wartości, obecnością dużego napięcia w strukturze Ja, a w związku z tym stałym dążeniem do redukcji niepewności i do usunięcia owego napięcia. To dążenie jest źródłem motywacji konkurencyjnej w stosunku do innych motywów” (Reykowski, 1979, s. 265–266).

W kontekście psychologii zeznań świadków odniesienie do Ja podmiotu jest rozumiane jako „stopień, w jakim okoliczności zdarzenia (realizm sytuacji, znajomość analogicznych sytuacji z własnych doświadczeń) oraz podobieństwo do ofiary (pod względem wieku, płci, roli społecznej) czynią sytuację ważną dla niego [świadka – uzup. M.S.] i skłaniają go do myślenia, że sam mógłby się stać ofiarą tego lub podobnego zdarzenia” (Styśko, 2004, s. 248). Robert Apsler i David O. Sears (1968), których fragment procedury zastosowano w prezentowanych badaniach, utrzymują, że ludzie osobiście angażują się w sprawę, jeżeli sądzą, że będzie miała ona istotne konsekwencje dla ich życia.

⁵ Autor ten posługuje się terminem *ego*, dlatego autorka pisze *ego* zamiast Ja

2.4.2. Wpływ zaangażowania Ja na procesy poznawcze

Dla uwypuklenia aktywnej roli Ja w procesach psychicznych i mechanizmach autoregulacyjnych jednostki Dan P. McAdams (1997) operuje czasownikiem *to self*, a Roy F. Baumeister i Kathleen D. Vohs za jeden z podstawowych elementów Ja uznają funkcję wykonawczą, definiowaną jako aktywny i intencjonalny aspekt Ja (*agentive nature of the self* – Baumeister i Vohs, 2003, s. 198–199). W sytuacji zaangażowania Ja podmiot kieruje więcej zasobów uwagowych na docierające do niego informacje i intensyfikuje procesy przetwarzania informacji. Mechanizmy „uprzywilejowania” własnej osoby zdają się znajdować odzwierciedlenie nawet w takich kwestiach, jak preferowanie liter wchodzących w skład inicjałów podmiotu (Nuttin, 1985) czy preferowanie cyfr tworzących jego datę urodzin (Kitayama i Karasawa, 1997). Markus (1977) sugeruje, że Ja wchodzi w interakcję z napływającymi do podmiotu informacjami, czego skutkiem są zarówno zniekształcenia, jak i polepszenie przebiegu procesów poznawczych. Jak zauważa Ewa Trzebińska (1998), informacje odnoszone do własnej osoby mają szczególną moc wywoływania reakcji emocjonalnych, przez co są bardziej niż inne informacje podatne na zniekształcenia. Im bardziej określone wydarzenie jest istotne dla celów i motywów jednostki, tym silniejsze w niej zaangażowanie emocjonalne (Frijda, 1988). Im wyższe nasilenie motywów Ja, tym wyższa wydaje się tendencja do zniekształceń (Gasiul, 2002).

Zaangażowanie jednostki i związana z tym aktywizacja autoschematu prowadzi niejednokrotnie do deformacji ukierunkowanych przede wszystkim na obronę prezentowanego przez jednostkę obrazu własnej osoby. Do podstawowych źródeł zniekształceń w ramach systemu Ja zalicza się (nieuświadomiane zazwyczaj) motywacje oraz właściwości systemu poznawczego (Greenwald i Pratkanis, 1988; por. Doliński, 1993). Przyjmuje się (np. Brycz, 2004; Jarymowicz, 2008; Kamińska-Feldman, 1994), że istnieją dwa główne rodzaje zniekształceń w spostrzeganiu własnej osoby i innych ludzi: wywodzące się z obszaru motywacji oraz instrumentalne, związane z właściwościami aparatu poznawczego. Jak zauważa Maria Jarymowicz (2008), zaangażowanie Ja może powodować powstawanie wysoce nietrafnych koncepcji dotyczących siebie i innych. Kunda (1987) operuje zestawieniem „zróżnicowanej oceny informacji” dla określenia procesu polegającego na zróżnicowanym odbiorze informacji przez podmiot. Te informacje, które mogą mieć dla jednostki pozytywne konsekwencje, są przez nią odbierane chętniej, natomiast te, które mogą mieć dla niej negatywne następstwa, spotykają się ze zwiększonym krytycyzmem z jej strony. Informacje związane z Ja podmiotu oceniane są zazwyczaj bardziej pozytywnie niż informacje neutralne, nawet w przypadku, kiedy owo powiązanie nie jest silne (Hetts i Pelham, 2001). W tym miejscu warto także zasygnalizować wyodrębnione przez Michaela D. Berzonsky’ego (1999) style przetwarzania informacji w zależności od stylu tożsamości podmiotu (*identity style*; autor definiuje go jako sposób poszukiwania, przetwarzania, oceny oraz wykorzystania przez jednostkę informacji związanych z Ja).

Zdaniem Greenwalda (1980), zniekształcenia w ramach systemu Ja pełnią funkcję ochronną oraz integrującą i są wzmacniane w sytuacjach, w których wzrasta rola

Ja w procesach poznawczych (czyli w sytuacjach osobistego zaangażowania podmiotu). Ich obecność stanowi natomiast sygnał istnienia aktywnie funkcjonującej organizacji systemu poznawczego. Carol Tavris i Elliot Aronson zwracają uwagę na adaptacyjną funkcję *totalitarnego ego*: „konfabulacja, przeinaczanie faktów i zwykłe zapominanie to żołnierze pamięci, którzy są wysyłani na linię frontu, kiedy nasze totalitarne ego chce nas chronić przed cierpieniem i wstydem z powodu działań niezgodnych z naszym obrazem własnej osoby” (Tarvis i Aronson, 2008, s. 73).

Jarymowicz (2001) utrzymuje, iż przetwarzanie informacji na temat własnej osoby i innych ludzi może mieć charakter tendencyjny (np. egotystyczny), w związku z czym, mierząc określone przejawy poznawczego operowania informacjami, mierzy się także pośrednio preferencje podmiotu. Rogers (1981) stwierdza, że emocje znacząco wpływają na odbiór informacji dotyczących własnej osoby. Wpływ ten zapośredniczony jest przez stopień zaangażowania Ja, który warunkuje ponadto siłę śladu pamięciowego powstającego podczas kodowania informacji. Zdaniem Kuipera i Rogersa (1979), Ja jest strukturą aktywną podczas recepcji i interpretacji informacji odnoszącej się do Ja. Ponadto, jak zauważają ci autorzy, Ja decyduje o interpretacji napływających do systemu informacji, jak również o stopniu ich deformowania.

Greenwald (1981) dostrzega trzy możliwe rodzaje zniekształceń poznawczych w ramach systemu Ja podmiotu: egocentryzm, przecenianie sprawności własnego działania oraz konserwatyzm poznawczy. Za egocentryzm autor ten uważa tendencję do koncentrowania się na Ja w procesach pamięciowych i wydawaniu sądów (por. Schacter, 2001/2003). Jak zauważa Jarymowicz (2008), egocentryzm nie polega jedynie na koncentrowaniu uwagi na własnej osobie, ale także na spostrzeganiu świata z własnej perspektywy, co stwarza możliwości zniekształceń i dezorientacji także w stosunku do własnej osoby.

Przecenianie sprawności własnego działania wiąże się ze skłonnością do spostrzegania własnej osoby jako efektywnej i kompetentnej w osiąganiu wyników pożądanых i unikaniu niepożądanych (Greenwald i Pratkanis, 1988). Przejawami tego rodzaju zniekształceń są: tendencja do łatwiejszej dostępności pamięciowej sukcesów w porównaniu z niepowodzeniami, atrybucja wewnętrzna względem sukcesów i zewnętrzna względem porażek, nieprzyjmowanie odpowiedzialności za krzywdzenie innych osób oraz skłonność do identyfikowania się ze zwycięzcami i odwracania od przegrywających (Greenwald i Pratkanis, 1988). Ostatni z wymienionych przez Greenwalda rodzajów zniekształceń poznawczych związanych ze strukturą Ja to konserwatyzm poznawczy. Jest on przez autora rozumiany jako opór przed zmianami manifestujący się w selektywnym przetwarzaniu informacji i faworyzowaniu tych podtrzymujących posiadaną już przez podmiot wiedzę, także w odniesieniu do funkcji pamięciowych („lepsza” pamięć zdarzeń podtrzymujących posiadaną wiedzę; por. Trope, 1978).

Ważne wydaje się także spostrzeżenie Moskowitz (2009), iż skłonność trzymania się pozytywnych złudzeń nie znaczy, że jednostki nie uwzględniają informacji negatywnych. Możliwe jest również bardziej analityczne przetwarzanie informacji negatywnych na temat własnej osoby, w porównaniu z „bezwysiłkowym” przyjęciem informacji pozytywnych (por. Ditto i Lopez, 1992). Świadczą

o tym również liczne badania z obszaru psychologii perswazji, w których wielokrotnie dowiedziono (np. Böhner i Wänke, 2004), iż argumenty sprzeczne z postawą są przetwarzane na głębokim poziomie, najprawdopodobniej w celu wytworzenia kontrargumentów, czyli *de facto* obrony własnej postawy. Tego typu zjawiska odnoszono także na gruncie empirycznym do funkcjonowania pamięci i wykazano, że istotnie lepiej zapamiętywane są właśnie argumenty sprzeczne z postawą podmiotu (Edwards i Smith, 1996), chociaż wyniki różnych badań na ten temat nie są jednoznaczne i wskazują również na zależności przeciwne (Levine i Murphy, 1943; por. Eagly, Chen, Chaiken i Shaw-Barnes, 1999).

Rozdział 3

REGULACYJNA ROLA JA – MOTYWY AUTOREGULACYJNE

Termin „regulacja psychiczna” jest traktowany jako jedno z kluczowych pojęć w psychologii (np. Baumesister i Vohs, 2003), a w wielu koncepcjach psychologicznych Ja traktowane jest jako najważniejszy i najpotężniejszy regulator zachowania. Andrzej Nowak, Urszula Strawińska i Robin Vallacher (2009) piszą np., że struktura Ja jest największą i dysponującą najsilniejszą mocą regulacyjną strukturą psychiczną. Również zdaniem Kona (1987) regulacyjna rola Ja nie budzi dzisiaj wątpliwości i jest powszechnie uznawana przez badaczy. Higgins (1987) z kolei stwierdza, że funkcjonowanie i nieustanna regulacja Ja są konieczne dla istnienia i przetrwania podmiotu. Ja bywa wręcz utożsamiane z regulacją – Reykowski i Kochańska definiują Ja jako złożoną, rozbudowaną strukturę regulacyjną oraz „miejsce integracji całokształtu wewnętrznego doświadczenia człowieka” (Reykowski i Kochańska, 1980, s. 45; por. Reykowski, 1975, s. 149). Ponieważ problematyka ta jest podstawowa dla badań opisywanych w niniejszej książce, zostanie ona omówiona w osobnym rozdziale.

3.1. Definicje i teorie autoregulacji

Termin „autoregulacja” odnosi się do wielu mechanizmów (np. Łukaszewski, 1974), przede wszystkim do planowania, realizowania, monitorowania oraz korygowania własnych zachowań (Bąk i Oleś, 2009), i jest różnie definiowany (por. np. Boekaerts, Maes i Karoly, 2005). Jak zauważa Kornel Świątnicki (2006), definicje autoregulacji dotyczą procesów związanych z kierowaniem przez jednostkę własnym zachowaniem, które ukierunkowane jest na zachowanie bądź przywrócenie zgodności z określonym standardem. Standard bowiem stanowi punkt odniesienia procesu autoregulacji (Carver i Scheier, 1998).

Najogólniej mówiąc, przebieg procesów autoregulacyjnych zależy od czterech wchodzących w interakcje czynników: 1) standardów/celów, 2) informacji zwrotnych z otoczenia, 3) oceny własnych działań, 4) przekonania o własnej skuteczności (Maddux i Gosselin, 2003). W literaturze przedmiotu istnieje ogromna ilość analiz teoretycznych i empirycznych dotyczących mechanizmów autoregulacyjnych i nie sposób ich przedstawić w jednej pracy nawet skrótowo. Na określenie liczby i różnorodności mechanizmów autoregulacyjnych stworzono nawet termin *self-zoo* (Tes-

ser, 2001. Na użytek badań prezentowanych w niniejszej książce za punkt wyjścia przyjęto koncepcję, według której autoregulacyjna funkcja Ja realizowana jest za pośrednictwem motywów Ja (Higgins, 1996), a podstawowy mechanizm autoregulacji oparty jest na niwelowaniu rozbieżności. Procesy autoregulacji są, zgodnie z takim podejściem, inicjowane przez stwierdzenie przez jednostkę rozbieżności informacyjnej (Łukaszewski, 1974).

Dobrym przykładem teorii opartej na takim podejściu jest teoria autoregulacji Higginsa (1987). Określał on tę koncepcję jako „teorię rozbieżności Ja” (*self-discrepancy theory*). Jej kluczowym założeniem jest teza, że niespójności w ramach wiedzy na temat własnej osoby (*incompatible self-beliefs*) są źródłem zakłóceń w optymalnym funkcjonowaniu emocjonalnym podmiotu (Higgins, 1987). Higgins (1996) wyodrębnia dwa wzorce autoregulacji – idealny oraz powinnościowy. O przejawianym przez daną jednostkę wzorcem decyduje stosowany względem niej styl wychowawczy (Higgins, 1996).

Zdaniem tego autora (Higgins, 1996) centralną strukturę zawiadującą zachowaniem jednostki stanowi samowiedza. W ramach systemu Ja autor ten wyróżnia szereg reprezentacji Ja¹ (*self-representations*). Każda z nich może występować zarówno na poziomie podmiotowym, jak i na poziomie przedmiotowym. Ten drugi wiąże się z treściami konstytuującymi daną reprezentację Ja. Reprezentacjami typowymi dla poziomu przedmiotowego są: Ja realne (*actual self*), Ja idealne (*ideal self*) oraz Ja powinnościowe (*ought self*). Poziom podmiotowy odnosi się natomiast do perspektywy, z jakiej podmiot określa treść danej reprezentacji Ja (*standpoint of the self*). Higgins wymienia dwie możliwe perspektywy: perspektywa danej jednostki (*your own personal standpoint*) oraz perspektywa innych (znaczących dla podmiotu) osób (*the standpoint of some significant other*). Perspektywa danej jednostki wiąże się ze sposobem odbioru przez podmiot własnej osoby, jak również ze sposobem jej definiowania (np. przekonania na własny temat oraz postawy względem własnej osoby), natomiast perspektywa innych osób odzwierciedla wyobrażenia podmiotu na temat tego, jak jest odbierany przez otoczenie społeczne (co nie musi być zgodne z rzeczywistym odbiorem danej jednostki przez środowisko).

Według Higginsa, uwzględnienie obu wspomnianych perspektyw umożliwia wykształcenie sześciu reprezentacji Ja: 1) Ja realnego z własnej perspektywy (*actual – own self*), 2) Ja realnego z perspektywy znaczących innych (*actual – other self*), 3) Ja idealnego z własnej perspektywy (*ideal – own self*), 4) Ja idealnego z perspektywy znaczących innych (*ideal – other self*), 5) Ja powinnościowego z własnej perspektywy (*ought – own self*), 6) Ja powinnościowego z perspektywy znaczących innych (*ought – other self*). Istotne – z regulacyjnego punktu widzenia – wydają się relacje rozbieżności pomiędzy poszczególnymi reprezentacjami Ja. Najpoważniejsze konsekwencje natury emocjonalnej oraz najsilniejszą moc wzbudzania motywów autoregulacyjnych mają cztery typy rozbieżności: 1) pomiędzy Ja realnym z własnej perspektywy oraz Ja idealnym z własnej perspektywy, 2) pomiędzy Ja realnym z per-

¹ Termin *self-representations* tłumaczony jest także w polskojęzycznej literaturze jako „stany Ja” (np. Bąk, 2002).

spektywy znaczących innych oraz pomiędzy Ja idealnym z perspektywy znaczących innych, 3) pomiędzy Ja realnym z własnej perspektywy oraz Ja powinnościowym z własnej perspektywy, 4) pomiędzy Ja realnym z perspektywy znaczących innych oraz Ja powinnościowym z perspektywy znaczących innych. Zdaniem Higginsa (1987) niezgodności pomiędzy Ja realnym a Ja powinnościowym skutkować mogą emocjami lękowymi (*agitated-related emotions*), natomiast konsekwencją niezgodności pomiędzy Ja realnym a Ja idealnym może być obniżenie nastroju jednostki (*dejected-related emotions*²). Możliwą reakcją emocjonalną na rozbieżność na linii Ja idealne – Ja powinnościowe jest poczucie zagubienia i niepewności. Możliwe są również emocjonalne następstwa niezgodności pomiędzy poszczególnymi typami Ja z perspektywy własnej oraz z perspektywy znaczących innych.

Jednym z kluczowych założeń teorii rozbieżności Ja jest założenie o zróżnicowaniu reakcji emocjonalnych i motywacyjnych podmiotu w zależności od doświadczania rozbieżności na linii Ja realne – Ja idealne lub Ja realne – Ja powinnościowe. Tendencja do zredukowania rozbieżności może – zdaniem Higginsa (1997) – przyjąć formę promocyjnej strategii autoregulacji (*promotion regulatory focus*) lub prewencyjnej strategii autoregulacji (*prevention regulatory focus*). Pierwsza z wymienionych strategii odnosi się do autoregulacji związanych z naruszeniem standardów dotyczących Ja idealnego, natomiast druga – z percypowaniem niezgodności związanych z Ja powinnościowym. Według Higginsa (1997), podmiot preferujący promocyjny styl autoregulacji jest ukierunkowany na osiągnięcie sukcesu, progres czy rozwijanie swoich uzdolnień. Szczególnie silnie reaguje na pozytywne stany – zarówno na ich obecność, jak i brak, toteż koncentruje się na dążeniu do osiągnięcia sukcesu.

Osoba nastawiona na autoprewencję szczególnie silnie reaguje na doświadczanie rozbieżności pomiędzy Ja realnym a Ja powinnościowym. Koncentruje się więc – w przeciwieństwie do osoby zorientowanej autopromocyjnie – na zapewnieniu sobie poczucia bezpieczeństwa poprzez realizację zobowiązań, powinności czy oczekiwań. Osoba taka silnie reaguje na stany negatywne – dąży więc do uniknięcia niepowodzenia. Podczas gdy osoby preferujące autopromocyjną strategię autoregulacji dążą do progresu, osoby nastawione prewencyjnie wykazują tendencję do zachowania konserwatywnego *status quo*. Wydaje się więc, że motywami dominującymi u osoby nastawionej autopromocyjnie są motywy autowaloryzacji i samonaprawy, natomiast w przypadku osoby nastawionej autoprewencyjnie szczególnie nasilone wydają się motywy autoweryfikacji i samopoznania.

Higgins (1997) podkreśla, że ukierunkowania autopromocyjne i autoweryfikacyjne nie stanowią krańców jednego kontinuum. Możliwe jest więc jednoczesne wysokie lub niskie nasilenie obu motywów. W kontekście tematyki niniejszej publikacji oraz metodologii prezentowanych w niej badań, można oczekiwać, że osoby nastawione prewencyjnie powinny intensywniej reagować na otrzymanie negatywnej informacji zwrotnej, a osoby zorientowane autopromocyjnie – na otrzymanie informacji zwrotnej o charakterze pozytywnym.

² Termin ten jest przez Wacława Bąka (2002) tłumaczony jako „emocje depresyjne”; pojęcie to pojawia się zresztą także w polskich tłumaczeniach podręczników do psychologii osobowości (np. Oleś, 2003; Pervin, 2002; Pervin i John, 2002).

3.2. Dobry, spójny, znający siebie, lepszy – główne motywy autoregulacji i ich charakterystyka

Wśród badaczy motywów Ja brak jest zgody w kwestii liczby oraz charakteru motywów autoregulacyjnych³. Istnieje np. spór odnośnie do tego, czy do podstawowych motywów zaliczyć autowaloryzację i autoweryfikację, bez samopoznania albo z samopoznaniem i samonaprawą (por. np. Sedikides i Strube, 1995). William B. Swann i Daniel G. Schroeder (1995) stoją na stanowisku, że wspomniane motywy są – chociaż powiązane ze sobą – stosunkowo autonomiczne, toteż nie powinny być traktowane jako przejaw jednego, nadrzędnego motywu. Cztery motywy zaprezentowane w niniejszym podrozdziale wydają się najczęściej omawiane w literaturze przedmiotu (nawet jeśli różnie określane). Są to, w kolejności od najsilniejszego (Sedikides, 1993) – autowaloryzacja (*self-enhancement*), autoweryfikacja (*self-verification*), samopoznanie (*self-assessment*), oraz samonaprawa (*self-improvement*). Niektórzy badacze optują za włączeniem do podstawowych motywów Ja jeszcze samoaktualizacji czy autoekspansji (Leary i Tangney, 2003), jednak nie jest to stanowisko powszechnie akceptowane.

Autowaloryzacja definiowana jest jako dążenie do pozytywnego obrazu Ja, zarówno obrony, jak i podtrzymania czy nasilenia dobrego mniemania o sobie (por. Wojciszke, 2002; 2003), jak również do zniwelowania negatywnego obrazu Ja (Sedikides i Strube, 1995). Autoweryfikacja natomiast to zabieganie o wewnątrznie zgodny, spójny obraz Ja, jak również o potwierdzenie i podtrzymanie posiadanego obrazu Ja (Swann, 1987). Samopoznanie rozumiane jest jako dążenie do dysponowania adekwatną wiedzą dotyczącą Ja, dążenie do zredukowania niepewności odnośnie do obrazu Ja, niezależnie od tego, czy rezultat redukcji niepewności okaże się dla podmiotu sprzyjający czy też nie (Trope, 1986). Samonaprawa natomiast to skłonność podmiotu do tego, by Ja było „lepsze” (Taylor, Neter i Wayment, 1995).

Zdaniem Constantine’a Sedikidesa i Michaela J. Strube’a (1997) wszystkie te cztery motywy są jednakowo istotne, jednak przejawiają się w odmiennych okolicznościach; różnią się również poparciem w liczbie ukierunkowanych na ich doprecyzowanie badań. Wydaje się, że dla prawidłowego funkcjonowania podmiotu optymalne jest umiarkowane nasilenie każdego z motywów (Sedikides i Skowronski, 2004). Jak zauważają Oleś i Drat-Ruszczak (2008), motywy podwyższania własnej wartości (autowaloryzacji) oraz samopotwierdzania (autoweryfikacji) wyjaśniają stałość w systemie Ja (spójność samowiedzy oraz stabilność samooceny), natomiast motywy samopoznania oraz samonaprawy wyjaśniają zmiany w nim zachodzące. Zdaniem tych autorów, dynamika systemu Ja jest „konsekwencją kompozycji czterech motywów (Ja podmiotowe) organizujących koncepcję siebie (Ja przedmiotowe)” (Oleś i Drat-Ruszczak, 2008, s. 745).

Poniżej przedstawiono charakterystykę wymienionych czterech motywów Ja. Motywy autowaloryzacji i autoweryfikacji, jako podstawowe dla pytań badawczych,

³ Motywy autoregulacyjne czy też motywy Ja są także określane w literaturze jako „automotywy” (*auto-motives*) (np. Bargh, 1990; Devos i Banaji, 2003; Leary i Tangney, 2003).

których dotyczy publikacja, przedstawiono szerzej. Motywy samopoznania i samonaprawy omówiono krócej, ponieważ nie miały one większego znaczenia dla badanych mechanizmów.

3.2.1. Dobre Ja – charakterystyka motywu autowaloryzacji

3.2.1.1. Istota motywu autowaloryzacji

Motyw autowaloryzacji⁴ bywa określany także jako „dążenia do pozytywności” (*positivity strivings*; Swann, Stein-Seroussi i Giesler, 1992); „potrzeba aprobaty” (Jarymowicz, 2008); „utrzymanie i wzrost poczucia własnej wartości” (Reykowski, 1979); „pogoń za samooceną” (*the pursuit of self-esteem*; Crocker i Park, 2004); „pragnienie czucia się dobrze z własną osobą” (*desire to feel good about oneself*; Baumeister, Campbell, Krueger i Vohs, 2003); „motyw podwyższania własnej wartości” (Brycz, 2004; Neckar, 2009b); „utrzymywanie pozytywnej samooceny” (Brycz, 2004); „potrzeba utrzymania wartości siebie” (Gasiul, 2002); „egocentryczne dążenie do podwyższenia i obrony pozytywnej samooceny” (Mądrycki, 1996); „motyw oparty na Ja” (*ego-based motive*; Anseel, Lievens i Levy, 2007); „pragnienie uzyskiwania informacji pozytywnych” (Niedźwieńska, 2005); „samowzmacnianie” (Kossowska, 2009). Motyw ten traktowany jest jako synonim „inklinacji pozytywnej”, „obrony ego” czy „iluzji pozytywnych” (Moskowitz, 2009) i wiąże się on z autosatysfakcją (*ego-satisfaction*) (Allport, 1943). Uchodzi za motyw najczęściej badany empirycznie (Sedikides i Strube, 1995). Istnieją nawet doniesienia (np. Sedikides, Gaertner i Toguchi, 2003; Sedikides, Gaertner i Vevea, 2007) świadczące o międzykulturowej uniwersalności dążenia do podwyższania własnej wartości – niezależnie od orientacji kolektywistycznej/indywidualistycznej, ludzie stosują motyw autowaloryzacji względem ważnych dla nich aspektów osobowości. Motyw autowaloryzacji uznaje się za nadrzędny, natomiast pozostałe motywy uchodzą za jemu podrzędne (Sedikides i Strube, 1997).

Istnieją jednak także doniesienia dotyczące międzykulturowego zróżnicowania sposobów realizowania mechanizmów autowaloryzacji (Crocker i Park, 2004). Steven J. Heine (2003) uważał, że motyw ten, rozumiany tak, jak go zdefiniowano powyżej, może być specyficzny dla kultury zachodniej. Również Stanley B. Klein (Klein, 1997) wyraził przekonanie, że kultura zachodnia, jako bardziej niż wschodnia nastawiona na współzawodnictwo, wiąże się z częstszym zaangażowaniem jej przedstawicieli w procesy porównań społecznych.

⁴ Termin *self-enhancement*, podobnie jak *self-verification*, bywa różnie tłumaczony na język polski. Największe trudności zdaje się generować przedrostek *self* (np. Boski, 2009). W literaturze nie ma jednoznaczności i stosuje się wiele terminów (por. podrozdział 2.1), które „intuicyjnie” są traktowane jako synonimy. Termin *self* można tłumaczyć jako „auto-” lub „samo-”. W niniejszej pracy postanowiono posługiwać się tymi tłumaczeniami, które są najpowszechniej stosowane w polskojęzycznej literaturze przedmiotu, obecnymi w podręcznikach do psychologii osobowości (np. Oleś, 2003), psychologii społecznej (np. Wojciszke, 2002) czy w monografiach zbiorowych (Strelau i Doliński, 2008), a mianowicie: autowaloryzacja, autoweryfikacja, samopoznanie i samonaprawa.

3.2.1.2. Sposoby realizacji motywu autowaloryzacji

Według Jennifer Crocker i Lory E. Park (2004) ludzie różnią się nie tym, czy dążą do realizacji motywu autowaloryzacji, ale raczej tym, co ich zdaniem muszą zrobić, by osiągnąć pożądaną stan poczucia bycia osobą wartościową. Ponadto stopień intensyfikacji dążenia do realizacji motywu autowaloryzacji wydaje się zróżnicowany indywidualnie. Zdaniem tych autorek zatem, populacji nie różnicuje sam fakt dążenia do zaspokojenia potrzeby podwyższania samooceny, ale jego nasilenie i sposób realizacji.

Motyw autowaloryzacji manifestuje się przede wszystkim poprzez nierealistycznie zawyżony obraz własnej osoby, nierealistyczny optymizm oraz iluzję kontroli (Taylor i Brown, 1988), tendencję do przeszacowywania poczucia kontroli nad wydarzeniami (Langer, 1975), jak również poprzez wewnętrzną atrybucję sukcesów i zewnętrzną atrybucję porażek (np. Olson i Ross, 1988; por. Crocker i Park, 2003 – przegląd przejawów realizacji motywu autowaloryzacji). W kontekście tak licznych danych empirycznych świadczących o zniekształcającym przetwarzaniu informacji charakterze zaangażowania w podnoszenie własnej wartości trudno nie polemizować ze śmiałym stwierdzeniem Mirosławy Huflejt-Łukasik, jakoby „dzięki polepszeniu samooceny osoba zbierała potrzebną wiedzę o sobie, co umożliwia jej reagowanie odpowiednie do okoliczności” (Huflejt-Łukasik, 2010, s. 128).

Dążenie do podniesienia samooceny manifestuje się w różnych aspektach funkcjonowania jednostki, np. w procesach przetwarzania informacji (np. Sedikides i Strube, 1995), w fazach systemu pamięciowego (np. Kendzierski, 1980; Schacter, 2001/2003; Sedikides i Strube, 1995; Wojciszke, 1986) czy w ocenianiu własnej osoby na tle innych (Epstein, 1990; Kunda, 1987; Oleś i Drat-Ruszczak, 2008; Sedikides i Strube, 1995).

Sedikides i Strube (1997) wyodrębniają dwa podstawowe sposoby realizacji motywu autowaloryzacji: strategiczny (tendencyjne przetwarzanie informacji na temat Ja – celem finalnym jest podniesienie własnej wartości) oraz taktyczny (np. poprzez samopotwierdzenie). Dianne M. Tice, Ellen Bratslavsky i Roy F. Baumeister (2001) zwracają uwagę, że realizacja motywu autowaloryzacji możliwa jest na dwu poziomach – behawioralnym (w postaci np. dążenia do osiągnięć mogących podnieść samoocenę) i emocjonalnym (w postaci np. obwiniania innych za własne porażki, by poczucie niepowodzenia nie naruszyło poczucia własnej wartości). Zdaniem tych autorów, możliwe jest zaangażowanie podmiotu w zaspokajanie motywu autowaloryzacji na obu bądź jednym z tych poziomów.

Virginia S.Y. Kwan, Oliver P. John, David A. Kenny, Michael H. Bond i Richard W. Robins (2004; por. Kwan, John, Robins i Kuang, 2008) utrzymują, że dwa fundamentalne przejawy realizacji motywu autowaloryzacji sprowadzają się do porównań społecznych oraz procesów konfrontowania samooceny z oceną z otoczenia. Jednostki zaangażowane w podnoszenie własnej wartości w procesie porównań społecznych odbierają obraz własnej osoby bardziej pozytywnie niż obraz innych osób. Ponadto osoby takie przejawiają tendencję do oceniania siebie lepiej, niż czynią to względem tej jednostki ludzie z jej otoczenia społecznego.

Przykładami realizowania motywu autowaloryzacji mogą być porównania społeczne w dół (Gibbons i McCoy, 1991), ocenianie ważności zadania w zależności od powodzenia jego wykonania (Lewicki, 1985; Sedikides i Strube, 1995), dobór przyjaciół wzmacniających poczucie własnej wartości jednostki (Wojciszke, 2002), techniki autoprezentacyjne (Leary, 1999a), akty autoafirmacji (Tesser, 2000), samoutrudnianie (np. Doliński i Szmajke, 1994), obronny pesymizm (Norem i Cantor, 1986), lekceważenie zachowań prozdrowotnych (Sedikides i Strube, 1997), jak również pozostawanie w niekorzystnych związkach (Sedikides i Strube, 1997). Częstym przejawem realizacji motywu autowaloryzacji jest efekt „bycia lepszym niż przeciętnie” (*better-than-average-effect*), polegający na przekonaniu podmiotu, że jest on ponadprzeciętny pod niemal każdym względem (np. Brown, 1986; Epley i Dunning, 2000).

3.2.1.3. Motyw autowaloryzacji a samoocena

Przejawy dążenia do realizacji motywu autowaloryzacji są typowe dla całej populacji, jednak ze wzmożonym natężeniem obserwuje się je u osób cechujących się wysoką samooceną (Lachowicz-Tabaczek, 2001). Podobnie, dominujące metody realizowania motywu autowaloryzacji wydają się odmienne w zależności od wysokości samooceny jednostki (np. Blaine i Crocker, 1993). Joel O. Raynor i Dean B. McFarlin (1986) przypuszczają, że realizacja motywu autowaloryzacji u osób charakteryzujących się niską samooceną polega nie na dążeniu do pozytywnego afektu, ale raczej na unikaniu afektu negatywnego.

Osoby charakteryzujące się wysoką samooceną są uznawane za osoby dysponujące szerokim repertuarem mechanizmów budujących i podtrzymujących wysokie poczucie własnej wartości (Brown, Dutton i Cook, 2001), koncentrujące się na akcentowaniu własnych kompetencji i dominacji (np. poprzez odrzucenie negatywnej informacji zwrotnej) (Vohs i Heatherton, 2001). Mniej pewne własnej wartości osoby przejawiające niską samoocenę kładą zazwyczaj nacisk na dążenie do uniknięcia porażek (Blaine i Crocker, 1993), co Crocker i Park (2004) określają jako „pośrednie zaspokajanie potrzeby podnoszenia własnej wartości” (*self-enhance indirectly*). Typowym sposobem podwyższania własnej wartości jest też u jednostek cechujących się niską samooceną szukanie akceptacji społecznej (Vohs i Heatherton, 2001).

Zdaniem Jonathona D. Browna, Keitha A. Duttona i Kathleen E. Cook (2001), jednym z podstawowych sposobów podtrzymania samooceny przez osoby charakteryzujące się wysoką samooceną jest przekonanie o dysponowaniu zdolnościami pożądanymi społecznie. Jak zauważa Tomasz Jankowski, problemem dotyczącym motywu autowaloryzacji jest to, że „w całym bogactwie badań na jego temat brakuje koncepcji, które łączyłyby w spójną całość wyżej przedstawione zjawiska. Istnieją jedynie teorie, które starają się wytłumaczyć pewne kategorie zachowań związanych z autowaloryzacją” (Jankowski, 2006, s. 152).

3.2.1.4. Funkcje i adaptacyjność motywu autowaloryzacji

Do podstawowych funkcji motywu autowaloryzacji zalicza się: zwiększenie prawdopodobieństwa osiągnięcia celów (Wojciszke i Doliński, 2008), możliwość monitorowania bieżącej akceptacji podmiotu przez otoczenie społeczne (Leary, 2004), szybsze wykrywanie potencjalnych zagrożeń (Roese i Olson, 2007). Zwraca się również uwagę (np. Taylor i Brown, 1988; Taylor, Lerner, Herman, Sage i McDowell, 2003; por. Baumeister, 1989) na jego funkcje adaptacyjne. Reykowski (1992) utrzymuje, że podtrzymanie pozytywnego stosunku do własnej osoby jest istotnym warunkiem równowagi psychicznej. Wydaje się, że stwierdzenie to stoi w sprzeczności z mechanizmami oddziaływania motywu samopotwierdzenia u osób przejawiających niską samoocenę.

Regulacyjna rola motywu autowaloryzacji polega przede wszystkim na stymulacji aktywności i rozwoju jednostki, np. poprzez przekonanie o swoich wysokich zdolnościach i nieunikanie pewnych działań, jak czynią niejednokrotnie osoby o niskiej samoocenie (Brycz, 2004). Motyw autowaloryzacji jest również uznawany za taki, który pozytywnie wpływa na zdrowie psychiczne podmiotu (Taylor i Brown, 1988) oraz najsilniej z wszystkich motywów Ja determinuje odbiór świata społecznego przez podmiot (Brycz, 2008), m.in. poprzez nierealistycznie pozytywne spostrzeganie własnej osoby, nierealistyczny optymizm oraz przesadne poczucie kontroli wewnętrznej (Taylor i Brown, 1988). Warto również zauważyć, że jednostka pod wpływem motywu autowaloryzacji preferuje interakcje społeczne z osobami niewykazującymi się sukcesami w tych obszarach, które są dla podmiotu znaczące (np. Jankowski, 2006).

Adaptacyjność motywu autowaloryzacji wiąże się z faktem umożliwienia podmiotowi sprawnego działania. By efektywnie funkcjonować w środowisku, podmiot powinien mieć pozytywne i dobrze chronione (*well protected*) pojęcie Ja, nawet jeśli nie byłoby ono zupełnie trafne. Pojęcie Ja zniekształcone w kierunku pozytywnym może u jednostki implikować poczucie skuteczności na poziomie koniecznym do wszczęcia określonego działania (Sedikides i Strube, 1997).

Pojawiają się jednakże również odmienne głosy w kwestii następstw zaspokajania motywu autowaloryzacji. Na przykład, zdaniem Michaela H. Kernisa (2003a), motyw ten może przyjmować tak intensywną postać, że jego realizacja będzie zagrażać skutecznemu zaspokajaniu potrzeb i przystosowaniu psychologicznemu. Mark R. Leary i Jody L. Jones (1993) utrzymują, że osiągnięcie nadmiernie wysokiej samooceny może skutkować potencjalnie niebezpiecznymi konsekwencjami dla zdrowia podmiotu, np. wskutek podejmowania zachowań ryzykownych (por. Sedikides, Herbst, Hardin i Dardis, 2002). Jednostki z zawyżoną samooceną zdają się nie uwzględniać możliwości, że niepożądane konsekwencje ich zachowań mogą dotknąć ich osoby (Burger i Burns, 1988). Interesujące stanowisko w sprawie adaptacyjności realizacji motywu autowaloryzacji zajmują Crocker i Park (2004). Według nich, nawet „zdrowe” metody dążenia do pozytywnej samooceny wiążą się nieuchronnie z ponoszeniem pewnych kosztów.

Do pozytywnych następstw dążenia do wysokiej samooceny można zaliczyć pozytywne stany afektywne, np. poczucie dumy (Crocker, Karpinski, Quinn i Chase, 2003), do negatywnych – smutek wskutek niepowodzenia (aktywności podjętej w celu podniesienia samooceny), wstyd czy złość (Tangney, 1999).

Crocker i Park (2004) utrzymują, iż podmiot jest motywowany do osiągnięcia wzrostu samooceny jako stanu powyżej poziomu, jakim dysponuje w odniesieniu do samooceny jako cechy, jak również do zapobiegania spadkowi samooceny jako stanu poniżej poziomu samooceny jako cechy. Osoby charakteryzujące się niską samooceną są bardziej niż osoby przejawiające wysoką samoocenę skłonne do jej modyfikowania jako stanu pod wpływem informacji z otoczenia (Kernis i Goldman, 2003). Ogólna samoocena jako stan zależy w dużym stopniu od faktu odniesienia sukcesu bądź doznania porażki (Crocker i in., 2003). Crocker i Park (2004) wnioskuje, że zakończone sukcesem dążenie do pozytywnej samooceny skutkuje pozytywną emocjonalnością, zredukowaniem lęku, wzrostem poczucia bezpieczeństwa i kontroli nad wydarzeniami, jak również wzrostem motywacji podmiotu. Jednakże zakończona niepowodzeniem aktywność ukierunkowana na podniesienie samooceny powoduje wzrost poczucia bezwartościowości, wstydu, smutku, złości oraz niezdolności do poradzenia sobie w życiu, jak również podniesieniem podatności na odrzucenie społeczne. Konkludując, emocjonalne następstwa dążenia do realizacji motywu autowaloryzacji przeważają nad kosztami w sytuacji, kiedy jednostka odnosi więcej sukcesów niż porażek.

Warto na koniec zauważyć, co jest ważne dla pytań badawczych analizowanych w niniejszej pracy, że motyw autowaloryzacji bywa w literaturze przedmiotu łączony z dysonansem poznawczym. Chociaż motywem autoregulacyjnym wiązany ściśle z teorią dysonansu poznawczego jest przede wszystkim motyw samopotwierdzenia, również realizację motywu autowaloryzacji wiąże się z koncepcją Leona Festingera (1957/2007) (np. Wojciszke i Doliński, 2008), zwłaszcza w przypadku osób przejawiających wysoką samoocenę. Jankowski stwierdza wręcz, że „większość (...) zjawisk związanych z procesami autowaloryzacji wywodzi się z wcześniejszej teorii dysonansu poznawczego” (Jankowski, 2006, s. 153).

3.2.2. Spójne Ja – charakterystyka motywu autoweryfikacji

3.2.2.1. *Istota motywu autoweryfikacji*

Autoweryfikacja określana jest również w literaturze przedmiotu jako „samopotwierdzenie” (Wojciszke, 2002), „samoweryfikacja” (Huflejt-Łukasik, 2010), „utrzymanie poczucia własnej tożsamości” (Reykowski, 1979), „dążenie do utrzymania obrazu siebie samego” (Gasiul, 2002), „zachowanie koncepcji własnej osoby” (Mądrzycki, 1996), „motyw potwierdzenia już posiadanej wiedzy o sobie” (także: „motyw potwierdzenia już posiadanej samowiedzy”; Neckar, 2009b), „sprawdzanie Ja” (Greenwald i Pratkanis, 1988), „motyw homeostazy” (Huflejt-Łukasik, 2010) czy „motyw zgodności” (*consistency motive*; Rholes, Newman i Ruble, 1990).

Motyw autoweryfikacji bywa uważany (Sedikides, 1993) za drugi w kolejności pod względem siły oddziaływania na zachowanie jednostki (po motywie autowaloryzacji). Tesser (2003) uznaje go za „dodatkowy” względem motywu autowaloryzacji, który traktuje jako fundamentalny motyw Ja. Również Swann i współpracownicy (2003) uważają, że „pozytywność” (czyli w ich rozumieniu motyw autowaloryzacji) jest motywem silniejszym niż autoweryfikacja, jednak jednocześnie wyrażają przekonanie, że stopniowanie nasilenia motywów Ja i ich wpływu na zachowanie jednostki nie jest najlepszym pomysłem, ponieważ w zdecydowanej większości badań, w których „zwycięża” motyw podnoszenia własnej wartości, nie uwzględnia się pomiaru obrazu Ja.

Na intensywność motywu autoweryfikacji zwraca również uwagę Gasiul (2002), który zauważa, iż potwierdzanie siebie posiada status aktywności rutynowej. Procesy autoweryfikacji są w większości automatyczne i „bezwysiłkowe” (Jankowski, 2006). Jednakże, w przypadku znajdowania się w stanie samoświadomości, np. wskutek konfrontacji z informacją z otoczenia sprzeczną z obrazem własnej osoby podmiotu, aktywizowane są mechanizmy tzw. „kryzysowej autoweryfikacji” (Jankowski, 2006, s. 156), polegającej na dążeniu do podtrzymania dotychczasowego, a podważonego niezgodną z Ja informacją zwrotną, obrazu własnej osoby.

Dążenie do spójności samowiedzy nie wyklucza pewnych niekonsekwencji w zachowaniu podmiotu. Czynności jednostki są elastyczne w ramach wyznaczonych przez atraktory, którymi ona dysponuje (Nowak i in., 2009). „Atraktor” jest przez tych autorów definiowany jako „stan lub wzorzec zmian (...), do którego system dynamiczny dąży i do którego powraca, jeśli został zeń wytrącony” (Nowak i in., 2009, s. 109). Autorzy ci zauważają, że „pojęcie atraktora pozwala znaleźć i opisać stałość w ciągle zmieniających się myślach, uczuciach i działaniu” (Nowak i in., 2009, s. 110), a „próba wytrącenia systemu z jego atraktora uruchamia mechanizmy mające na celu przywrócenie go do tegoż atraktora” (Nowak i in., 2009, s. 111). Siła i kształt atraktora determinują stopień plastyczności/sztywności myślenia i zachowania podmiotu. „Repeller” jest natomiast uznawany za negatywny standard regulacji i definiowany jako stan, którego system unika.

3.2.2.2. Sposoby realizowania motywu autoweryfikacji

Swann (1987) wymienia dwie główne klasy strategii realizacji motywu autoweryfikacji: zachowania, poprzez które ludzie dążą do tego, by wpływać na reakcje innych osób (tj. tworzenie środowiska potwierdzającego ich pojęcie Ja), oraz procesy poznawcze, poprzez które pojęcie Ja jednostki systematycznie zniekształca odbiór rzeczywistości (poprzez selektywną uwagę i pamięć czy wypaczoną interpretację napływających ze środowiska informacji).

Autoweryfikacja zaznacza się wyraźnie w ramach „Ja oczekiwanego” w klasyfikacji Higginsa (1996). Do przejawów autoweryfikacji należy również zaliczyć selekcyjonowanie partnerów interakcji w kierunku faworyzowania tych, którzy najprawdopodobniej potwierdzą obraz Ja podmiotu (Higgins 1996). Autoweryfikacja, w przeciwieństwie do autowaloryzacji, intensywniej manifestuje się na poziomie

responsywności poznawczej (np. Wojciszke, 2002). Motyw autoweryfikacji zyskuje przewagę nad motywem samopoznania w sytuacjach wymagających wysokiej pewności odnośnie do jakiegoś aspektu istotnego dla Ja. W przypadku niskiej pewności dominuje motyw samopoznania (Sedikides i Strube, 1995).

Nadrzędną rolę w procesie autoweryfikacji zdaje się odgrywać zgodność informacji z obrazem Ja oraz centralność cech, których dotyczy sąd. Walencja i diagnostyczność danych pełnią tu funkcję podrzędną (Swann, Griffin, Predmore i Gaines, 1987). Swann i in. (2003; por. Swann, 1987) wymieniają dwa główne mechanizmy ukierunkowane na realizację motywu autoweryfikacji. Pierwszy z nich wiąże się z aktywnością jednostki zorientowaną na kreowanie swojego najbliższego otoczenia społecznego (np. dobór partnera życiowego), natomiast drugi dotyczy tendencji w szeroko rozumianym (obejmującym takie funkcje psychiczne, jak np. spostrzeganie, uwaga, pamięć) przetwarzaniu informacji. Interesujące konkluzje z badań własnych przedstawiają William B. Swann i Stephen J. Read (1981), którzy donoszą, iż podmiot spodziewający się odbioru informacji potwierdzającej jego obraz własnej osoby wydłuża czas przetwarzania owej informacji.

Z motywem autoweryfikacji wiąże się również, postulowana m.in. przez Richarda M. Sorrentino, Judith-Ann C. Short i Joela O. Raynora (1984; por. Roney i Sorrentino, 1995a, 1995b; Sorrentino i Short, 1986) potrzeba pewności (określana także jako „orientacja na niepewność” – *uncertainty orientation*). Potrzeba ta definiowana jest jako stopień, w jakim podmiot radzi sobie z poczuciem niepewności doświadczanym w różnych sytuacjach (Sorrentino i in., 1984). Wspomniana „niepewność”, przez niektórych badaczy (np. Festinger, 1954) rozpatrywana w kategoriach „inicjatora” aktywności poznawczej, rozumiana jest jako „wszelka niezgodność w obrębie struktur poznawczych oraz między strukturami poznawczymi i doświadczeniami lub zachowaniem, a także jako niemożność przewidywania przyszłych zdarzeń” (Kossowska, 2009, s. 231). Jak podkreśla Małgorzata Kossowska, „potrzeba pewności wpływa na sposób odbioru i wartościowania informacji z otoczenia, a nie bezpośrednio na treściowy efekt poznania (...). Reprezentacje poznawcze powstające w wyniku działania tej potrzeby mogą więc być adekwatne do rzeczywistości lub nie, pełne lub uproszone, tendencyjne lub obiektywne” (Kossowska, 2009, s. 232–233).

3.2.2.3. *Funkcje i adaptacyjność motywu autoweryfikacji*

Podstawową funkcją realizacji motywu autoweryfikacji jest podwyższanie w podmiocie poczucia kontroli (Sedikides i Strube, 1997) i zabezpieczanie go tym samym przed poczuciem lęku i nieprzewidywalności (Swann i Read, 1981). Poznawczą bazą tej kontroli i przewidywalności jest trwała i stabilna koncepcja własnej osoby, która determinuje podejmowanie przez podmiot wielu decyzji, jak również warunkuje zachowania i relacje interpersonalne jednostki (np. Swann i in., 2002; por. Swann, 1987). Według Sedikidesa i Strube’a „ludzie przetwarzają, selekcionują, interpretują i odpamiętują informacje w sposób, który potwierdza zakładany obraz Ja” (Sedikides i Strube, 1995, s. 1331; por. Sedikides i Strube, 1997 s. 220).

Adaptacyjny charakter funkcji motywu autoweryfikacji polega na wzmacnianiu w podmiocie poczucia uporządkowania oraz kontroli nad własnym życiem (por. badanie zależności między stopniem klarowności Ja a poczuciem sensu życia – Błażek, 2008). Autoweryfikacja sprzyja więc poczuciu kontroli i przewidywalności „często chaotycznego środowiska społecznego” (Sedikides i Strube, 1997, s. 213). Potwierdzenie pojęcia Ja, jakim dysponuje podmiot, pomaga w utrzymaniu poczucia zgodności, co z kolei czyni wiele sytuacji przewidywalnymi. To natomiast wzbudza w jednostce poczucie bezpieczeństwa i kontroli (Swann, 1983; 1990). Nawet poszukiwanie negatywnych informacji na temat własnej osoby (u osób charakteryzujących się niską samooceną), z pozoru irracjonalne, pomaga jednostce sprawnie funkcjonować w świecie społecznym.

Swann (1990) zauważa, iż informacje potwierdzające koncepcję Ja jednostki wzmacniają jej poczucie bezpieczeństwa. Można tu wspomnieć o badaniach (Swann i Ely, 1984), podczas których okazało się, że podmiot jest bardziej skłonny do weryfikowania tych aspektów Ja, których jest pewien, niż tych, w stosunku do których ma wątpliwości. Sorrentino i Short (1986) uznają to za przejaw silnej potrzeby poczucia kontroli i przewidywalności. Wydaje się też, że realizacja motywu autoweryfikacji sprzyja poczuciu koherencji (por. Antonovsky, 1997).

Jak już wspomniano, podkreślić należy adaptacyjność funkcji motywu autoweryfikacji polegającą na ochronie pojęcia Ja przed niezgodnością wewnętrzną i zmianą, dopóki ta nie jest nieunikniona (Sedikides i Strube, 1995). Za cel pośredni realizacji motywu autoweryfikacji uznaje się redukcję napięcia psychicznego związanego z niepewnością (Crisp i Turner, 2009).

Na koniec rozważań o motywie autoweryfikacji warto zauważyć, że bywa on analizowany w kontekście zjawiska dysonansu poznawczego. Hanna Brycz (2004) ściśle wiąże motyw autoweryfikacji z redukowaniem dysonansu poznawczego. Twierdzi ona, iż działanie tego motywu sprawia, że jednostka preferuje takie informacje zwrotne na temat własnej osoby, które są zgodne z jej koncepcją Ja, nawet w sytuacji, kiedy zawierają one negatywne aspekty. Brycz podkreśla, że rozumienie istoty autoweryfikacji wywodzi się z teorii dysonansu poznawczego oraz teorii równowagi poznawczej. Również zdaniem Wojciszke i Dolińskiego (2008) mechanizm autoweryfikacji można potraktować jako doprecyzowanie predykcji teorii dysonansu poznawczego – jednostka chętniej „wybiera” i zapamiętuje informacje zgodne z koncepcją Ja. W sytuacji odbioru informacji niezgodnych z posiadaną już wiedzą podmiot uważniej przetwarza informacje i skłania się do kwestionowania ich diagnostyczności (Swann i in., 1987).

3.2.3. Ja znające siebie – charakterystyka motywu samopoznania

Dymkowski definiuje samopoznanie jako „procesy automatycznego oraz świadomie kontrolowanego przetwarzania informacji odnoszonych do Ja” (Dymkowski, 1993a, s. 4), których konsekwencją jest samowiedza. Spotkać można w literaturze przedmiotu takie określenia motywu samopoznania, jak „motyw zrozumienia samego siebie” (np. Brycz, 2004), „motyw autodiagnozowania” (Jankowski, 2006), „motyw

samooceniań” (Moskowitz, 2009), „motyw dokładnej autopercepcji” (Crisp i Turner, 2009), „motyw nabywania wiedzy” (Huflejt-Łukasik, 2010) lub „motyw instrumentalny” (Anseel i in., 2007). Leary (2007), redaktor naczelny czasopisma *Self and Identity* („Ja i tożsamość”), motyw związany z tendencją jednostki do pozyskiwania wiedzy na temat własnej osoby określa mianem motywu Ja (*self-motive*).

Jednostka pod wpływem motywu samopoznania preferuje zadania o potencjalnie wysokiej wartości diagnostycznej, niezależnie od tego, czy mogą się one zakończyć sukcesem, czy też porażką (Sedikides i Strube, 1995; Strube, Lott, Lê-Xuân-Hy, Oxenberg i Deichmann, 1986; por. Brown i Dutton, 1995; Trope, 1980) i w takie też chętnie angażuje swój system poznawczy. Za miernik wartości diagnostycznej informacji uznaje się stopień, w jakim przyczynia się ona do redukcji niepewności określonego aspektu Ja (Sedikides i Strube, 1995).

Uznaje się (np. Backman, 1988), że samopoznanie wywodzi się z podstawowej potrzeby zachowania spójności. Motyw ten najczęściej dominuje nad innymi w sytuacjach, kiedy zadanie, przed którym stoi podmiot, cechuje się wysokim stopniem diagnostyczności (Sedikides i Strube, 1995). Za warunek konieczny samopoznania uznaje się stan samoświadomości (Crisp i Turner, 2009).

Zasadniczą funkcją motywu samopoznania wydaje się redukowanie niepewności (Sedikides i Strube, 1997), chociaż możliwe jest również wszczęcie procesu samopoznania jako możliwości zaspokojenia ciekawości (Trapnell i Campbell, 1999). W związku z tym, że kierowana potrzebą realizacji motywu samopoznania jednostka dąży do zdobycia prawdziwych i trafnych informacji na temat własnej osoby, a za prawdziwe i trafne uznaje zazwyczaj te, które są zgodne z jej obrazem siebie, William B. Swann, Richard Wenzlaff, Douglas S. Krull i Brett W. Pelham (1992) podważają zasadność wyodrębniania motywu samopoznania i optują za sprowadzeniem wspomnianego motywu do autoweryfikacji. Jankowski (2006) zauważa, iż wpływ motywu samopoznania na życie jednostki jest stosunkowo ograniczony i najbardziej zaznacza się w sytuacjach krytycznych, np. w przypadku podejmowania decyzji o dużych konsekwencjach dla dalszego życia podmiotu lub w bardzo specyficznych warunkach, np. w laboratorium badawczym.

Realizacja motywu samopoznania pełni funkcję przystosowawczą. Trafna wiedza na temat atrybutów własnej osoby sprzyja przyjmowaniu przez podmiot takiej pozycji w hierarchii społecznej, która jest adekwatna, a oczekiwania społeczne i wymagania środowiskowe są dobrze dopasowane do cech i możliwości, jakimi jednostka dysponuje (Sedikides i Strube, 1997). Samopoznanie sprzyja więc planowaniu przez podmiot aktywności, w których zaangażowanie skutkować może sukcesem.

3.2.4. Lepsze Ja – charakterystyka motywu samonaprawy

Motyw samonaprawy (określany również jako „motyw samodoskonalenia”; Jankowski, 2006), mający swe źródła w potrzebie osiągnięć (Taylor i Lobel, 1989) i postulowany m.in. przez Shelley E. Taylor i in. (1995; por. Duval i Silvia, 2002), wiąże się z dążeniem jednostki do poprawy własnych właściwości, cech osobowości (Sedikides i Strube, 1995), jak również stanu zdrowia (Sedikides i Strube, 1997). W związ-

ku z tym, że zyskał on status motywu Ja później niż pozostałe motywy, poparcie empiryczne dla jego istnienia jest najmniejsze (Sedikides i Strube, 1995)⁵. Warto podkreślić, że specyficzną właściwością motywu samonaprawy jest zorientowanie na przyszłość oraz ukierunkowanie na gromadzenie informacji relewantnych względem Ja będącego tworem potencjalnym (por. Ja idealne Higginsa (1987) czy Rogersa (1959/1991)). Motyw ten miał, w zamyśle Taylor i in. (2003), wyjaśniać dynamikę zmian zachodzących w koncepcji własnej osoby podmiotu. Terminem zbliżonym do motywu samonaprawy jest – postulowane przez Markus i Nurius (1986) – pojęcie „Ja możliwych”, które obejmują Ja potencjalne, Ja pożądane i Ja niechciane (Ja niepożądane – por. Ogilvie, 1987).

Zdaniem Sedikidesa i Strube’a (1995) samonaprawa jest motywem najczęściej aktywizowanym w sytuacji doświadczania przez podmiot poczucia zagrożenia lub nieadekwatności. Jednocześnie, spostrzeganie przez podmiot możliwości samonaprawy powoduje wzrost częstości wewnętrznych atrybucji niepowodzeń (Duval i Silvia, 2002). Pomimo faktu, że lokalizacja źródeł porażki we własnej osobie uwydatnia rozbieżność między Ja realnym a Ja pożądanym, antycypacja samonaprawy zdaje się tę niezgodność niwelować.

Znaczącym czynnikiem biorącym udział w aktywizacji realizacji motywu samonaprawy jest przekonanie jednostki o możliwości dokonania modyfikacji w ramach określonego obszaru Ja (Dauenheimer, Stahlberg, Spreemann i Sedikides, 2002). Tym, co istotnie odróżnia motyw samonaprawy od motywu autowaloryzacji, jest fakt, iż podczas gdy ten ostatni wiąże się z dążeniem do maksymalizacji „pozytywności” Ja, motyw samonaprawy koncentruje aktywność podmiotu na rzeczywistym „udoskonalaniu” i rozwoju Ja (Sedikides i Strube, 1995). W odróżnieniu od autoweryfikacji, związanej głównie z utrzymywaniem stanu zgodności pomiędzy nowymi danymi a informacjami już posiadanymi, motyw samonaprawy prowadzi do zmian w Ja polegających na jego „ulepszaniu” (*betterment*). Znaczącą różnicą między motywami samopoznania i samonaprawy jest natomiast koncentracja w przypadku pierwszego z nich na doprecyzowaniu informacji dotyczących Ja, w przypadku drugiego zaś na inicjowaniu działań zorientowanych na poprawę własnych właściwości jednostki bez względu na trafność pojęcia Ja (Sedikides i Strube, 1995). Sedikides i Strube (1997) do głównych funkcji motywu samonaprawy zaliczają wzbudzenie nadziei oraz poczucia progresu.

3.3. Dobre Ja czy spójne Ja? Konflikt poznawczo-afektywny

Relacje pomiędzy Ja realnym a pozostałymi obrazami siebie determinowane są przez dwa najsilniejsze motywy Ja: motyw autowaloryzacji oraz motyw autoweryfikacji (np. Oleś i Drat-Ruszczak, 2008). Podczas gdy aktywność motywu autoweryfikacji u osób z wysoką samooceną nie stoi w sprzeczności z kierunkiem działania moty-

⁵ Pomimo faktu, że motyw ten od kilkunastu lat jest uznawany za jeden z podstawowych motywów autoregulacyjnych, brakuje o nim wzmianki w niektórych najnowszych podręcznikach do psychologii społecznej (np. Crisp i Turner, 2009) lub do psychologii osobowości (Swann i in., 2003).

wu autowaloryzacji, u osób z niską samoocena motywy te działają w przeciwnych kierunkach (angielskie określenie tego konfliktu poznawczo-afektywnego określa się jako *cross-fire* – Swann i in., 1987) – motyw autowaloryzacji przegrywa często z motywem autoweryfikacji (np. Swann, 1992), zwłaszcza na poziomie poznawczym, choć niekoniecznie na poziomie emocjonalnym (Wojciszke, 2002; por. Hixon i Swann, 1993). Zjawisko to określa się mianem konfliktu poznawczo-afektywnego.

Niektórzy badacze (np. Hixon i Swann, 1993) dopuszczają możliwość dominacji jednego motywu nad drugim w zależności od zasobów poznawczych organizmu. Realizacja motywu autowaloryzacji jest możliwa nawet w sytuacji, kiedy jednostka dysponuje niewielkimi zasobami i nie ma motywacji do przetwarzania informacji. Jak zauważają omawiani autorzy, do zrealizowania motywu autoweryfikacji niezbędne jest natomiast zmotywowanie jednostki do przetwarzania informacji oraz dysponowanie przez nią określonymi zasobami poznawczymi, ponieważ autoweryfikacja jest procesem dwustopniowym – konieczne jest porównanie odbieranych przez podmiot informacji z otoczenia z obrazem własnej osoby. Realizacja motywu autowaloryzacji nie wymaga wielu zasobów poznawczych, ponieważ autowaloryzacji wystarczy kwalifikacja informacji jako pozytywnej względem Ja bądź negatywnej (Swann, Hixon, Stein-Seroussi i Gilbert, 1990). Wyczerpanie zasobów poznawczych powinno uniemożliwiać określenie stopnia, w jakim feedback jest zgodny z pojęciem Ja, czyli w konsekwencji – utrudniać proces samopotwierdzenia (Paulhus i Levitt, 1987).

Odmienne stanowisko reprezentują Beth Morling i Seymour Epstein (1997), którzy sądzą, że fakt realizacji poszczególnych motywów nie zależy od dostępności zasobów poznawczych. Według tych autorów, motywy autowaloryzacji oraz autoweryfikacji mogą działać symultanicznie. Morling i Epstein dowiedli empirycznie, że motyw autoweryfikacji jest częściej realizowany w sytuacjach „racjonalnego” przetwarzania informacji przez podmiot, natomiast motyw autowaloryzacji jest realizowany zazwyczaj w przypadkach, kiedy przeważa automatyczny, „afektywny” sposób przetwarzania informacji. William B. Swann, Richard M. Wenzlaff i Romin W. Tafarodi (1992) natomiast są zdania, że dominacja określonego motywu warunkowana jest dostępnością samowiedzy. Zdaniem Prescottta Lecky’ego (1945) potrzeba spójności w ramach Ja jest nadrzędna wobec samooceny, w związku z czym u osób dysponujących niską samoocena dominował będzie motyw autoweryfikacji – nawet kosztem braku „upozytywnienia” obrazu własnej osoby. Również Jerome Kagan (1972) optuje za przyjęciem założenia, iż redukcja niepewności należy do motywów podstawowych. Warto zauważyć, że jedynie autowaloryzacja i autoweryfikacja zdają się wchodzić w konflikt.

Rozdział 4

SAMOOOCENA

4.1. Definicja samooceny

Pod hasłem „samoocena” (tłumaczona z *self-appraisal*) w *Słowniku psychologii* Arthura S. Rebera można znaleźć odnośnik do „poczucia własnej wartości” (Reber, 2002, s. 653). „Poczucie własnej wartości” (*self-esteem; self-worth*) definiowane jest tam natomiast jako „poziom wartościowania samego siebie” (Reber, 2002, s. 508). Reber zastrzega, że „choć słowo *wartość* zakłada konotację pozytywną, sens tego terminu może się odnosić zarówno do wysokiego, jak i niskiego poczucia własnej wartości”. Ostatnia uwaga Rebera zaleca niemylenie „poczucia własnej wartości” z „samooceną”, w której „składnik oceniający jest nieobecny” (Reber, 2002, s. 508). Wydaje się jednak, że etymologia słowa „samoocena”, zarówno w języku polskim, jak i angielskim (*self-esteem*) zdaje się wiązać ten konstrukt z procesem oceniania (por. Greenwald, 1980, s. 608).

Wśród badaczy oraz tłumaczy brakuje zgody odnośnie do synonimicznego opierania terminami „samoocena” i „poczucie własnej wartości”. Wielu autorów (np. Franken, 2006; Brown i in., 2001; Crocker i Park, 2004; Crisp i Turner, 2009; Huflejt-Łukasik, 2010; Kofta i Doliński, 2000; Moskowitz, 2009; Pelham i Swann, 1989; Porębiak, 2005) traktuje obie nazwy zamiennie, inni natomiast różnicują je (por. Fila-Jankowska, 2009; Grzegołowska-Klarkowska, 2001; Reykowski, 1992). Za „poczucie własnej wartości” Reykowski uznaje – przyjmujące różne poziomy natężenia – „przekonanie o własnej pozytywności i ważności własnego Ja”, natomiast za „samoocenę” – „mniej lub bardziej ustabilizowany system przekonań na temat własnych możliwości” (Reykowski, 1992, s. 187). Boski (2009) z kolei stwierdza, iż „samoocena” jest traktowana podobnie jak „poczucie własnej wartości”, jednak ograniczona jest do konkretnych cech (jest więc terminem nieco węższym znaczeniowo).

Najogólniej zatem za samoocenę można uznać afektywną reakcję jednostki na samą siebie (Wojciszke, 2002), mającą istotne konsekwencje dla funkcjonowania psychicznego (Crisp i Turner, 2009). Leon Niebrzydowski definiuje samoocenę jako „zespół sądów i opinii, które jednostka odnosi do własnej osoby” (Niebrzydowski, 1976, s. 52). Wspomniane opinie i sądy mogą dotyczyć zarówno aktualnych, jak i potencjalnych cech psychicznych oraz fizycznych podmiotu.

Samoocena, uznawana za „istotny wyznacznik naszego Ja” (Grzegołowska-Klarkowska, 2001), najważniejszą właściwość struktury Ja (Nowak i in., 2009) oraz za konsekwencję procesów autoregulacyjnych (np. Baumeister, 1993; por. Lachowicz-Tabaczek i Śniecińska, 2009), uchodzi za najczęściej badany element samowiedzy (Baumeister, 1997; Lachowicz-Tabaczek, 2000; Leary i MacDonald, 2003; Raynor i McFarlin, 1986) i jeden z najpopularniejszych konstruktów w psychologii (Brown i in., 2001; Leary, 1999b).

W klasycznej teorii Morrisa J. Rosenberga (1965) samoocena była traktowana jako konstrukt, na który wpływa system bardziej szczegółowych samosądów. Rosenberg utrzymuje, iż wysoka samoocena to uczucie, że jest się wystarczająco dobrym. Niska samoocena wiąże się natomiast z tendencją do odrzucania własnego Ja. Prostota definicji Rosenberga jest efektem podporządkowania poczucia własnej kompetencji poczuciu wartości społecznej i utożsamieniu tego ostatniego z globalną samooceną. Wychodząc z założenia, iż poczucie własnej skuteczności może wносить pewien wkład do rozumienia samooceny, Rosenberg pojmuje je raczej jako specyficzne źródło bardziej uogólnionej oceny siebie niż samodzielny wymiar.

Robert E. Franken (2006) zwraca uwagę, że zdecydowana większość definicji samooceny koncentruje się na pozytywnej ocenie własnej osoby. Autor ten proponuje osobne definicje samooceny wysokiej oraz samooceny niskiej. Wysoką wiąże z poczuciem dumy z siebie oraz akcentowaniem własnych zalet przy jednoczesnej świadomości posiadanych wad. Jej podstawowymi wyznacznikami są w tym ujęciu poczucie dumy oraz umiejętność pogodzenia się z własnymi słabościami. Jak zauważa ten autor, zdolność akceptowania własnych słabości istotnie osłabia siłę negatywnych informacji zwrotnych. Niska samoocena może natomiast zostać zdefiniowana jako „uczucie wstydu wynikające z przekonania o braku zdolności i umiejętności cenionych przez ważne dla nas osoby” (Franken, 2006, s. 478). Dominującymi składowymi są tutaj poczucie wstydu oraz przekonanie o braku istotnych cech czy umiejętności.

Jak zauważają Brown i in. (2001), termin „samoocena” przyjmuje trzy podstawowe znaczenia: samooceny globalnej (*global self-esteem*), ocen Ja (*self-evaluations*) oraz poczucia własnej wartości (*feelings of self-worth*). Samoocena globalna uznawana jest za cechę relatywnie stabilną w czasie, w różnych sytuacjach i okolicznościach. W tym ujęciu samoocena definiowana jest w kategoriach uczuć względem własnej osoby. Wysoka samoocena rozumiana jest jako globalne zamiłowanie do własnej osoby, niska natomiast – jako umiarkowanie pozytywne lub ambiwalentne uczucia skierowane na własną osobę. Termin „samoocena” bywa również stosowany w odniesieniu do sposobu, w jaki jednostka ocenia swoje możliwości (tu: synonimicznie z poczuciem pewności siebie i poczuciem własnej skuteczności). Trzecie znaczenie pojęcia „samoocena” odnosi się do chwilowych stanów emocjonalnych, zwłaszcza tych, które są wynikiem pozytywnych i negatywnych wydarzeń. Takie emocje (dodatnie po sukcesie – np. poczucie dumy, ujemne wskutek doświadczenia niepowodzenia – np. poczucie upokorzenia) są właśnie określane jako uczucia względem Ja (*self-emotions* lub *feelings of self-worth*). Tak rozumiana samoocena

odpowiada rozumieniu samooceny jako stanu (w odróżnieniu od samooceny jako cechy).

Samoocena spełnia, rzecz jasna, bardzo ważną funkcję w psychice. Decyduje ona o samoakceptacji podmiotu, która z kolei stanowi jeden z fundamentalnych i najistotniejszych czynników optymalnego rozwoju jednostki.

4.2. Struktura samooceny

Obecnie raczej powszechnie przyjmuje się (np. Brown, 1993a; Kernis, 2003a; Niebrzydowski, 1976; Tafarodi i Swann, 2001), iż samoocena nie jest konstruktem jednorodnym, ale złożonym. Już w XIX wieku James (1892/2002) sugerował, że poczucie własnej wartości jest kształtowane w procesie integrowania samoocen z poszczególnych dziedzin w jedną globalną ocenę, determinowaną ocenami tych aspektów życia, które podmiot uznaje za najbardziej istotne. Również Kernis (2003b) jest zwolennikiem podziału na samoocenę globalną – którą definiuje jako afektywny konstrukt składający się z ukierunkowanych na Ja emocji związanych z akceptacją i wartościowaniem – oraz na samooceny specyficzne (por. O'Mara i in. 2006; Reykowski, 1970).

Samoocena globalna bywa uznawana za sumę ocen cząstkowych (Podgórecki, 1968). Podczas gdy samooceny szczegółowe mają tendencję do fluktuacji, samoocena globalna uznawana jest za względnie stałą (Podgórecki, 1968). Jak zauważają Brown i in. (2001), większość badaczy zakłada, że podstawową różnicą między samooceną globalną a samoocenami szczegółowymi jest to, że globalna samoocena jest długotrwała (względnie stabilna). Uczucia własnej wartości fluktuują w zależności od aktualnych wydarzeń czy osiągnięć podmiotu, natomiast globalna samoocena (utożsamiana z miłością do własnej osoby – *self-love*) jest długotrwała.

Kernis (2003b) utrzymuje, że – podczas gdy samooceny specyficzne odnoszą się bardziej do poznawczej oceny efektów działania – samoocena ogólna jest traktowana jako odnosząca się do reakcji afektywnych wobec wyników własnych działań, jest też bardziej zakorzeniona w procesach emocjonalnych.

Jak zauważa Łukaszewski (1974), korelacje między samooceną globalną a samoocenami szczegółowymi bywają często niskie. Możliwe jest, że podmiot dysponuje wysoką samooceną w określonym obszarze (np. zdolności intelektualnych) oraz niską w innym obszarze (np. zdolności komunikacyjnych) (Podgórecki, 1968). Ponadto, samoocena jednostki w danej dziedzinie wydaje się uzależniona od kontekstu sytuacyjnego – możliwa jest niewysoka samoocena podmiotu np. w zakresie atrakcyjności fizycznej, kiedy znajduje się on na pokazie mody, ale znacznie wyższa, kiedy znajduje się w swoim miejscu pracy (Podgórecki, 1968). W tym kontekście traktowanie samooceny globalnej jako sumy bądź średniej ocen szczegółowych może budzić obiekcje (Niebrzydowski, 1976). Jak zauważa Niebrzydowski, „miarą poziomu samooceny globalnej jest poziom oceny tej cechy, którą jednostka uważa za dominującą wśród innych cech i z którą się identyfikuje (...) poziom samooceny jest wprost proporcjonalny do poziomu satysfakcji, jaką jednostka uzyskuje w wyniku

spełnianej roli i dlatego człowiek może cenić w sobie jedne, a być obojętny na inne właściwości. Wynika to z jedności i spójności jego Ja, które polega na uświadomieniu sobie głównej i najbardziej cenionej przez niego cechy dominującej, określonej mianem dominanty jednoczącej wokół siebie pozostałe cechy i wartości jednostki. Dominanta ta nie musi być jednak stała, gdyż zależna jest od rodzaju Ja, z którym jednostka identyfikuje się w danej chwili. Zatem im bardziej uświadomiona jest dominanta, tym bardziej trafna (adekwatna) staje się samoocena” (Niebrzydowski, 1976, s. 46). Samoocena globalna jest więc miarą poziomu tej cechy, którą podmiot uznaje za dominującą wśród pozostałych cech oraz z którą się identyfikuje.

Do głównych składowych samooceny zalicza się (np. Gregg, 2003): przekonania, sądy na własny temat oraz komponent emocjonalny związany z samoakceptacją. Podkreślić należy, iż samoocena zawiera zarówno komponentę emocjonalną (postawa wobec własnej osoby), jak i poznawczą (sądy na temat Ja) (por. Łaguna, Lachowicz-Tabaczek i Dzwonkowska, 2007). Na emocjonalny komponent samooceny kładzie nacisk m.in. Brown (1993b), który uważa go za jej charakterystykę wyróżniającą. Istotne jest nie tyle to, jak podmiot ocenia własną osobę, ale to, co czuje, dokonując owej oceny. Barbara Galas (1994) proponuje w tym nurcie wyodrębnienie dwu podstawowych ujęć samooceny – akcentujących poznawczy charakter mechanizmów Ja oraz skoncentrowanych na aspekcie wartościująco-oceniającym. Różnicowanie na poznawcze i afektywne aspekty własnej osoby stało się także podstawą modelu autoewaluacji zaproponowanego przez Swanna i Schroedera (1995).

Do podstawowych atrybutów samooceny zalicza się: stabilność, wysokość oraz jasność (Wojciszke, 2002); wartościowość, pewność, jednoznaczność wiedzy na temat własnej osoby (Lachowicz-Tabaczek i Śniecińska, 2009); trafność, poziom, stabilność (Reykowski, 1992). Rozpatrując samoocenę w odniesieniu do wspomnianych wyżej wymiarów, można wyodrębnić samoocenę: wysoką vs niską¹, stabilną vs niestabilną, adekwatną vs nieadekwatną (por. Niebrzydowski, 1974; 1976). Jest to podział popularny, chociaż nie przez wszystkich badaczy aprobowany – np. Carol S. Dweck (2000) jest zdania, iż polaryzacja samooceny na wysoką i niską nie jest dobrym rozwiązaniem.

4.2.1. Wysokość samooceny

Wysokość samooceny wydaje się pozytywnie skorelowana ze złożonością i zróżnicowaniem obrazu własnej osoby (Linville, 1985; por. szczegółowy przegląd korelatów wysokiej samooceny – Baumeister i in., 2003). David J. Schneider i David Turkat (1975) wyrażają przekonanie, że wysoka samoocena części osób ma nie tyle charakter rzeczywisty (*genuine*), co obronny (*defensive*). Zdaniem Baumeistera i in. (2003) wysoka samoocena może zostać uznana za defensywną, jeśli jest związana z wysokimi wynikami na skali oszukiwania siebie.

¹ Wysokość samooceny jest zmienną ciągłą, nie dychotomiczną, jednak dla uproszczenia opisu operuje się terminami „wysoka samoocena” oraz „niska samoocena”.

Również Kernis (2003a, s. 6 – tabela) optuje za rozumieniem wysokiej samooceny jako zjawiska złożonego (por. Baumeister i in., 2003). Wyodrębnia on dwa rodzaje pozytywnego ustosunkowania do własnej osoby – bezpieczną wysoką samoocenę (*secure high self-esteem*) oraz delikatną/kruchą wysoką samoocenę (*fragile high self-esteem*). Bezpieczna wysoka samoocena, konstrukt pierwotnie przedstawiony w podejściu Rogersa (1959/1991), odzwierciedla pozytywne uczucia jednostki względem własnej osoby. Podmiot dysponujący takim typem wysokiej samooceny akceptuje siebie i ma poczucie, że jest osobą wartościową i godną sympatii. Wspomniane pozytywne uczucia wobec siebie są dodatnio związane z szerokim spektrum wyznaczników prawidłowego funkcjonowania psychicznego (Kernis, 2003a). Osoby o takich cechach nie przejawiają zazwyczaj potrzeby bycia ponadprzeciętnymi, a ich poczucie własnej wartości jest odporne na wpływ czynników potencjalnie je podważających, toteż mechanizmy autopromocji, samooszukiwania oraz samoobrony występują u nich stosunkowo rzadko (Kernis, 2003a). Zarówno pozytywne, jak i negatywne wydarzenia dnia codziennego są przez nie przyjmowane bez naruszania globalnej samooceny. Richard M. Ryan i Edward L. Deci (2004) określają ten rodzaj wysokiej samooceny mianem samooceny wysokiej prawdziwej.

Krucha wysoka samoocena wiąże się z odczuwaniem przez podmiot pozytywnego stosunku do własnej osoby, ale ten pozytywny stosunek do Ja nie jest bezwarunkowy – krucha wysoka samoocena jest niestabilna, uzależniona od osiągania sukcesów oraz podatna na zagrożenia. Jednostka prezentująca ten typ wysokiej samooceny stosuje często różne strategie ukierunkowane na jej podtrzymanie, takie jak np. autowaloryzacja czy mechanizmy związane z samoobroną (Kernis, 2003a). Jak wykazali Baumeister, Heatherton i Tice (1993), w następstwie zagrożenia samooceny podmiot może przejawiać tendencję do podejmowania dezadaptacyjnych metod autoregulacyjnych, np. niebezpiecznych (wskutek przeceniania własnych możliwości) zachowań ryzykownych.

Wysokość samooceny wpływa na sposób funkcjonowania osobowości (Niebrzydowski, 1976)². Baumeister i jego współpracownicy (2003) utrzymują, iż korzyści z dysponowania przez podmiot wysoką samooceną można podzielić na dwie kategorie: dotyczącą sfery motywacyjno-behawioralnej (np. wzmacnianie inicjatywy i aktywności jednostki) oraz sfery emocjonalnej (np. doznawanie pozytywnych emocji). Wysoka samoocena wiąże się z prezentowaniem przez podmiot większej liczby różnorodnych zachowań, w porównaniu z osobami cechującymi się niską samooceną (Baumeister, 1993; Baumeister, Smart i Boden, 1996), chroni jednostkę przed odrzuceniem przez przedstawicieli znaczącej grupy społecznej (Leary, Tambor, Terdal i Downs, 1995), jak również zapewnia szeroki repertuar pozytywnych iluzji związanych z obrazem własnej osoby (Taylor i Brown, 1988). Wykazano negatywną korelację pomiędzy wysokością samooceny oraz poziomem lęku (np. Franken i Prpich, 1996), jak również między wysokością samooceny a liczbą przejawianych przez

² Wydaje się, że trudno tu jednoznacznie przesądzać o kierunku zależności ze względu na fakt, że samoocena jest integralną częścią osobowości i jednocześnie fundamentem, na jakim osobowość jest kształtowana.

podmiot objawów psychosomatycznych (Coopersmith, 1967) czy prawdopodobieństwem zachorowania na bulimię u kobiet (Baumeister i in., 2003).

Osoby charakteryzujące się wysoką samooceną wierzą w swoją atrakcyjność, inteligencję i popularność (Baumeister i in., 2003), są też bardziej pewne siebie niż osoby cechujące się niską samooceną (McFarlin i Blascovich, 1981). Mają też większe poczucie autonomii (Deci i Ryan, 1995). Osoby charakteryzujące się wysoką samooceną są zwykle bardziej ekstrawertyczne niż osoby dysponujące samooceną niską (Halamandaris i Power, 1997). Ponadto wysoka samoocena przyczynia się do poczucia przynależności społecznej oraz spadku poczucia wykluczenia społecznego (Crocker i Park, 2004).

Osoby charakteryzujące się wysoką samooceną są nastawione optymistycznie (Lucas, Diener i Suh, 1996) oraz mają poczucie rozległych możliwości, jak również – niejednokrotnie wygórowane – poczucie własnego sprawstwa (np. Brown, 1996) czy nawet nieśmiertelności (Greenberg, Pyszczyński i Solomon, 1986). Samoocena wysoka, w przeciwieństwie do niskiej, wiąże się także z tendencją do przypisywania sobie odpowiedzialności za sukcesy oraz zewnętrzną atrybucją porażek (Campbell, Chew i Scratchley, 1991). Wykazano także (Campbell i in., 1991 – chociaż autorzy podchodzą do interpretacji wyników uzyskanych w swoich badaniach ostrożnie), iż osoby cechujące się wysoką samooceną zdają się dysponować reprezentacją obrazu Ja bardziej złożoną niż osoby z samooceną niską. Jak jednak zauważają C. Randall Colvin i Jack Block (1994), wbrew temu, o czym donoszą J. Sidney Shrauger i Peter B. Sorman (1977), nie ma dowodów empirycznych na faktyczny wzrost efektywności czy kompetencji osób charakteryzujących się wysoką samooceną. Co więcej, niektórzy badacze (Baumeister i in., 1996) są przekonani o niesłuszności tezy, że adaptacyjność wysokiej samooceny jest uniwersalna. Pomimo tego, w literaturze spotyka się wartościujące określenia traktujące wysoką samoocenę jako „pozytywną”, natomiast samoocenę niską jako „negatywną” (np. Huflejt-Łukasik, 2010).

Niska samoocena jest silnie skorelowana z negatywnym obrazem siebie w związkach partnerskich (Griffin i Bartholomew, 1994) i poczuciem, że nie jest się osobą wartościową w percepcji innych osób (Murray, Holmes, Griggin, Bellavia i Rose, 2001), jak również z labilnością emocjonalną (Campbell i in., 1991), lękiem społecznym, poczuciem odrzucenia i alienacji społecznej (Crocker i Luhtanen, 2003). Fakt wykluczenia z grupy społecznej wtórnie obniża samoocenę (Leary, 1990).

Jak zauważają Sandra L. Murray i in. (2001), poziom samooceny osób z zaniżoną samooceną jest uzależniony od wzmocnień ze strony środowiska społecznego, toteż jednostka przejawiająca niską samoocenę w sytuacjach zagrożenia Ja poszukuje aprobaty ze strony otoczenia. Pragnienie pozyskania przejawów akceptacji ze strony środowiska społecznego uwrażliwia podmiot na rzeczywiste bądź wyimaginowane oznaki odrzucenia przez grupę (Downey i Feldman, 1996).

Warto w tym miejscu zwrócić także uwagę na specyficzny sposób przywiązania w relacjach partnerskich osób charakteryzujących się niską samooceną – w przypadku negatywnego nastawienia do własnej osoby możliwe są, w typologii zaproponowanej przez Kim Bartholomew i Leonarda Horowitz (1991; por. Griffin i Bartholomew, 1994), dwa rodzaje przywiązania: styl absorbujący (będący połączeniem

negatywnego obrazu Ja i pozytywnego obrazu innych), jak również styl lękowy (łączy negatywne ustosunkowanie zarówno do własnej osoby, jak i do partnera). Stwierdzono, że osoby przejawiające niską samoocenę w związkach partnerskich manifestują podwyższoną eskalację zarówno emocji pozytywnych, jak i negatywnych (Campbell, Foster i Finkel, 2002). Ponadto osoby takie mają skłonności do angażowania się w wiele destruktywnych zachowań. Nie dowierzając, że mogą być przedmiotem czyjejs troski czy sympatii, zachowują się tak, jakby oczekiwały, że wkrótce zostaną porzucone (Murray, Rose, Bellavia, Holmes i Kusche, 2002). Jednakże nie wykazano, by niska samoocena była istotnym predyktorem jakości i długości związku (Baumeister i in., 2003).

Do osobowościowych korelatów niskiej samooceny zalicza się przede wszystkim wrażliwość na odrzucenie i negatywną ocenę (Downey i Feldman, 1996), jak również neurotyczność (Halamandaris i Power, 1997). Ponadto zaniżona samoocena wiąże się z pesymistyczną postawą, poczuciem niekompetencji i niemocy (np. Taylor i Brown, 1988). Charakterystyczną dla jednostek przejawiających niską samoocenę postawę można by określić jako „pragnąca sukcesu, przewidująca porażkę” (*predicting failure while preferring success*) (Baumeister, Tice i Hutton, 1989, s. 553). Osoby charakteryzujące się niską samooceną są bardziej niż jednostki przejawiające wysoką samoocenę skłonne do angażowania się w strategię samoutrudniania (Hattie, 2004). W przypadku samooceny zaniżonej niekorzystne konsekwencje negatywnego ustosunkowania do własnej osoby zdają się znacząco modyfikować efektywność podmiotu czy jego motywację do podejmowania kolejnych aktywności (Crocker i in., 2003).

Pomimo faktu, że znane są również negatywne skutki zawyżonej samooceny (Baumeister i in., 2003), Shelley E. Taylor i Jonathon D. Brown (1988; 1994) utrzymują, że realizacja motywu podwyższenia własnej wartości jest jednym z najistotniejszych wyznaczników zdrowia psychicznego. C. Randall Colvin, Jack Block i David C. Funder (1995) widzą w tym miejscu natomiast realizację motywu samopoznania. W proponowanym przez Sedikidesa i Strube'a (1997) ujęciu *SCENT* wszystkie cztery motywy mogą pełnić znaczącą rolę w psychicznym funkcjonowaniu podmiotu, w zależności od okoliczności. Pojawiają się jednak głosy, że większe znaczenie niż wysokość samooceny może mieć sposób jej regulowania przez podmiot (Crocker i Park, 2004).

Warto też zauważyć, że w ostatnich latach sensowność używania pojęcia „niska samoocena” bywa podważana. Postuluje się np. zamianę tego pojęcia na samoocenę niestabilną czy niepewną (np. Campbell, Trapnell, Heine, Katz, Lavalley i Lehman, 1996), związaną z plastycznością zachowania podmiotu (Brockner, 1984). Coraz bardziej popularne są głosy, jakoby pojęcie „niskiej samooceny” było nadużywane (np. Franken, 2006). Zdaniem Frankena (2006), „etykietka” osoby z niską samooceną bywa często niesłusznie imputowana osobom niepewnym siebie czy wahającym się w ocenie własnych możliwości w wykonywaniu danej aktywności. Także Campbell i in. (2003) optują za przyjęciem, że osoby „tradycyjnie” określane jako jednostki przejawiające niską samoocenę dysponują samooceną nie tyle zaniżoną, ile niepewną.

4.2.2. Stabilność samooceny

Stabilność samooceny jest uznawana za istotny predyktor zachowania podmiotu (Baumeister i in., 2003). Samoocena stabilna wiąże się z dominacją orientacji na własną osobę (Gasiul, 2002) oraz ze względnie stałym systemem opinii i sądów podmiotu, który wykazuje wysoką „odporność” na zmiany uwarunkowane różnymi sytuacjami.

Warto w tym miejscu zwrócić uwagę na samoocenę niezależną od czynników zewnętrznych³ (*noncontingent self-esteem*) (np. Kernis, 2003a). Tak ugruntowana samoocena jest odporna na potencjalne zagrożenia (np. skutek doznania niepowodzenia), więc nie ma konieczności angażowania się w jej ochronę, np. poprzez dążenie do podwyższenia własnej wartości (Crocker i Park, 2004). Inaczej jest w przypadku samooceny niestabilnej, określanej mianem wyniszczającej (*impoverishing*) (Kernis i Goldman, 2003). Samoocena niestabilna, w której przypadku przeważającą orientacją podmiotu jest ukierunkowanie na poszukiwanie zewnętrznych odniesień (Gasiul, 2002), charakteryzuje się dużym wahaniem w wysokości oceny własnej osoby, jak również zależnością od sytuacji zewnętrznych, aprobaty społecznej itp. Wskutek doświadczania sytuacji zagrażających pojęciu Ja, jednostki przejawiające samoocenę niestabilną manifestują często wrogość i złość (Waschull i Kernis, 1996) oraz przejawiają tendencję do generalizowania niepowodzeń w przypadku innych, niezwiązanych z aktualną porażką aspektów Ja (Kernis, Whisenhunt, Waschull, Greenier, Berry, Herlocker i Anderson, 1998). Kolejnym następstwem niestabilnej samooceny może być destabilizacja poczucia kontroli nad wydarzeniami życiowymi i postawa lękowa (Taylor i Brown, 1988). Warto jednak zauważyć, że uzależnianie poczucia własnej wartości od faktu osiągnięcia sukcesu może powodować wzmożony wysiłek i zaangażowanie jednostki w próbę osiągnięcia pożądanego celu (Deci i Ryan, 2000).

4.2.3. Adekwatność samooceny

Samoocena adekwatna jest takim sposobem oceniania własnej osoby, który jest zgodny z rzeczywistymi zdolnościami oraz charakterystykami podmiotu. Nieadekwatność samooceny manifestuje się przede wszystkim stawianiem sobie przez jednostkę nieadekwatnych celów. W przypadku samooceny zawyżonej są to cele trudne do realizacji (w konfrontacji z możliwościami podmiotu) (Niebrzydowski, 1976; por. Baumeister i in., 1993; Franken i Prpich, 1996), natomiast w przypadku samooceny zaniżonej – cele są mniej ambitne lub jednostka w ogóle rezygnuje z podejmowania pewnych (w jej przekonaniu skazanych na niepowodzenie) aktywności.

W klasycznym dziele *Psychologia. Kurs skrócony* James definiuje poczucie własnej wartości jako iloraz powodzenia oraz aspiracji jednostki. Autor ten utrzymuje, że „wartość tego ułamka można podwyższyć zarówno przez zmniejszenie mianownika, jak i przez zwiększenie licznika. Rezygnacja z aspiracji przynosi taką samą błogosławioną ulgę, jak ich realizacja, i tam, gdzie trwają niekończące się rozczarowa-

³ Ten typ samooceny jest także określany jako „samoocena niepodlegająca zagrożeniom” (Huflejt-Lukasik, 2010, s. 139).

nia i nieprzerwane zmagania, ludzie zawsze będą rezygnowali” (James, 1892/2002, s. 132). Zdaniem Jamesa, samoocenę można odnosić do odczuwanej rozbieżności pomiędzy Ja pożądanym a Ja realnym podmiotu. Im niższy stopień wspomnianej rozbieżności, tym samoocena podmiotu wyższa. James był również zdania, że oceny jedynie tych aspektów własnej osoby, które uważa on za istotne, determinują wysokość samooceny globalnej podmiotu (por. podważające tę tezę wyniki badań Kingi Lachowicz-Tabaczek, 1998).

4.3. Samoocena jawna i utajona

Podobnie jak w przypadku pamięci (por. Graf i Schacter, 1985; Jacoby, 1991; Schacter, 1987), wyróżnia się samoocenę jawną i samoocenę utajoną (np. Greenwald i Banaji, 1995; Greenwald i in., 2002; Hetts i Pelham, 2001; Spalding i Hardin, 1999; Tafarodi i Ho, 2006; por. Wierzchoń, 2009). Ta druga ujmowana jest jako wpływ postawy wobec własnej osoby na ocenę obiektów, zarówno tych związanych z Ja, jak i niezwiązanych (Greenwald i Banaji, 1995), oraz jako automatyczna, nieświadoma ocena własnej osoby, która zawiaduje spontanicznymi reakcjami na bodźce związane z jednostką (Doliński, 2002).

Leah R. Spalding i Curtis D. Hardin (1999) stwierdzili, że oba wspomniane aspekty samooceny są predyktorami innych grup zachowań. Samoocena utajona jest dobrym predyktorem zachowań spontanicznych i emocjonalnych, natomiast samoocena jawna uchodzi za znaczący predyktor działań będących wynikiem racjonalnej analizy (Spalding i Hardin, 1999). Greenwald i Banaji (1995) wyrażają przekonanie, że to właśnie samoocena utajona ma znaczący wpływ na doświadczanie przez jednostkę dysonansu poddecyzyjnego. W literaturze pojawiają się również sugestie o możliwości odmiennego oddziaływania autoafirmacji czy negatywnego feedbacku na samoocenę jawną oraz samoocenę utajoną (Dijksterhuis, 2004). Samooceny jawna i utajona są ze sobą pozytywnie skorelowane, jednak siła takich korelacji zazwyczaj jest niska (Bosson, Swann i Pennebaker, 2000). W wyniku confirmacyjnych analiz czynnikowych uznaje się, iż są to konstrukty oddzielne (Greenwald i Farnham, 2000).

W ujęciu opisywanym przez Martę Porębiak (2005) samoocena jawna oraz samoocena utajona są traktowane jako dwa poziomy samooceny globalnej podmiotu. Zarówno jeden, jak i drugi poziom samooceny pełnią w organizmie funkcje regulacyjne. Samoocena jawna jest opisywana jako poczucie własnej wartości, które jest dostępne świadomości. Samoocenę utajoną definiuje się natomiast jako poczucie własnej wartości niedostępne podmiotowi na poziomie świadomym, automatycznie modyfikujące kierunek ewaluacji przez niego obiektów związanych oraz niezwiązanych z Ja. Zwłaszcza nieświadome oddziaływanie samooceny na procesy autoregulacyjne wydaje się interesujące w kontekście powstawania zniekształceń pamięciowych.

4.4. Samoocena a motyw Ja

Samoocena globalna może się przyczyniać do sposobu samoocenia w poszczególnych szczegółowych aspektach Ja (Lachowicz-Tabaczek i Śniecińska, 2009). Zaangażowanie w procesy autoewaluacyjne (*self-evaluation process*) może prowadzić do bardziej efektywnej autoregulacji i wielu korzyści manifestujących się w funkcjonowaniu społecznym, zawodowym, emocjonalnym i poznawczym jednostki (Sedikides i Strube, 1995). Sedikides i Strube stwierdzają, iż fakt, że to procesy samoocenia są przede wszystkim zaangażowane w sytuacje zagrażające, świadczy o ważnym i podstawowym celu autoewaluacji, jakim jest obrona Ja.

Samoocena, podobnie jak poczucie własnej skuteczności, może być źródłem motywacji (Stets i Burke, 2003). Na ścisłe powiązania pomiędzy samooceną a motywami Ja zwracano uwagę już we wcześniejszych rozdziałach. Samoocena, jak postuluje Tadeusz Mądrzycki (1996), wpływa na motywację i sprawność działania (por. Maruszyński, 1982). W rozdziale traktującym o problematyce samooceny warto zaznaczyć, że realizacja kolejnych motywów autoregulacyjnych poprzedza samoocenę. Przed dokonaniem przez podmiot sądu na temat własnej osoby następuje, zdaniem Sedikidesa (1993), gromadzenie obiektywnych informacji na temat Ja (samopoznanie), „upozytywnianie” odebranych informacji (autowaloryzacja) oraz „zatwierdzenie” informacji na temat Ja (autoweryfikacja). Lachowicz-Tabaczek (2000) zwraca uwagę, że osoby charakteryzujące się niską samooceną są w większym stopniu skłonne dążyć do zahamowania procesu obniżania własnego wizerunku niż do jego poprawiania.

Jak zauważa Brycz (2004), motyw Ja warunkują samoocenę różnych aspektów osobowości oraz zachowań podmiotu. Jak pisze dalej Brycz, trudno jest jednoznacznie określić, jakich dziedzin dotyczy podwyższanie własnej wartości, a jakich – samopoznanie. Dlatego warto przyjąć za Higginsem (1996) założenie, że motyw służy regulacyjnej funkcji Ja przemyślanego. Jego zdaniem motyw powstają i funkcjonują w ten sposób, aby zwiększyć zdolność podmiotu do regulowania jego stosunków z otoczeniem społecznym.

Osoby o samoocenie niestabilnej – w porównaniu z osobami charakteryzującymi się samooceną stabilną – dysponują zwykle słabszym poczuciem Ja (*a weaker sense of self*), w związku z czym zazwyczaj preferują realizację motywów samopotwierdzenia i samopoznania (Kernis i Goldman, 2003).

Ciekawym podsumowaniem podrozdziału traktującego o związkach samooceny z motywami autoregulacyjnymi wydają się słowa Heleny J. Grzegółowskiej-Klarkowskiej: „Zniekształcenie obrazu siebie i świata występujące w obronnym samoszukaniu się nie jest (...) niczym wyjątkowym. Całe funkcjonowanie poznawcze człowieka jest w gruncie rzeczy wybiórcze i skrzywione. Wynika to ze specyficznych własności struktur poznawczych człowieka, z ograniczonych możliwości percepcyjnych i ograniczonej pojemności wczesnych faz procesu zapamiętywania. Skrzywienia te mogą jednak przybierać różny charakter w zależności od motywacji człowieka, od jego wartościowania zjawisk, z którymi się styka. Mniej zniekształceń obronnych

będzie przejawiał ten, kto ma wysoką i adekwatną, ale i realistyczną ocenę samego siebie, kto jest poznawczo otwarty, a nie zamknięty na nowe informacje, kto nie jest egocentrycznie nastawiony do świata, lecz potrafi przyjąć cudzy punkt widzenia” (Grzegołowska-Klarkowska, 2001, s. 197).

4.5. Samoocena a akceptacja informacji zwrotnej

Z punktu widzenia tematyki niniejszej książki warto poświęcić trochę miejsca zagadnieniu moderowania odbioru pozytywnej/negatywnej informacji zwrotnej przez wysokość samooceny jednostki. W przypadku osób o wysokiej ocenie własnej niezgodna z obrazem Ja negatywna informacja zwrotna jest zwykle przez nie przyjmowana obronnie. Osoby te, w sytuacji niepowodzenia, przejawiają tendencję do przypisywania mu zewnętrznych przyczyn (np. Taylor i Brown, 1988) albo deprecjonowania źródła negatywnej informacji zwrotnej (Shrauger i Lund, 1975). Podczas gdy osoby charakteryzujące się wysoką samooceną zdają się chętnie akceptować feedback pozytywny (jako zgodny z dwoma najsilniejszymi motywami autoregulacyjnymi), a niechętnie negatywny, reakcja na określony charakter informacji zwrotnej nie jest tak oczywista u osób cechujących się niską samooceną. Pozytywny feedback pozostaje bowiem w ich przypadku w konflikcie z realizacją motywu autoweryfikacji, ale jednocześnie sprzyja realizacji motywu autowaloryzacji (por. podrozdział 3.3).

Istnieją dane świadczące o tym, że osoby cechujące się niską samooceną traktują negatywny feedback jako bardziej trafny niż pozytywny, pomimo faktu, że akceptacja negatywnej informacji zwrotnej wywołuje u nich negatywne emocje (Swann i in., 1987). Niewykluczone jest, że przewaga motywu autowaloryzacji lub motywu autoweryfikacji jest w danej sytuacji zapośredniczona przez stopień autokoncentracji (Duval i Silvia, 2002).

Osoby o niskiej samoocenie, w porównaniu z osobami przejawiającymi samoocenę wysoką, zdają się również być bardziej podatne na informacje zwrotne z zewnątrz, co wynika z niestabilności ich samooceny i konieczności „budowania” jej „na bieżąco” (Kernis, Cornell, Sun, Berry i Harlow, 1993; por. Campbell, 1990; Campbell i Fehr, 1990; Niebrzydowski, 1976). Warte uwagi są także doniesienia, jakoby w tolerancji pozytywnych informacji zwrotnych u osób dysponujących niską samooceną znaczącą rolę odgrywał kontekst sytuacyjny – osoba taka może „chętnie” zaakceptować, niezgodne z jej pojęciem Ja, informacje od swego partnera życiowego, np. na temat jej atrakcyjności fizycznej (nawet, jeśli sama uważa się za osobę nieatrakcyjną), jednakże taka sama informacja zwrotna od innych osób, nawet od znajomych jednostki, spotka się najprawdopodobniej z brakiem jej przyjęcia przez podmiot (Swann, Bosson i Pelham, 2002). W wypadku osób charakteryzujących się niską samooceną nie można więc przesądzać o tym, z jaką reakcją spotka się dostarczenie jednostce negatywnej informacji zwrotnej na temat jej osoby. Jeżeli silniej będzie działał motyw podnoszenia własnej wartości, wówczas osoby cechujące się niską samooceną, podobnie jak te charakteryzujące się samooceną wysoką, powinny

się bronić przed akceptacją negatywnej informacji zwrotnej. Jeżeli natomiast silniejszy okaże się motyw samopotwierdzenia, negatywny feedback powinien być przez osoby dysponujące niską samooceną przyjmowany chętnie, jako zgodny z ich obrazem własnej osoby.

Możliwe, że dominacja jednego z motywów uwarunkowana jest dostępnością zasobów poznawczych (Hixon i Swann, 1993; por. Morling i Epstein, 1997 – polemika). Jak już wcześniej wspomniano, motywem bardziej „bezwysiłkowym” wydaje się motyw autowaloryzacji. Motyw autoweryfikacji, poza identyfikacją informacji zwrotnej z otoczenia jako pozytywnej/negatywnej, wymaga dodatkowo jej odniesienia do własnej osoby, co zachodzi w sytuacjach dostępności większej puli zasobów niż w przypadku podwyższania własnej wartości.

To, który z motywów dominuje, zależy może także od dostępności samowiedzy (Swann i in., 1992) oraz od pewności samowiedzy (Pelham i Swann, 1994). Możliwe, że motyw autoweryfikacji dominuje nad motywem autowaloryzacji w sytuacji niezagrożącej (Swann, Pelham i Roberts, 1987). W przypadku, kiedy konfrontacja informacji zwrotnej z otoczenia z posiadaną wiedzą na temat Ja następuje w sytuacji zagrożenia wiedzy o sobie, podmiot zazwyczaj preferuje dominację motywu autowaloryzacji (Swann, Pelham i Roberts, 1987).

To, co wydaje się istotne w kontekście mechanizmów indukcji stanu zagrożenia Ja zastosowanych w badaniach przedstawianych w niniejszej pracy, to fakt, iż zarówno osoby o pozytywnym, jak i negatywnym pojęciu Ja mogą doświadczyć dysonansu poznawczego wskutek odbioru informacji niezgodnych z ich obrazem własnej osoby. Warto podkreślić, że osoby charakteryzujące się negatywnym pojęciem Ja powinny, paradoksalnie, doświadczać dysonansu wskutek konfrontacji z pozytywnymi informacjami na temat własnej osoby (np. Kruglanski, 1992). Te ostatnie mogą uwypuklić rozbieżności pomiędzy Ja realnym a Ja idealnym (por. Higgins, 1987). Dodatkowo możliwe jest – u osób o zaniżonej samoocenie – wzbudzenie stanu dysonansu wskutek podania informacji zwrotnej zgodnej z ich pojęciem Ja (negatywnej). Informacja ta, zbieżna z motywami autoweryfikacji i samopoznania, stoi w konflikcie z motywem autowaloryzacji oraz tendencją do samonaprawy, w związku z czym – w przypadku dużego nasilenia tych ostatnich motywów, podmiot może doświadczyć dysonansu nawet wskutek odbioru informacji zgodnej z jego negatywną samooceną. Nie bez znaczenia wydają się tutaj także doniesienia Wojciszke (2002), jakoby osoby o niskiej samoocenie na poziomie emocjonalnym dążyły do odbioru pozytywnych sprzężeń zwrotnych z otoczenia.

4.6. Koncepcja Romina W. Tafarodiego i Williama B. Swanna (1995, 2001)

W podrozdziale tym postanowiono przytoczyć dokładniej koncepcję samooceny Romina W. Tafarodiego i Williama B. Swanna (1995) – ze względu na to, że narzędziem tych autorów posłużono się w pomiarze samooceny w części eksperymentów zaprezentowanych w niniejszej książce.

Poczucie społecznej wartości i własnej kompetencji od dawna rozpatrywano jako dwie osie samooceny. Zdaniem Tafarodiego i Swanna (1995) jest bardziej prawdopodobne, że nie oceniamy siebie po prostu jako dobrych lub złych, ale raczej rozpatrujemy swoją osobę jako akceptowalną bądź nie (obszary związane z poczuciem wartości społecznej) oraz silną lub słabą (czynniki związane z poczuciem własnej kompetencji). Razem wymiary te stanowią komponenty globalnej samooceny. Jak podkreślają autorzy, rozróżnienie na poczucie wartości społecznej i poczucie własnej skuteczności zostało wsparte poprzez przeprowadzone eksploracyjne i konfirmacyjne analizy czynnikowe oraz badania trafności różnicowej.

Pierwsza ze składowych globalnej samooceny, poczucie wartości społecznej (*self-liking*; wymiar SL), jest tą częścią samooceny, która jest wyraźnie zależna od jakości stosunków społecznych jednostki. Poprzez epitet „społeczny” autorzy nie zamierzali sugerować, iż wymiar ten jest w przeważającej mierze wyznaczany przez wartość, jaką przypisują jednostce inni ludzie, aczkolwiek jest to – ich zdaniem – bardzo ważne źródło poczucia wartości społecznej.

Tafarodi i Swann stwierdzają, że „poczucie wartości społecznej jest naszym afektywnym osądem samych siebie, naszą aprobatą lub dezaprobatą w stosunku do samych siebie w zgodzie ze zinternalizowanymi społecznymi wartościami” (Tafarodi i Swann, 1995, s. 325). Wysokie poczucie wartości społecznej jest związane z doświadczaniem pozytywnego afektu, samoakceptacją i satysfakcjonującymi układami społecznymi jednostki, która czuje się lubiana i akceptowana przez otoczenie. Niskie poczucie wartości społecznej nacechowane jest afektem negatywnym, samoponiżeniem i niemożnością wchodzenia w satysfakcjonujące relacje interpersonalne.

Drugi komponent globalnej samooceny w ujęciu Tafarodiego i Swanna, poczucie własnej kompetencji (*self-competence*; wymiar SC), rozumiane szeroko odnosi się do ogólnego pozytywnego bądź negatywnego ustosunkowania się do siebie jako źródła siły i skuteczności. Poczucie własnej skuteczności jest blisko związane, choć nie równoznaczne z poczuciem skuteczności Alberta Bandury (2000), które definiuje on jako przekonania ludzi odnośnie do ich możliwości sprawowania kontroli nad wydarzeniami, które kierują ich życiem. Bandura jest zdania, iż poczucie własnej skuteczności należy oddzielić od samooceny.

Tafarodi i Swann (1995, 2001) wspominają, że z jednej strony osobistą kompetencję konstytuuje możliwość odpowiedniego zareagowania na wymogi płynące ze strony świata społecznego i materialnego. Z drugiej strony natomiast osobista skuteczność wiąże się z doznaniem autonomii, w czym jednostka czuje się „wolna” w obieraniu i realizowaniu celów reprezentujących jej osobiste interesy. Oba z wyżej wspomnianych aspektów osobistej skuteczności są znaczące dla poczucia własnej skuteczności czy kompetencji, które autorzy definiują jako całościowe odbieranie siebie jako jednostki zdolnej, efektywnej i dysponującej poczuciem kontroli.

Wysokie poczucie własnej skuteczności ma bardzo pozytywny afektywny i wartościujący charakter. Zwraca się również uwagę na jego motywującą rolę w działaniach celowych jednostki i na jego adaptacyjną funkcję w radzeniu sobie ze stresem. Z punktu widzenia badaczy zorientowanych poznawczo, wysokie poczucie własnej skuteczności jest charakteryzowane poprzez występowanie zgeneralizowanego anty-

cypowania odniesienia sukcesu (w kontekście badań zaprezentowanych w niniejszej książce można by przypuszczać, że osoby takie oczekiwać powinny pozytywnej informacji zwrotnej odnośnie do poziomu wykonania zadania). Poczucie własnej skuteczności jest związane z intencjami jednostki oraz stanowi rezultat podejmowanych przez nią aktywności. Jeżeli intencje i rezultaty korespondują ze sobą, a jednostka odbiera tę zgodność jako efekt jej działania, jej poczucie własnej skuteczności wzrasta. W przypadku niezaburzonego rozwoju, doświadczenia jednostki się kumulują i wzmacniają zabarwione afektywnie poczucie własnego Ja jako umiejscowienia potencjalnej mocy. Niskie poczucie własnej skuteczności powiązane jest z kolei z zahamowaniem motywacji, lękiem i depresją.

Na podstawie proponowanej przez siebie koncepcji samooceny Tafarodi i Swann (1995) stworzyli narzędzie do pomiaru samooceny (*Self-Liking/Self-Competence Scale*; SLSC)⁴. Pierwotna jego wersja liczyła dwadzieścia pozycji, natomiast zastosowana w niniejszej pracy w eksperymentach II i III zmodyfikowana przez Tafarodiego i Swanna (2001) skala liczy szesnaście itemów (po osiem na każdą z podskal). Wyniki badań wykazały, iż kwestionariusz stworzony przez Tafarodiego i Swanna jest rzetelnym narzędziem mierzącym samoocenę rozpatrywaną jako konstrukt, na który składają się dwa sugerowane przez autorów wymiary. Empirycznie stwierdzono także, iż negatywne wydarzenia związane ze sferą społeczną jednostki (np. krytyka ze strony partnera) powodują obniżenie poziomu samooceny w wymiarze SL, ale nie w wymiarze SC. Negatywne wydarzenia związane z osiągnięciami (np. niezdanie egzaminu) powodują natomiast spadek samooceny w wymiarze SC, ale nie w SL. Analogicznych badań z manipulowaniem wydarzeniami pozytywnymi nie przeprowadzono. Zaobserwowano też, iż życie w kulturze kolektywistycznej wiąże się z wyższym poziomem poczucia wartości społecznej i niższym poziomem poczucia własnej kompetencji. Odwrotnie jest w kulturach indywidualistycznych (Tafarodi i Swann, 1996).

⁴ Narzędzie to zostało przez jego autorów udostępnione do bezpłatnego użytku w celach naukowych: <http://www.psych.utoronto.ca/users/tafarodi/> (data dostępu: 9.07.2012).

Rozdział 5

DYSONANS POZNAWCZY

Wpisująca się w nurt „motywowanego poznania społecznego” (Kruglanski, 1992, s. 334) koncepcja dysonansu poznawczego (Festinger, 1957/2007) została opublikowana w okresie panowania w psychologii orientacji behawiorystycznej i – jak stwierdza Charles G. Lord – „mogłaby być scharakteryzowana jako rewolucja przeciwko uproszczonej formie teorii uczenia się” (Lord, 1992, s. 341). Zaproponowanie teorii wyjaśniającej szereg zjawisk w nurcie motywacyjno-poznawczym było wówczas pomysłem nie tylko ryzykownym, ale i rewolucyjnym. Uczeń Festingera, Elliot Aronson, opisuje swoje pierwsze doświadczenia jako badacza zjawiska dysonansu poznawczego w następujący sposób: „w latach pięćdziesiątych proste założenia wywodzące się z teorii wzmocnienia były tak dominujące, że kiedy Jud [Mills – uzup. M.S.] i ja przedstawiliśmy nasze hipotezy i procedurę naszym studentom, roześmiali się. Wiedzieli, że rzeczy stają się atrakcyjne poprzez ich powiązanie z przyjemnością – z pewnością nie z cierpieniem” (Aronson, 1992, s. 304).

W kontekście prezentowanych badań warto przyjrzeć się bliżej zjawisku dysonansu poznawczego oraz jego redukcji jako jednemu z mechanizmów regulowania samooceny podmiotu (szerszy opis związku teorii dysonansu poznawczego z autoregulacją – Harmon-Jones, 2004a). Jak stwierdza Eddie Harmon-Jones, pojęcie Ja i samoocena mogą pośredniczyć w procesie wzbudzenia dysonansu poznawczego w ten sposób, że pełnią one rolę punktu odniesienia, względem którego dokonywana jest ocena oraz klasyfikacja elementów poznawczych jako dysonansowych lub konsonansowych. Zaproponowana przez Festingera teoria oparta na założeniu, że człowiek dąży do wewnętrznej spójności (Festinger, 1957/2007, s. 19), a w przypadku stwierdzenia niezgodności¹ pomiędzy elementami poznawczymi² jest motywowany do

¹ Takie pojęcia, jak „niezgodność”, „niespójność”, „dysonans”, „rozdzwięk”, „dysharmonia” czy „zakłócenie równowagi” są obecnie używane synonimicznie (Latusek i Pilarski, 2008, s. 501). Maria Lewicka zauważa, że wszystkie te pojęcia są terminami psychologicznymi w tym sensie, że odnoszą się do „subiektywnie odczuwanej nierównowagi przekonań, a nie do istniejącej obiektywnie rozbieżności” (Lewicka, 1975, s. 373). Warto zauważyć, iż inicjator teorii dysonansu poznawczego, Leon Festinger (1957/2007), wyrażał przekonanie, że tylko elementy sprzeczne (rozbieżne) tworzą relację dysonansową. W związku z tym, że kontynuatorzy myśli Festingera nie byli już tak radykalni w tej kwestii (Łukaszewski (np. 1970; 1971; 1976) zaczął stopniować niezgodność (tu rozbieżność była jedną ze skrajnych możliwości) i od tego uzależniał wielkość dysonansu poznawczego, niekoniecznie sam fakt jego indukcji), w niniejszej pracy postanowiono operować wspomnianymi terminami zamiennie i nawet przy opisie koncepcji Festingera w wersji klasycznej stosować, jako szerszy, termin „niezgodność”.

² Również jeden z polskich interpretatorów teorii Festingera (1957/2007), Janusz Grzelak, definiuje dysonans poznawczy jako „stosunek niezgodności między elementami poznawczymi u jednostki”

zredukowania „niewygodnego psychologicznie dysonansu” (Festinger, 1957/2007, s. 20), do dzisiaj budzi wiele kontrowersji (np. Aronson, 1992; Lord, 1992; Nuttin, 1982). Zdecydowana większość badaczy docenia jednak jej wkład w rozumienie zjawisk nie tylko z zakresu psychologii społecznej, ale i poznawczej czy klinicznej oraz ogromne możliwości eksplikacyjne. Joel Cooper stwierdza, że dysonans poznawczy jest „jednym z przejawów nadrzędnej motywacji” (Cooper, 2005, s. 95; por. Cooper, 1992) oraz stanowi jedno z najistotniejszych odkryć w historii psychologii społecznej, a „Festinger znacznie wyprzedził własne czasy, twierdząc, że związki między reprezentacjami umysłowymi wywołują motywację³ do zmian” (Cooper, 2005, s. 108). W późniejszym czasie stało się oczywiste, że „motywacja inicjuje, moderuje i modyfikuje procesy poznawcze, a tym samym wpływa na końcowy rezultat poznania – sąd, przekonanie, zachowanie” (Kossowska, 2005, s. 65; por. np. Humphreys i Revelle, 1984).

Ponadto, teoria dysonansu poznawczego jest zaliczana do teorii „syntetyzujących” (Berkowitz i Devine, 1989) czy tzw. „teorii odniesień” (Moscovici, 1998, s. 204). Teoria ta – jak podaje Aronson – „w czasach swego rozkwitu (...) wygenerowała ponad tysiąc eksperymentów (...) ucząc nas setek nowych rzeczy o ludzkim zachowaniu” (Aronson, 1992, s. 304). Zdaniem Lachowicz-Tabaczek, „rola teorii dysonansu w rozwoju psychologii (...) jest niepodważalna” (Lachowicz-Tabaczek, 1995, s. 356), natomiast sama teoria dysonansu poznawczego „zyskała sobie status koncepcji obejmującej swymi przewidywaniami i wyjaśnieniami niemal każdy zakres psychologicznego obszaru funkcjonowania człowieka” (Lachowicz-Tabaczek, 1993a, s. 195). Zjawisko dysonansu poznawczego uchodzi za najlepiej poznany w psychologii społecznej fenomen (Moskowitz, 2009; por. Harmon-Jones i Mills, 1999).

Jednak bynajmniej nie wszyscy badacze podzielają pogląd o wysokiej wartości koncepcji dysonansu poznawczego. Lord pisze np.: „gdyby psychologowie społeczni zwrócili uwagę na postępy w teorii uczenia się, nie musieliby opowiadać nam dziwacznych historyjek o ludziach doświadczających niezgodności w ramach elementów poznawczych. Nie musieliby także tyle razy modyfikować swojej teorii ani dodawać tak wielu ograniczeń do jej zakresu” (Lord, 1992, s. 341). Zdaniem tego autora, teoria dysonansu poznawczego bywa nadużywana podczas interpretacji różnych zjawisk i jest przez niego określana mianem „pomyłki”.

Poniżej przedstawiono najważniejsze z teorii szczegółowych dotyczących dysonansu poznawczego, poczynając od klasycznego ujęcia Festingera (1957/2007).

(Grzelak, 1971, s. 416). Arthur S. Reber podaje nieco szerszą definicję – według niego dysonans poznawczy jest „stanem emocjonalnym wywołanym przez sytuację, w której jedna osoba posiada dwie sprzeczne ze sobą postawy czy przekonania lub kiedy istnieje konflikt między przekonaniem osoby a jej manifestowanym zachowaniem” (Reber, 2002, s. 167).

W pierwszej publikacji swojej teorii Festinger kładzie akcent na motywacyjny aspekt dysonansu, który uważa za „czynnik motywacyjny sam w sobie” (Festinger, 1957/2007, s. 20, 209). Kinga Lachowicz-Tabaczek (1993a) zakłada, że niezgodność poznawcza pełni funkcje motywacyjne w takim stopniu, w jakim blokuje możliwość realizacji motywów podmiotu. Motywy te powinny być związane ze strukturą Ja.

³ Co ciekawe, sam Festinger (1957/2007) odżegnuje się od aspirowania do znajomości psychologii motywacji (np. s. 209–210).

5.1. Teoria dysonansu poznawczego – ujęcie klasyczne Leona Festingera (1957/2007)

Teoria dysonansu poznawczego, zaliczana przez jej twórcę do kategorii teorii zgodności poznawczej, opiera się na założeniu, że „organizm ludzki usiłuje ustanowić wewnętrzną harmonię, spójność lub zgodność między swoimi opiniami, postawami, wiedzą i wartościami” (Festinger, 1957/2007, s. 198) i w sytuacji, gdy podmiot dysponuje minimum dwoma elementami wiedzy, które są relewantne względem siebie, ale niezgodne ze sobą, powstaje stan dysonansu poznawczego. W tym ujęciu dysonans poznawczy jest rozumiany zarówno jako stan emocjonalno-motywacyjny wynikający z istnienia elementów pozostających względem siebie w relacji niezgodności, jak i sposób powiązania elementów poznawczych.

Istnieją dwie możliwości relacji między elementami poznawczymi: irrelewantność, kiedy jeden z elementów nie wynika z drugiego w sposób logiczny lub wytłumaczalny psychologicznie (np. „czuję głód” i „idę do kina”), bądź relewantność, w której przypadku elementy mogą pozostawać względem siebie w relacji zgodności („czuję głód” i „jem kanapkę”) lub niezgodności („jestem na diecie” i „jem czekoladę”). Każdy z elementów poznawczych jest „ważony” (w swej mocy wywoływania stanu dysonansu) pod względem jego znaczenia dla jednostki. Wielkość dysonansu poznawczego jest więc funkcją liczby elementów pozostających w relacji niezgodności i zgodności z uwzględnieniem ich znaczenia dla podmiotu.

Kolejne założenie klasycznej teorii Festingera mówi, że jednostka jest motywowana nieprzyjemnym stanem dysonansu poznawczego do zaangażowania się w redukcję niezgodności i przywrócenia pożądanego stanu konsonansu, który zazwyczaj polega na wspieraniu elementu poznawczego najbardziej opornego na zmianę. Motywacja ta ma charakter zbliżony do popędu, potrzeby czy napięcia. Zdaniem Festingera, istnieje kilka podstawowych metod redukcji rozbieżności, takich, jak: dodanie elementów konsonansowych, odjęcie elementów dysonansowych, podniesienie znaczenia elementów pozostających w relacji zgodności lub obniżenie znaczenia elementów względem siebie niezgodnych.

Raesumując, zgodnie z teorią Festingera (1957/2007), podmiot znajdujący się w stanie dysonansu lub takim stanem zagrożony jest silnie motywowany do przywrócenia stanu konsonansu poznawczego i aktywnego unikania sytuacji potencjalnie wzbudzających/pogłębiających stan dysonansu. Stan równowagi poznawczej bywa wręcz traktowany jako główny regulator zachowania jednostki, podstawowy standard, któremu podporządkowane jest jej funkcjonowanie (Malewski, 1964). Napięcie spowodowane przez dysonans jest tym silniejsze, im bardziej istotne dla danej osoby są informacje (przekonania), między którymi zachodzi niezgodność (Malewski, 1975; por. Stone i Cooper, 2001), oraz im bardziej rozdzwięk pomiędzy wspomnianymi informacjami uniemożliwia jednostce realizowanie dążeń związanych z Ja (np. Lachowicz-Tabaczek, 1993b; Zaborowski, 1993). Im silniejsze jest natomiast odczuwane napięcie, tym mocniej jednostka dążyć będzie do jego usunięcia (Grzelak, 1971).

Do głównych sytuacji potencjalnie indukujących stan dysonansu Festinger zalicza: podejmowanie decyzji związanej z wyborem spośród minimum dwu równo atrakcyjnych opcji, następstwo próby wywołania (przez oczekiwaną nagrodę lub karę) zachowania przeciwstawnego poglądom jednostki, wymuszoną lub przypadkową ekspozycję na nowe informacje, otwarte wyrażenie odmiennej opinii wewnątrz grupy (mechanizm oparty na wiedzy, że inna, podobna do podmiotu osoba posiada odmienny pogląd), zaistnienie wydarzenia jednoznacznie obalającego powszechny w danej społeczności pogląd.

5.2. Krytyka klasycznej teorii dysonansu poznawczego

Pomimo faktu, że koncepcja Festingera (1957/2007) – jak wspomniano wyżej – uchodzi za jedną z fundamentalnych teorii w psychologii (np. Moscovici, 1998), nie uniknęła ona krytyki. Zdaniem Lorda (1992), teoria dysonansu poznawczego była powszechnie nadużywana w setkach badań, w których badani studenci „mechanicznie” pisali eseje, opowiadając się po jednej ze stron w kwestiach, które miały dla nich bardzo małe znaczenie. Osoby badane zmieniały prezentowaną przez siebie postawę początkową, jednak niekoniecznie było to spowodowane faktem doświadczania dyskomfortu związanego z dysponowaniem elementami poznawczymi pozostającymi względem siebie w relacji dysonansu. Według tego autora, w zdecydowanej większości badań uczestnicy dysponowali „słabymi” (niesprecyzowanymi) postawami w odniesieniu do tematu poruszanego w eksperymencie. Można zatem przypuszczać, że zaobserwowana zmiana postawy była następstwem mechanizmów innych niż te związane z niwelowaniem negatywnego pobudzenia wywołanego doświadczaniem dysonansu poznawczego.

Lord (1992) konkluduje, że z pragmatycznego punktu widzenia teoria dysonansu poznawczego nie powinna być podważana (choćby z tego względu, że generuje bardzo dużo badań), jednak z teoretycznego punktu widzenia może być rozpatrywana w kategoriach „pomyłki”, która „zaślepiła pokolenia badaczy na bardziej użyteczne koncepcje” (Lord, 1991, s. 341). Na przykład Lord podaje, że wyniki badań Leona Festingera i Jamesa M. Carlsmitha (1959) można wyjaśnić za pomocą terminów charakterystycznych dla teorii uczeniowych. Z argumentacją taką stanowczo nie zgadza się Aronson (1992), który stwierdza, iż to, że pewne rezultaty badań dotyczących dysonansu poznawczego można wytłumaczyć bez odwoływania się do motywacji, nie oznacza, że wyjaśnienie motywacyjne jest niepoprawne.

Kolejne głosy krytyki odnośnie do teorii Festingera (1957/2007) nie były już tak radykalne. James T. Tedeschi, Barry R. Schlenker i Thomas V. Bonoma (1983) dostrzegli np. podobieństwa pomiędzy teorią dysonansu poznawczego a teorią reakcji Jacka Brehma (np. Brehm, 2000). Stwierdzili oni także, iż dążenie podmiotu do zachowania zgodności pomiędzy własnymi czynami może być motywowane głównie chęcią bycia odbieranym jako jednostka zachowująca się spójnie, co zwiększa skuteczność oddziaływania podmiotu na innych poprzez zwiększenie jego wiary-

godności. Autorzy ci sugerują wręcz, iż teoria kierowania wrażeniem może zastąpić teorię dysonansu Festingera.

Pojawiły się również zarzuty odnośnie do pewnych braków oryginalnej koncepcji. Eddie Harmon-Jones, Cindy Harmon-Jones, Meghan Fearn, Jonathan D. Sigelman i Peter Johnson (2008; por. Tedeschi i in., 1983), zwrócili uwagę, że w klasycznym ujęciu dysonansu poznawczego nigdzie nie sprecyzowano powodu, przez który rozbieżność poznawcza powoduje negatywny stan emocjonalny i motywuje podmiot do redukcji owej rozbieżności.

Do słabości teorii dysonansu zalicza się także fakt, iż tolerancja na doświadczanie niezgodności jest zróżnicowana indywidualnie, trudno więc prognozować, czy w każdym przypadku określony stopień niezgodności wywoła stan dysonansu poznawczego, czy też nie (np. Tedeschi i in., 1983). W związku z tym, że klasyczne ujęcie teorii dysonansu nie precyzuje jasno warunków zaindukowania dysonansu, bardziej celowe wydaje się traktowanie jej założeń jako wyjaśniających zaistniałe już sytuacje niż prognozujących sytuacje przyszłe (Tedeschi i in., 1983). Nawet Aronson (1992), wielki zwolennik teorii dysonansu poznawczego i twórca jednej z jej modyfikacji, żartobliwie pisze w jednym ze swych artykułów, że tak naprawdę tylko Festinger był w stanie rozstrzygnąć, czy dane elementy poznawcze znajdują się w stanie dysonansu poznawczego („Jeśli naprawdę chcesz wiedzieć, czy element X jest w dysonansie z elementem Y, spytaj Leona!” (Aronson, 1992, s. 305)). Ponadto wyniki badań Jonathana L. Freedmana i Davida O. Searsa (1965) podważyły jedną z kluczowych tez teorii Festingera (1957/2007), jakoby podmiot selektywnie unikał informacji nasilających awersyjne dysonansowe napięcie. Jednocześnie jednak istnieją także doniesienia empiryczne podważające rewizje klasycznego ujęcia i wspierające teorię oryginalną (np. Harmon-Jones i Harmon-Jones, 2003).

Jak sądzę, nie do końca uzasadnione wydaje się również jednoznaczne wnioskowanie o doświadczaniu dysonansu poznawczego przez jednostkę postawioną przed wyborem spośród kilku równie atrakcyjnych alternatyw (tzw. paradygmat wolnego wyboru). Sytuacja zaistnienia dysonansu poznawczego jest wówczas prawdopodobna, ale niekoniecznie przesądzona. Na przykład, jeżeli podmiot wybiera między dwoma modelami telefonu komórkowego i finalnie decyduje się na dany model, wcale nie musi doświadczyć dysonansu, ponieważ może zakładać, że wkrótce kupi sobie model alternatywny. W takiej sytuacji najprawdopodobniej jego postawa względem wybranego modelu nie ulegnie zmianie *in plus*, podobnie jak postawa względem modelu niewybranego nie powinna ulec osłabieniu.

Pewną słabością teorii Festingera (1957/2007) jest także to, że o fakcie zaistnienia stanu dysonansu poznawczego wnioskuje się poniekąd pośrednio, tzn. na podstawie przejawów jego redukcji. Sam dysonans wydaje się, przynajmniej na poziomie behawioralnym (por. zmiany w aktywności mózgowej w zależności od fazy mechanizmów dysonansowych – Harmon-Jones, Amodio i Harmon-Jones, 2009), nieuchwytny. Dopiero aktywność jednostki podejmowana w jego następstwie pozwala wnioskować o fakcie doświadczania przez nią stanu dysonansu.

Stosunkowo najmniej istotnym zarzutem pod adresem Festingera, jednak obecnym w literaturze, jest zarzut, jakoby autor lekceważył inne teorie związane z nurtem

zgodności poznawczej. Swann i in. (2003) zarzucają mu np. zignorowanie opublikowanej w 1945 roku monografii Lecky'ego pod tytułem *Self-consistency: A theory of personality*.

5.3. Wybrane modyfikacje teorii dysonansu poznawczego

Na podstawie oryginalnej koncepcji Festingera (1957/2007) nadbudowano wiele modyfikacji teorii dysonansu poznawczego. Ich wielość może wręcz sugerować odejście od teorii klasycznej. Sprowokowało to Aronsona (1992) do napisania uwagi, że tworzenie szeregu „miniteorii”, pomimo niewątpliwego wkładu większości z nich do rozwoju wiedzy, może być mniej korzystne niż próba szerszego spojrzenia na dany problem. Jego zdaniem, następuje „powrót teorii dysonansu poznawczego, ale pod wieloma różnymi nazwami” (Aronson, 1992, s. 310). Cooper (1992) zauważa natomiast, że teoria dysonansu poznawczego ma duże szanse rozwoju, lecz powinna uwzględnić język innych teorii i możliwości jej modyfikacji. Również Kunda (1992) dostrzega konieczność kolejnych modyfikacji teorii dysonansu poznawczego, które dążyłyby do sprecyzowania odpowiedzi na pytanie, jak motywacja dysonansowa prowadzi do zmiany postaw i jak cele czy dążenia jednostki wpływają na procesy rozumowania.

Spośród różnych interesujących modyfikacji (por. Beauvois i Joule, 1982, 1996; Bem, 1967; Cooper i Fazio, 1984; Gosling, Denizeau i Oberlé, 2006; Kruglanski, 1992; Zaborowski, 1993) oryginalnej teorii Festingera (1957/2007) dokładnie opisano teorię Aronsona (1968), Harmon-Jonesa (1999), Steele'a (1988) oraz Stone'a i Coopera (2001), jako te najściślej związane z Ja i procesami autoregulacji.

5.3.1. Modyfikacja Elliota Aronsona (1968) – teoria zgodności z Ja

Modyfikacja teorii dysonansu poznawczego Aronsona (1968), związana przede wszystkim z włączeniem pojęcia Ja do procesów dysonansowych⁴, uchodzi za pierwsze znaczące uzupełnienie klasycznego ujęcia dysonansu poznawczego Festingera (1957/2007). Za jej atut autor ten uważa fakt, iż „podniosła predykcyjną moc teorii, bez poważnego ograniczenia jej zakresu” (Aronson, 1992, s. 305). Zaproponowana przez Aronsona (1968; 1992) koncepcja zgodności Ja (*self-consistency theory*) wpisuje się w nurt modyfikacji klasycznej teorii dysonansu poznawczego uwzględniających rolę Ja w mechanizmach indukcji i redukcji napięcia dysonansowego. Sedno postulowanej przez Aronsona teorii można by streścić w stwierdzeniu: „dysonans pojawia się wtedy, kiedy zachowanie jednostki jest niezgodne z jej pojęciem Ja” (Aronson, 1968, s. 23) i „jest dokuczliwy w każdych okolicznościach, ale szczególną przykrość sprawia nam wtedy, gdy zagrożona jest istotna część naszego pojęcia Ja” (Tavris i Aronson, 2008, s. 35). Aronson utrzymuje, że ludzie nie posiadają ogólnej

⁴ Przez zestawienie „procesy dysonansowe” autorka niniejszej książki rozumie zarówno mechanizmy indukcji, jak i redukcji dysonansu poznawczego.

potrzeby zgodności, tylko specyficzną potrzebę utrzymywania zgodności z Ja. Zdaniem Aronsona (1992), dysonans jest większy i bardziej wyrazisty, kiedy elementami poznawczymi pozostającymi z relacji niezgodności nie są jakiegokolwiek elementy, ale te dotyczące Ja, zwłaszcza jeśli zagrażają jego pojęciu. W tej koncepcji zakłada się, iż Ja stanowi źródło oczekiwań dotyczących własnego zachowania podmiotu – jednostka oczekuje, że przejawiane przez nią zachowania powinien cechować wysoki stopień kompetencji i moralności (Thibodeau i Aronson, 1992). Wzbudzenie dysonansu poznawczego następuje wskutek dostrzeżenia przez jednostkę rozbieżności pomiędzy swym zachowaniem a potrzebą bycia moralną i kompetentną. Aronson (1968) wymienia trzy podstawowe dążenia podmiotu: zachowanie spójnego, stabilnego i przewidywalnego pojęcia Ja, zachowanie poczucia Ja jako osoby kompetentnej oraz zachowanie poczucia Ja jako osoby dobrej czy moralnej. Jak spostrzega ten autor, jest możliwe, że wspomniane dążenia mogą być względem siebie w relacji konfliktu, natomiast, co w wielu publikacjach podkreśla, to, który z nich dominuje, zależy od sytuacji.

Zaproponowana przez Aronsona (1968) modyfikacja zdaje się dobrze wyjaśniać wyniki uprzednich badań nad zjawiskiem dysonansu poznawczego. Na przykład mechanizm indukcji dysonansu poznawczego w eksperymencie przeprowadzonym przez Festingera i Carlsmitha (1959) Aronson interpretuje nie jako reakcję na zaistnienie rozbieżności między elementami poznawczymi: „zadanie było nudne” i „powiedziałem/-łam innemu uczestnikowi, że zadanie nie było nudne”, ale pomiędzy następującymi elementami poznawczymi: „uważam się za osobę uczciwą i mądrą” i „skłamałem/-łam bez wyraźnego powodu”. Redukcja dysonansu poznawczego wiąże się tutaj z przekonaniem samego siebie, że do kłamstwa nie doszło, czyli zmianą postawy w kierunku przypisania wyższego stopnia atrakcyjności zadaniu będącemu przedmiotem kłamstwa.

Zgodnie z teorią zgodności z Ja, bardziej podatne na doświadczenie stanu dysonansu poznawczego są osoby charakteryzujące się wysoką samooceną, ponieważ – w przypadku zachowania niezgodnego z pojęciem Ja – łatwo dochodzi u nich do rozbieżności (np. Thibodeau i Aronson, 1992). Warto jednak zwrócić uwagę na niejednoznaczność wyników badań łączących charakterystyczną dla podmiotu wysokość samooceny z procesami dysonansowymi (por. podrozdział. 5.5).

Zaproponowane przez Aronsona (1968) ujęcie akcentujące podległość procesów dysonansowych mechanizmom podtrzymywania samooceny, akceptowane m.in. przez Greenwalda i Ronisa (1978), szybko doczekało się krytyki. Jak zauważają Harmon-Jones i Harmon-Jones (2007), eksperymenty testujące hipotezy związane z teorią zgodności z Ja dały niejednoznaczne wyniki. W celu weryfikacji stawianych przez Aronsona hipotez dotyczących roli Ja w mechanizmach wzbudzania dysonansu poznawczego, Joel Cooper i Brit L. Duncan (1971) przeprowadzili eksperyment, w którym manipulowali poziomem aktualnej samooceny osób badanych (części uczestników obniżono ją, natomiast pozostałym podniesiono)⁵. Następnie zostały one

⁵ Wydaje się, że wyniki badania, jakie przeprowadzili Joel Cooper i Brit L. Duncan (1971), nie są, być może, dobrym argumentem przeciwko teorii Elliota Aronsona (1968), ponieważ zdają się dotyczyć samooceny jako stanu, nie zaś jako stałej dyspozycji. Obniżona bądź podniesiona sytuacyjnie samoocena

poproszone o zaangażowanie się w aktywność niezgodną z prezentowaną przez nie postawą. Wyniki były takie, że dysonans poznawczy został wzbudzony niezależnie od tego, czy sytuacyjnie podniesiono, czy też obniżono samoocenę podmiotu. Również zmodyfikowana replikacja badania Festingera i Carlsmitha (1959) wykazała, iż okłamanie innej osoby, że zadanie eksperymentalne jest ciekawe, w przypadku gdy osoba ta okaże się niesympatyczna, nie wywołuje dysonansu poznawczego (Cooper, Zanna i Goethals, 1974; por. Zanna, Goethals i Cooper, 1975 – dowiedziono, że sam fakt okłamania kogoś działa awersyjnie i wywołuje dysonans poznawczy). Według Coopera (1992), teoria zgodności z Ja nie jest zatem najlepszym sposobem konceptualizacji dysonansu poznawczego.

Z podejściem Aronsona (1968) nie zgadza się również Kunda (1992). Zauważa ona dwie podstawowe słabości założeń teorii zgodności z Ja. Pierwsza wiąże się z pominięciem przez Aronsona wielu dążeń czy celów podmiotu, które – poza postulowanymi przez niego celami związanymi z chęcią podtrzymania określonego wizerunku własnej osoby – wpływają na rozumowanie jednostki. Drugą Kunda upatruje w (ukrytym) założeniu Aronsona, że tylko zachowanie może zagrażać realizacji celów podmiotu. Zdaniem badaczki funkcję taką może pełnić również sama obecność bodźca. Hipotetyczny mechanizm indukcji dysonansu poznawczego wskutek obecności bodźca, jaki przytacza Kunda, jest następujący: istnienie osoby, którą podmiot odbiera jako swojego rywala, może powodować chęć, by doświadczyła ona porażki. Chęć taka może z kolei modyfikować proces oceny rywala (jako przejaw redukcji wzbudzonego dysonansu jednostka może np. dewaluować rywala). Według Kundy, Aronson w swojej koncepcji pominął szereg zachowań, np. tych motywowanych warunkiem zależności zewnętrznej, związanych ze zniekształconym spostrzeganiem osób ukierunkowanym na osiągnięcie korzyści w wyniku interakcji z nimi. W związku z tym, że teoria zgodności z Ja nie wyjaśnia wielu istotnych kwestii, powinna być, zdaniem Kundy, poszerzona o uwzględnienie innych niż wspomniane przez Aronsona celów jednostki.

5.3.2. Modyfikacja Claude'a Steele'a (1988) – teoria autoafirmacji

Teoria autoafirmacji, określana również jako „teoria Ja jako źródła zasobów” (*the self as a resource*; np. Stone i Cooper, 2001) i umiejscawiana – obok modyfikacji teorii dysonansu autorstwa Aronsona (1968) oraz autorstwa Coopera i Fazio (1984) – w ramach motywacyjnych modyfikacji koncepcji Festingera (1957/2007), koncentruje się przede wszystkim na mechanizmie redukcji dysonansu poznawczego (por. Cooper, 2005), a Ja traktowane jest jako potencjalny rezerwuar zasobów wy-

może, ale nie musi odzwierciedlać poziomu samooceny jako cechy. Jak zauważa Milton Rokeach (1973), stan niezadowolenia z siebie (odpowiadający eksperymentalnie obniżonej samoocenie) ma bardziej sytuacyjny niż trwały charakter w porównaniu z samooceną jako cechą. Ta ostatnia jest przeważnie trwała w toku życia, a jej wysokość zazwyczaj zmienia się w krytycznych momentach rozwojowych – w fazie przejściowej od okresu przedszkolnego (kiedy samoocena jest często znacznie zawyżona) do młodszego wieku szkolnego oraz po 60 roku życia (po przejściu na emeryturę i obniżeniu aktywności), kiedy spada (Robins, Trzesniewski, Tracy, Gosling i Potter, 2002).

korzystywanych podczas niwelowania stanu dysonansu (Steele, 1988). Zdaniem Steele'a, wystąpienie dysonansu poznawczego nie jest następstwem poznawczej rozbieżności, ale wynikiem potrzeby zachowania własnej integralności. Na przykład działania sprzeczne z prezentowaną przez podmiot postawą zagrażają integralności Ja i dlatego właśnie dochodzi do indukcji dysonansu poznawczego. Jak zauważają Steele i Liu, „potrzeba psychologicznej zgodności *per se* nie jest częścią dysonansowej motywacji” (Steele i Liu, 1983, s. 16–17). Podobnie, jak w teorii zaproponowanej przez Aronsona (1968), także w tym ujęciu przyjęto, iż dysonans poznawczy ulega indukcji wskutek zagrożenia pojęcia Ja w następstwie określonego zachowania podmiotu lub odbioru zagrażających informacji z otoczenia. Czynnikiem różnicującym obie koncepcje jest założenie Steele'a (1988), że głównym celem przyjętej strategii redukcji dysonansu poznawczego nie jest „ratowanie” określonego wizerunku własnej osoby zagrożonego rozbieżnościami w zachowaniu jednostki, ale przywrócenie integralności systemu Ja. Ów cel może zostać osiągnięty poprzez koncentrację na tych pozytywnych aspektach Ja niezwiązanych z elementami pozostającymi w relacji niezgodności, które silnie konstytuują globalne poczucie własnej wartości podmiotu (np. na istotnych dla jednostki wartościach – Steele i Liu, 1983).

Jak stwierdza Steele, przedmiotem afirmacji, uznawanej za element systemu obrony *ego*, powinien być „równie ważny, inny aspekt pojęcia Ja” (Steele, 1988, s. 268). Jeff Stone, Andrew W. Wiegand, Joel Cooper i Elliot Aronson (1997) podkreślają, że dostępność pozytywnych przekonań odnośnie do własnej osoby pozwala zredukować psychologiczny dyskomfort bez konieczności ingerencji w elementy poznawcze bezpośrednio związane z występowaniem stanu dysonansu (por. Aronson, Blanton i Cooper, 1995). Aronson i in. (1995), podobnie, jak Hart Blanton, Joel Cooper, Ian Skurnik i Elliot Aronson (1997), sugerują, że to właśnie fakt, iż przedmiot afirmacji nie jest bezpośrednio związany z elementami znajdującymi się w relacji dysonansu, powoduje efektywną jego redukcję. Dowiedziono (np. Steele, 1988), że jeśli jednostka otrzyma możliwość dokonania autoafirmacji, zaniechuje innych metod redukcji dysonansu poznawczego, np. zmiany postawy (por. Stone i in., 1997 – wyniki przeciwnie; por. autoafirmacja jako alternatywa dla realizacji motywu autowaloryzacji – Kernis, 2003b). Jeżeli natomiast autoafirmacja zakończy się niepowodzeniem (nie zredukuje dysonansu poznawczego), jednostka najprawdopodobniej zastosuje inną strategię niwelowania niezgodności (Galinsky i in., 2000). Uważa się, że autoafirmacja może wpływać na niwelowanie dysonansu poznawczego poprzez pomniejszenie znaczenia elementów poznawczych, odwrócenie uwagi podmiotu od rozbieżności, jak również dodanie elementów konsonansowych w stosunku do pozytywnego pojęcia Ja (Harmon-Jones, 2004a; 2004b).

Stwierdzono również (np. Aronson i in., 1995), że podmiot stosunkowo rzadko jako przedmiot afirmacji wybiera elementy bardzo zbliżone do tych aspektów obrazu Ja, które są aktualnie zagrożone. Ponadto także porównywanie własnej osoby do osoby bliskiej jednostce może stanowić przejaw autoafirmacji (Tesser i Cornell, 1991). Akt autoafirmacji, lokowany w klasyfikacji Stone'a i in. (1997) wśród pośrednich metod redukcji dysonansu, zdaje się nie tylko niwelować percypowaną rozbieżność, ale także wpływać na odbiór elementów poznawczych. Zdolność jednostki do obiek-

tywnego myślenia o informacjach zagrażających jej pojęciu własnej osoby może za-
leżeć od tego, czego dotyczą inne myśli odnośnie do Ja w czasie, gdy przetwarzana
jest informacja zagrażająca Ja (Steele i Liu, 1983). Jak podają Adam D. Galinsky
i jego współpracownicy (2000), autoafirmacja jest skuteczna zarówno w hamowaniu
indukcji dysonansu poznawczego, jak i w jego redukcji.

W koncepcji autoafirmacji samoocena stanowi o dyspozycyjnej dostępności po-
zytywnych przekonań dotyczących własnej osoby, mogących wspomóc procesy re-
dukcji dysonansu (np. Steele, Spencer, Lynch, 1993). By to było możliwe, jednostka
musi dysponować pewnymi pozytywnymi przekonaniem odnośnie do Ja, co jest
zdecydowanie częstsze u osób charakteryzujących się wysoką samooceną. W prze-
ciwieństwie do założeń teorii zgodności z Ja, w koncepcji autoafirmacji przyjmuje
się, iż osoby charakteryzujące się wysoką samooceną powinny w mniejszym stop-
niu angażować się w redukcję rozbieżności „klasycznymi” metodami niż oso-
by o niskiej samoocenie. Dzieje się tak, ponieważ jednostki cechujące się wysoką
samooceną odznaczają się bardziej pozytywnym pojęciem Ja i dysponują większą
ilością zasobów umożliwiających autoafirmację i przywrócenie poczucia integral-
ności własnej osoby (Steele, 1988). Warto w tym miejscu przytoczyć słowa twórcy
klasycznej teorii dysonansu, który stwierdza, iż „obecność dysonansu prowadzi do
poszukiwania nowych informacji, które dostarczają elementów poznawczych zgod-
nych z już istniejącymi elementami oraz do unikania takich źródeł nowych informa-
cji, które mogłyby zwiększyć istniejący dysonans” (Festinger, 1957/2007, s. 201).
Owe „elementy poznawcze zgodne z już istniejącymi elementami” mogą się odnosić
do przedmiotów aktów autoafirmacyjnych relewantnych względem wysokiej samo-
oceny podmiotu.

Jak pokazują wyniki badań (np. Steele i in., 1993), w przypadku możliwości
skoncentrowania się na atutach Ja w fazie poprzedzającej indukcję dysonansu, osoby
cechujące się wysoką samooceną, w porównaniu z osobami przejawiającymi samo-
ocenę niską, istotnie rzadziej angażują się w proces samousprawiedliwiania (rozu-
miany jako sposób redukcji dysonansu poznawczego). Można więc przypuszczać, iż
wysoka ocena własnej osoby pozwoliła uczestnikom badania dokonać autoafirmacji,
przez co nie było konieczności angażowania się w inną aktywność ukierunkowaną
na przywrócenie konsonansu. Można więc akt autoafirmacji traktować jako sposób
redukcji doświadczanego dysonansu. Warto w tym miejscu zauważyć, że opisany
wyżej fakt nieangażowania się w proces samousprawiedliwiania może być jednak
przejawem nie tylko redukcji dysonansu, ale również odzwierciedleniem braku in-
dukcji dysonansu poznawczego. Akt autoafirmacji może więc zapobiec wzbudzeniu
stanu dysonansu. Pozytywne przekonania na temat własnej osoby czynią jednostkę
bardziej podatną zarówno na doświadczanie dysonansu, jak i jego niwelowanie po-
przez autoafirmację.

Eddie Harmon-Jones (2004a) oraz Joshua Aronson, Geoffrey Cohen i Paul R. Nail
(1999) utrzymują, iż teoria autoafirmacji nie jest wystarczająca do interpretowania
mechanizmów dysonansu poznawczego. Ruth Thibodeau i Elliot Aronson (1992) są
zdania, że mechanizm autoafirmacji wiąże się ze wzrostem dostępności atutów wła-
snej osoby oraz koncentracji na nich, co pozostaje w zgodzie z pozytywnym (u jed-

nostek przejawiających wysoką samoocenę) pojęciem Ja i może się przyczyniać do zniwelowania dysonansu poznawczego. Potencjalnym mechanizmem niwelowania (lub zapobiegania indukcji – por. Steele i Liu, 1983) dysonansu poznawczego przez dokonanie autoafirmacji może być również zwiększenie pozytywnego afektu lub obniżenie negatywnego afektu wywołanego przez doświadczanie poznawczej niezgodności (Tesser, Martin i Cornell, 1996; por. Rhodewalt i Comer, 1979). Linda Simon, Jeff Greenberg i Jack W. Brehm (1995) dowiedli empirycznie, iż nawet koncentracja na wartościach niemających dużego znaczenia dla pojęcia Ja podmiotu (np. zwalczanie głodu na świecie) niweluje skłonność do angażowania się w alternatywne metody redukcji dysonansu poznawczego. Postulowanym przez tych autorów mechanizmem autoafirmacji jest pomniejszanie znaczenia elementów poznawczych pozostających w relacji niezgodności.

W niniejszej publikacji autoafirmacja jest rozumiana jako jeden z mechanizmów autowaloryzacji (por. Wojciszke, 2002; 2003), polegający na koncentracji na pozytywnych aspektach własnej osoby oraz afirmacji istotnych dla jednostki wartości w dziedzinie odmiennej od tej, która się wiąże z występowaniem stanu dysonansu poznawczego (por. Wojciszke, 2002; 2003). Istotną rolę pełni tu potwierdzenie integralności własnej osoby (np. Steele i Liu, 1983). Cooper przytacza konkluzję Steele'a (1988), iż „jeżeli autoafirmacja motywuje jednostkę do przywracania spójności, to wszelka adaptacja, która skutecznie afirmuje szerszej pojęte Ja, powinna się okazać skuteczna” (Cooper, 2005, s. 95).

5.3.3. Modyfikacja Eddiego Harmona-Jonesa (1999) – model dysonansu poznawczego oparty na aktywności

Harmon-Jones i jego współpracownicy (2008) podkreślają, iż model dysonansu poznawczego oparty na aktywności został skonstruowany w celu odpowiedzi na pytanie o powód wywoływania przez niezgodność między elementami poznawczymi stanu dysonansu poznawczego, gdyż – jak zauważają Harmon-Jones i Harmon-Jones – „Festinger nie zaproponował odpowiedzi na pytanie, co leży u podłoża procesów dysonansowych” (Harmon-Jones i Harmon-Jones, 2007, s. 11). Model oparty na aktywności wychodzi od założeń teorii klasycznej i rozszerza oryginalne ujęcie Festingera (1957/2007) o wyjaśnienia, dlaczego niezgodność poznawcza skutkuje doświadczeniem dysonansu poznawczego (Harmon-Jones i Harmon-Jones, 2007). Według Harmona-Jonesa i in. (2008) niezgodność między elementami poznawczymi⁶ wywołuje stan awersyjny, ponieważ może ona zakłócać efektywne i spójne działanie. Redukcja dysonansu poznawczego sprzyja natomiast efektywnemu działaniu. Model Harmona-Jonesa (1999) u podłoża procesów dysonansowych proponuje istnienie tzw. motywacji proksymalnej (*proximal motivation*) i motywacji dystalnej (*distal*

⁶ Termin „element poznawczy” (*cognition*) jest przez Eddiego Harmona-Jonesa (1999) pisany w cudzysłowie. Autor ten zaznacza, że opisując swój model, posługuje się już przyjętym terminem, ponieważ chce się odnieść do języka oryginalnej teorii. Jest jednak przekonany, że bardziej adekwatny byłby termin „tendencja do działania” (*action tendency*). Cooper (2007) z kolei uznaje termin „element poznawczy” za doskonały i innowacyjny pomysł Festingera (1957/2007).

motivation). Motyw proksymalny redukcji dysonansu poznawczego ma za zadanie zredukowanie lub wyeliminowanie negatywnego afektu związanego z doświadczaniem stanu dysonansu poznawczego⁷. Motyw dystalny jest natomiast „potrzebą efektywnego i nieskomplikowanego działania” (Harmon-Jones i in., 2008, s. 1), sprzyja wytwarzaniu i podtrzymaniu elementów poznawczych kierujących efektywnym działaniem oraz tłumaczy, dlaczego w odpowiedzi na rozbieżność poznawczą powstaje negatywny stan emocjonalny i do czego jego doświadczanie motywuje jednostkę (Harmon-Jones, 2004b). Koncepcja zaproponowana przez Harmona-Jonesa (1999) rozszerza zatem klasyczną teorię dysonansu poznawczego o sugestię, że najbardziej prawdopodobne jest jego wzbudzenie przez te elementy poznawcze (tendencje do działania), które charakteryzują się skłonnością do działania niezgodną z generatywnym elementem poznawczym (*generative cognition*).

Punktem wyjścia w postulowanym przez Harmona-Jonesa (1999) mechanizmie dysonansu poznawczego jest doświadczenie przez podmiot niezgodności pomiędzy elementami poznawczymi. Brak konsonansu między owymi elementami poznawczymi, rozumianymi jako składniki wiedzy, zagraża dysponowaniu przez jednostkę spójną i adekwatną wiedzą, co z kolei stanowi zagrożenie dla efektywnego, adaptacyjnego działania podmiotu. Niemożność przystosowawczego zachowania wywołuje u jednostki wzrost negatywnego afektu, co stanowi bezpośrednią przyczynę podjęcia procesu autoregulacyjnego w postaci zaangażowania się w redukcję dysonansu poznawczego. Wzrost afektu pozytywnego i/lub spadek afektu negatywnego są dla podmiotu „sygnalizatorami” bezpieczeństwa (por. Carver, 2001).

Fakt doświadczania dysonansu poznawczego wywołuje negatywny afekt, który – jak piszą Harmon-Jones i Harmon-Jones – sygnalizuje organizmowi, że „coś jest nie w porządku” (Harmon-Jones i Harmon-Jones, 2007, s. 11), i motywuje do zaangażowania się w zachowanie korygujące problem. Autorzy odwołują się tu do teorii kontroli działania (*theory of action control*) Juliusa Kuhla (2000), zgodnie z którą, by zaszło działanie przez podmiot zamierzone, a nie to wynikające z rywalizujących tendencji do działania, tendencja związana z działaniem planowanym powinna być wzmacniana i chroniona przed zakłóceniami, dopóki aktywność nie zostanie wykonana.

Zgodnie z założeniami modelu Harmona-Jonesa (1999) niezgodność pomiędzy elementami poznawczymi powoduje u jednostki poczucie dyskomfortu, ponieważ może zakłócić proces efektywnego działania. Z tego punktu widzenia elementy poznawcze w pewnym sensie kierują aktywnością organizmu (Harmon-Jones i Harmon-Jones, 2007). W sytuacji, kiedy podmiot dysponuje dwoma ważnymi elementami poznawczymi znajdującymi się w relacji niezgodności, potencjalne działanie z nimi związane jest niejasne (ze względu na sprzeczność elementów). W celu zredukowania rozbieżności oraz doświadczanego negatywnego stanu emocjonalnego, podmiot angażuje się w szereg strategii poznawczych ukierunkowanych na przywrócenie konsonansu (Harmon-Jones i Harmon-Jones, 2007). Niwelowanie stanu dysonan-

⁷ Warto zaznaczyć, że wśród badaczy nie ma powszechnego przekonania, że konsekwencją poczucia rozbieżności jest doświadczenie przez jednostkę negatywnych emocji (Carver i Scheier, 1998).

su pełni, zdaniem Harmona-Jonesa (2004a; 2004b), funkcję adaptacyjną, ponieważ wspomaga skuteczne działania. Jak konkluduje ten autor, rozpatrywanie teorii dysonansu poznawczego w zaproponowanym przez niego ujęciu sprawia, iż „staje się jasne, że teoria dysonansu poznawczego jest teorią samoregulacji” (Harmon-Jones, 2004a, s. 133).

Harmon-Jones i in. (2008) zwracają uwagę, że wcześniejsze modyfikacje teorii dysonansu poznawczego odnosiły się do dwóch różnych jego konstruktów: niezgodności pomiędzy elementami poznawczymi oraz nieprzyjemnego emocjonalno-motywacyjnego stanu, który pojawia się, gdy podmiot podtrzymuje dwa sprzeczne elementy poznawcze. W celu dokładniejszego zrozumienia procesów dysonansu poznawczego model oparty na aktywności różnicuje te dwa konstrukty. Zgodnie z tym modelem, „niezgodność między elementami poznawczymi” jest równoznaczna z „rozbieżnością poznawczą”, podczas gdy „nieprzyjemny stan emocjonalny” utożsamiany jest z dysonansem poznawczym. Awersyjny stan emocjonalny towarzyszący dysonansowi wywołuje motywację do zmiany postawy podmiotu lub zaangażowania się w inne sposoby redukcji rozbieżności.

W przeciwieństwie do modyfikacji oryginalnej teorii dysonansu poznawczego rozpatrujących procesy dysonansowe jako irracjonalne i dezadaptacyjne (np. Aronson, 1968), model zaproponowany przez Harmona-Jonesa (1999) rozpatruje procesy dysonansowe jako (zazwyczaj) przystosowawcze. Zdaniem tego autora, zarówno indukcja, jak i redukcja dysonansu poznawczego może pełnić funkcje adaptacyjne (Harmon-Jones, 2004a; 2004b; 2004c). Warto także podkreślić, iż – zgodnie z założeniami modelu opartego na aktywności – podmiot nie tyle dąży do zgodności, ile unika niezgodności między dostępnymi elementami poznawczymi, ponieważ brak zgodności między nimi może sprawić, że działanie okaże się dezadaptacyjne (Harmon-Jones, 2004a).

Harmon-Jones i Harmon-Jones (2002) przedstawili empiryczne poparcie dla postulowanego przez siebie podejścia. W jednym z ich eksperymentów osoby badane zostały poproszone o podjęcie pewnej decyzji, przy czym dla jednej grupy uczestników była ona łatwa, natomiast dla innej – trudna. Osoby badane miały wybrać do wykonania jedno z dwu ćwiczeń fizycznych. W zależności od warunku ćwiczenia te zostały zróżnicowane pod względem stopnia atrakcyjności lub też przypisano im zbliżony poziom atrakcyjności. Część osób badanych poproszono o wypełnienie kwestionariusza (po podjęciu decyzji). Neutralny kwestionariusz zawierał polecenie wymienienia siedmiu rzeczy, które osoba badana robi zazwyczaj w ciągu dnia, natomiast kwestionariusz „zorientowany na działanie” zawierał polecenie wypisania siedmiu rzeczy, które uczestnik mógłby zrobić, by dobrze wykonać wybrane przez siebie ćwiczenie fizyczne. W następnej kolejności osoby badane zostały poproszone o ponowną ocenę atrakcyjności ćwiczeń. Wyniki wykazały, że uczestnicy w warunku trudnej decyzji zorientowanej na działanie zmienili swoje postawy na preferowanie wybranego ćwiczenia.

W kolejnym badaniu Harmon-Jones i Harmon-Jones (2007) zreplikowali wyniki poprzedniego eksperymentu, stosując inną manipulację orientacją na działanie. W celu jej wzbudzenia, proszono uczestników, by pomyśleli o ważnej decyzji, którą

kiedyś podjęli, i opisali kroki, jakie planowali zastosować w celu podjęcia prawidłowego wyboru. Stwierdzono, iż osoby badane w warunkach zorientowanym na działanie bardziej zaangażowały się w zmianę postawy niż osoby z grup kontrolnych. Wyniki tego badania potwierdziły rezultaty poprzedniego oraz wykazały, że indukcja orientacji na działanie (*action-orientation*) nie musi być bezpośrednio związana z decyzją, której przedmiot może stanowić później o kierunku zmiany postawy. Model Harmona-Jonesa (1999) zyskał więc silne poparcie empiryczne.

Sugerowane przez tego badacza podejście zdają się także wspierać wyniki eksperymentu Fredericka Rhodewalta i Ronalda Comera (1979), którzy dowiedli, że wzrost pozytywnego afektu zmniejsza tendencję do redukcji odczuwanej rozbieżności, natomiast wzrost negatywnego afektu (za obniżenie którego w modelu opartym na aktywności odpowiada motyw proksymalny) ową skłonność zwiększa.

5.3.4. Modyfikacja Jeffa Stone'a i Joela Coopera (2001) – model dysonansu poznawczego oparty na standardach Ja

Model dysonansu poznawczego oparty na standardach Ja stanowi, z założenia, kompromis pomiędzy ujęciami proponowanymi przez Aronsona (1968), Coopera i Fazio (1984) czy Steele'a i Liu (1983) (por. Cooper, 2005). Zdaniem twórców tego podejścia (Stone i Cooper, 2001), indukcja dysonansu poznawczego następuje wskutek niekorzystnego wyniku oceny własnego zachowania. Dokonując owej oceny, jednostka kieruje się dwoma rodzajami standardów Ja: standardami ideograficznymi⁸ (*idiographic*) oraz standardami normatywnymi (*normative*). Pierwszy typ zawiera standardy charakterystyczne wyłącznie dla określonej osoby, opierające się na jej osobistych przekonaniach, celach i oczekiwaniach. Zbiór standardów normatywnych stanowią standardy odpowiadające podzielanym przez ogół osób w danym kręgu kulturowym wartościom. W odróżnieniu od standardów ideograficznych, w przypadku standardów normatywnych wysokość samooceny podmiotu nie jest istotna dla procesów dysonansowych. W odniesieniu do niezgodności w ramach elementów poznawczych angażujących ideograficzne standardy oceny, wysoka samoocena podnosi prawdopodobieństwo doświadczenia stanu dysonansu (Cooper, 2005). Dostępność standardów Ja – rozumiana jako „łatwość wykorzystania określonej reprezentacji umysłowej do formułowania sądów i interpretowania spostrzeżeń, niezależnie od tego, czy jednostka czyni to świadomie, czy też nie” (Cooper, 2005, s. 100) – zależy od ich dostępności w pamięci jednostki podczas dokonywania oceny.

Dostępność określonego typu standardu zależy często od sytuacji, w której znajduje się podmiot. Kluczowe jest to, czy sytuacja ta sprzyja koncentracji na własnej osobie, czy też nie. Jednostka zazwyczaj wykorzystuje jako punkt odniesienia w swej ocenie te standardy, które są w danej sytuacji wyraziste, chociaż istnieje możliwość

⁸ Tłumaczenie zaproponowane przez Agnieszkę Nowak (przekład książki *Umysł społeczny. Poznawcze i motywacyjne aspekty zachowań interpersonalnych* Josepha P. Forgasza, Kiplinga Williamsa i Ladda Wheelera (2005)).

dysponowania przez podmiot stałym dostępem do określonego typu standardów, jakkolwiek sytuacja taka rzadko ma miejsce.

Interesujący pogląd w swoim modelu dysonansu poznawczego Stone i Cooper (2001) wyrażają odnośnie do roli Ja w procesach dysonansowych. Ich zdaniem, w przypadku dostępności standardów normatywnych, Ja zdaje się nie oddziaływać ani na mechanizmy indukcji, ani na mechanizmy redukcji dysonansu poznawczego, natomiast w przypadku dostępności osobistych standardów ideograficznych, Ja odgrywa znaczącą rolę w procesach dysonansowych. Autorzy podkreślają, iż postulowany przez nich model znalazł poparcie w wynikach badań. Cooper (2005) konkluduje, iż źródłem zjawiska dysonansu poznawczego nie jest jedynie dążenie podmiotu do utrzymania integralności własnej osoby czy zachowania spójności wewnętrznej. Autor ten podkreśla, że istotną rolę odgrywa tu ideograficzny charakter standardów Ja.

5.4. Sposoby redukowania dysonansu poznawczego

Jak twierdzą Elliot Aronson, Timothy Wilson i Robin Akert (1997), jedną z możliwości redukcji dysonansu jest wprowadzenie nowych elementów poznawczych wspierających zachowanie i pozostających z nim w zgodzie (dotyczy to także informacji stanowiących zagrożenie dla postaw i systemu aksjologicznego jednostki). Alice H. Eagly, Patrick Kulesa, Srena Chen i Shelley Chaiken (2001; por. Bodenhausen, 1988) podają, iż jednostka stosująca pasywny sposób obrony swej postawy przejawia tendencję do „odsiewania” informacji sprzecznych ze swoją postawą na różnych etapach procesu ich przetwarzania. Może ona unikać konfrontacji z informacją sprzeczną bądź też może nie poświęcać jej zbyt wielu zasobów uwagowych. Ponadto możliwe jest również zniekształcanie jej znaczenia, np. poprzez dewaluację jednego z elementów dysonansowych (Simon i in., 1995) oraz trudności z przechowywaniem jej w pamięci i odpamiętaniem (Elkin i Leippe, 1986).

Wśród sposobów niwelowania dysonansu poznawczego wymienia się również zmianę zachowania i postawy (np. Glass, 1964), ogólnie – „zmianę jednego lub większej liczby elementów wchodzących w relację dysonansu” (Festinger, 1957/2007, s. 201), autoafirmację (Steele i Liu, 1983), farmakologiczne obniżanie odczuwanego napięcia (np. Cooper, Zanna i Taves, 1978; Zanna i Cooper, 1974), dystrakcję (Zanna i Aziza, 1976), trening neurofeedbacku (Harmon-Jones i in., 2008) czy odwołanie się do nadrzędnego elementu poznawczego mogącego wytłumaczyć rozbieżność (Burris, Harmon-Jones i Tarpley, 1997). Stone i in. (1997) dzielą techniki redukowania dysonansu poznawczego na pośrednie, które są irrelewantne względem elementów dysonansowych, oraz bezpośrednie, bezpośrednio wiążące się z konfrontacją z elementami dysonansowymi.

Przeglądu różnych technik redukcji dysonansu poznawczego wraz z własnymi sugestiami dokonują Donna Leippe i Michael R. Eisenstadt (1999; por. Steiner i Johnson, 1964). Festinger przyjmuje możliwość niepowodzenia prób zredukowania dysonansu poznawczego; dostrzega on także możliwość zaistnienia sytuacji, w której

„aktywność, którą ktoś w tym celu zainicjuje, zamiast zredukować dysonans, zwiększy jego wielkość” (Festinger, 1957/2007, s. 111).

Podobnie jak metody redukcji dysonansu poznawczego, zróżnicowane indywidualnie są również powody jego indukcji. Z jednej strony dowiedziono np. (Steiner i Spaulding, 1966), że osoby o wysokim natężeniu cechy makiawelizmu charakteryzują się wzmoczoną podatnością na doświadczanie dysonansu. Podobnie jest w przypadku osób charakteryzujących się wysoką samooceną (np. Malewski, 1962) oraz osób o silnej orientacji na działanie (Beckmann i Kuhl, 1984). Także osoby o wysokim nasileniu lękowości (Steiner i Rogers, 1963), potrzeby zgodności (Cialdini, Trost i Newsom, 1995) oraz potrzeby aprobaty społecznej (Rosenberg, 1965) zdają się częściej doświadczać dysonansu poznawczego. Z drugiej strony, znane są doniesienia świadczące o tym, że wysoka potrzeba aprobaty społecznej wiąże się z silną skłonnością do ignorowania negatywnych informacji zwrotnych (Baumeister i Cairns, 1992), co w kontekście metodologii prezentowanych w niniejszej pracy badań wskazywałoby na obniżenie prawdopodobieństwa indukcji stanu dysonansu poznawczego.

Tendencja do obrony prezentowanej postawy jest pozytywnie skorelowana z jej siłą (Eagly i in., 1999) oraz z emocjonalnym zaangażowaniem jednostki (Edwards i Smith, 1996). Tolerancja dla stanu niezgodności oraz preferowane metody niwelowania rozbieżności są zróżnicowane indywidualnie (Malewski, 1975; por. Cooper, 2005; Łukaszewski, 1974), podobnie, jak i tolerancja wobec określonego tempa postępu w redukowaniu rozbieżności (Bąk i Oleś, 2009). Spośród różnych sposobów redukowania niezgodności⁹ poznawczej jednostka wybiera określoną metodę, w zależności od „wielkości niezgodności, indywidualnych predyspozycji osobnika i warunków, w których doszło do zaburzenia równowagi” (Lewicka, 1975, s. 373–374).

5.5. Dysonans poznawczy a samoocena

Związek dysonansu poznawczego, a ściślej – jego redukcji, z rodzajem przejawianej przez jednostkę samooceny stanowił przedmiot eksploracji badawczej wielu znawców tematu (np. Frenzel, 1965; Grzelak, 1965; Malewski, 1962; Steele i in., 1993; Taylor i Brown, 1988). Wyniki większości badań wskazują, że istotnie wyższa tendencja do redukowania dysonansu poznawczego charakteryzuje osoby o wysokiej samoocenie (np. Malewski, 1962). Jednostki te dysponują szerszym spektrum potencjalnych źródeł mechanizmów autoafirmacyjnych. To „bogactwo” pozytywnych cech pełni tu funkcję wysokich standardów, które – w przypadku ich zakłócenia wskutek

⁹ Autorka operuje tutaj „tradycyjnym” zestawieniem „redukcja niezgodności poznawczej”, mając świadomość, iż pojęcie to nie zawsze może się wydawać trafne. Jak zauważa Charles S. Carver (2003), czasami – paradoksalnie – wzrost niezgodności może zredukować dysonans poznawczy. Dzieje się tak w przypadku, kiedy np. doświadczająca dysonansu poznawczego jednostka – chcąc uniknąć stanu, do którego porównuje swój aktualny stan – dokonuje porównań społecznych „w dół”. Wówczas *wzrasta* niezgodność między stanem niepożądanym a stanem aktualnym. Finalnie jednak niezgodność ta niweluje z kolei inną niezgodność – między stanem aktualnym a pożądanym.

dysonansu poznawczego – intensywnie motywują podmiot do podjęcia próby zniewelowania rozbieżności (Aronson i in., 1995; por. Cooper, 2005). Niska samoocena obniża natomiast prawdopodobieństwo wystąpienia u jednostki stanu dysonansu (por. Steele i in., 1993 – wyniki przeciwne) oraz zmniejsza – w porównaniu do osób z samooceną wysoką – zdolności i motywację do obrony przed awersyjnymi konsekwencjami implikowanymi przez wzbudzoną niezgodność (por. Harmon-Jones, 2004a; 2004b). Jak zauważają zwolennicy modyfikacji teorii dysonansu poznawczego upatrującej w mechanizmach redukcji dysonansu motyw zachowania zgodności z Ja, „mechanizm redukcji dysonansu działa jak termostat, utrzymując naszą samoocenę na wysokim poziomie” (Tavris i Aronson, 2008, s. 36).

Możliwe, że osoby charakteryzujące się wysoką samooceną zawsze odbierają własną osobę w pozytywny sposób, jednak w przypadku osób przejawiających niską samoocenę zależność ta nie jest taka prosta. Najprawdopodobniej jest tak, że jednostki prezentujące niską samoocenę nie odbierają własnej osoby jednoznacznie negatywnie (Campbell, 1990). Ich samooceny są raczej neutralne wartościująco, jednak cechują się wysokim stopniem niepewności, zmienności oraz brakiem wewnętrznej spójności (Campbell, 1990), co wyjaśnia się podwyższoną plastycznością samooceny, manifestującą się poprzez zwiększoną podatność na jej modyfikację pod wpływem informacji zwrotnych (Brockner, Hjelle i Plant, 1985). Osoby o niestabilnej samoocenie reagują na sprzężenia zwrotne znacznie intensywniej niż osoby o samoocenie stabilnej (zazwyczaj wysokiej); ich samoocena jest kształtowana „na bieżąco” na podstawie odbieranych od otoczenia informacji (Kernis i in., 1993). Zdaniem Zbigniewa Zaborowskiego (1993) z kolei, osoby dysponujące niską samooceną nie doświadczają dysonansu o charakterze podmiotowo-podmiotowym.

Rozdział 6

ZNIEKSZTAŁCENIA PAMIĘCIOWE UWARUNKOWANE MECHANIZMAMI AUTOREGULACYJNYMI

Według Anthony'ego G. Greenwalda i Anthony'ego R. Pratkanisa (1988), powiązania Ja i pamięci można odnieść do czterech głównych zjawisk: efektu generowania przez Ja (*the self-generation effect*), efektu odnoszenia do Ja (*the self-reference effect*), efektu zaangażowania Ja (*the self-involvement effect*) oraz efektu ubocznego generowania (*the second-generation effect*). Pierwsze z tych zjawisk odnosi się do łatwości przypominania informacji aktywnie tworzonych przez podmiot w porównaniu z informacjami tworzonymi biernie (Bobrow i Bower, 1969; Slamecka i Graf, 1978). Efekt zaangażowania Ja, wiążący się z efektem odnoszenia do Ja, został bardziej szczegółowo omówiony wyżej (por. podrozdział 2.5). Efekt ten – tłumaczony w literaturze polskiej także jako efekt autoreferencji (por. Jagodzińska, 2008) – wiąże się z łatwiejszym wydobywaniem z pamięci informacji kodowanych w odniesieniu do Ja w porównaniu z informacjami kodowanymi „neutralnie” (np. Bellezza, 1984; Bower i Gilligan, 1981; Kuiper i Rogers, 1979; Rogers i in., 1977).

Bower i Gilligan (1979) utrzymują, że zadania odnoszące się do Ja implikują złożone kodowanie asocjacyjne, przez co dostęp do nich jest szybki i łatwy. W literaturze obecne są również stanowiska, zgodnie z którymi efekt autoreferencji wiąże się nie tylko z kodowaniem informacji w odniesieniu do Ja, ale także z charakterystykami wskazówek wykorzystywanych na etapie wydobywania informacji z pamięci (Wells, Hoffman i Enzle, 1984). Informacje dotyczące Ja ulegają przetworzeniu na głębokim poziomie oraz są przeorganizowywane na etapie ich kodowania (Klein i Loftus, 1988). W związku z tym, że Ja uchodzi za „niezwykle bogatą i wysoce zorganizowaną strukturę” (Higgins i Bargh, 1987, s. 389), generuje silne ślady pamięciowe. Korzystny wpływ, jaki wywierać może wykonanie dodatkowego zadania na przypominanie, określa się natomiast mianem efektu ubocznego generowania (Greenwald i Pratkanis, 1988).

Jak stwierdza Reykowski, oddziaływanie Ja na procesy pamięciowe może mieć charakter zarówno facylitujący, jak i pogarszający: „zapamiętywanie staje się dużo efektywniejsze, jeżeli dotyczy spraw leżących w sferze motywów człowieka. Zachodzi też zjawisko przeciwne – skłonność do zapominania tego, o czym pamiętać jest niewygodnie” (Reykowski, 1976, s. 50).

6.1. Etapy procesu pamięciowego a zniekształcenia pamięciowe uwarunkowane mechanizmami Ja

Zniekształcenia uwarunkowane aktywnością struktury Ja mogą zachodzić zarówno na etapie kodowania informacji, przechowywania informacji w pamięci, jak i na etapie ich wydobywania. Joseph W. Alba i Lynn Hasher (1983) utrzymują, że na proces kodowania informacji składają się cztery operacje. Są to: selekcja, abstrakcja, interpretacja oraz integracja. Pierwsza z wymienionych operacji polega, zdaniem tych autorów, na procesie wybierania jedynie części spośród wszystkich docierających do podmiotu bodźców. Procesy abstrahowania wiążą się z magazynowaniem znaczenia informacji. Procesy interpretowania powodują, iż istniejąca już w dyspozycji jednostki wiedza ukierunkowywana jest na wspomaganie rozumienia napływających informacji. Integracja jest natomiast procesem, dzięki któremu pojedyncza reprezentacja pamięciowa jest kształtowana z „produktów” trzech poprzednich operacji. Wydaje się, że wszystkie wymieniane przez Albę i Hasher składowe procesy kodowania informacji sprzyjają powstawaniu zniekształceń. Podczas gdy zniekształcenia pamięciowe (przede wszystkim w formie pewnych deficytów względem informacji, jakie jednostka mogła potencjalnie zakodować), zachodzące np. w procesie selekcji, polegają na nieodpamiętywaniu określonych treści wskutek zbyt ograniczonego ich zakodowania, proces interpretacji wiąże się głównie z generowaniem zniekształceń pamięciowych polegających na dodaniu pewnych informacji do tych faktycznie zapamiętanych. Omawiani autorzy określają ten mechanizm jako pewnego rodzaju „kompensację” w stosunku do poprzednich procesów zachodzących na etapie kodowania informacji. Błędy w ten sposób powstające określane są jako „konstruktywne” (w znaczeniu „nadbudowywania” pewnych informacji do zapamiętanych treści) czy „strukturalne” (*constructive errors*). Jak podkreślają Alba i Hasher, błędy te, w przeciwieństwie do błędów rekonstruktywnych (*reconstructive errors*), są produktem procesu elaboracji, obecnego podczas kodowania lub krótko po nim. Istotnym „generatorem” błędów, zarówno na etapie kodowania informacji, jak i w fazie ich wydobywania, jest odnoszenie ich do własnej osoby (np. Greenwald i Banaji, 1984).

Błędy pamięciowe zachodzą również na etapie przechowywania informacji w pamięci, chociaż ich uchwycenie wydaje się najtrudniejsze. Greenwald i Pratkanis (1984) zauważają, że – obok stałości percepcyjnej, asymilacji i zniekształceń potwierdzających obraz własnej osoby – proces przeobrażania pamięci (*rewriting of memory*) stanowi jeden z komponentów konserwatyizmu poznawczego. Zjawisko przeobrażania w pamięci polega, zdaniem tych autorów, na: 1) systematycznym błędnym odpamiętywaniu początkowych informacji, ukierunkowanym na zatuszowanie zmian, jakim te informacje uległy, 2) przekonaniu, że nowo nabyte informacje znajdują się już w magazynie pamięciowym, i 3) przecenianiu prawidłowości niedokładnych wspomnień. Greenwald i Pratkanis utrzymują, że „zjawisko przeobrażania pamięci (...) pozwala na autentyczne zmiany treści zakodowanych w pamięci (...), nawet wówczas, kiedy obszerniejszy system podtrzymuje złudzenie o braku zmiany” (Greenwald i Pratkanis, 1984, s. 140).

Zniekształcenia pamięciowe spowodowane wpływem Ja dotyczą również fazy odpamiętywania informacji. Schacter (2001/2003) utrzymuje, że przypominanie sobie zdarzeń z przeszłości jest filtrowane przez aktualną wiedzę jednostki. Fazy tej dotyczą także szereg procesów umiejscawianych przez Greenwalda i Pratkanisa (1984) w obrębie tzw. zniekształceń potwierdzających (*confirmation bias*), a mianowicie: 1) strategię poszukiwania informacji, które potwierdzałyby początkowe hipotezy podmiotu, 2) wybiórcze przypominanie sobie informacji potwierdzających wcześniejsze poglądy jednostki, 3) selektywne generowanie argumentów wspierających opinie będące przedmiotem ataku.

Do głównych postaci zniekształceń zachodzących w fazie wydobywania informacji z pamięci, a dokładnie tych ukierunkowanych na podtrzymanie pozytywnego obrazu własnej osoby, Agnieszka Niedźwieńska (2005) zalicza lepszą pamięć pozytywnych, w porównaniu z negatywnymi: zdarzeń autobiograficznych, własnych zachowań oraz informacji zwrotnych na własny temat.

6.2. Empiryczne poparcie dla związków między Ja a zniekształceniami pamięciowymi

Jednym z pionierów badania roli zaangażowania Ja w mechanizmach pamięciowych był Richard Wallen (1942). Przedstawiał on osobom badanym cechy, jakie rzekomo przypisali im przyjaciele. Stwierdził, że odpamiętując owe charakterystyki, uczestnicy przejawiali tendencję do ich modyfikacji w kierunku zgodnym z wysokością samooceny, jaką dysponowali (dominującym motywem zdaje się tu być zatem samopotwierdzenie).

Zdaniem Michaela Conwaya i Michaela Rossa (1984) spośród wielu form zniekształceń pamięciowych zdecydowana większość służy realizacji motywu autowaloryzacji. Interesujące badania, łączące motyw autowaloryzacji z kodowaniem informacji, przeprowadzili Constantine Sedikides i Jeffrey D. Green (2000). W badaniach pilotażowych wyłonili oni cechy, które osoby badane uważały za centralne dla ich pojęcia Ja. We właściwych eksperymentach uczestnicy wypełniali spreparowany specjalnie na potrzeby badań test osobowości, po czym zostali zapoznani z informacją zwrotną odnośnie do osiągniętego wyniku. Okazało się, że osoby badane lepiej zapamiętały pozytywny niż negatywny feedback dotyczący ich rezultatu w odniesieniu do cech uznanych w badaniach pilotażowych za znaczące. Zdaniem tych autorów, wynik taki może być konsekwencją poświęcania przez uczestników eksperymentu relatywnie niewielkiej ilości czasu na analizę i przetwarzanie negatywnej informacji zwrotnej w porównaniu z informacją pozytywną. Hipotezę tę zdają się potwierdzać wyniki trzeciego z przeprowadzonych przez tych badaczy eksperymentów, w którym osobom badanym ograniczono czas ekspozycji poszczególnych twierdzeń opisujących, rzekomo według wypełnionego wcześniej kwestionariusza, ich zachowanie. Ciekawy eksperyment przeprowadzili również Walter Mischel, Ebbe B. Ebbesen i Antonette R. Zeiss (1976). Podali oni osobom badanym taką samą liczbę pozytywnych i negatywnych informacji na temat ich osobowości, po czym polecieli uczest-

nikom odpamiętać te cechy. Stwierdzono, że odpamiętali oni znacznie więcej cech o charakterze pozytywnym.

Znaczącą rolę w motywacyjnej genezie zniekształceń pamięciowych odgrywa, wbrew pozorom, nie tylko motyw autowaloryzacji (por. np. Taylor i Brown, 1988), ale również motyw autoweryfikacji. Jak zauważają Tavis i Aronson, „codzienne, redukujące dysonans zniekształcenia pamięci ułatwiają nam zrozumienie świata i miejsca, jakie w nim zajmujemy, chroniąc nasze decyzje i przekonania. Przeinaczenia te są jeszcze większe, kiedy u ich podłoża tkwi potrzeba zachowania spójności naszego pojęcia Ja” (Tavis i Aronson, 2008, s. 73). Conway i Ross używają zestawienia „konserwatysta poznawczy” (Conway i Ross, 1984, s. 738) dla określenia tendencji jednostki do zniekształcania własnych wspomnień poprzez zaprzeczanie wszelkim zmianom i dążenie do podtrzymania zgodności w obrębie wspomnień dotyczących własnej osoby.

Interesujące wyniki uzyskali także Swann i Read (1981), którzy stwierdzili, iż uczestnicy badania, którym podano zarówno pozytywne, jak i negatywne informacje dotyczące ich osoby, wykazywali skłonność do zapamiętywania tych charakterystyk (pozytywnych bądź negatywnych), które potwierdzały ich obraz Ja. Podobne wyniki uzyskała Amber L. Story (1998), która odnotowała, iż uczestnicy jej badania zapamiętali treść otrzymanej informacji zwrotnej w zniekształcony sposób – osoby cechujące się wysoką samooceną zapamiętały feedback jako bardziej przychylny, niż był w rzeczywistości, natomiast osoby charakteryzujące się niską samooceną – jako bardziej nieprzychylny.

Zniekształcający wpływ Ja na pamięć wykazali też Rogers i in. (1977). Autorzy ci zaprezentowali osobom badanym czterdzieści przymiotników. W stosunku do dziesięciu z nich proszono uczestników o podjęcie decyzji, czy wśród wyrazów znajdują się takie z dużymi literami (zadanie o charakterze strukturalnym), w odniesieniu do kolejnych dziesięciu proszono osoby badane o stwierdzenie, czy dany wyraz rymuje się z innym słowem (zadanie o charakterze fonemicznym), w odniesieniu do następných dziesięciu uczestnicy podejmowali decyzję o charakterze semantycznym, stwierdzając, czy dwa wyrazy mają takie samo znaczenie. Względem ostatnich dziesięciu przymiotników osoby badane miały stwierdzić, czy poszczególne słowa opisują ich osobę. W kolejnej fazie badania uczestnicy zostali poproszeni o swobodne odpamiętanie prezentowanych im wcześniej przymiotników. Stwierdzono, że najlepiej odpamiętano przymiotniki odnoszone do Ja osób badanych (średnia: 2,84; dla porównania, średnie w pozostałych zadaniach wyniosły: 0,34 dla zadania o charakterze strukturalnym; 0,68 dla zadania o charakterze fonemicznym; 1,33 dla zadania o charakterze semantycznym). Rogers i in. wnioskuje, że Ja funkcjonuje jako nadrzędny schemat (*superordinate schema*) facylitujący procesy pamięciowe, natomiast „odnoszenie informacji do własnej osoby jest skutecznym poziomem kodowania” (Rogers i in., 1977, s. 677; por. Symons i Johnson, 1997).

Harry P. Bahrick, Lynda K. Hall i Stephanie A. Berger (1996) poprosili uczestników swojego badania, którymi byli studenci, o przypomnienie sobie stopni ze szkoły średniej. Po skonfrontowaniu odpamiętanych not z ocenami ze świadectw okazało się, że trafność wydobywania z pamięci w przypadku piątek wynosiła aż 89%, nato-

miast w przypadku niedostatecznych – zgodność wyniosła zaledwie 29%. Możliwe, iż to stroniczość pamięci spowodowała zapomnienie rzeczywiście uzyskanych niskich ocen. Możliwe jest także, i ku tej hipotezie skłaniają się wymienieni badacze, że pamięć tych ocen mogła zaniknąć wraz z upływającym czasem, a powstałe luki pamięciowe zostały zastąpione zgodnie z tendencyjnością do pamiętania wysokich not. Kolejną możliwą hipotezą wyjaśniającą wyniki uzyskane przez Bahricka i in. (1996) wydaje się – również motywowana aktywnością struktury Ja – niechęć do ujawniania kiepskich stopni przed eksperymentatorem. Wówczas wyniki te nie powinny być interpretowane w kategoriach tendencyjnego funkcjonowania procesów pamięciowych.

Interesujące badanie zostało przeprowadzone także przez Rasyida Sanitioso, Zivę Kundę i Goeffreya T. Fonga (1990). Uczestnikom prezentowano wyniki badań świadczące rzekomo o tym, że ekstrawersja/introwersja (w zależności od warunku „faworyzowano” jedną z tych cech osobowości) jest dobrym predyktorem osiągnięć w życiu akademickim oraz zawodowym. W kolejnym badaniu poproszono osoby badane o to, by odpamiętały jakieś własne zachowania odnoszące się do wymiaru introwersja/ekstrawersja. Stwierdzono, że osoby, którym powiedziano, że to introwersja jest skutecznym prognostykiem sukcesów, odpamiętały więcej własnych zachowań o charakterze introwertywnym w porównaniu z zachowaniami o charakterze ekstrawertywnym. Co więcej, w zależności od tego, czy osoby badane były przekonane o korzyściach z ekstrawersji/introwersji, pierwsze z przytoczonych przez nie wspomnień autobiograficznych dotyczyło zachowania świadczącego o dysponowaniu tą właśnie cechą.

Serię bardzo ciekawych badań przedstawili Wilson i Ross (2001). Badacze ci wykazali, iż istnieje tendencja do „pogarszania” przeszłych cech czy doświadczeń w stosunku do aktualnej sytuacji jednostki, służąca zapewne temu, by podmiot miał poczucie progresu. Autorzy wykazali, iż skłonność ta wydaje się specyficzna dla osoby oceniającej własną sytuację; w przypadku oceniania innych nie zaobserwowano tendencji do „polepszania” obecnego stanu poprzez kontrastowanie go ze stanem wcześniejszym (tzw. „złudzenie pozytywnej zmiany”; por. Wilson i Ross, 2004 – przegląd badań).

Interesujące wnioski z przeprowadzonych eksperymentów wyciągają Sedikides i Green (2004). Utrzymują oni, że to raczej negatywny charakter informacji zwrotnej zagraża pojęciu Ja w większym stopniu niż jej niezgodność z prezentowaną przez jednostkę samooceną. Autorzy ci stwierdzili, że – niezależnie od posiadanego poziomu samooceny – uczestnicy przejawiają „hiperwrażliwość na zagrożenie” (*hypersensitivity to threat*; Sedikides i Green, 2004, s. 22; por. Sedikides i Green, 2000) obrazu Ja, manifestującą się osłabieniem odpamiętywania treści zawartych w negatywnej informacji zwrotnej dotyczącej własnej osoby. Badacze ci wyrażają przekonanie, że zakłócenia pamięci związane z odbiorem informacji zagrażających obrazowi własnej osoby powstają raczej nie na etapie kodowania, ale w dalszych fazach procesu pamięciowego. Negatywna informacja zwrotna ulega najprawdopodobniej zakodowaniu, jednak jej ślad pamięciowy, chociaż dostępny, jest słaby i trudny do wydobycia. Informacja zwrotna zagrażająca Ja może więc być blokowana na etapie odpamiętywania.

6.3. Ja a efekt dezinformacji

W przeciwieństwie do licznych badań wiążących strukturę Ja z ogólnym funkcjonowaniem pamięci, eksperymenty, w których poszukiwano by związków między Ja a zniekształceniami pamięciowymi związanymi z efektem dezinformacji, są bardzo nieliczne. Jako przykłady badań przynajmniej pośrednio związanych z tym zagadnieniem można wskazać eksperymenty analizujące związek motywacji z szeroko rozumianą podatnością na sugestie w kontekście zeznań świadka naocznego. Na przykład Claudia M. Roebbers i Olivia Fernandez (2002) uzyskały wyniki badań świadczące o tym, że zwiększenie motywacji osób badanych (dzieci) powoduje spadek podatności na sugestie zawarte w pytaniach sugerujących. W kontekście motywacji indukowanej w eksperymentach prezentowanych w niniejszej książce warto też zwrócić uwagę na doniesienia Marieh Tanhy (2006) świadczące o tym, że motywacja ukierunkowana na obronę Ja (*ego-defensive mechanism*) – indukowana np. poprzez poinformowanie osoby badanej, że badanie dotyczy jej inteligencji lub zdolności pamięciowych – powoduje wzrost trafności zeznań świadków.

Związki motywacji i podatności na dezinformację zbadano w serii eksperymentów Szpitalak i Polczyka (w recenzji). Autorzy manipulowali w nich m.in. momentem motywowania osób badanych. W eksperymencie pierwszym moment ten przypadał w grupach eksperymentalnych na początek badania, jeszcze przed zaprezentowaniem uczestnikom materiału oryginalnego. Osoby badane były informowane, iż badanie dotyczy funkcjonowania ich pamięci (grupy kontrolne informowano, że badanie dotyczy przetwarzania informacji), w związku z czym są proszone o to, by postarały się zapamiętać jak najwięcej informacji z nagrania/opisu (w zależności od fazy wzbudzania motywacji), jaki zostanie im za chwilę zaprezentowany. W wyniku takiej procedury stwierdzono, iż dezinformowane osoby motywowane na początku badania osiągały wyższą poprawność w teście pamięci (a tym samym wyższą odporność na dezinformację) niż osoby niemotywowane. W eksperymencie drugim uczestników motywowano nie przed fazą kodowania materiału oryginalnego, ale przed etapem ekspozycji na materiał następczy, który w grupie eksperymentalnej zawierał dezinformację. W badaniu tym potwierdzono hipotezę, że wzbudzona przed kodowaniem materiału następczego motywacja powoduje wzrost zaangażowania w odbiór tego materiału. W przypadku, kiedy materiał następczy nie zawierał dezinformacji, motywacja przyczyniła się do wzrostu poprawności w teście pamięci. W sytuacji, kiedy materiałem następczym był opis dezinformujący, poziom wykonania testu pamięci osób motywowanych uległ istotnemu pogorszeniu względem poziomu odnotowanego u uczestników niemotywowanych.

Wyniki kolejnych dwu eksperymentów pokazały odmienny wpływ motywacji na podatność na dezinformację w zależności od fazy eksperymentu, przed którą wzbudzano motywację, jak również od tego, w jakiej konfiguracji prezentowano osobom badanym materiały następcze (z których jeden zawierał dezinformację, a drugi informację poprawnie powtórzone z materiału oryginalnego).

Rozdział 7

HIPOTEZY BADAWCZE

Hipotezy testowane w przeprowadzonych badaniach dotyczyły następujących zmiennych, powiązanych z tematyką motywów autoregulacyjnych:

1. negatywna informacja zwrotna,
2. umiejscowienie negatywnej informacji zwrotnej,
3. pozytywna informacja zwrotna,
4. zaangażowanie w sprawę,
5. autoafirmacja,
6. samoocena.

Główne hipotezy testowane eksperymentalnie w przeprowadzonych badaniach związane były z wpływem tych zmiennych oraz interakcji między nimi na efekt dezinformacji. Dodatkowo w niektórych eksperymentach sprawdzono wpływ wymienionych wyżej zmiennych i interakcji także na funkcjonowanie pamięci niepoddanej dezinformacji. Szczegółowe założenia związane z poszczególnymi zmiennymi przedstawiono poniżej.

7.1. Negatywna informacja zwrotna

Założenie główne, związane z tą zmienną, było takie, iż podanie uczestnikom negatywnej informacji zwrotnej dotyczącej ważnego dla nich aspektu Ja spowoduje wzbudzenie stanu dysonansu poznawczego. Uzyskiwanie negatywnych informacji zwrotnych na własny temat jest bowiem uznawane za rodzaj rozbieżności pomiędzy elementami poznawczymi (np. Moskowitz, 2009). W niniejszej pracy negatywny feedback zawierał informację o średniej liczbie zapamiętywanych wyrazów w grupie wiekowej osoby badanej. Średnią tę celowo zawyżono o piętnaście wyrazów w stosunku do średniej uzyskanej w badaniu pilotażowym, zatem uczestnik eksperymentu, porównując funkcjonowanie własnej pamięci do sztucznie zawyżonej średniej w „grupie rówieśniczej”, stwierdzał, iż jego własna pamięć jest niezbyt dobra. Peter Salovey i Judith Rodin (1984) opisują zjawisko zazdrości wywołanej porównaniem społecznym (*social-comparison jealousy*), polegające na tym, że jeżeli podmiot wie, że źle wypadł w zadaniu, które jest istotne dla jego pojęcia Ja, a inna osoba wypadła w nim dobrze – doświadcza intensywnych negatywnych emocji. Te natomiast, na mocy realizacji motywu proksymalnego, wzbudzają w jednostce tendencję do ich

zmniejszenia oraz zredukowania towarzyszącego im dysonansu poznawczego (Harmon-Jones, 1999).

Zakładano zatem, w zgodzie z teoriami równowagi poznawczej, że stan dysonansu poznawczego skłoni jednostkę do podjęcia działań mających na celu jego zredukowanie i przywrócenie stanu konsonansu. Założono z kolei, w kontekście zastosowanej procedury eksperymentalnej, że działania przywracające stan konsonansu polegać będą na intensywnym zaangażowaniu się w zadanie następujące po tym, jak jednostce podano negatywną informację zwrotną. Kolejne zadanie eksperymentalne stworzy bowiem okazję do zaprezentowania się z jak najlepszej strony, a tym samym pozwoli zredukować doświadczany dysonans i przywrócić wyjściowy poziom samooceny. Tak też brzmiała główna hipoteza dotycząca negatywnej informacji zwrotnej: informacja ta spowoduje, wskutek powstania dysonansu poznawczego i w rezultacie powstania tendencji do przywrócenia pozytywnego obrazu samego siebie, skłonność do starannego zaangażowania się w kolejne zadanie w celu uzyskania w nim dobrych wyników.

Predykcje techniczne wynikające z powyższej hipotezy są zróżnicowane w zależności od warunków eksperymentalnych. W szczególności oczekiwano, że w grupie, którą poddano manipulacji negatywną informacją zwrotną przed ekspozycją materiału następczego zawierającego dezinformację, powstały dysonans skłoni badanych do starannego zapoznawania się i przetwarzania tego materiału, a tym samym *zwiększy* skuteczność oddziaływania dezinformacji – wskutek wzrostu prawdopodobieństwa zauważenia i zapamiętania dezinformacji. W grupie natomiast, w której materiał następczy zawierać będzie informacje poprawne, negatywny feedback spowoduje *lepsze* wyniki w teście pamięci – wskutek wzrostu prawdopodobieństwa zauważenia i zapamiętania informacji poprawnych.

7.2. Umiejscowienie negatywnej informacji zwrotnej

W jednym z przeprowadzonych eksperymentów manipulowano momentem ekspozycji negatywnej informacji zwrotnej. Ogólny schemat przeprowadzonych badań był typowy dla eksperymentów dotyczących efektu dezinformacji, obejmując prezentację informacji oryginalnej, potem informacji następczej, a następnie rozwiązywanie testu pamięci materiału oryginalnego. W takim schemacie elementy dodatkowe procedury, jak w tym przypadku ekspozycja negatywnej informacji zwrotnej, mogą być umieszczone m.in. po ekspozycji materiału oryginalnego, lecz przed prezentacją materiału następczego, albo po prezentacji materiału następczego, ale przed końcowym testem pamięci materiału oryginalnego. W zależności od momentu ekspozycji negatywnej informacji zwrotnej jej działanie i „ingerencja” w mechanizmy efektu dezinformacji mogą być różne. Założenia dotyczące sytuacji, w której negatywny feedback umiejscowiony jest pomiędzy materiałem oryginalnym a następczym, przedstawiono powyżej w punkcie 1. W wypadku umieszczenia negatywnej informacji zwrotnej po ekspozycji materiału następczego, a przed testem końcowym, oczekiwano wzrostu motywacji u osób badanych do uzyskania dobrych wyników w teście

końcowym (w celu „zrehabilitowania” się). Ponieważ jednak motywacja ta pojawi się już po zakodowaniu informacji następczej (oraz oczywiście informacji oryginalnej), założono, że nie wpłynie ona na wyniki w teście końcowym¹.

7.3. Pozytywna informacja zwrotna

W literaturze przedmiotu dotyczącej informacji zwrotnej zauważyć można pewną dysproporcję, polegającą na tym, że prowadzi się więcej badań dotyczących negatywnego feedbacku, a mniej – pozytywnego. W planowanych eksperymentach postanowiono zatem uwzględnić również pozytywną informację zwrotną.

Przykładem badań związanych z tematyką niniejszej książki, dotyczących pozytywnej informacji zwrotnej, może być doniesienie Robina L. Westa, Dany K. Bagwell i Alissy Dark-Freudeman (2005), którzy wykazali, że otrzymanie pozytywnego feedbacku powoduje wzrost motywacji do zaangażowania się w zadanie, jak również polepszenie jakości wykonania tego zadania. Wykazano również, że otrzymanie pozytywnej informacji zwrotnej powoduje wzrost pewności siebie jednostki (Marston, 1968; McCarty, 1986) oraz poprawę jej samopoczucia (Jussim, Yen i Aiello, 1995).

W planowanych badaniach postawiono hipotezę, iż pozytywna informacja zwrotna zwiększy pewność siebie osób badanych. Oczekiwano, że powinno się to przejawiać tendencją do opierania się na własnej pamięci, a nie na informacjach pochodzących skądinąd. W kontekście zastosowanej procedury eksperymentalnej oczekiwano zatem, że pozytywna informacja zwrotna zwiększy odporność na dezinformację, poprzez zwiększoną skłonność do polegania na własnej pamięci, a nie na informacjach pochodzących z materiału następczego.

W szczegółowym uzasadnieniu tej teorii odwołano się do koncepcji i wyników empirycznych Blanka (1998), który stwierdził, że znacząca część dezinformowanych osób badanych jest świadoma rozbieżności między materiałem oryginalnym i następczym, a głównym powodem, dla którego w teście końcowym wybierają one odpowiedź zgodną z dezinformacją, jest brak zaufania do własnej pamięci (badania Blanka omówiono szczegółowo w podrozdziale 1.3.2). Również Polczyk (2007) oraz Szpitalak i Polczyk (2011b) potwierdzili istnienie osób ulegających dezinformacji, świadomych rozbieżności między informacją oryginalną i dezinformacją. Biorąc to pod uwagę, należy oczekiwać, że pozytywna informacja zwrotna dotycząca funkcjonowania pamięci ogólnie zmniejszy w grupie dezinformowanej liczbę odpowiedzi zgodnych z dezinformacją wskutek istnienia osób świadomych rozbieżności, których zaufanie do własnej pamięci zostanie zwiększone.

¹ Stawiając hipotezę o braku efektu, autorka jest świadoma tego, że trudno ją z całą pewnością udowodnić, nawet w przypadku nieistotności statystycznej otrzymanego wyniku. W obliczu i tak już niemałej próby (1986 uczestników we wszystkich eksperymentach) trudno było ją powiększać tylko w celu zwiększenia mocy statystycznej poszczególnych analiz na tyle, by móc orzekać o hipotezach sformułowanych, technicznie mówiąc, w postaci hipotez zerowych. Wszystkie rozważania dotyczące hipotezy mówiącej o braku efektu będą zatem prowadzone z należytą ostrożnością.

7.4. Zaangażowanie

Główne hipotezy związane z tą zmienną wynikały bezpośrednio z natury stanu zaangażowania. Założono, że osoby wysoko zaangażowane w sprawę będą wkładać w zadania eksperymentalne więcej wysiłku niż osoby zaangażowane nisko, będą bardziej nimi zainteresowane i bardziej na nich skoncentrowane. Ponieważ manipulacja zaangażowaniem odbywała się na początku procedury (por. opis procedury do eksperymentu I), czyli jeszcze przed prezentacją materiału oryginalnego, oczekiwano, że bezpośrednim efektem wysokiego zaangażowania będzie skoncentrowanie się na materiale oryginalnym, jako najbliższym czasowo manipulacji zaangażowaniem. Oczekiwano w związku z tym, że osoby wysoko zaangażowane zapamiętają lepiej materiał oryginalny. Ponieważ pamięć materiału oryginalnego jest ujemnie skorelowana z podatnością na dezinformację dotyczącą tego materiału (Gudjonsson, 1983; Loftus, 1979), oczekiwano, że w grupie, w której zaindukowano wysokie zaangażowanie, uleganie dezinformacji będzie mniejsze niż w grupie z niskim zaangażowaniem. W przypadku grup niedezinformowanych również lepszych wyników oczekiwano w grupie z zaangażowaniem wysokim niż z niskim.

7.5. Autoafirmacja

W przypadku autoafirmacji postawiono dwie hipotezy. Pierwsza z nich jest podobna do tej oczekiwanej w przypadku pozytywnej informacji zwrotnej. Założono, iż wskutek aktu autoafirmacji (polegającego na odpamiętaniu własnych sukcesów życiowych) podmiot zrealizuje motyw autowaloryzacji. Stworzenie dezinformowanym osobom badanym okazji do uaktywnienia motywu autowaloryzacji powinno zwiększyć pewność siebie, a tym samym zmniejszyć wśród osób świadomych rozbieżności między materiałem oryginalnym i następczym skłonność do opierania się w odpowiedziach na materiale następczym – i w konsekwencji zwiększyć poprawność odpowiedzi.

Po drugie, oczekiwano, że dysonans poznawczy będzie zredukowany, jeśli pojawi się po nim możliwość dokonania autoafirmacji, zgodnie z założeniami teorii autoafirmacji Steele'a i Liu (1983). Akt autoafirmacji jest tutaj rozumiany (zgodnie z definicją Wojciszke, 2002) jako jeden z mechanizmów autowaloryzacji polegający na koncentracji na pozytywnych aspektach własnej osoby oraz afirmacji istotnych dla jednostki wartości. Umożliwienie uczestnikom badania koncentracji na pozytywnych aspektach własnej osoby mogłoby zniwelować motywację do zredukowania stanu dysonansu poznawczego poprzez zaangażowanie w odbiór materiału następczego. Gdyby autoafirmacja spowodowała redukcję dysonansu poznawczego indukowanego przed podaniem materiału następczego, to nie powinna się pojawić tendencja do wzmożonego angażowania się w zadanie polegające na dokładnym czytaniu i zapamiętywaniu opisu zawierającego dezinformację.

Podobnego efektu oczekiwano w przypadku, kiedy autoafirmacja miała miejsce przed negatywną informacją zwrotną. Oczekiwano, że w takim wypadku autoafirmacja będzie zapobiegać indukcji dysonansu poznawczego.

7.6. Samoocena

W związku z tym, że w mechanizmy autoregulacyjne, podobnie jak i w mechanizmy dysonansowe, zaangażowana jest samoocena podmiotu, postanowiono czynnik ten włączyć do części prezentowanych w niniejszej książce badań. Dokładniej mówiąc, samoocenę analizowano w ścisłym powiązaniu z informacją zwrotną oraz z autoafirmacją. Po pierwsze, oczekiwano jej moderującego znaczenia w przypadku omówionego powyżej efektu polegającego na tym, że autoafirmacja będzie uodparniać na wpływ negatywnej informacji zwrotnej. Założono, że w mechanizm ten zaangażowana będzie samoocena podmiotu. Osoby charakteryzujące się wysoką samooceną, jako dysponujące szerszym spektrum możliwości autoafirmacyjnych (por. np. Aronson i in., 1995), powinny efektywniej niż osoby cechujące się samooceną niską wykorzystać akt autoafirmacji do zredukowania odczuwanego dyskomfortu. U osób z wysoką samooceną, akt autoafirmacji powinien więc spowodować silniejszą redukcję efektów dysonansu niż w grupie osób charakteryzujących się samooceną niską. Tego moderującego wpływu samooceny na redukcję efektów negatywnej informacji zwrotnej przez autoafirmację oczekiwano zarówno w przypadku, kiedy ta ostatnia zapobiegała efektom negatywnego feedbacku (autoafirmacja podana przed negatywnym feedbackiem), jak i kiedy redukowała jego efekty (podana po nim)².

7.7. Efekt wzmocnionej autoafirmacji

Jak przedstawiono powyżej, oczekiwano, że autoafirmacja oraz pozytywna informacja zwrotna zwiększą odporność na dezinformację, wskutek tego, że obie te manipulacje powiększą pewność siebie osób badanych, a tym samym skłonią je do ufania własnej pamięci i opierania się na niej, a nie na informacjach zaczerpniętych skądinąd. Można się zastanawiać, jak skuteczne będzie połączenie obu tych technik, czyli jednoczesne umożliwienie osobom badanym dokonania autoafirmacji oraz udzielenie im pozytywnej informacji zwrotnej. Można oczekiwać, że połączenie obu tych metod będzie skuteczniejsze od każdej z nich z osobna. Taką też hipotezę postawiono. Nazwano to *efektem wzmocnionej autoafirmacji* (EWA), ponieważ autoafirmacja zostaje niejako „wzmocniona”³ pozytywną informacją zwrotną, pochodzącą ze źródła zewnętrznego.

W każdym z prezentowanych eksperymentów powtarzała się pierwsza hipoteza, mianowicie – oczekiwanie replikacji znakomicie już ugruntowanego empirycznie efektu dezinformacji.

² Dokładne predykcje dotyczące spodziewanego układu średnich potwierdzającego tę hipotezę (a także hipotezy dotyczące autoafirmacji) podano przy opisach poszczególnych eksperymentów.

³ Wzmocnienie rozumiane jest tutaj raczej potocznie, a nie w sensie, jaki temu pojęciu nadały teorie uczeniowe. Określenie „wzmocniona autoafirmacja” wydaje się trafne także dlatego, że otrzymanie przez osoby badane pozytywnej informacji zwrotnej bywa uznawane za jeden z przejawów autoafirmacji (McQueen i Klein, 2006).

Rozdział 8

EKSPERYMENT I

W eksperymencie I sprawdzono hipotezy dotyczące zaangażowania oraz negatywnej informacji zwrotnej. Zatem, zgodnie z rozważaniami przedstawionymi w rozdziale *Hipotezy badawcze*, oczekiwano, że zaangażowanie oraz negatywna informacja zwrotna spowodują wzrost podatności na dezinformację w grupach dezinformowanych oraz wzrost poprawności w grupach, w których materiał następczy zawierał informacje poprawne. Niezależnie od tego, podobnie jak we wszystkich następnych badaniach, sprawdzano wystąpienie efektu dezinformacji.

W eksperymencie I, podobnie jak we wszystkich następnych eksperymentach, hipotezy szczegółowe starano się sformułować w sposób merytoryczny (używając języka psychologicznego) oraz jednocześnie ująć spodziewany układ wyników (średnich w odnośnych podgrupach).

Szczegółowo mówiąc, w eksperymencie I poddano weryfikacji następujące hipotezy:

1. Wystąpi efekt dezinformacji: liczba odpowiedzi zgodnych z dezinformacją będzie większa u osób, którym podano dezinformację, w porównaniu z osobami, którym nie podano dezinformacji.
2. Zaangażowanie spowoduje wzrost koncentracji na materiale oryginalnym, co przejawia się:
 - a. w grupie dezinformowanej: mniejszą liczbą odpowiedzi zgodnych z dezinformacją w grupie wysoko zaangażowanej niż w grupie nisko zaangażowanej,
 - b. w grupie niedezinformowanej: mniejszą liczbą odpowiedzi zgodnych z dezinformacją w grupie wysoko zaangażowanej niż w grupie nisko zaangażowanej¹.
3. Wzbudzenie dysonansu poznawczego przed podaniem materiału następczego spowoduje wzrost koncentracji na materiale następczym, co przejawia się:
 - a. w grupie dezinformowanej: większą liczbą odpowiedzi zgodnych z dezinformacją w podgrupie z dysonansem poznawczym w porównaniu z podgrupą bez dysonansu poznawczego,

¹ W tym eksperymencie i następnych postanowiono zachować ujednolicone nazewnictwo zmiennej zależnej, chociaż w przypadku grup niedezinformowanych trafniejsze wydaje się określenie „poprawność w teście pamięci”.

- b. w grupie niedezinformowanej: mniejszą liczbą odpowiedzi zgodnych z dezinformacją w podgrupie z dysonansem poznawczym w porównaniu z podgrupą bez dysonansu poznawczego.
4. Wzbudzenie dysonansu poznawczego po podaniu materiału następczego spowoduje wzrost motywacji do uzyskania dobrych wyników w teście końcowym, lecz ponieważ wzrost ten nastąpi już po fazie kodowania, nie pojawią się różnice między grupami, w których wzbudzano i nie wzbudzano dysonansu poznawczego (ani w grupie dezinformowanej, ani niedezinformowanej)².

8.1. Metoda

8.1.1. Osoby badane

W badaniu wzięło udział 349 uczniów liceów ogólnokształcących (223 kobiety, 113 mężczyzn; 13 osób nie wpisało swojej płci). Średnia wieku wyniosła 17,33 ($SD=0,48$). Za udział w badaniu, podobnie jak w kolejnych eksperymentach, uczestnicy nie otrzymali wynagrodzenia.

8.1.2. Materiały

W eksperymencie wykorzystano: przygotowane na potrzeby badań półtoraminutowe nagranie dźwiękowe dotyczące przedstawianego osobom badanym problemu, kwestionariusz STAI-X1 (podskala lęku jako stanu (Spielberger, Gorusch i Lushene, 1970; opracowanie polskie – Wrześniewski i Sosnowski, 1996)), kwestionariusz oceny własnych zdolności pamięciowych stworzony przez autorkę niniejszej książki, opisy nagrania zawierające dezinformacje i niezawierające ich (pięć zmian w stosunku do materiału oryginalnego i pięć wszczepień), listę 60 rzeczowników do zapamiętania oraz arkusz do ich wypisania (manipulacja wzbudzeniem dysonansu poznawczego), skonstruowany na potrzeby badań test pamięci złożony z 18 pytań zamkniętych (10 krytycznych oraz 8 buforowych) oraz test monitorowania źródła informacji. Pytania testu pamięci skonstruowane były w postaci stwierdzeń (zgodnych z materiałem oryginalnym lub dezinformacją), a zadanie osoby badanej polegało na określeniu, czy dane stwierdzenie odpowiada temu, co zapamiętała z nagrania (materiału oryginalnego), czy też nie.

8.1.3. Procedura

Pierwszy eksperyment został przeprowadzony na podstawie międzygrupowego planu eksperymentalnego $2 \times 3 \times 2$ (stopień zaangażowania: wysoki/niski \times dysonans

² Hipoteza ta postuluje brak efektu, a potwierdzanie takich hipotez na podstawie wyników nieistotnych statystycznie nie jest uprawnione. Postanowiono jednak postawić tę hipotezę, skoro wynika ona z przemyśleń merytorycznych, natomiast wyniki empiryczne odnoszące się do niej interpretować z należytą ostrożnością.

poznawczy: przed kodowaniem/po kodowaniu/brak × dezinformacja: obecna/brak). Główną zmienną zależną³ była liczba odpowiedzi zgodnych z dezinformacją.

W eksperymencie I wykorzystano procedurę zaproponowaną przez Apslera i Searsa (1968), polegającą na manipulacji stopniem osobistego zaangażowania osób badanych w sprawę poprzez przytoczenie treści reformy rzekomo dotyczącej osób badanych (wysokie zaangażowanie) lub ich nie dotyczącej (niskie zaangażowanie). W przypadku wysokiego zaangażowania uczestników informowano, że reforma oświaty, o której będzie mowa w nagraniu, zostanie wprowadzona za dwa lata, w związku z czym na pewno ich obejmie. Osoby zaangażowane nisko otrzymały informację, że nagranie dotyczy projektu reformy, która ma szansę wejść w życie najwcześniej za dwanaście lat, wobec czego nie będą jej podlegać. Po manipulacji zaangażowaniem uczestnicy zostali poproszeni o wysłuchanie nagrania będącego rzekomo fragmentem przemówienia radiowego dotyczącego reformy, jaka została im przedstawiona⁴. W następnym etapie osoby badane zostały poproszone o ustosunkowanie się na siedmiostopniowej skali do kilku pytań dotyczących opinii⁵ na temat problemu przedstawionego w nagraniu (w celu zwiększenia trafności fasado-

³ Warto w tym miejscu zauważyć pewne problemy natury terminologicznej. Intuicyjnie wydaje się, że odpowiednią nazwą głównej zmiennej zależnej w prezentowanej pracy powinna być „poprawność w teście pamięci” (por. np. Belli, 1989) lub „uległość wobec dezinformacji” (por. np. Polczyk, 2007). Jednakże żadna z tych nazw nie wydaje się trafna. W przypadku „poprawności w teście pamięci” problem wiąże się z obecnością (zarówno w pytaniach zamkniętych, jak i w pytaniach otwartych) dezinformacji w formie wszczępien. W przeciwieństwie do dezinformacji w postaci zmiany, w przypadku wszczępien nie jest jednoznaczne, na podstawie jakiej odpowiedzi powinno się wnioskować o „poprawnym” (w znaczeniu „niezakłóconym”) funkcjonowaniu pamięci podmiotu. Posługując się przykładem z niniejszej pracy, prawidłową odpowiedzią w przypadku pytania zamkniętego dotyczącego wszczępienia jest odpowiedź „nie”. W przypadku pytania otwartego o wszczępienie prawidłową odpowiedzią jest, paradoksalnie, brak odpowiedzi. Takie, jak opisane wyżej, prawidłowe odpowiedzi niekoniecznie muszą wynikać z nieulegania dezinformacji. Mogą być one konsekwencją:

- 1) rzeczywistego nieulegania dezinformacji (wówczas wnioskowanie o odporności wobec dezinformacji byłoby uprawnione),
- 2) „pozornego” nieulegania dezinformacji, które może przyjąć postać:
 - a. niezauważenia wszczępienia,
 - b. zauważenia wszczępienia, ale jego niezapamiętania,
 - c. innych form, np. zgadywania, braku motywacji do rozwiązywania testu lub odpowiadania na pytania otwarte.

Trudno też jako główną zmienną zależną traktować „uległość wobec dezinformacji”, ponieważ takie określenie w odniesieniu do osób z grup niedezinformowanych wydaje się nietrafne. Kompromisowym rozwiązaniem wydaje się „liczba odpowiedzi zgodnych z dezinformacją”. Jest bowiem możliwe, że nawet osoby z grupy kontrolnej z jakichś powodów odpowiedzą zgodnie z dezinformacją. Może być to konsekwencją przypadku, pomyłki, ewentualnie odpisywania odpowiedzi od innej osoby badanej, przydzielonej do grupy dezinformowanej. W takiej sytuacji nie ma tu sprzeczności terminologicznych ani interpretacyjnych względem osób z grup kontrolnych, tak jak to ma miejsce w przypadku określenia „uległość wobec dezinformacji”.

⁴ Warto zaznaczyć, że w większości badań prowadzonych w obszarze psychologii zeznań świadków wykorzystuje się przeważnie zdjęcia, slajdy lub fragmenty filmu. Zastosowanie wyłącznie nagrania dźwiękowego – również trafne ekologicznie – może rozszerzyć pulę materiałów służących do prezentacji materiału oryginalnego.

⁵ Pytania te zostały opracowane przez Joannę Ziaję na potrzeby innego projektu badawczego i wykorzystane za jej zgodą w badaniach przeprowadzonych w ramach niniejszej publikacji.

wej). Następnie połowa uczestników badania wypełniała krótki kwestionariusz niezwiązany z tematyką badania, służący jako wypełniacz czasu (STAI-X1 – podskale lęku jako stanu). W tym samym czasie druga połowa osób badanych została poproszona o zapamiętanie jak największej liczby niepowiązanych ze sobą rzeczowników z listy, która została im rozdana. Czas przeznaczony na zapamiętywanie wyniósł dwie minuty. Po upływie tego czasu listy rzeczowników zostały zebrane, a osobom badanym rozdano arkusze do wypisania jak największej liczby zapamiętanych wyrazów. Arkusze skonstruowano w ten sposób, żeby każdy z uczestników widział, że do zapamiętania było sześćdziesiąt wyrazów i mógł skonfrontować to z liczbą wyrazów przez siebie zapamiętanych (miejsca na wpisanie słów w tym celu ponumerowano). Po zebraniu arkuszy eksperymentator poinformował uczestników o wartości średniej liczby zapamiętanych wyrazów dla ich grupy wiekowej (podana uczestnikom badania wartość była powiększonym o 15 średnim wynikiem z badania pilotażowego). W kolejnym etapie osoby badane czytały opis wysłuchanego na początku eksperymentu przemówienia, co trwało około trzy minuty. Następnie uczestnicy, u których wzbudzono wcześniej stan dysonansu poznawczego, byli proszeni o wypełnienie kwestionariusza niezwiązanego z tematyką badań (STAI-X1 – podskali lęku jako stanu), natomiast osoby badane, które wcześniej wypełniały kwestionariusz, zostały poddane tej samej procedurze wzbudzania dysonansu poznawczego, co reszta uczestników (ograniczone czasowo zapamiętywanie listy rzeczowników plus negatywna informacja zwrotna odnośnie do uzyskanego wyniku). Osoby z grupy bez dysonansu poznawczego otrzymały arkusz do odpamiętania rzeczowników bez ponumerowanych miejsc do wpisania wyrazów oraz nie otrzymały negatywnej informacji zwrotnej odnośnie do liczby zapamiętanych rzeczowników. Liczebnościowo około połowa uczestników, u których nie indukowano dysonansu poznawczego, wykonywała zadanie pamięciowe przed odbiorem materiału następczego, a połowa – po jego odbiorze. Kolejny etap dla wszystkich uczestników eksperymentu polegał na rozwiązaniu testu pamięci dotyczącego materiału oryginalnego, co trwało około ośmiu minut. Po jego zebraniu osoby badane wypełniały test monitorowania źródła. Pozwolił on stwierdzić, które z osób, u których zaobserwowano wystąpienie efektu dezinformacji, poprawnie monitorowały źródło informacji. W ostatniej fazie badania ponownie poproszono uczestników eksperymentu o wypełnienie krótkiego kwestionariusza oceny własnych zdolności pamięciowych.

We wszystkich badanych warunkach zachowano takie same odstępy czasowe zarówno pomiędzy prezentacją materiału oryginalnego i materiału następczego (zawierającego lub niezawierającego dezinformacji) (10 minut), jak i pomiędzy ekspozycją materiału następczego a testem pamięci (5 minut).

8.2. Strategia opisu wyników

Zagadnienie, jak prezentować wyniki w sytuacji, kiedy testowane są hipotezy *a priori*, jest przedmiotem pewnych kontrowersji. Zdecydowana większość staty-

styków (np. Denenberg, 1984; Rosenthal i Rosnow, 1985; Rosnow i Rosenthal, 1989) sugeruje, że z racji testowania hipotez *a priori*, analizy powinny polegać na serii porównań zaplanowanych. Jest to zalecana i akceptowana przez statystyków strategia (np. Rutherford, 2001). Dopuszczalne, a nawet zalecane jest wręcz w takim przypadku zaniechanie przedstawiania wyników testu omnibusowego F (np. Roberts i Russo, 1999). King i Minium podkreślają, że porównania *a priori* podnoszą moc statystyczną oraz „pozwalają na bardziej klarowną interpretację wyników” (King i Minium, 2009, s. 515). W praktyce jednak można zauważyć, że wielu badaczy podaje najpierw wyniki ogólnych analiz wariancji z interakcjami, a dopiero potem analizy porównań zaplanowanych, nawet jeśli hipotezy postawione były *a priori*.

W niniejszej pracy przyjęto następującą, kompromisową, strategię przedstawiania wyników: podzielono je na część dotyczącą weryfikacji hipotez badawczych, dokonaną metodą porównań zaplanowanych opartych na kontrastach z analizy wariancji, oraz część eksploracyjną, w której analizowano wszystkie możliwe efekty główne i interakcje, bez względu na to, czy bezpośrednio wiązały się z postawionymi hipotezami, czy nie. W wypadku uzyskania istotnych statystycznie interakcji sporządzano ilustrujące je wykresy oraz obliczano wszystkie możliwe efekty proste. Dla obu części wyników przeprowadzono także osobne dyskusje, koncentrując się jednak na dokładniejszej interpretacji wyników zamieszczonych w części weryfikacyjnej.

Wykorzystane narzędzia pozwalały na rejestrację pewnych zmiennych dodatkowych, takich, jak: (1) ocena własnych zdolności pamięciowych; (2) postawa względem prezentowanej reformy (ustosunkowanie do materiału oryginalnego); (3) subiektywna pewność poprawności udzielonych odpowiedzi; (4) subiektywna ocena ilości zapamiętanych z materiału oryginalnego informacji; (5) poprawność monitorowania źródła informacji; (6) poprawność odpowiedzi na pytania buforowe. Ponieważ jednak zmienne te nie pełniły ważnej funkcji w postawionych hipotezach i pytaniach badawczych, a objętość niniejszej książki jest znaczna, zrezygnowano z prezentacji odnośnych wyników.

Wszystkie analizy statystyczne przeprowadzono za pomocą pakietów STATISTICA 8.0 oraz SPSS 17.0 (metaanalizy przedstawione w rozdziale 15 wykonano za pomocą programu *Comprehensive Meta-analysis* (Biostat, 2005).

8.3. Opis wyników

8.3.1. Weryfikacja hipotez badawczych

Średnie wyniki uzyskane przez osoby badane w poszczególnych warunkach prezentuje tabela 1.

Tabela 1⁶

Średnia liczba odpowiedzi zgodnych z dezinformacją w poszczególnych warunkach eksperymentalnych w eksperymencie I

Czynnik lub interakcja	Poziomy czynnik			N	Liczba odpowiedzi zgodnych z dezinformacją		
	D	Z	IZ		Średnie	Odch.st.	95% PU
D	brak			177	3,84	1,86	3,57–4,12
D	obecna			172	6,46	1,69	6,20–6,71
Z		niskie		175	5,43	1,93	5,15–5,72
Z		wysokie		174	4,83	2,43	4,46–5,19
IZ			brak	116	5,40	2,06	5,02–5,77
IZ			negatywna przed	120	4,89	2,42	4,45–5,33
IZ			negatywna po	113	5,12	2,11	4,72–5,51
Z × D	niskie	brak		87	4,55	1,77	4,17–4,93
Z × D	niskie	obecna		88	6,31	1,67	5,95–6,66
Z × D	wysokie	brak		90	3,16	1,69	2,80–3,51
Z × D	wysokie	obecna		84	6,62	1,71	6,25–6,99
Z × IZ	niskie		brak	59	5,47	1,73	5,02–5,92
Z × IZ	niskie		negatywna przed	61	5,46	2,17	4,90–6,02
Z × IZ	niskie		negatywna po	55	5,36	1,88	4,86–5,87
Z × IZ	wysokie		brak	57	5,32	2,36	4,69–5,94
Z × IZ	wysokie		negatywna przed	59	4,31	2,54	3,64–4,97
Z × IZ	wysokie		negatywna po	58	4,88	2,30	4,27–5,48
D × IZ	brak		brak	58	4,28	1,77	3,81–4,74
D × IZ	brak		negatywna przed	64	3,30	1,77	2,85–3,74
D × IZ	brak		negatywna po	55	4,02	1,94	3,49–4,54
D × IZ	obecna		brak	58	6,52	1,69	6,07–6,96
D × IZ	obecna		negatywna przed	56	6,71	1,66	6,27–7,16
D × IZ	obecna		negatywna po	58	6,16	1,71	5,70–6,61
Z × D × IZ	niskie	brak	brak	28	4,79	1,50	4,20–5,37
Z × D × IZ	niskie	brak	negatywna przed	32	4,09	1,67	3,49–4,70
Z × D × IZ	niskie	brak	negatywna po	27	4,85	2,07	4,03–5,67
Z × D × IZ	niskie	obecna	brak	31	6,10	1,70	5,47–6,72
Z × D × IZ	niskie	obecna	negatywna przed	29	6,97	1,59	6,36–7,57
Z × D × IZ	niskie	obecna	negatywna po	28	5,86	1,56	5,25–6,46
Z × D × IZ	wysokie	brak	brak	30	3,80	1,88	3,10–4,50
Z × D × IZ	wysokie	brak	negatywna przed	32	2,50	1,50	1,96–3,04
Z × D × IZ	wysokie	brak	negatywna po	28	3,21	1,42	2,66–3,77
Z × D × IZ	wysokie	obecna	brak	27	7,00	1,57	6,38–7,62
Z × D × IZ	wysokie	obecna	negatywna przed	27	6,44	1,72	5,77–7,12
Z × D × IZ	wysokie	obecna	negatywna po	30	6,43	1,83	5,75–7,12

Legenda:

D – dezinformacja, Z – zaangażowanie, IZ – informacja zwrotna

⁶ Wszystkie tabele i wykresy w opracowaniu własnym autorki.

Wyniki eksperymentu I w odniesieniu do weryfikowanych hipotez⁷:

1. Wystąpi efekt dezinformacji: liczba odpowiedzi zgodnych z dezinformacją będzie większa u osób, którym podano dezinformację, w porównaniu z osobami, którym nie podano dezinformacji:
potwierdzona: $F_{[1,337]} = 207,70; p < 0,001; \eta^2 = 0,34$
2. Zaangażowanie spowoduje wzrost koncentracji na materiale oryginalnym, co przejawia się:
 - a. w grupie dezinformowanej: mniejszą liczbą odpowiedzi zgodnych z dezinformacją w grupie wysoko zaangażowanej niż w grupie nisko zaangażowanej:
niepotwierdzona: $F_{[1,337]} = 1,56; p = 0,213; \eta^2 < 0,01$
 - b. w grupie niedezinformowanej: mniejszą liczbą odpowiedzi zgodnych z dezinformacją w grupie wysoko zaangażowanej niż w grupie nisko zaangażowanej:
potwierdzona: $F_{[1,337]} = 30,96; p < 0,001; \eta^2 = 0,08$
3. Wzbudzenie dysonansu poznawczego przed podaniem materiału następczego spowoduje wzrost koncentracji na materiale następczym, co przejawia się:
 - a. w grupie dezinformowanej: większą liczbą odpowiedzi zgodnych z dezinformacją w podgrupie z dysonansem poznawczym w porównaniu z podgrupą bez dysonansu poznawczego:
niepotwierdzona: $F_{[1,337]} = 0,25; p = 0,619; \eta^2 < 0,01$
 - b. w grupie niedezinformowanej: mniejszą liczbą odpowiedzi zgodnych z dezinformacją w podgrupie z dysonansem poznawczym w porównaniu z podgrupą bez dysonansu poznawczego:
potwierdzona: $F_{[1,337]} = 10,73; p = 0,001; \eta^2 = 0,03$
4. Wzbudzenie dysonansu poznawczego po podaniu materiału następczego spowoduje wzrost motywacji do uzyskania dobrych wyników w teście końcowym, lecz ponieważ ten wzrost motywacji nastąpi już po fazie kodowania, nie pojawią się różnice między grupami, w których wzbudzano dysonans poznawczy i nie wzbudzano go (ani w grupie dezinformowanej, ani niedezinformowanej):
potwierdzona dla grupy dezinformowanej: $F_{[1,337]} = 1,67; p = 0,197; \eta^2 = 0,01$
potwierdzona dla grupy niedezinformowanej: $F_{[1,337]} = 0,67; p = 0,411; \eta^2 < 0,01$

8.3.2. Analizy eksploracyjne

Obliczenia rozpoczęto od przeprowadzenia trzyczynnikowej analizy wariancji (ANOVA). Jej szczegółowe wyniki w odniesieniu do wyników nieistotnych sta-

⁷ W poszczególnych analizach liczebność osób badanych była nieco mniejsza od podanej w opisie próby badawczej, ze względu na braki danych w pewnych testach. Każdorazowo odnotowano to w postaci stopni swobody dla każdej analizy.

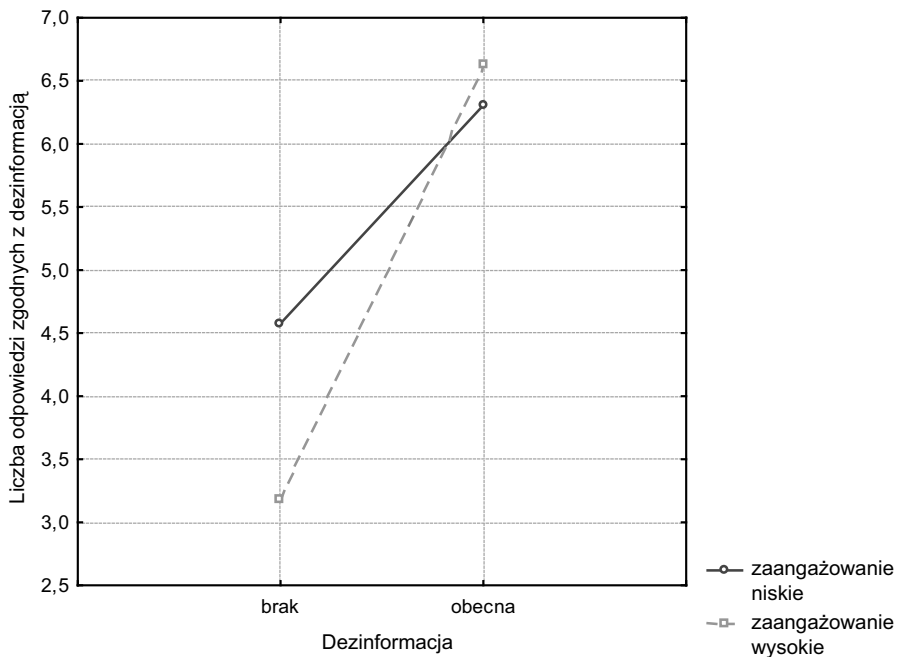
tystycznie zaprezentowano w tabeli 2. Omówiono tylko efekty nieprzedstawione w części weryfikacyjnej.

Wykazano istotny efekt główny wpływu zaangażowania – osoby wysoko zaangażowane w prezentowany problem okazały się mniej podatne na efekt dezinformacji niż osoby zaangażowane nisko ($F_{[1,337]} = 9,12$; $p = 0,003$; $\eta^2 = 0,03$). Stwierdzono również istotną statystycznie interakcję pomiędzy zaangażowaniem i dezinformacją ($F_{[1,337]} = 23,00$; $p < 0,001$; $\eta^2 = 0,06$), zobrazowaną na wykresie 1.

Tabela 2

Wyniki analizy wariancji dla liczby odpowiedzi zgodnych z dezinformacją w eksperymencie I

	$F_{[2,337]}$	p	η^2
Efekt główny			
Dysonans poznawczy	2,03	0,133	0,01
Interakcja			
Zaangażowanie × dysonans poznawczy	2,70	0,069	0,02
Zaangażowanie × dezinformacja × dysonans poznawczy	0,90	0,408	0,01

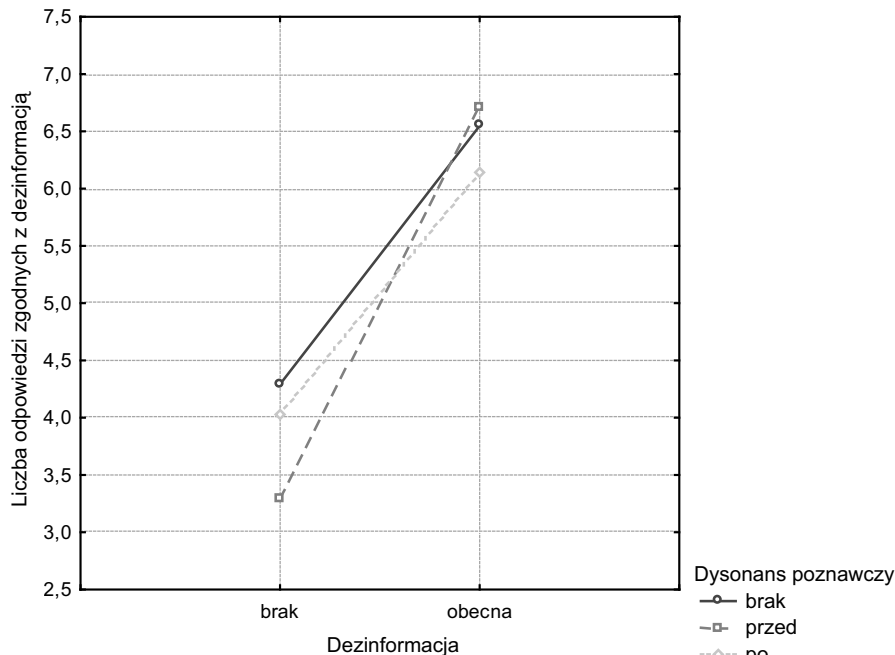


Wykres 1. Interakcja zaangażowania i dezinformacji w eksperymencie I

Analiza efektów prostych wykazała, że w ramach zaangażowania wysokiego istotnie więcej odpowiedzi zgodnych z dezinformacją odnotowano w grupie osób dezinformowanych w porównaniu z grupą osób niedezinformowanych ($F_{[1,337]} = 183,92$; $p < 0,001$; $\eta^2 = 0,35$). Analogiczną różnicę zaobserwowano w warunku niskiego zaangażowania ($F_{[1,337]} = 46,37$; $p < 0,001$; $\eta^2 = 0,12$). Średnia liczba odpowiedzi zgodnych z dezinformacją w grupach dezinformowanych była porównywalna w warunku wysokiego i niskiego zaangażowania ($F_{[1,337]} = 1,56$; $p = 0,213$; $\eta^2 < 0,01$). W warunkach niedezinformowanych stwierdzono natomiast istotnie wyższą poprawność odpowiedzi w teście pamięci (czyli mniej odpowiedzi zgodnych z dezinformacją) w grupie osób wysoko zaangażowanych w problem ($F_{[1,337]} = 30,96$; $p < 0,001$; $\eta^2 = 0,08$).

Istotna statystycznie okazała się również interakcja dezinformacji oraz dysonansu poznawczego ($F_{[2,337]} = 5,27$; $p = 0,006$; $\eta^2 = 0,03$; por. wykres 2).

Analizę efektów prostych rozpoczęto od sprawdzenia różnic pomiędzy poszczególnymi poziomami dysonansu poznawczego w grupie niedezinformowanej. Stwierdzono, że osoby, u których nie indukowano stanu dysonansu poznawczego, różniły się pod względem poziomu wykonania testu pamięci od osób, u których dysonans poznawczy indukowano przed fazą podania materiału następczego – uczestnicy z pierwszej grupy udzielili więcej prawidłowych odpowiedzi ($F_{[1,337]} = 10,73$; $p < 0,001$; $\eta^2 = 0,03$). Nie odnotowano jednak różnic między grupą bez dysonansu



Wykres 2. Interakcja dezinformacji i dysonansu poznawczego w eksperymencie I

poznawczego i grupą z dysonansem indukowanym po fazie kodowania materiału następczego ($F_{[1,337]} = 0,67$; $p = 0,411$; $\eta^2 < 0,01$). Uczestnicy, u których dysonans poznawczy indukowano przed fazą kodowania, istotnie rzadziej niż uczestnicy, u których dysonans poznawczy indukowano po fazie kodowania, odpowiadali na pytania w teście pamięci zgodnie z dezinformacją ($F_{[1,337]} = 5,70$; $p = 0,018$; $\eta^2 = 0,02$).

Analogiczne analizy przeprowadzono dla osób dezinformowanych. Nie zaobserwowano, aby fakt wzbudzenia dysonansu poznawczego czy przed fazą kodowania dezinformacji ($F_{[1,337]} = 0,25$; $p = 0,619$; $\eta^2 < 0,01$), czy po niej ($F_{[1,337]} = 1,67$; $p = 0,197$; $\eta^2 < 0,01$) wpływał na liczbę odpowiedzi zgodnych z dezinformacją. W przeciwieństwie do osób z grup dezinformowanych nie wykazano istotnych różnic w licznie odpowiedzi zgodnych z dezinformacją pomiędzy osobami, u których dysonans poznawczy indukowano przed i po fazie kodowania informacji ($F_{[1,337]} = 3,17$; $p = 0,076$; $\eta^2 = 0,01$).

Stwierdzono także, iż osoby dezinformowane wypadają w teście pamięci istotnie gorzej niż osoby niedezinformowane w każdej grupie wyodrębnionej ze względu na poziom dysonansu poznawczego (brak dysonansu poznawczego: $F_{[1,337]} = 52,32$; $p < 0,001$; $\eta^2 = 0,13$; dla dysonansu poznawczego indukowanego przed: $F_{[1,337]} = 123,30$; $p < 0,001$; $\eta^2 = 0,27$; dla dysonansu poznawczego indukowanego po: $F_{[1,337]} = 44,76$; $p < 0,001$; $\eta^2 = 0,12$).

8.4. Dyskusja wyników

8.4.1. Dyskusja dotycząca części weryfikacyjnej

Zgodnie z założeniami podanie osobom badanym materiału następczego zawierającego dezinformację spowodowało spadek poprawności odpowiedzi w teście pamięci. Potwierdzono zatem hipotezę pierwszą. Tym samym uzyskano replikację efektu dezinformacji, co jest zgodne z całą literaturą przedmiotu.

W eksperymencie I nie potwierdzono pierwszej części hipotezy drugiej, mówiącej o mniejszej liczbie odpowiedzi zgodnych z dezinformacją w teście pamięci u dezinformowanych osób wysoko zaangażowanych w problem w porównaniu z osobami dezinformowanymi nisko zaangażowanymi. Wydaje się, iż wynik ten nie stoi jednak w sprzeczności z szeregiem doniesień świadczących o tym, że osobiste zaangażowanie w sprawę facylituje przebieg procesów poznawczych jednostki (np. Eagly i in., 2001; Greenwald, 1981; Petty, Cacioppo i Goldman, 1981; Rogers i in., 1977). Oczekiwano, że osoby wysoko zaangażowane w sprawę, jako bardziej zainteresowane treścią materiału oryginalnego niż osoby zaangażowane nisko, w większym stopniu będą się koncentrować na jego odbiorze, przez co więcej informacji powinno ulec zakodowaniu. Analogiczny mechanizm mógł jednak zachodzić także w odniesieniu do materiału następczego. Osoby wysoko zaangażowane w prezentowany problem mogły więc zapamiętać więcej dezinformacji niż osoby zaangażowane nisko, przez co prawdopodobieństwo, że w teście pamięci będą się kierowały właśnie dezinformacją, wzrastało. Istnieje też możliwość, że osoby te powinny, w sytuacji zapamię-

tania informacji z materiału oryginalnego oraz – niezgodnych z nimi – informacji z materiału następczego, wykryć między nimi rozbieżności i przez to opierać się dezinformacji (por. Tousignant i in., 1986). Jednak na podjęcie decyzji u osoby świadomej rozbieżności pomiędzy materiałem oryginalnym a następczym zdaje się wpływać wiele zmiennych o charakterze indywidualnych cech podmiotu, nie można więc założyć, że wszystkie osoby, które wykryły niezgodności w teście, zawierzą swoim wspomnieniom odnośnie do treści materiału oryginalnego. Przeciwnie, możliwe, że zaufają informacjom świeższym, czyli tym przeczytanym w materiale następczym. Należy w tym miejscu przytoczyć także wyniki badań Blanka (1998), który stwierdził, że w 40% przypadków, w których badani byli świadomi rozbieżności między treściami poszczególnych materiałów, odpowiedzi były zgodne z dezinformacją. Ogólnie mówiąc, w grupie osób poddanych działaniu dezinformacji wysokie zaangażowanie mogło powodować dwa procesy działające przeciwstawnie: polepszać pamięć materiału oryginalnego, i tym samym zmniejszać podatność na dezinformację go dotyczące, oraz polepszać pamięć materiału następczego, zwiększając tym samym skuteczność dezinformacji. Łączny wynik mógł być taki, jak zaobserwowano – w grupie dezinformowanej brak istotnych statystycznie różnic między osobami wysoko i nisko zaangażowanymi w sprawę.

Z powyższymi rozważaniami zgodny jest fakt, że potwierdzenie uzyskała druga część hipotezy drugiej, mówiąca, że w grupie niepoddanej działaniu dezinformacji osoby wysoko zaangażowane będą miały lepsze wyniki niż osoby nisko zaangażowane. Potwierdza to założenie, że osoby wysoko zaangażowane lepiej zapamiętały informację oryginalną, ale jest też możliwe, że lepiej zapamiętały one także materiał następczy, który w grupie niedezinformowanej zawierał w odniesieniu do pytań krytycznych informacje poprawne.

W opisywanym badaniu uzyskano częściowe potwierdzenie hipotez dotyczących dysonansu poznawczego. Mówiły one, że w grupie dezinformowanej dysonans poznawczy zaindukowany przed ekspozycją materiału następczego spowoduje wzrost koncentracji na nim, a w konsekwencji – wzrost liczby odpowiedzi zgodnych z dezinformacją. W grupie niedezinformowanej oczekiwano, że dysonans poznawczy zmniejszy liczbę odpowiedzi zgodnych z dezinformacją, również wskutek koncentracji na materiale następczym, który w tej grupie zawierał informacje poprawne. W wynikach eksperymentu I potwierdzenie znalazła jedynie hipoteza dotycząca osób niedezinformowanych. Możliwe jest zatem, iż w tej grupie chęć redukcji zaindukowanego dysonansu poznawczego rzeczywiście wiązała się ze zwiększeniem zaangażowania w odbiór materiału następczego. W przypadku, kiedy zawierał on informacje zgodne z treścią materiału oryginalnego, jak to miało miejsce w grupie niedezinformowanej, intensywna koncentracja na opisie nagrania mogła wzmacniać już istniejące ślady pamięciowe informacji oryginalnych lub też tworzyć nowe, w sytuacji, kiedy podmiot danej informacji nie zapamiętał. Konsekwencją tego mógł być wzrost poprawności odpowiedzi w teście pamięci materiału oryginalnego.

Powodzenie manipulacji dysonansem poznawczym w odniesieniu do kodowania materiału następczego niezawierającego dezinformacji może świadczyć na korzyść tezy Baumeistera i in. (1993), że podmiot niechętnie rezygnuje z realizacji aktywno-

ści skierowanej na cel związany z jego poczuciem własnej wartości. Zaangażowanie w aktywność następującą po indukcji dysonansu poznawczego mogło służyć „odbudowaniu” – naruszonej negatywną informacją zwrotną – samooceny.

Brak analogicznego efektu w grupie dezinformowanej można tłumaczyć tym, że nawet jeśli manipulacja dysonansem poznawczym spełniła zakładaną rolę, to znaczy, spowodowała wzrost motywacji do koncentracji na materiale następczym i w konsekwencji lepsze zauważanie oraz zapamiętywanie dezinformacji, to jednocześnie mogło dojść do wzrostu motywacji do szczególnie starannego przypominania sobie informacji oryginalnej podczas testu końcowego. Jeśli tak było, to efekty dysonansu poznawczego mogły się nawzajem znosić: z jednej strony mógł on powodować lepsze zapamiętywanie dezinformacji, a tym samym tendencję do udzielania większej liczby odpowiedzi zgodnych z dezinformacją w teście końcowym, ale z drugiej – lepszą pamięć oryginału w momencie testu końcowego, co z kolei zmniejszałoby tendencję do ulegania dezinformacji. Możliwe jest też, że koncentracja na materiale następczym zaowocowała lepszym wykrywaniem rozbieżności między materiałem oryginalnym i następczym, co zmniejsza efekt dezinformacji (Tousignant i in., 1986).

Zgodnie z oczekiwaniami nie zaobserwowano, aby fakt zagrożenia Ja osób dezinformowanych różnicował liczbę odpowiedzi zgodnych z dezinformacją w przypadku indukcji dysonansu poznawczego po fazie kodowania materiału następczego. Możliwe jest więc, iż motywacja do uzyskania w teście pamięci dobrego wyniku rzeczywiście zrównoważyła wynikającą z tego samego mechanizmu tendencję do przypominania sobie informacji z materiału następczego (jako świeższego i bardziej dostępnego niż materiał oryginalny) i przez to wynik w teście pamięci nie uległ zmianie względem wyniku grupy bez dysonansu poznawczego. Interesujące byłoby uzyskanie wyniku świadczącego o tym, że osoby, których Ja uległo zagrożeniu, uzyskują istotnie niższą liczbę odpowiedzi zgodnych z dezinformacją w porównaniu z osobami z niezagrażonym Ja. Wynik taki oznaczałby, iż nawet zmotywowanie osób *po* odbiorze potencjalnych dezinformacji może korzystnie wpływać na trafność składanego przez nie raportu pamięciowego. Rzecz jasna, nie można przesądzać, że tak być nie może, na podstawie jednego nieistotnego statystycznie wyniku. Uzyskane rezultaty badania pierwszego w odniesieniu do indukowania stanu zagrożenia Ja ukierunkowanego na fazę wydobywania informacji z pamięci stawiają jednak pod znakiem zapytania możliwości modyfikowania treści zeznań świadka osobiście zaangażowanego w sprawę już po odbiorze informacji mylących.

Nie stwierdzono także, aby fakt indukcji dysonansu poznawczego po fazie kodowania materiału następczego niezawierającego dezinformacji wpływał na poprawność odpowiedzi osób badanych. Niestwierdzenie takiego efektu może sugerować, że indukowanie stanu zagrożenia Ja na etapie wydobywania informacji z pamięci, a nie na etapie ich kodowania, jest zbyt późne, by znacząco zmieniać kształt odpowiedzi. Oczywiście, interpretacje wyników nieistotnych statystycznie muszą być czynione ostrożnie, ponieważ brak istotności nie przesądza o braku efektu.

Warto przy tej okazji zauważyć pewną spójność tych wyników z rezultatami uzyskiwanymi zwykle w badaniach nad wpływem ostrzeżenia na efekt dezinformacji. Ostrzeżenie podane przed prezentacją materiału następczego wpływa na proces ko-

dowania informacji (np. Greene i in., 1982; Westerberg i Marsolek, 2006) i pozwala jednostce niejako „przygotować się” na konfrontację z potencjalnie „zagrożającą” informacją oraz nastawia ją na detekcję owej rozbieżności (por. np. Echtherhoff i in., 2005). Dlatego też ostrzeżenie podane świadkowi przed próbą wprowadzenia go w błąd wydaje się znacznie bardziej skuteczne niż ostrzeżenie podane *post factum* (Westerberg i Marsolek, 2006), choć jest ono zdecydowanie mniej trafne ekologicznie (Echtherhoff, Groll i Hirst, 2007).

8.4.2. Dyskusja dotycząca części eksploracyjnej⁸

Zaobserwowano istotny efekt główny zaangażowania – osoby, które były zaangażowane wysoko, uzyskiwały lepsze wyniki w teście pamięci niż osoby zaangażowane nisko. Możliwe, iż efekt ten wynika – jak już wspomniano – z większego zainteresowania osób wysoko zaangażowanych treścią nagrania oraz jego opisu. Wzrost zaangażowania mógł spowodować zakodowanie większej, w porównaniu z grupą zaangażowaną nisko, ilości informacji. To natomiast skutkowało wzrostem prawdopodobieństwa wykrycia rozbieżności pomiędzy materiałem oryginalnym a następczym, dzięki czemu liczba odpowiedzi zgodnych z dezinformacją była w grupie wysoko zaangażowanej niższa (por. Tousignant i in., 1986). Ponadto w przypadku grup niedezinformowanych oba materiały (oryginalny oraz następczy) były spójne, mogło więc dojść do utrwalenia śladów pamięciowych informacji poprawnej. Jednak pamiętać trzeba, że analizowanie wpływu zaangażowania na efekt dezinformacji bez podziału na grupy dezinformowaną i niedezinformowaną nie jest zbyt konkluzywne.

Układ średnich w interakcji dezinformacji i zaangażowania okazał się zgodny z takim, którego można było w przypadku wspomnianej interakcji oczekiwać. Zarówno wysoko, jak i nisko zaangażowani uczestnicy eksperymentu I udzielali więcej odpowiedzi zgodnych z dezinformacją w warunkach obecnej dezinformacji w porównaniu z warunkiem bez dezinformacji. Ponadto stwierdzono, że – w przypadku grup niedezinformowanych – więcej odpowiedzi zgodnych z dezinformacją udzieliły osoby nisko zaangażowane. Wynik ten można tłumaczyć większym zainteresowaniem osób wysoko zaangażowanych odbiorem treści nagrania i lepszym jego zapamiętaniem, a co za tym idzie – niższą podatnością na efekt dezinformacji (por. Loftus, 1979). Brak różnic między poziomem wykonania testu pamięci pomiędzy dezinformowanymi uczestnikami wysoko i nisko zaangażowanymi można tłumaczyć tym, że osoby wysoko zaangażowane – pomimo lepszej niż osoby nisko zaangażowane pamięci materiału oryginalnego – mogły też dobrze zapamiętać informacje następcze i nimi się kierować, udzielając odpowiedzi na pytania w teście pamięci.

Drugą istotną statystycznie interakcją okazała się interakcja dezinformacji i dysonansu poznawczego. Podobnie jak w przypadku poprzedniej interakcji, także i w tej analizie na każdym poziomie czynnika dysonans poznawczy osoby dezinformowane

⁸ W związku z bardzo dużą ilością uzyskanych wyników, w dyskusji dotyczącej części eksploracyjnej autorka ograniczyła się do omówienia wyników istotnych statystycznie. Powstrzymano się także od komentowania wyników „intuicyjnie” zrozumiałych (np. większej liczby odpowiedzi zgodnych z dezinformacją w grupie dezinformowanej w porównaniu z grupą niedezinformowaną).

wypadały w teście pamięci gorzej niż osoby niedezinformowane. Odnotowano również, iż niedezinformowane osoby, u których dysonans poznawczy zaindukowano przed fazą kodowania materiału następczego, odpowiadały na pytania poprawniej niż niedezinformowane osoby, u których dysonans wywoływano dopiero przed fazą odpamiętywania informacji w teście pamięci. Wynik ten jest zgodny z kierunkiem stawianych w eksperymencie I hipotez.

Poza wspomnianymi wyżej efektami jedyną istotną różnicę odnotowano w ramach grupy niedezinformowanej – pomiędzy uczestnikami, w których nie wzbudzano stanu dysonansu poznawczego, a z uczestnikami, u których dysonans poznawczy indukowano przed fazą podania materiału następczego. Istotnie lepsze wyniki osiągnęły osoby z drugiej grupy. Wydaje się, że zgodnie z postulowanym w hipotezach mechanizmem chęci obrony zagrożonego dysonansem poznawczym obrazu Ja uczestnicy ci zaangażowali się w odbiór materiału następczego. W grupie niedezinformowanej zawierał on informacje poprawnie powtórzone z materiału następczego, toteż mogły one ulec utrwaleniu i stanowić podstawę odpowiedzi w etapie testowania pamięci. Dzięki temu poprawność w teście u wspomnianych uczestników była wyższa niż u uczestników, u których Ja nie uległo zagrożeniu.

Streszczenie najważniejszych wyników eksperymentu I:

- 1) Manipulacja dezinformacją okazała się skuteczna.
- 2) Wzbudzenie u osób badanych stanu dysonansu poznawczego poprzedzającego fazę kodowania materiału następczego powodowało wzrost liczby odpowiedzi poprawnych w grupie niedezinformowanej. W grupie dezinformowanej nie stwierdzono wpływu dysonansu poznawczego na wyniki osób badanych.
- 3) Nie odnotowano istotnych efektów dysonansu poznawczego w przypadku wzbudzania go po fazie kodowania, a przed fazą odpamiętywania informacji.

Rozdział 9

EKSPERYMENT II

W eksperymencie II weryfikowano, podobnie jak w eksperymencie I, hipotezy dotyczące pojawienia się efektu dezinformacji oraz te związane z negatywną informacją zwrotną. Oprócz tego, dołączono hipotezy dotyczące autoafirmacji i samooceny.

Szczegółowo mówiąc, w eksperymencie II weryfikacji poddano następujące hipotezy:

1. Wystąpi efekt dezinformacji: liczba odpowiedzi zgodnych z dezinformacją będzie większa u osób, którym podano dezinformację, w porównaniu z osobami, którym nie podano dezinformacji.
2. Wzbudzenie dysonansu poznawczego przed podaniem materiału następczego¹ w grupach bez autoafirmacji spowoduje wzrost koncentracji na materiale następczym, co przejawia się:
 - a. w grupie dezinformowanej: większą liczbą odpowiedzi zgodnych z dezinformacją w podgrupie z dysonansem poznawczym w porównaniu z podgrupą bez dysonansu poznawczego,
 - b. w grupie niedezinformowanej: mniejszą liczbą odpowiedzi zgodnych z dezinformacją w podgrupie z dysonansem poznawczym w porównaniu z podgrupą bez dysonansu poznawczego.
3. Osoby, które otrzymały możliwość zredukowania dysonansu poznawczego poprzez autoafirmację, będą w porównaniu z osobami, które nie otrzymały tej możliwości, mniej zmotywowane do zaangażowania się we właściwe zadanie pamięciowe, a tym samym – mniej skoncentrowane na materiale następczym, co przejawia się:
 - a. w grupie dezinformowanej, z dysonansem poznawczym: mniejszą liczbą odpowiedzi zgodnych z dezinformacją w podgrupie z autoafirmacją niż w podgrupie bez autoafirmacji,
 - b. w grupie niedezinformowanej, z dysonansem poznawczym: większą liczbą odpowiedzi zgodnych z dezinformacją w podgrupie z autoafirmacją niż w podgrupie bez autoafirmacji.
4. Możliwość zredukowania dysonansu poznawczego przez dokonanie autoafirmacji będzie efektywniej wykorzystana przez osoby charakteryzujące się wysoką samooceną w porównaniu z osobami z niską samooceną, co przejawia się:

¹ W tym eksperymencie, podobnie jak w kolejnych, dysonans poznawczy wzbudzano przed ekspozycją materiału następczego.

- a. w przypadku osób dezinformowanych (w grupie ze wzbudzonym dysonansem poznawczym): większą różnicą między grupami z autoafirmacją i bez autoafirmacji w podgrupie z wysoką samoocena niż w podgrupie z niską samoocena. Grupa z autoafirmacją powinna mieć mniej odpowiedzi zgodnych z dezinformacją niż grupa bez autoafirmacji, lecz różnica między tymi grupami powinna być większa w podgrupie z wysoką samoocena;
 - b. w przypadku osób niedezinformowanych (w grupie ze wzbudzonym dysonansem poznawczym): większą różnicą między grupami z autoafirmacją i bez autoafirmacji w podgrupie z wysoką samoocena niż w podgrupie z niską samoocena. Grupa z autoafirmacją powinna mieć więcej odpowiedzi zgodnych z dezinformacją niż grupa bez autoafirmacji, lecz różnica między tymi grupami powinna być większa w podgrupie z wysoką samoocena. O potwierdzeniu się hipotez 4a i 4b świadczyć będzie istotna statystycznie interakcja między czynnikami autoafirmacji i samooceny połączona z oczekiwanym układem wyników.
5. Autoafirmacja spowoduje wzrost odporności na dezinformację (wskutek wzrostu tendencji do posługiwania się w teście pamięci własnymi wspomnieniami), co w grupie dezinformowanej bez negatywnej informacji zwrotnej przejawia się mniejszą liczbą odpowiedzi zgodnych z dezinformacją w podgrupie z autoafirmacją w porównaniu z podgrupą bez autoafirmacji.

9.1. Metoda

9.1.1. Osoby badane

W badaniu wzięło udział 276 uczniów liceów ogólnokształcących (174 kobiety, 89 mężczyzn; 13 osób nie wpisało swojej płci). Średnia wieku wyniosła 17,12 ($SD = 0,32$).

9.1.2. Materiały i procedura

Badanie oparto na planie eksperymentalnym: $2 \times 2 \times 2 \times 2$ (dezinformacja/brak dezinformacji \times dysonans poznawczy przed/brak dysonansu poznawczego \times autoafirmacja/brak autoafirmacji \times samoocena: wysoka/niska).

Eksperyment II przeprowadzono według takiej samej procedury oraz z użyciem tych samych materiałów jak w eksperymencie I, z tą różnicą, że w eksperymencie II ograniczono manipulację zaangażowaniem jedynie do zastosowania zaangażowania wysokiego oraz bezpośrednio po wzbudzeniu dysonansu poznawczego wprowadzono manipulację autoafirmacją. Ponadto w badaniu tym zastosowano takie same materiały jak w eksperymencie I, poszerzone o Skalę Samooceny SLCS-RV (*Self-Liking and Self-Competence Scale*) Tatarodiego i Swanna (2001) (tłumaczenie własne autorki) oraz ocenę własnych zdolności pamięciowych.

W warunkach, w których osoby badane otrzymały możliwość dokonania autoafirmacji, uczestnicy otrzymali polecenie wypisania na kartce najważniejszych – ich zdaniem – sukcesów, jakie odnieśli w życiu. Uczestnicy z grupy odniesienia zostali poproszeni o opisanie na kartce drogi, jaką przebyli, idąc lub jadąc do szkoły. Manipulacja autoafirmacją miała miejsce bezpośrednio po manipulacji negatywną informacją zwrotną. Dysonans poznawczy indukowano przed ekspozycją materiału następczego.

9.2. Opis wyników

W pierwszej kolejności przeprowadzono analizy rzetelności skali samooceny użytej w eksperymentach II i III oraz zaprezentowano wyniki confirmacyjnej analizy czynnikowej tego narzędzia. Następnie przedstawiono analizy weryfikujące postawione hipotezy badawcze, a na końcu analizy eksplorujące wszystkie możliwe efekty główne i interakcje między czynnikami.

9.2.1. Analizy dotyczące skali samooceny użytej w eksperymentach II i III

W związku z tym, że nie istnieje oficjalne polskie tłumaczenie skali opracowanej przez Tafarodiego i Swanna (2001) (*Self-Liking and Self-Competence Scale – Revised Version*), obliczono rzetelność narzędzia oraz sprawdzono jego strukturę czynnikową. Analiza rzetelności międzypołówkowej wykonana dla całej skali wykazała rzetelność na poziomie 0,76 (wskaźnik rzetelności połówkowej Guttmana: 0,76). Alfa Cronbacha wyniosła 0,71. Wartości te można uznać za nie najwyższe wprawdzie, ale akceptowalne.

Przeprowadzono również analizy rzetelności dla dwu podskal kwestionariusza. Alfa Cronbacha dla podskali *Self-Liking* wyniosła zaledwie 0,47. Rzetelność połówkowa osiągnęła wartość 0,56 (rzetelność połówkowa Guttmana: 0,56). Alfa Cronbacha dla podskali *Self-Competence* wyniosła 0,53, rzetelność połówkowa – 0,70 (rzetelność połówkowa Guttmana: 0,70). Dla obu podskal wyniki uzyskane przez twórców narzędzia były wyższe: alfa Cronbacha dla skali *Self-Liking* wyniosła 0,83, natomiast dla skali *Self-Competence* – 0,90 (Tafarodi i Swann, 2001). Ponieważ rzetelność podskal okazała się, jak widać, absolutnie niesatysfakcjonująca, w dalszych analizach dotyczących tej skali używano tylko wyniku ogólnego.

Drugim powodem, dla którego zdecydowano się używać tylko wyniku ogólnego, były wyniki confirmacyjnej analizy czynnikowej, przedstawione w tabeli 3. Założono dwuczynnikowy model z czynnikami skorelowanymi.

Tabela 3

Wyniki konfirmacyjnej analizy czynnikowej dla polskiej wersji językowej skali *SLCS-RV*

Wskaźnik	Wartość
χ^2 (<i>df</i>) dla największej wiarygodności	738,43 (103)
<i>p</i>	< 0,001
GFI Joreskoga	0,697
AGFI Joreskoga	0,600
NFI Bentlera–Bonetta	0,389
NNFI Bentlera–Bonetta	0,320

Jak widać w powyższej tabeli, żaden z obliczonych wskaźników dobroci dopasowania nie wskazywał na dobre dopasowanie modelu. Tym samym należy założyć, że postulowane istnienie dwóch czynników nie znalazło potwierdzenia empirycznego.

9.2.2. Weryfikacja hipotez badawczych

Analizy rozpoczęto od wykonania statystyk opisowych dla średniej liczby odpowiedzi zgodnych z dezinformacją w teście końcowym. Dokładne dane przedstawia tabela 4.

Tabela 4

Średnia liczba odpowiedzi zgodnych z dezinformacją w poszczególnych warunkach eksperymentalnych w eksperymencie II

Czynnik lub interakcja	Poziomy czynników				N	Liczba odpowiedzi zgodnych z dezinformacją		
	D	IZ	A	S		Średnie	Odch.st.	95% PU
D	brak				116	4,47	1,96	4,10–4,83
D	obecna				127	6,26	2,22	5,87–6,65
IZ		brak			112	5,38	2,11	4,99–5,78
IZ		negatywna			131	5,42	2,42	5,00–5,84
A			brak		120	5,56	2,30	5,14–5,97
A			obecna		123	5,25	2,26	4,85–5,65
S				niska	105	5,42	2,16	5,00–5,84
S				wysoka	138	5,39	2,38	4,99–5,79
D × IZ	brak	brak			56	5,05	1,90	4,54–5,56
D × IZ	brak	negatywna			60	3,92	1,87	3,43–4,40
D × IZ	obecna	brak			56	5,71	2,28	5,10–6,32
D × IZ	obecna	negatywna			71	6,69	2,09	6,20–7,18
D × A	brak		brak		56	4,36	1,99	3,83–4,89
D × A	brak		obecna		60	4,57	1,95	4,06–5,07
D × A	obecna		brak		64	6,61	2,04	6,10–7,12

Czynnik lub interakcja	Poziomy czynników				N	Liczba odpowiedzi zgodnych z dezinformacją		
	D	IZ	A	S		Średnie	Odch.st.	95% PU
D × A	obecna		obecna		63	5,90	2,35	5,31–6,50
IZ × A		brak	brak		49	5,39	2,10	4,78–5,99
IZ × A		brak	obecna		63	5,38	2,14	4,84–5,92
IZ × A		negatywna	brak		71	5,68	2,44	5,10–6,25
IZ × A		negatywna	obecna		60	5,12	2,38	4,50–5,73
D × S	brak			niska	46	4,72	1,82	4,18–5,26
D × S	brak			wysoka	70	4,30	2,05	3,81–4,79
D × S	obecna			niska	59	5,97	2,26	5,38–6,55
D × S	obecna			wysoka	68	6,51	2,17	5,99–7,04
IZ × S		brak		niska	55	5,16	2,00	4,62–5,70
IZ × S		brak		wysoka	57	5,60	2,22	5,01–6,19
IZ × S		negatywna		niska	50	5,70	2,31	5,04–6,36
IZ × S		negatywna		wysoka	81	5,25	2,48	4,70–5,80
A × S			brak	niska	50	5,54	2,18	4,92–6,16
A × S			brak	wysoka	70	5,57	2,41	5,00–6,14
A × S			obecna	niska	55	5,31	2,16	4,73–5,89
A × S			obecna	wysoka	68	5,21	2,35	4,64–5,77
D × IZ × A	brak	brak	brak		24	4,92	2,04	4,05–5,78
D × IZ × A	brak	brak	obecna		32	5,16	1,82	4,50–5,81
D × IZ × A	brak	negatywna	brak		32	3,94	1,87	3,26–4,61
D × IZ × A	brak	negatywna	obecna		28	3,89	1,91	3,15–4,63
D × IZ × A	obecna	brak	brak		25	5,84	2,10	4,98–6,70
D × IZ × A	obecna	brak	obecna		31	5,61	2,45	4,72–6,51
D × IZ × A	obecna	negatywna	brak		39	7,10	1,87	6,49–7,71
D × IZ × A	obecna	negatywna	obecna		32	6,19	2,25	5,38–7,00
D × IZ × S	brak	brak		niska	26	5,12	1,58	4,48–5,75
D × IZ × S	brak	brak		wysoka	30	5,00	2,17	4,19–5,81
D × IZ × S	brak	negatywna		niska	20	4,20	2,02	3,26–5,14
D × IZ × S	brak	negatywna		wysoka	40	3,77	1,80	3,20–4,35
D × IZ × S	obecna	brak		niska	29	5,21	2,34	4,32–6,10
D × IZ × S	obecna	brak		wysoka	27	6,26	2,12	5,42–7,10
D × IZ × S	obecna	negatywna		niska	30	6,70	1,95	5,97–7,43
D × IZ × S	obecna	negatywna		wysoka	41	6,68	2,21	5,99–7,38
D × A × S	brak		brak	niska	20	4,55	1,70	3,75–5,35
D × A × S	brak		brak	wysoka	36	4,25	2,14	3,52–4,98
D × A × S	brak		obecna	niska	26	4,85	1,93	4,07–5,63
D × A × S	brak		obecna	wysoka	34	4,35	1,97	3,67–5,04
D × A × S	obecna		brak	niska	30	6,20	2,23	5,37–7,03
D × A × S	obecna		brak	wysoka	34	6,97	1,82	6,34–7,60
D × A × S	obecna		obecna	niska	29	5,72	2,30	4,85–6,60

Czynnik lub interakcja	Poziomy czynników				N	Liczba odpowiedzi zgodnych z dezinformacją		
	D	IZ	A	S		Średnie	Odch.st.	95% PU
D × A × S	obecna		obecna	wysoka	34	6,06	2,41	5,22–6,90
IZ × A × S		brak	brak	niska	21	4,67	1,71	3,89–5,45
IZ × A × S		brak	brak	wysoka	28	5,93	2,23	5,07–6,79
IZ × A × S		brak	obecna	niska	34	5,47	2,12	4,73–6,21
IZ × A × S		brak	obecna	wysoka	29	5,28	2,20	4,44–6,11
IZ × A × S		negatywna	brak	niska	29	6,17	2,28	5,30–7,04
IZ × A × S		negatywna	brak	wysoka	42	5,33	2,51	4,55–6,12
IZ × A × S		negatywna	obecna	niska	21	5,05	2,25	4,02–6,07
IZ × A × S		negatywna	obecna	wysoka	39	5,15	2,48	4,35–5,96

Legenda²:

D – dezinformacja, IZ – informacja zwrotna, A – autoafirmacja, S – samoocena

Wyniki eksperymentu II w odniesieniu do weryfikowanych hipotez:

1. Wystąpi efekt dezinformacji: liczba odpowiedzi zgodnych z dezinformacją będzie większa u osób, którym podano dezinformację, w porównaniu z osobami, którym nie podano dezinformacji:

potwierdzona: $F_{[1,227]} = 40,29; p < 0,001; \eta^2 = 0,15$

2. Wzbudzenie dysonansu poznawczego przed podaniem materiału następczego w grupach bez autoafirmacji spowoduje wzrost koncentracji na materiale następczym, co przejawia się:

- a. w grupie dezinformowanej: większą liczbą odpowiedzi zgodnych z dezinformacją w podgrupie z dysonansem poznawczym w porównaniu z podgrupą bez dysonansu poznawczego:

potwierdzona: $F_{[1,227]} = 6,17; p = 0,013; \eta^2 = 0,03$

- b. w grupie niedezinformowanej: mniejszą liczbą odpowiedzi zgodnych z dezinformacją w podgrupie z dysonansem poznawczym w porównaniu z podgrupą bez dysonansu poznawczego:

niepotwierdzona: $F_{[1,227]} = 1,39; p = 0,239; \eta^2 = 0,01$

3. Osoby, które otrzymały możliwość zredukowania dysonansu poznawczego poprzez autoafirmację, będą w porównaniu z osobami, które nie otrzymały tej możliwości, mniej zmotywowane do zaangażowania się we właściwe zadanie pamięciowe, a tym samym – mniej skoncentrowane na materiale następczym, co przejawia się:

- a. w grupie dezinformowanej, z dysonansem poznawczym: mniejszą liczbą odpowiedzi zgodnych z dezinformacją w podgrupie z autoafirmacją niż w podgrupie bez autoafirmacji:

niepotwierdzona: $F_{[1,227]} = 3,44; p = 0,065; \eta^2 = 0,01$

² W powyższej tabeli dla oszczędności miejsca zrezygnowano z podawania średnich dla kombinacji wszystkich czterech czynników.

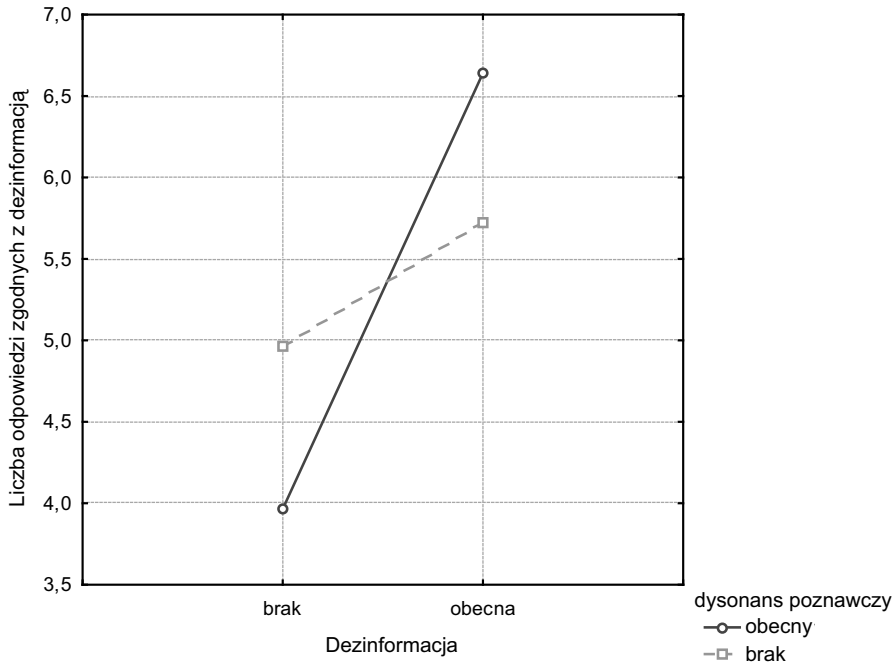
- b. w grupie niedezinformowanej, z dysonansem poznawczym: większą liczbą odpowiedzi zgodnych z dezinformacją w podgrupie z autoafirmacją niż w podgrupie bez autoafirmacji:
niepotwierdzona: $F_{[1,227]} = 0,33; p = 0,565; \eta^2 < 0,01$
4. Możliwość zredukowania dysonansu poznawczego przez dokonanie autoafirmacji będzie efektywniej wykorzystana przez osoby charakteryzujące się wysoką samooceną w porównaniu z osobami z niską samooceną, co przejawia się:
- a. w przypadku osób dezinformowanych (w grupie z wzbudzonym dysonansem poznawczym): większą różnicą między grupami z autoafirmacją i bez autoafirmacji w podgrupie z wysoką samooceną niż w podgrupie z niską samooceną. Grupa z autoafirmacją powinna mieć mniej odpowiedzi zgodnych z dezinformacją, lecz różnica między tymi grupami powinna być większa w podgrupie z wysoką samooceną:
niepotwierdzona: $F_{[1,67]} < 0,01; p = 0,958; \eta^2 < 0,01$
- b. w przypadku osób niedezinformowanych (w grupie z wzbudzonym dysonansem poznawczym): większą różnicą między grupami z autoafirmacją i bez autoafirmacji w podgrupie z wysoką samooceną niż w podgrupie z niską samooceną. Grupa z autoafirmacją powinna mieć więcej odpowiedzi zgodnych z dezinformacją, lecz różnica między tymi grupami powinna być większa w podgrupie z wysoką samooceną.
 O potwierdzeniu się tych hipotez świadczyć będzie istotna statystycznie interakcja między czynnikami autoafirmacji i samooceny:
niepotwierdzona: $F_{[1,56]} = 2,75; p = 0,103; \eta^2 = 0,05$
5. Autoafirmacja spowoduje wzrost odporności na dezinformację (wskutek wzrostu tendencji do posługiwania się w teście pamięci własnymi wspomnieniami), co w grupie dezinformowanej bez negatywnej informacji zwrotnej przejawia się mniejszą liczbą odpowiedzi zgodnych z dezinformacją w podgrupie z autoafirmacją w porównaniu z podgrupą bez autoafirmacji:
niepotwierdzona: $F_{[1,227]} = 0,10; p = 0,756; \eta^2 < 0,01$

9.2.3. Analizy eksploracyjne

Przeprowadzono czteroczynnikową (dezinformacja, dysonans poznawczy, autoafirmacja, samoocena) analizę wariancji. Żaden z efektów głównych (poza efektem dezinformacji, omówionym powyżej) nie osiągnął granicy istotności statystycznej. Dane statystyczne dla tych nieistotnych efektów przedstawiono w tabeli 5.

Stwierdzono, że istotne statystycznie okazały się interakcje dezinformacji i dysonansu poznawczego ($F_{[1,227]} = 12,66; p < 0,001; \eta^2 = 0,05$) (por. wykres 3), jak również dysonansu poznawczego, autoafirmacji oraz samooceny ($F_{[1,227]} = 4,74; p = 0,031; \eta^2 = 0,02$) (por. wykres 4).

Analiza efektów prostych wykazała, że osoby z grup, w których nie wzbudzano stanu dysonansu poznawczego, osiągnęły zbliżoną poprawność, niezależnie od tego, czy podano im materiał następczy zawierający dezinformację, czy też jej niezawiera-

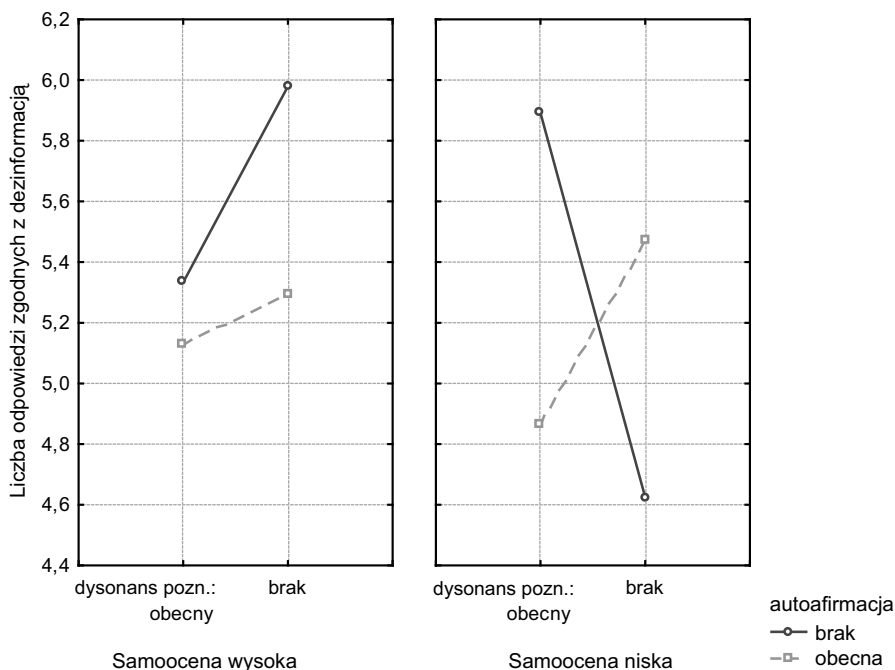


Wykres 3. Interakcja dezinformacji i dysonansu poznawczego w eksperymencie II

jący ($F_{[1,227]} = 3,71$; $p = 0,055$; $\eta^2 = 0,02$). Natomiast osoby, u których wzbudzone stan dysonansu poznawczego, istotnie lepiej odpowiadały w sytuacji braku dezinformacji niż w przypadku, kiedy podano im dezinformację ($F_{[1,227]} = 51,56$; $p < 0,001$; $\eta^2 = 0,19$). W grupach niedezinformowanych obecność dysonansu poznawczego istotnie poprawiła poziom wykonania testu pamięci ($F_{[1,227]} = 6,42$; $p = 0,012$; $\eta^2 = 0,03$), natomiast w grupach dezinformowanych – obecność dysonansu poznawczego istotnie obniżała poprawność w teście pamięci ($F_{[1,227]} = 6,25$; $p = 0,013$; $\eta^2 = 0,03$).

Na podstawie analizy kontrastów stwierdzono, iż w przypadku obecności dysonansu poznawczego obecność autoafirmacji nie różnicowała poziomu wykonania testu pamięci u osób charakteryzujących się wysoką samoocena ($F_{[1,227]} = 0,21$; $p = 0,647$; $\eta^2 < 0,01$). Manipulacja autoafirmacją okazała się również nieskuteczna wśród osób cechujących się niską samoocena, jednakże w tym przypadku poziom prawdopodobieństwa zbliżał się do pożądanej granicy 0,05 ($F_{[1,227]} = 3,02$; $p = 0,084$; $\eta^2 = 0,01$). W przypadku braku możliwości dokonania autoafirmacji osoby badane z wysoką i niską samoocena doświadczające dysonansu poznawczego nie różniły się znacząco poziomem wykonania testu pamięci ($F_{[1,227]} = 1,25$; $p = 0,265$; $\eta^2 = 0,01$). Podobnie było w przypadku, kiedy uczestnicy mieli możliwość dokonania autoafirmacji ($F_{[1,227]} = 0,23$; $p = 0,632$; $\eta^2 < 0,01$).

W przypadku grup, w których nie wzbudzano dysonansu poznawczego, możliwość dokonania autoafirmacji nie wpłynęła na liczbę odpowiedzi zgodnych z dezinformacją



Wykres 4. Interakcja dysonansu poznawczego, autoafirmacji oraz samooceny w eksperymencie II

w teście pamięci osób cechujących się niską samooceną ($F_{[1,227]} = 2,22; p = 0,138; \eta^2 = 0,01$). Analogiczne porównanie względem osób przejawiających wysoką samoocenę wykazało wynik znajdujący się na granicy istotności statystycznej – w przypadku braku dysonansu poznawczego i obecności autoafirmacji osoby z wysoką samooceną zdawały się osiągać wyniki niższe (czyli mniej było odpowiedzi świadczących o uległości wobec dezinformacji) niż osoby bez możliwości dokonania autoafirmacji ($F_{[1,227]} = 1,61; p = 0,206; \eta^2 = 0,01$). Wysokość samooceny nie modyfikowała wyników uczestników w grupie z autoafirmacją ($F_{[1,227]} = 0,12; p = 0,733; \eta^2 < 0,01$), jednak brak autoafirmacji istotnie obniżał poziom wykonania testu pamięci u osób charakteryzujących się wysoką samooceną ($F_{[1,227]} = 5,26; p = 0,023; \eta^2 = 0,02$).

Następnie przeprowadzono analizy kontrastów pomiędzy warunkami z dysonansem poznawczym i brakiem dysonansu poznawczego. Nie stwierdzono istotnych różnic w grupach z autoafirmacją i z niską samooceną ($F_{[1,227]} = 1,15; p = 0,284; \eta^2 < 0,01$), jak również z autoafirmacją i z wysoką samooceną ($F_{[1,227]} = 0,11; p = 0,735; \eta^2 < 0,01$). W obrębie grup, których uczestnicy nie otrzymali możliwości dokonania autoafirmacji, nie odnotowano znaczących różnic w grupie osób charakteryzujących się wysoką samooceną ($F_{[1,227]} = 1,69; p = 0,194; \eta^2 = 0,01$). Stwierdzono jednak, iż średnio wyższą poprawność osiągnęła grupa uczestników dysponujących niską samooceną, w której nie umożliwiono autoafirmacji ani nie indukowano dy-

sonansu poznawczego, w porównaniu z osobami, u których indukowano dysonans ($F_{[1,227]} = 4,56; p = 0,034; \eta^2 = 0,02$).

Pozostałe interakcje okazały się nieistotne statystycznie. Tabela 5 przedstawia szczegółowe wyniki dla tych interakcji.

Tabela 5

Wyniki nieistotnych statystycznie interakcji dla pewności odpowiedzi w odniesieniu do pytań buforowych testu pamięci w eksperymencie II

	$F_{[1,227]}$	p	η^2
Efekt główny			
Dysonans poznawczy	0,02	0,884	< 0,01
Autoafirmacja	0,99	0,321	< 0,01
Samoocena	0,67	0,413	< 0,01
Interakcja			
Dezinformacja × autoafirmacja	1,03	0,312	< 0,01
Dysonans poznawczy × autoafirmacja	1,68	0,197	< 0,01
Dezinformacja × samoocena	1,81	0,179	< 0,01
Dysonans poznawczy × samoocena	1,86	0,175	< 0,01
Autoafirmacja × samoocena	0,43	0,514	< 0,01
Autoafirmacja × dezinformacja × dysonans poznawczy	< 0,01	0,934	< 0,01
Dezinformacja × dysonans poznawczy × samoocena	0,34	0,562	< 0,01
Dezinformacja × autoweryfikacja × samoocena	0,39	0,531	< 0,01
Autoweryfikacja × dezinformacja × dysonans poznawczy × samoocena	0,99	0,320	< 0,01

9.3. Dyskusja wyników

9.3.1. Dyskusja dotycząca części weryfikacyjnej

Podobnie jak w eksperymencie I, także w eksperymencie II zaobserwowano efekt główny wpływu dezinformacji na poprawność w teście pamięci. Po raz kolejny stwierdzono zatem, że osoby, którym prezentuje się informacje niezgodne z przebiegiem określonego zdarzenia, przejawiają tendencję do włączania tych informacji do swoich zeznań o tym zdarzeniu.

Zgodnie z przewidywaniami, potwierdzono skuteczność manipulacji indukacją dysonansu poznawczego w grupie dezinformowanej. Osoby dezinformowane, których Ja zostało zagrożone, częściej ulegały dezinformacji niż osoby dezinformowane, którym nie podawano informacji zwrotnej zagrażającej Ja. Była to najprawdopodobniej konsekwencja chęci zredukowania doświadczanego dysonansu poprzez „wykazanie się” w kolejnej proponowanej przez eksperymentatora aktywności. Trudno wyjaśnić

niepójność tych wyników z rezultatami eksperymentu I, poza tym, że można wskazać, że wielkość efektu w obu badaniach była niewielka, a tym samym niewielka była moc statystyczna (moc obserwowana w tej analizie wyniosła 0,61), w związku z czym efekt mógł nie okazać się istotny statystycznie we wszystkich badaniach.

Mechanizm polegający na indukcji dysonansu poznawczego poprzez podanie uczestnikom negatywnej informacji zwrotnej i jego późniejsza redukcja skutkująca motywacją do zaangażowania się w odbiór dezinformacji nie jest jedynym możliwym wytłumaczeniem zaobserwowanego zjawiska. Odwołując się do doniesień Blanka (1998), który w wyniku zastosowania pięcioetapowej procedury stwierdził, że najczęstszym powodem ulegania dezinformacji w przypadku osób świadomych rozbieżności jest niedowierzanie własnej pamięci, nie można wykluczyć, że podanie uczestnikom negatywnej, zagrażającej Ja informacji zwrotnej spowodowało u nich obniżenie pewności odnośnie do trafności własnych wspomnień. Przypomnieć należy, iż negatywny feedback podany badanym osobom dotyczył właśnie funkcjonowania pamięci (osoba dowiadywała się, że w zadaniu pamięciowym wypadła poniżej średniej w jej przedziale wiekowym). W takiej sytuacji – obniżonej wiary w sprawność własnej pamięci – osoby, które dysponowały zarówno śladem pamięciowym informacji oryginalnej, jak i dezinformacji, odpowiadając na pytania w teście pamięci, mogły się kierować tą ostatnią. Wyjaśnienie to koresponduje również z doniesieniami Saskii van Bergen, Roberta Horselenberga, Haralda Merckelbacha, Marka Jellicica i Roosa Beckersa (2010), którzy stwierdzili, iż zwątpienie we własną pamięć sprzyja uleganiu dezinformacji. W interpretacji wyników eksperymentu II nie należy zatem wykluczać możliwości, że podanie uczestnikom negatywnej informacji zwrotnej dotyczącej funkcjonowania ich pamięci powodowało po prostu spadek pewności dotyczącej jej sprawności, przez co ich podatność na dezinformację wzrosła.

Przejawów analogicznego mechanizmu nie zaobserwowano jednak w przypadku uczestników niedezinformowanych. W poprzednim badaniu natomiast potwierdzono tę hipotezę. Ponieważ użyto identycznych procedur badawczych, niekonsekwencja ta jest trudna do wyjaśnienia, jeśli pominąć wspomnianą powyżej trywialną możliwość, że nawet istniejące w rzeczywistości efekty nie muszą się okazywać istotne statystycznie w każdym eksperymencie, jeśli nie są dostatecznie silne.

Wbrew oczekiwaniom, nie odnotowano istotnych różnic w jakości wykonania testu pamięci pomiędzy uczestnikami, którzy mieli możliwość zredukowania dysonansu poznawczego poprzez dokonanie autoafirmacji i którzy takiej możliwości nie otrzymali (ani w ramach grupy dezinformowanej, ani w ramach grupy niedezinformowanej). Warto jednakże zwrócić uwagę, iż efekt ten w grupie dezinformowanej był bardzo blisko pożądanego poziomu istotności statystycznej ($p = 0,065$). Trudno jest więc jednoznacznie przesądzać o tym, czy hipoteza została potwierdzona, czy też nie. Z jednej strony, wynik zbliżający się do założonego poziomu α może świadczyć na korzyść postulowanego w hipotezie mechanizmu polegającego na tym, że możliwość dokonania autoafirmacji zapobiega zaangażowaniu się w inne metody redukcji dysonansu poznawczego (np. wzmożonej koncentracji na odbiorze materiału następczego). Z drugiej strony jednak, rozpatrując różnicę między osobami nieautoafirmującymi i autoafirmującymi jako nieistotną statystycznie, dopuścić należy moż-

liwość, iż stworzenie osobom badanym warunków do aktywizowania pozytywnego obrazu własnej osoby (poprzez manipulację autoafirmacją) uwypukliło rozdzźwięk pomiędzy zaniżonym (wskutek wzbudzenia dysonansu poznawczego zagrażającego samoocenie podmiotu) obrazem Ja realnego a potencjalnym obrazem Ja pożądanego (aktywizowanym poprzez odpamiętywanie sukcesów życiowych) i paradoksalnie nasiliło mechanizm autokoncentracji, a przez to nie spowodowało redukcji dysonansu poznawczego poprzez akt autoafirmacji (por. Aronson i in., 1995; Galinsky i in., 2000; Higgins, 1989). Jednostki te mogły więc z podobnym jak jednostki z grup odniesienia zaangażowaniem podejmować aktywność ukierunkowaną na przetwarzanie materiału następczego, przez co hipoteza trzecia (w której zakładano, że możliwość dokonania autoafirmacji zapobiega redukcji dysonansu poznawczego innymi metodami, co powinno skutkować niższą motywacją do zaangażowania się w odbiór materiału następczego) nie została potwierdzona.

Uwypuklenie rozdzźwięku między Ja realnym a Ja idealnym w konsekwencji dokonania autoafirmacji skonfrontowanej z negatywnym feedbackiem wydaje się bardzo prawdopodobne. Schematy Ja pożądanego są bowiem permanentnie utrzymywane w pamięci (Markus i Sentis, 1982), stąd, w połączeniu z informacją zwrotną zagrażającą obrazowi własnej osoby, mogą łatwo indukować stan dysonansu poznawczego. Ponadto zaangażowanie w akt autoafirmacji mogło paradoksalnie zintensyfikować motywację do przetwarzania materiału następczego, co również byłoby przyczyną braku postulowanych w hipotezach różnic. Należy też zwrócić uwagę na fakt, że dezinformowani uczestnicy, których Ja zostało zagrożone, osiągnęli wprawdzie poprawność zbliżoną do uczestników, którym dodatkowo umożliwiono dokonanie autoafirmacji, jednak ci drudzy zdawali się wykazywać – zgodnie z oczekiwaniami – mniejsze zaangażowanie w odbiór materiału następczego zawierającego dezinformację i mniejszą względem niej uległość ($p = 0,065$), o czym wspomniano wyżej.

Warto również zauważyć, że efektywność autoafirmacji może zależeć od tego, jaki typ standardów jednostka preferuje. Dwa podstawowe rodzaje standardów wyodrębniane przez Charlesa S. Carvera i Michalesa F. Scheiera (1998) to standardy pozytywne i standardy negatywne (tzw. antycele). W kontekście prezentowanych badań standard o wartości dodatniej mógłby brzmieć: „chcę mieć dobrze funkcjonującą pamięć”, natomiast standard o wartości ujemnej mógłby przybrać postać: „nie chcę mieć niesprawnie działającej pamięci”. Zdaniem Wacława Bąka i Piotra Olesia (2009) w sytuacji, kiedy punktem odniesienia jest standard pozytywny (czyli aktywizacji podlega Ja idealne), procesy autoregulacji ukierunkowane są na niwelowanie rozbieżności między stanem aktualnym a standardem. W przypadku aktywizacji standardu negatywnego jednostka jest zorientowana na zwiększanie rozbieżności ze standardem. Chociaż efekt finalny powinien być w obu przypadkach taki sam, wydaje się, że silniejsze mechanizmy redukcji klasycznie rozumianej rozbieżności zachodzą w przypadku aktywizacji standardu pozytywnego.

Nie udało się potwierdzić hipotezy czwartej, zgodnie z którą zarówno u uczestników dezinformowanych, jak i niedezinformowanych możliwość zredukowania dysonansu poznawczego przez dokonanie autoafirmacji będzie efektywniej wykorzystana przez osoby charakteryzujące się wysoką samooceną w porównaniu z osobami

przejawiającymi niską samoocenę. Wynik ten nie jest zgodny z literaturą przedmiotu, wiążącą wysokość samooceny podmiotu z tendencją do indukcji i redukcji dysonansu poznawczego. Przegląd piśmiennictwa związanego z tą tematyką sugeruje, że osoby charakteryzujące się wysoką samooceną powinny dysponować szerszym niż osoby przejawiające niską samoocenę repertuarem możliwości autoafirmacyjnych (Brown i in., 2001). Ponadto jednostki dysponujące wysoką samooceną – w przeciwieństwie do osób przejawiających samoocenę niską – zazwyczaj reagują na negatywną informację zwrotną (mogącą wprowadzić ich w stan dysonansu poznawczego) poprzez zaangażowanie się w tzw. kompensacyjną autoinflację (*compensatory self-inflation*; Baumeister, 1982) – przejaw mechanizmu autoafirmacji (por. Kernis i Goldman, 2003). Osoby te powinny zatem zredukować doświadczany dysonans poznawczy poprzez akt autoafirmacji. Co więcej, osoby charakteryzujące się wysoką samooceną przejawiają styl autoprezentacji polegający na opisywaniu własnej osoby w bardziej pozytywny sposób niż osoby z niską samooceną (Baumeister i in., 1989), co dodatkowo powinno się przyczynić do efektywnego wykorzystania możliwości dokonania autoafirmacji. Jednak żaden z tych mechanizmów nie zyskał poparcia w prezentowanych analizach.

Należy także zwrócić uwagę na odmienne niż zaprezentowane powyżej stanowisko dotyczące powiązań między samooceną a tendencją do akceptowania feedbacku. Zdaniem Tiffany Bernichon, Kathleen E. Cook i Jonathona D. Browna (2003; por. także Bednar, Wells i Peterson, 1989) osoby cechujące się wysoką samooceną przyjmują zarówno pozytywną, jak i negatywną informację zwrotną, w przeciwieństwie do osób z samooceną niską, które szukają feedbacku o charakterze pozytywnym, nawet za cenę realizacji motywu autoweryfikacji. Według tych autorów osoby z niską samooceną są szczególnie skoncentrowane na aktywnościach ukierunkowanych na obronę Ja. Możliwe, że równie chętnie jak osoby o wysokiej samoocenie zaangażowały się one w autoafirmację, co spowodowało brak potwierdzenia hipotez 4a i 4b.

Uzyskane w niniejszych badaniach nieoczekiwane ukształtowanie wyników w interakcjach wiążących wysokość samooceny z autoafirmacją w podgrupach z dysonansem poznawczym i dezinformacją lub brakiem dezinformacji może świadczyć o działaniu motywu autoweryfikacji (zgodność aktu autoafirmacji z obrazem Ja u osób z wysoką samooceną; niezgodność – u osób z samooceną niską). Brak różnic pomiędzy poprawnością osób z wysoką samooceną, które miały możliwość dokonania autoafirmacji przed podaniem im negatywnej informacji zwrotnej, i osób, które takiej możliwości nie otrzymały, może sugerować, że badani – w grupie z autoafirmacją – skoncentrowali się na pozytywnych aspektach własnej osoby, a w związku z tym, że zaangażowanie w aktywność autoafirmacyjną nie stało w sprzeczności z realizacją motywu autowaloryzacji czy autoweryfikacji, nie aktywizowało (jak to się mogło stać w przypadku osób cechujących się niską samooceną) rozdzwieku między Ja realnym a Ja idealnym. W warunku bez autoafirmacji badani charakteryzujący się wysoką samooceną mogli nie przyjąć negatywnej informacji zwrotnej (por. Shrauger, 1975), w związku z czym stan dysonansu poznawczego nie musiał u nich ulec indukcji. Dowiedziono, że osoby z wysoką samooceną często dewaluuują znaczenie, trafność i rzetelność negatywnego feedbacku (Brockner, Derr i Laing, 1987). Możliwe,

liwe, że kierowane motywem autowaloryzacji osoby z wysoką samooceną nie przyjęły negatywnej informacji zwrotnej odnośnie do funkcjonowania własnej pamięci (mającej wywołać dysonans poznawczy), toteż akt autoafirmacji nie modyfikował ich poprawności w teście pamięci. Warto też zauważyć, że gdy dla osób z wysoką samooceną nieprzychylny feedback ma negatywną wartość informacyjną i afektywną, dla osób z niską samooceną przyjmuje on negatywną wartość emocjonalną, jednak pozytywną wartość informacyjną (ze względu na zgodność z pojęciem Ja). Dlatego też osoby charakteryzujące się niską samooceną chętniej akceptują negatywną informację zwrotną.

Jak podkreśla Dymkowski, „kodowanie i transformacja otrzymanej oceny, pozwalające na ewentualne uznanie jej za nietrafną czy niediagnostyczną dla Ja, prawdopodobnie często bywają (również w wielu sytuacjach pozytywnej niezgodności) konsekwencją dysonansu” (Dymkowski, 1993b, s. 61). Zdaniem Reykowskiego (1970), osoby charakteryzujące się wysoką samooceną mają małą odporność na zagrożenie obrazu własnej osoby, więc potencjalnie zagrażająca negatywna informacja zwrotna mogła nie być przez nie zaakceptowana. Co więcej, zdolność akceptowania własnych słabości, jaką zapewne posiadają osoby o wysokiej samoocenie, „znacznie osłabia siłę negatywnych informacji zwrotnych” (Franken, 2006, s. 486). Mechanizmy te mogły spowodować brak różnic w poziomie wykonania testu pamięci między osobami z autoafirmacją i bez autoafirmacji w warunkach z dysonansem poznawczym.

Możliwe jest również inne wytłumaczenie zaobserwowanego wzorca wyników. Jak już opisywano, według Kernisa (2003a), wysoka samoocena w „klasycznym” rozumieniu występuje rzadziej, niż się przypuszcza. Jest ona niejednokrotnie „maskowana” samooceną pozornie wysoką, posiadającą status „kruchej” czy niepewnej, w związku z czym można przypuszczać, że część osób badanych zaklasyfikowanych jako osoby dysponujące wysoką samooceną przejawiała tę właśnie niepewną formę wysokiej samooceny, pod względem mechanizmów i dominujących motywów autoregulacyjnych zbliżoną – jak się wydaje – bardziej do samooceny niskiej niż wysokiej. Dowiedziono, że osoby z wysoką samooceną niestabilną mają – w porównaniu z osobami dysponującymi wysoką samooceną o stabilnym charakterze – większą tendencję do angażowania się w aktywności ukierunkowane na obronę Ja (Kernis, Grannemann i Barclay, 1992). Niewykluczone jest, iż mechanizmy obrony Ja w przypadku tych osób zrównoważyły mechanizmy, jakie zastosowały osoby o stabilnej wysokiej samoocenie, i przez to nie stwierdzono znaczących różnic.

Kolejną przyczyną braku postulowanej interakcji może być to, że wskutek konfrontacji z negatywną informacją zwrotną podmiot przejawiający wysoką samoocenę aktywizuje pozytywne aspekty obrazu Ja, które chronią go przed obniżeniem nastroju w odpowiedzi na niekorzystny feedback (por. Showers, 1992). Jak zauważa Story (1998), osoby o wysokiej samoocenie mają tendencję do zniekształconego odbioru negatywnej informacji na własny temat – traktują ją zwykle jako bardziej przychylną, niż jest w rzeczywistości. Możliwe, że w strukturze Ja osób charakteryzujących się wysoką samooceną pozytywne oceny określonych aspektów Ja są zintegrowane z ocenami negatywnymi (Story, 1998), stąd jednostka cechująca się wysoką samooceną dysponuje pewnego rodzaju buforem chroniącym jej samopoczucie przed

napływem niepokojących sygnałów dotyczących jej osoby z zewnątrz. W takim przypadku nie musiało w ogóle dojść do wprowadzenia podmiotu w stan dysonansu poznawczego.

Jeżeli chodzi o poziom wykonania testu pamięci przez osoby charakteryzujące się niską samooceną, negatywna informacja zwrotna – jako zgodna z obrazem Ja osób o niskiej samoocenie – mogła, w zgodzie z motywem autoweryfikacji, nie indukować stanu dysonansu poznawczego. Ponadto, nawet w przypadku wzbudzenia dysonansu poznawczego, akt autoafirmacji polegający na wypisaniu na kartce papieru swoich największych sukcesów życiowych nie korespondował raczej z niską oceną własnej osoby tych uczestników, stąd mógł nie redukować doświadczanego dysonansu. Co więcej, mógł też – jeśli rozpatrywać autoafirmację jako aktywność aktywizującą motyw autoweryfikacji – nie pełnić funkcji motywującej do potwierdzenia własnych kompetencji (jak to najprawdopodobniej miało miejsce u jednostek charakteryzujących się wysoką samooceną) i nie motywować uczestników do zaangażowania się w kolejne fazy badania.

Podsumowując, poziom wykonania testu pamięci przez osoby z grup (nie)dezinformowanych, u których wzbudzono dysonans poznawczy i umożliwiono redukcję dysonansu poprzez autoafirmację, był zbliżony u jednostek przejawiających samooceny wysoką oraz niską. Wynik ten jest niełatwy w interpretacji ze względu na możliwość wzbudzenia dysonansu poznawczego tylko w jednej z grup – albo w grupie osób z wysoką samooceną, jako tych, których obrazowi Ja negatywny feedback mógł bardziej zaszkodzić, albo też w grupie osób z samooceną niską, jako tych, którzy z większym prawdopodobieństwem negatywną informację zwrotną przyjęli do wiadomości (potencjalne mechanizmy omówiono wyżej).

W wynikach eksperymentu II potwierdzenia nie znalazła również hipoteza dotycząca polepszenia wyników w teście pamięci wskutek dokonania autoafirmacji. Jak podkreślano w części wprowadzającej tę hipotezę, postulowany mechanizm powinien znaleźć zastosowanie jedynie u tych uczestników, którzy pamiętali zarówno informację oryginalną, jak i dezinformację, a zatem uczestników świadomych rozbieżności. Takich osób mogło być niewiele, przez co hipoteza ta nie została potwierdzona.

9.3.2. Dyskusja dotycząca części eksploracyjnej

Odnotowano istotną interakcję pomiędzy dysonansem poznawczym a dezinformacją. Uczestnicy z grupy dezinformowanej częściej odpowiadali zgodnie z dezinformacją w przypadku, kiedy wzbudzano u nich stan dysonansu poznawczego, niż w przypadku, kiedy dysonansu poznawczego u nich nie wzbudzano. W przeciwieństwie do nich, osoby niedezinformowane popełniały więcej błędów w teście pamięci w sytuacji, kiedy nie wprowadzano ich w stan dysonansu poznawczego. Ten wynik, korespondujący z hipotezami 2a i 2b, wydaje się zrozumiały: niedezinformowani uczestnicy, u których indukowano stan dysonansu poznawczego, mieli dodatkową motywację, by zaangażować się w odbiór materiału następczego, przez co zapamiętali więcej informacji i popełnili mniej błędów w teście pamięci. Analogiczny mecha-

nizm mógł mieć miejsce w przypadku osób dezinformowanych – dysonans poznawczy motywował je do zaangażowania się w odbiór dezinformacji, przez co ulegały jej częściej niż osoby, u których nie indukowano stanu dysonansu poznawczego. Zaobserwowano również, iż badani, u których wzbudzano dysonans poznawczy, osiągalni wyższą poprawność w przypadku, kiedy nie byli dezinformowani. Kiedy natomiast uczestników nie wprowadzano w stan dysonansu poznawczego, większą uległość wobec dezinformacji stwierdzono u osób dezinformowanych w porównaniu z niedezinformowanymi (wynik na granicy istotności statystycznej). Rezultaty te są zgodne z założeniami związanymi z manipulacją dezinformacją.

Kolejną istotną statystycznie interakcją okazała się interakcja dysonansu poznawczego, autoafirmacji i samooceny. Streszczając uzyskane wyniki, można stwierdzić, że w grupach z niską samooceną i bez możliwości autoafirmacji osoby, u których indukowano dysonans, częściej odpowiadały zgodnie z dezinformacją niż te, u których nie indukowano dysonansu. Możliwe jest więc, że manipulacja dysonansem poznawczym dotyczącym Ja działa szczególnie intensywnie u osób z niską samooceną.

Trzeba jednakże zauważyć, że – w związku z tym, że w rozpatrywanej interakcji nie ma dezinformacji – trudno jednoznacznie wnioskować o mechanizmach dysonansowych moderowanych przez samoocenę. W zależności od tego, czy w materiale następczym zawarto informacje mylące, czy też nie – poprawność w teście pamięci w poszczególnych warunkach powinna być odmienna w zależności od procesów aktywowanych przez odpowiednią manipulację eksperymentalną.

Streszczenie najważniejszych wyników eksperymentu II:

- 1) Manipulacja dezinformacją okazała się skuteczna (replikacja wyników z eksperymentu I).
- 2) Wzbudzenie u osób badanych stanu dysonansu poznawczego poprzedzającego fazę kodowania materiału następczego zwiększyło w grupie dezinformowanej liczbę odpowiedzi zgodnych z dezinformacją. W grupie niedezinformowanej nie stwierdzono efektów dysonansu poznawczego.
- 3) Autoafirmacja nie spowodowała zauważalnej rezygnacji z redukcji dysonansu poznawczego poprzez zaangażowanie się w kolejne aktywności.
- 4) Możliwość zredukowania dysonansu poznawczego przez dokonanie autoafirmacji zdawała się nie zależeć od poziomu samooceny jednostki.

Rozdział 10

EKSPERYMENT III

Najogólniej mówiąc, o ile w eksperymencie II sprawdzano, czy autoafirmacja *redukuje* efekty dysonansu poznawczego, to w eksperymencie III głównym celem było sprawdzenie, czy autoafirmacja może *zapobiegać* jego indukcji, zgodnie z założeniami teorii Steele'a i Liu (1983), omówionej w rozdziale *Hipotezy badawcze*. W eksperymencie II autoafirmacja następowała po indukcji dysonansu, natomiast w eksperymencie III – poprzedzała go. Predykcje wyników w eksperymencie III były podobne do tych z eksperymentu II, ponieważ efekty redukcji i braku indukcji powinny być podobne.

Szczegółowo mówiąc, w eksperymencie III weryfikacji poddano następujące hipotezy:

1. Wystąpi efekt dezinformacji: liczba odpowiedzi zgodnych z dezinformacją będzie większa u osób, którym podano dezinformację, w porównaniu z osobami, którym nie podano dezinformacji.
2. Wzbudzenie dysonansu poznawczego przed podaniem materiału następczego w grupach bez autoafirmacji spowoduje wzrost koncentracji na materiale następczym, co przejawia się:
 - a. w grupie dezinformowanej: większą liczbą odpowiedzi zgodnych z dezinformacją w podgrupie z dysonansem poznawczym w porównaniu z podgrupą bez dysonansu poznawczego,
 - b. w grupie niedezinformowanej: mniejszą liczbą odpowiedzi zgodnych z dezinformacją w podgrupie z dysonansem poznawczym w porównaniu z podgrupą bez dysonansu poznawczego.
3. Osoby, które otrzymały możliwość zapobieżenia powstaniu dysonansu poznawczego, będą w porównaniu z osobami, które nie otrzymały tej możliwości, mniej zmotywowane do zaangażowania się we właściwe zadanie pamięciowe, a tym samym – mniej skoncentrowane na materiale następczym, co przejawia się:
 - a. w grupie dezinformowanej, z dysonansem poznawczym: mniejszą liczbą odpowiedzi zgodnych z dezinformacją w podgrupie z autoafirmacją niż w podgrupie bez autoafirmacji,
 - b. w grupie niedezinformowanej, z dysonansem poznawczym: większą liczbą odpowiedzi zgodnych z dezinformacją w podgrupie z autoafirmacją niż w podgrupie bez autoafirmacji.

4. Możliwość zapobieżenia dysonansowi poznawczemu przez dokonanie autoafirmacji będzie efektywniej wykorzystana przez osoby charakteryzujące się wysoką samooceną w porównaniu z osobami z niską samooceną, co przejawia się:
- w przypadku osób dezinformowanych (w grupie ze wzbudzonym dysonansem poznawczym): większą różnicą między grupami z autoafirmacją i bez autoafirmacji w podgrupie z wysoką samooceną niż w podgrupie z niską samooceną. Grupa z autoafirmacją powinna mieć mniej odpowiedzi zgodnych z dezinformacją, lecz różnica między tymi grupami powinna być większa w podgrupie z wysoką samooceną;
 - w przypadku osób niedezinformowanych (w grupie ze wzbudzonym dysonansem poznawczym): większą różnicą między grupami z autoafirmacją i bez autoafirmacji w podgrupie z wysoką samooceną niż w podgrupie z niską samooceną. Grupa z autoafirmacją powinna mieć więcej odpowiedzi zgodnych z dezinformacją, lecz różnica między tymi grupami powinna być większa w podgrupie z wysoką samooceną.
- O potwierdzeniu się tych hipotez świadczyć będzie istotna statystycznie interakcja między czynnikami autoafirmacji i samooceny oraz oczekiwany układ wyników.
5. Autoafirmacja spowoduje wzrost odporności na dezinformację (wskutek wzrostu tendencji do posługiwania się w teście pamięci własnymi wspomnieniami), co w grupie dezinformowanej bez negatywnej informacji zwrotnej przejawia się mniejszą liczbą odpowiedzi zgodnych z dezinformacją w podgrupie z autoafirmacją w porównaniu z podgrupą bez autoafirmacji.

10.1. Metoda

10.1.1. Osoby badane

W badaniu wzięło udział 228 uczniów liceów ogólnokształcących (101 kobiet, 109 mężczyzn; 18 osób nie wpisało swojej płci). Średnia wieku wyniosła 17,92 ($SD = 0,71$).

10.1.2. Materiały i procedura

Eksperyment ten przeprowadzono zgodnie z procedurą zastosowaną w eksperymencie II, jednakże w eksperymencie III manipulacja autoafirmacją została dokonana przed manipulacją dysonansem poznawczym. Wykorzystane w badaniu materiały były takie same jak w eksperymencie II.

10.2. Opis wyników

10.2.1. Weryfikacja hipotez badawczych

Analizy rozpoczęto od wykonania statystyk opisowych dla średniej liczby odpowiedzi zgodnych z dezinformacją w teście końcowym. Dokładne dane przedstawia tabela 6.

Tabela 6

Średnia liczba odpowiedzi zgodnych z dezinformacją w pytaniach krytycznych w poszczególnych warunkach eksperymentalnych w eksperymencie III

Czynnik lub interakcja	Poziomy czynników				N	Liczba odpowiedzi zgodnych z dezinformacją		
	D	IZ	A	S		Średnie	Odch.st.	95% PU
D	brak				100	3,24	1,83	2,88–3,60
D	obecna				108	6,80	1,91	6,43–7,16
IZ		brak			104	5,02	2,60	4,51–5,52
IZ		negatywna			104	5,15	2,57	4,65–5,65
A			brak		106	5,15	2,38	4,69–5,61
A			obecna		102	5,02	2,78	4,47–5,57
S				niska	81	5,47	2,58	4,90–6,04
S				wysoka	127	4,84	2,56	4,39–5,29
D × IZ	brak	brak			48	3,04	1,84	2,51–3,58
D × IZ	brak	negatywna			52	3,42	1,82	2,92–3,93
D × IZ	obecna	brak			56	6,71	1,85	6,22–7,21
D × IZ	obecna	negatywna			52	6,88	1,99	6,33–7,44
D × A	brak		brak		51	3,61	1,94	3,06–4,15
D × A	brak		obecna		49	2,86	1,65	2,38–3,33
D × A	obecna		brak		55	6,58	1,79	6,10–7,07
D × A	obecna		obecna		53	7,02	2,01	6,46–7,57
IZ × A		brak	brak		53	5,19	2,50	4,50–5,88
IZ × A		brak	obecna		51	4,84	2,71	4,08–5,60
IZ × A		negatywna	brak		53	5,11	2,28	4,49–5,74
IZ × A		negatywna	obecna		51	5,20	2,87	4,39–6,00
D × S	brak			niska	33	3,30	1,88	2,64–3,97
D × S	brak			wysoka	67	3,21	1,82	2,76–3,65
D × S	obecna			niska	48	6,96	1,83	6,43–7,49
D × S	obecna			wysoka	60	6,67	1,97	6,16–7,18
IZ × S		brak		niska	43	5,28	2,69	4,45–6,11
IZ × S		brak		wysoka	61	4,84	2,54	4,19–5,49
IZ × S		negatywna		niska	38	5,68	2,46	4,88–6,49
IZ × S		negatywna		wysoka	66	4,85	2,60	4,21–5,49
A × S			brak	niska	35	5,40	2,61	4,50–6,30

Czynnik lub interakcja	Poziomy czynników				N	Liczba odpowiedzi zgodnych z dezinformacją		
	D	IZ	A	S		Średnie	Odch.st.	95% PU
A × S			brak	wysoka	71	5,03	2,27	4,49–5,56
A × S			obecna	niska	46	5,52	2,58	4,76–6,29
A × S			obecna	wysoka	56	4,61	2,90	3,83–5,38
D × IZ × A	brak	brak	brak		25	3,32	1,99	2,50–4,14
D × IZ × A	brak	brak	obecna		23	2,74	1,66	2,02–3,46
D × IZ × A	brak	negatywna	brak		26	3,88	1,88	3,12–4,65
D × IZ × A	brak	negatywna	obecna		26	2,96	1,66	2,29–3,63
D × IZ × A	obecna	brak	brak		28	6,86	1,56	6,25–7,46
D × IZ × A	obecna	brak	obecna		28	6,57	2,12	5,75–7,39
D × IZ × A	obecna	negatywna	brak		27	6,30	2,00	5,51–7,09
D × IZ × A	obecna	negatywna	obecna		25	7,52	1,81	6,77–8,27
D × IZ × S	brak	brak		niska	18	2,78	1,83	1,87–3,69
D × IZ × S	brak	brak		wysoka	30	3,20	1,86	2,50–3,90
D × IZ × S	brak	negatywna		niska	15	3,93	1,79	2,94–4,93
D × IZ × S	brak	negatywna		wysoka	37	3,22	1,81	2,61–3,82
D × IZ × S	obecna	brak		niska	25	7,08	1,50	6,46–7,70
D × IZ × S	obecna	brak		wysoka	31	6,42	2,06	5,66–7,18
D × IZ × S	obecna	negatywna		niska	23	6,83	2,17	5,89–7,76
D × IZ × S	obecna	negatywna		wysoka	29	6,93	1,87	6,22–7,64
D × A × S	brak		brak	niska	14	3,50	2,18	2,24–4,76
D × A × S	brak		brak	wysoka	37	3,65	1,87	3,02–4,27
D × A × S	brak		obecna	niska	19	3,16	1,68	2,35–3,97
D × A × S	brak		obecna	wysoka	30	2,67	1,63	2,06–3,27
D × A × S	obecna		brak	niska	21	6,67	2,08	5,72–7,61
D × A × S	obecna		brak	wysoka	34	6,53	1,62	5,96–7,09
D × A × S	obecna		obecna	niska	27	7,19	1,62	6,55–7,83
D × A × S	obecna		obecna	wysoka	26	6,85	2,38	5,89–7,81
IZ × A × S		brak	brak	niska	19	4,95	2,88	3,56–6,33
IZ × A × S		brak	brak	wysoka	34	5,32	2,31	4,52–6,13
IZ × A × S		brak	obecna	niska	24	5,54	2,57	4,46–6,63
IZ × A × S		brak	obecna	wysoka	27	4,22	2,72	3,15–5,30
IZ × A × S		negatywna	brak	niska	16	5,94	2,24	4,75–7,13
IZ × A × S		negatywna	brak	wysoka	37	4,76	2,23	4,01–5,50
IZ × A × S		negatywna	obecna	niska	22	5,50	2,65	4,32–6,68
IZ × A × S		negatywna	obecna	wysoka	29	4,97	3,05	3,80–6,13

Legenda³:

D – dezinformacja, IZ – informacja zwrotna, A – autoafirmacja, S – samoocena

³ Podobnie jak w eksperymencie II, zrezygnowano z przedstawiania średnich dla kombinacji wszystkich czterech czynników.

Wyniki eksperymentu III w odniesieniu do weryfikowanych hipotez:

1. Wystąpi efekt dezinformacji: liczba odpowiedzi zgodnych z dezinformacją będzie większa u osób, którym podano dezinformację, w porównaniu z osobami, którym nie podano dezinformacji:
potwierdzona: $F_{[1,192]} = 165,50; p < 0,001; \eta^2 = 0,46$
2. Wzbudzenie dysonansu poznawczego przed podaniem materiału następczego w grupach bez autoafirmacji spowoduje wzrost koncentracji na materiale następczym, co przejawia się:
 - a. w grupie dezinformowanej: większą liczbą odpowiedzi zgodnych z dezinformacją w podgrupie z dysonansem poznawczym w porównaniu z podgrupą bez dysonansu poznawczego:
niepotwierdzona: $F_{[1,192]} = 1,46; p = 0,228; \eta^2 = 0,01$
 - b. w grupie niedezinformowanej: mniejszą liczbą odpowiedzi zgodnych z dezinformacją w podgrupie z dysonansem poznawczym w porównaniu z podgrupą bez dysonansu poznawczego:
niepotwierdzona; efekt przeciwny do zakładanego: $F_{[1,192]} = 4,26; p = 0,045; \eta^2 = 0,02$
3. Osoby, które otrzymały możliwość zapobieżenia powstaniu dysonansu poznawczego, będą w porównaniu z osobami, które nie otrzymały tej możliwości, mniej zmotywowane do zaangażowania się we właściwe zadanie pamięciowe, tym samym mniej skoncentrowane na materiale następczym, co przejawia się:
 - a. w grupie dezinformowanej, z dysonansem poznawczym: mniejszą liczbą odpowiedzi zgodnych z dezinformacją w podgrupie z autoafirmacją niż w podgrupie bez autoafirmacji:
niepotwierdzona; efekt przeciwny do zakładanego: $F_{[1,192]} = 5,61; p = 0,019; \eta^2 = 0,02$
 - b. w grupie niedezinformowanej, z dysonansem poznawczym: większą liczbą odpowiedzi zgodnych z dezinformacją w podgrupie z autoafirmacją niż w podgrupie bez autoafirmacji:
potwierdzona: $F_{[1,192]} = 5,33; p = 0,022; \eta^2 = 0,03$
4. Możliwość zapobieżenia dysonansowi poznawczemu przez dokonanie autoafirmacji będzie efektywniej wykorzystana przez osoby charakteryzujące się wysoką samooceną w porównaniu z osobami z niską samooceną, co przejawia się:
 - a. w przypadku osób dezinformowanych (w grupie ze wzbudzonym dysonansem poznawczym): większą różnicą między grupami z autoafirmacją i bez autoafirmacji w podgrupie z wysoką samooceną niż w podgrupie z niską samooceną. Grupa z autoafirmacją powinna mieć mniej odpowiedzi zgodnych z dezinformacją, lecz różnica między tymi grupami powinna być większa w podgrupie z wysoką samooceną:
niepotwierdzona: $F_{[1,48]} = 0,09; p = 0,770; \eta^2 < 0,01$
 - b. w przypadku osób niedezinformowanych (w grupie ze wzbudzonym dysonansem poznawczym): większą różnicą między grupami z autoafirmacją i bez autoafirmacji w podgrupie z wysoką samooceną niż w podgrupie z ni-

ską samooceną. Grupa z autoafirmacją powinna mieć więcej odpowiedzi zgodnych z dezinformacją, lecz różnica między tymi grupami powinna być większa w podgrupie z wysoką samooceną.

O potwierdzeniu się tych hipotez świadczyć będzie istotna statystycznie interakcja między czynnikami autoafirmacji i samooceny:

niepotwierdzona: $F_{[1,48]} = 0,94; p = 0,337; \eta^2 = 0,02$

5. Autoafirmacja spowoduje wzrost odporności na dezinformację (wskutek wzrostu tendencji do posługiwania się w teście pamięci własnymi wspomnieniami), co w grupie dezinformowanej bez negatywnej informacji zwrotnej przejawia się mniejszą liczbą odpowiedzi zgodnych z dezinformacją w podgrupie z autoafirmacją w porównaniu z podgrupą bez autoafirmacji:

niepotwierdzona: $F_{[1,192]} = 0,56; p = 0,454; \eta^2 < 0,01$

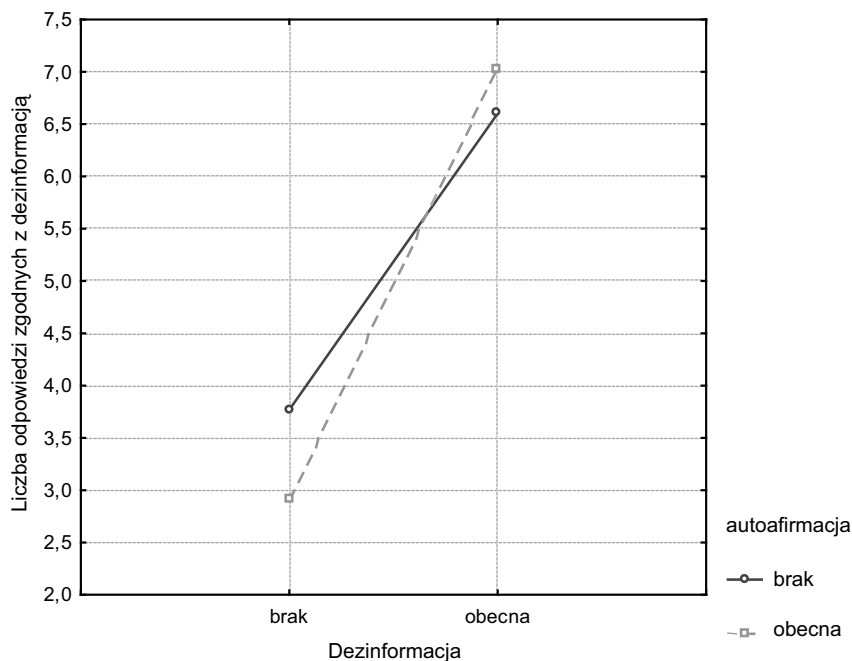
10.2.2. Analizy eksploracyjne

Analizy przeprowadzono za pomocą czteroczynnikowej analizy wariancji (dezinformacja \times autoafirmacja \times dysonans poznawczy \times samoocena). Nie uzyskano w niej istotnych statystycznie efektów głównych (poza omówionym powyżej efektem dla dezinformacji). Wyniki tych analiz zebrano w tabeli 7.

Odnotowano istotną statystycznie interakcję pomiędzy dezinformacją a autoafirmacją ($F_{[1,192]} = 5,66; p = 0,018; \eta^2 = 0,02$) (por. wykres 5). Analiza efektów prostych wykazała, że możliwość dokonania autoafirmacji nie różnicowała poprawności w teście pamięci u osób dezinformowanych ($F_{[1,192]} = 1,37; p = 0,243; \eta^2 = 0,01$). W przypadku grup niedezinformowanych natomiast możliwość dokonania autoafirmacji polepszała wyniki w teście pamięci ($F_{[1,192]} = 4,60; p = 0,033; \eta^2 = 0,02$). W przypadku grup mających możliwość dokonania autoafirmacji istotnie wyższy poziom wykonania testu pamięci charakteryzował osoby niedezinformowane ($F_{[1,192]} = 123,46; p < 0,001; \eta^2 = 0,39$), podobnie jak w przypadku grup, których uczestnicy nie otrzymali możliwości dokonania autoafirmacji ($F_{[1,192]} = 51,92; p < 0,001; \eta^2 = 0,21$).

Kolejną istotną statystycznie interakcją okazała się interakcja dezinformacji, dysonansu poznawczego i autoafirmacji ($F_{[1,192]} = 5,75; p = 0,017; \eta^2 = 0,03$) (por. wykres 6). Analiza kontrastów dla grup, w których wzbudzano stan dysonansu poznawczego, wykazała, że w przypadku braku dezinformacji możliwość dokonania autoafirmacji zmniejszała liczbę odpowiedzi zgodnych z dezinformacją ($F_{[1,192]} = 5,33; p = 0,022; \eta^2 = 0,03$), natomiast w sytuacji obecności dezinformacji – możliwość dokonania autoafirmacji podnosiła liczbę odpowiedzi zgodnych z dezinformacją ($F_{[1,192]} = 5,61; p = 0,019; \eta^2 = 0,03$). Zarówno uczestnicy, którzy otrzymali możliwość dokonania autoafirmacji, jak i ci, którzy takiej możliwości nie otrzymali, osiągnęli lepsze wyniki w teście pamięci w warunku bez dezinformacji niż w warunku z dezinformacją (odpowiednio: $F_{[1,192]} = 73,71; p < 0,001; \eta^2 = 0,28; F_{[1,192]} = 10,71; p = 0,001; \eta^2 = 0,05$).

W przypadku braku dysonansu poznawczego możliwość dokonania autoafirmacji nie różnicowała poprawności ani w grupie dezinformowanej ($F_{[1,192]} = 0,45; p = 0,505; \eta^2 < 0,01$), ani w niedezinformowanej ($F_{[1,192]} = 0,56; p = 0,454; \eta^2 < 0,01$). Zarówno osoby z grupy bez autoafirmacji, jak i z autoafirmacją osiągały niższą poprawność,



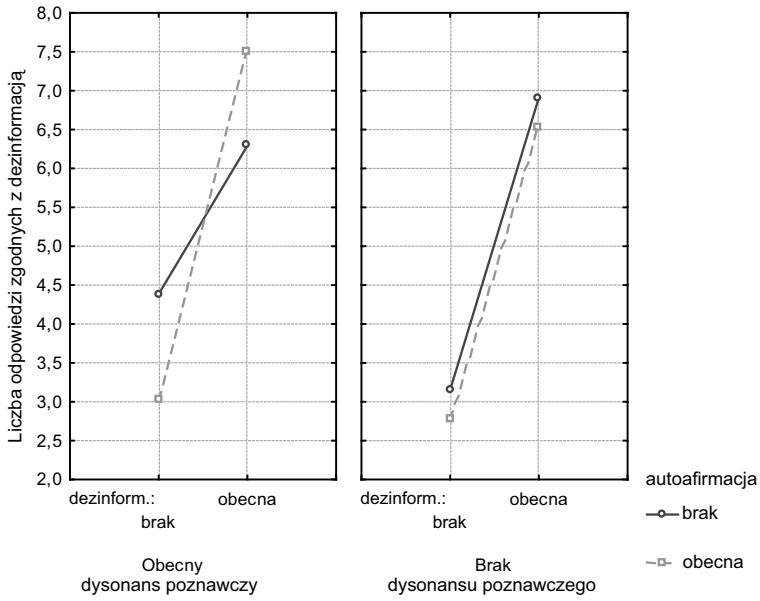
Wykres 5. Interakcja dezinformacji i autoafirmacji w eksperymencie III

jeśli w materiale następczym podano im dezinformację, w porównaniu z osobami, którym nie podano dezinformacji (odpowiednio: $F_{[1,192]} = 50,69$; $p < 0,001$; $\eta^2 = 0,21$; $F_{[1,192]} = 50,87$; $p < 0,001$; $\eta^2 = 0,21$).

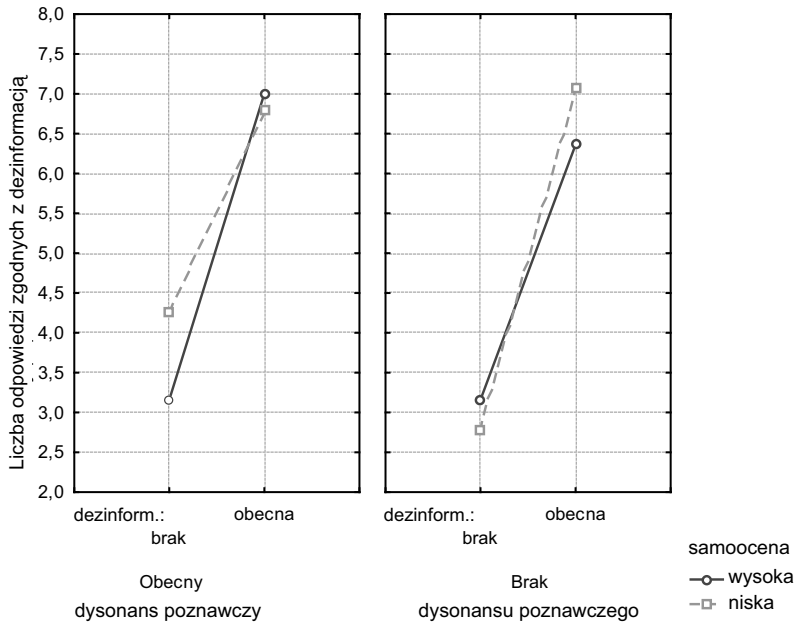
Porównania przeprowadzone pomiędzy grupami zarówno wśród uczestników, u których wzbudzano dysonans poznawczy, jak i wśród uczestników z grupy, w której nie indukowano dysonansu poznawczego, wykazały brak istotnych różnic w warunku z autoafirmacją i bez dezinformacji ($F_{[1,192]} = 0,20$; $p = 0,658$; $\eta^2 < 0,01$), jak również w warunku bez autoafirmacji i z dezinformacją ($F_{[1,192]} = 1,46$; $p = 0,228$; $\eta^2 < 0,01$). Różnica w grupie z autoafirmacją i z dezinformacją znalazła się na granicy istotności statystycznej ($F_{[1,192]} = 3,73$; $p = 0,055$; $\eta^2 = 0,02$). Liczba odpowiedzi zgodnych z dezinformacją u uczestników, których nie dezinformowano oraz którym nie dano możliwości dokonania autoafirmacji, okazała się istotnie wyższa w warunku, w którym indukowano dysonans poznawczy ($F_{[1,192]} = 4,26$; $p = 0,040$; $\eta^2 = 0,02$).

Ostatnią istotną statystycznie interakcją okazała się interakcja dezinformacji, dysonansu poznawczego i samooceny ($F_{[1,192]} = 4,91$; $p = 0,028$; $\eta^2 = 0,02$) (por. wykres 7).

Najpierw przeprowadzono obliczenia dla efektów prostych w ramach warunków, w których dysonans poznawczy był obecny. Analiza kontrastów wykazała różnicę na granicy istotności statystycznej pomiędzy liczbą odpowiedzi zgodnych z dezinformacją w teście pamięci u niedezinformowanych osób z niską i z wysoką samooceną ($F_{[1,192]} = 3,42$; $p = 0,066$; $\eta^2 = 0,02$). Nie odnotowano natomiast analogicznej



Wykres 6. Interakcja dezinformacji, dysonansu poznawczego i autoafirmacji w eksperymencie III



Wykres 7. Interakcja dezinformacji, dysonansu poznawczego i samooceny w eksperymencie III

znaczącej różnicy w warunkach, w których uczestnikom podano dezinformację ($F_{[1,192]} = 0,15; p = 0,699; \eta^2 < 0,01$). Zarówno w przypadku wysokiej ($F_{[1,192]} = 69,86; p < 0,001; \eta^2 = 0,27$), jak i niskiej samooceny ($F_{[1,192]} = 16,23; p < 0,001; \eta^2 = 0,08$) osoby z grup dezinformowanych odpowiadały w teście pamięci znacząco gorzej niż osoby z grup niedezinformowanych.

Porównania w obrębie grup, w których nie wzbudzano dysonansu poznawczego, pokazały brak istotnych różnic w poziomie wykonania testu pamięci pomiędzy osobami z wysoką i niską samooceną zarówno w warunku bez dezinformacji ($F_{[1,192]} = 0,49; p = 0,486; \eta^2 < 0,01$), jak i w warunku z dezinformacją ($F_{[1,192]} = 2,06; p = 0,153; \eta^2 < 0,01$). Niezależnie od poziomu samooceny, osoby z grup dezinformowanych osiągnęły w teście znacząco gorszy wynik niż osoby niedezinformowane (dla wysokiej samooceny: $F_{[1,192]} = 45,41; p < 0,001; \eta^2 = 0,19$; dla niskiej samooceny: $F_{[1,192]} = 56,31; p < 0,001; \eta^2 = 0,23$).

Analiza kontrastów pomiędzy warunkami, w których wzbudzano dysonans poznawczy i w których go nie wzbudzano, wykazała brak istotnych różnic w grupach osób z wysoką samooceną bez dezinformacji ($F_{[1,192]} \approx 0; p \approx 1; \eta^2 < 0,01$), jak i z dezinformacją ($F_{[1,192]} = 1,79; p = 0,183; \eta^2 < 0,01$). Różnica w grupach osób z niską samooceną dla warunku z dezinformacją nie okazała się istotna ($F_{[1,192]} = 0,27; p = 0,602; \eta^2 < 0,01$). Okazało się jednak, że osoby charakteryzujące się niską samooceną z grupy bez dezinformacji i bez dysonansu poznawczego uzyskały w teście pamięci więcej odpowiedzi zgodnych z dezinformacją niż osoby, u których indukowano stan dysonansu poznawczego ($F_{[1,192]} = 4,90; p = 0,028; \eta^2 = 0,02$).

Tabela 7

Wyniki nieistotnych statystycznie interakcji dla pewności odpowiedzi w odniesieniu do pytań buforowych testu pamięci w eksperymencie III

	$F_{[1,192]}$	p	η^2
Efekt główny			
Dysonans poznawczy	2,88	0,091	0,01
Autoafirmacja	0,67	0,413	< 0,01
Samoocena	1,29	0,257	< 0,01
Interakcja			
Dezinformacja × dysonans poznawczy	1,06	0,305	< 0,01
Dysonans poznawczy × autoafirmacja	0,31	0,577	< 0,01
Dezinformacja × samoocena	0,03	0,865	< 0,01
Dysonans poznawczy × samoocena	0,26	0,611	< 0,01
Autoafirmacja × samoocena	0,18	0,673	< 0,01
Dezinformacja × autoafirmacja × samoocena	< 0,01	0,936	< 0,01
Dysonans poznawczy × autoafirmacja × samoocena	2,95	0,088	0,02
Autoweryfikacja × dezinformacja × dysonans poznawczy × samoocena	0,61	0,434	< 0,01

10.3. Dyskusja wyników

10.3.1. Dyskusja dotycząca części weryfikacyjnej

Podobnie jak w poprzednich eksperymentach, wykazano, iż podanie osobom badanym dezinformacji istotnie obniżało poprawność wykonania przez nie testu pamięci. Tym samym po raz kolejny potwierdzono istnienie i dobrą replikowalność tego efektu. W przeciwieństwie natomiast do eksperymentu II, i podobnie jak w eksperymencie I, w eksperymencie III nie stwierdzono skuteczności manipulacji indukcyjną dysonansu poznawczego. Co więcej, w grupie niedezinformowanej stwierdzono efekt przeciwny do zakładanego. Biorąc pod uwagę, że zastosowano takie same materiały i procedurę, a osoby badane pochodziły z podobnej populacji w porównaniu do tej z poprzednich eksperymentów, trudno wyjaśnić ten wynik. Można jednak zauważyć, że żaden, nawet rzeczywiście istniejący rezultat nie okazuje się oczywiście istotny statystycznie w każdym możliwym eksperymencie, ponieważ każde badanie ma określoną i często niewysoką moc statystyczną.

Nie zmienia to jednak faktu, że brak efektów manipulacji dysonansem poznawczym utrudnia interpretację pozostałych wyników. Jeżeli bowiem nie stwierdzono jego efektów w grupie dezinformowanej, a w grupie niedezinformowanej były one przeciwne do oczekiwanych, wyciąganie wniosków dotyczących weryfikacji hipotez wiążących redukcję dysonansu poznawczego z kolejnymi czynnikami (takimi, jak np. autoafirmacja) musi budzić wątpliwości. Jednakże kolejne hipotezy są hipotezami *a priori*, w których porównywano poziom wykonania pomiędzy określonymi podgrupami, toteż brak istotnych różnic między grupami dezinformowanymi z dysonansem poznawczym i bez dysonansu poznawczego oraz niedezinformowanymi z dysonansem poznawczym i bez dysonansu poznawczego nie przesądza o konieczności rezygnacji z dalszych analiz przy użyciu tej manipulacji.

W związku z tym, że eksperyment III jest już drugim, w którym nie udało się potwierdzić hipotez dotyczących dysonansu poznawczego, warto szerzej rozważyć potencjalne tego przyczyny. Możliwym wytłumaczeniem braku potwierdzenia się hipotezy dotyczącej zaangażowania osób dezinformowanych w redukcję dysonansu poznawczego poprzez dokładne przetwarzanie materiału następczego może być to, w jaki sposób uczestnicy badania podeszli do kolejnych etapów postępowania eksperymentalnego. Podobnie jak w poprzednich eksperymentach, stan dysonansu poznawczego był u osób badanych indukowany poprzez podanie im negatywnej informacji zwrotnej odnośnie do poziomu wykonania zadania pamięciowego – uczestnicy dowiadywali się, że zapamiętali znacznie mniej wyrazów niż przeciętny licealista. Taka informacja najprawdopodobniej wprowadziła uczestników w negatywny stan emocjonalny. W sytuacji doświadczania przez podmiot emocji negatywnych obniżeniu może ulec motywacja epistemiczna (Lachowicz-Tabaczek, 2009), co mogło się przejawiać np. niechęcią do podejmowania próby „zrehabilitowania się”, autoafirmacji itp. Charles S. Carver, Paul H. Blaney i Michael F. Scheier (1979) wyróżniają dwa sposoby reagowania na niepowodzenie. Pierwszy wiąże się z obronnym wycofaniem się z aktywności, poczuciem bezwartościowości, poddaniem się i zaniechaniem dal-

szeego działania. Drugi natomiast polega na wzmożeniu wysiłku i chęci przetrzeżenia trudności. Jeżeli więc uczestnicy traktowali zadania holistycznie, jako ciąg jednej większej aktywności, mogli zareagować dwojako. Po pierwsze, jak sugerują Carver i in. (1979), poczucie niepowodzenia w jednej części zadania mogło spowodować demotyvację uczestników do zaangażowania się w część kolejną (por. Sędek i Kofta, 1990; Szpitalak i Polczyk, 2011a; Szpitalak i Wierchoń, 2008). Mechanizmy tej demotyvacji mogą być różne. Przekonany o swojej porażce podmiot może zwątpić w swoje możliwości i nie chceć angażować systemu poznawczego w kolejne partie, w przeświadczeniu, że „i tak źle mu pójdzie”. Utrata poczucia kontroli nad zadaniem może skutkować wycofaniem się z aktywności (Lachowicz-Tabaczek, 2009). Świadczyłoby to o niechęci do konfrontacji z kolejnym zadaniem, wynikającej z dążenia do podtrzymania samooceny (choć w tym konkretnym przypadku trafniejsze wydaje się określenie: „dążenie do niepogorszenia samooceny”) i obawą przed wynikiem potencjalnych działań autoweryfikacyjnych. Ponadto realizacja motywu autowaloryzacji może znaleźć odzwierciedlenie w obronnym lekceważeniu wiarygodności uzyskanej informacji zwrotnej i niechęci do angażowania się w kolejne partie „głupiego” (bo zagrażającego pozytywnemu obrazowi Ja) badania.

Wyjaśnienie takie koresponduje także z szeregiem doniesień świadczących o tym, że konsekwencją odbioru informacji zagrażających Ja jest obronne samooszukiwanie się (Gur i Sackeim, 1979). Samooszukiwanie, jako następstwo konfrontacji z nieprzychylną informacją zwrotną z otoczenia, definiowane jest jako „rodzaj deformacji w samopoznawaniu, o genezie zarówno poznawczej, jak i motywacyjnej” (Dymkowski, 1993a, s. 43). Może ono przybrać formę np. deprecjonowania źródła nieprzychylniej informacji zwrotnej (Shrauger i Lund, 1975), zewnętrznej atrybucji doznanej porażki (Taylor i Brown, 1988) albo motywacji do uzyskania dowodów na to, że informacja zwrotna jest nietrafna. Zatem jednostka, której podano negatywną informację na temat jej osoby, mogła obronnie nie zaakceptować tej informacji jako np. niewiarygodnej i przez to stan dysonansu poznawczego nie został u niej wzbudzony.

Możliwe jest również, że nieskuteczność manipulacji dysonansem poznawczym w eksperymencie I i III spowodowana była przetwarzaniem informacji przez osoby badane w stanie lęku. Negatywna informacja zwrotna dotycząca poziomu wykonania zadania pamięciowego poprzedzającego odbiór materiału następczego najprawdopodobniej wprowadziła osoby badane w poczucie zagrożenia. Jak utrzymują Paweł Holas i Aneta Brzezicka (2009), przetwarzanie poznawcze jednostki w stanie lęku charakteryzuje często tendencja do osłabienia lub nawet odwrócenia zaangażowania w przetwarzanie materiału o zagrażającym charakterze. Wprawdzie w badaniu trzecim, jak i w pozostałych badaniach prezentowanych w niniejszej pracy, treść materiału następczego nie była związana z treścią zadania, które okazało się dla części uczestników zadaniem zagrażającym (wskutek otrzymania negatywnego feedbacku), jest jednak możliwe, że nastąpił transfer pobudzenia lękowego na kolejną aktywność proponowaną przez eksperymentatora. Wówczas obronna niechęć do angażowania zasobów poznawczych mogła się przełożyć na odbiór materiału następczego. W przypadku takiego ucieczkowego procesu radzenia sobie z lękiem podmiot często przekierowuje uwagę na inną aktywność i rezygnuje z angażowania się w tę lękorod-

na (Heatheron i Baumeister, 1991). W takiej sytuacji opracowanie napływających do podmiotu informacji nie jest wystarczające, czego konsekwencją może być hamowanie ich dostępności i pogorszenie funkcji pamięciowych związanych z tymi informacjami (Heatheron i Baumeister, 1991; por. Mackintosh i Hoppitt, 2009 – praca dotycząca funkcjonowania poznawczego w sytuacji doświadczania lęku).

Ponadto wybór „ucieczkowej” vs „nieucieczkowej” strategii (polegającej na dopasowaniu zachowania do standardu „wydostania się” z sytuacji lękotwórczej wydaje się zapośredniczony przez wielkość rozbieżności między bieżącym stanem Ja a standardem. Im mniejsza jest ta rozbieżność, tym mniejsza jest tendencja do zaangażowania się w strategię „ucieczkową” (Bąk i Oleś, 2009). Odnosząc te spostrzeżenia do wyników eksperymentu III, można przypuszczać, iż postulowane mechanizmy modyfikowania poziomu wykonania testu pamięci w poszczególnych warunkach eksperymentalnych przez wzbudzenie u uczestników stanu dysonansu poznawczego powinny mieć miejsce jedynie u tych osób, u których rozbieżność wystąpiła, ale jednocześnie nie była na tyle intensywna, by sprowokować je do zastosowania metody „ucieczkowej”.

Opisane powyżej mechanizmy mogą wyjaśniać brak efektów manipulacji negatywną informacją zwrotną, nie tłumaczą jednak, dlaczego w poprzednim eksperymencie osoby badane najwyraźniej przyjęły inny sposób poradzenia sobie z dysonansem, prawdopodobnie ten polegający na chęci konfrontacji z kolejnym zadaniem, zaangażowaniem w aktywność i dążeniem do uzyskania jak najlepszego wyniku.

Brak spodziewanych różnic w poziomie wykonania testu pamięci u osób dezinformowanych, u których wzbudzano dysonans poznawczy, w stosunku do osób, u których go nie wzbudzano, mógł też – jak wcześniej zasygnalizowano – wynikać z braku indukcji dysonansu. Jak zauważył Jankowski (2006; por. Brown i Ryan, 2003), na poziom zainteresowania informacjami zwrotnymi na temat własnej osoby (w tym badaniu w rozpatrywanych warunkach był to negatywny feedback mający na celu indukcję dysonansu) wpływa dyspozycja do bycia uważnym (*mindfulness*). Ta zależy natomiast od poczucia możliwości korygowania pewnych aspektów samowiedzy (wprowadzania zmian w pewnych obszarach wiedzy na swój temat) oraz znaczenia, jakie jednostka nadaje koncepcji własnej osoby (a dokładniej, jak się wydaje – znaczenie to powinno dotyczyć tego aspektu Ja, w stosunku do którego napływa informacja zwrotna z otoczenia). Możliwe więc, że nie wszystkie osoby badane wykazywały taki sam stopień zainteresowania otrzymaniem informacji zwrotnej odnośnie do wykonania zadania pamięciowego. Ponadto, zgodnie z sugestiami Nowaka i jego współpracowników (2009), myśli sprzeczne z samooceną są zazwyczaj niestabilne i zmienne. Osoba przejawiająca wysoką samoocenę, dążąca do niepodtrzymywania nieprzychylnych informacji na temat własnej osoby, mogła więc nie zaakceptować negatywnego feedbacku. Jednocześnie Jankowski (2006) wykazał, iż u osób przejawiających niską dyspozycję do bycia uważnymi znaczącym predyktorem poszukiwania informacji na temat własnej osoby okazał się poziom osobistego zaangażowania w treść owego feedbacku, związany ze znaczeniem, jakie ma dla danej jednostki to, co myśli ona na swój temat. Jak się wydaje, funkcjonowanie pamięci jest dla ucznia liceum ogólnokształcącego istotnym aspektem związanym z Ja. Wskutek

otrzymania informacji o niskim wyniku na tle rówieśników powinien więc zostać wzbudzony dysonans poznawczy. W eksperymencie III odnotowano, wbrew oczekiwaniom, że wprowadzenie niedezinformowanych osób badanych w stan dysonansu poznawczego powodowało spadek poprawności odpowiedzi udzielonych w teście pamięci. Najbardziej prawdopodobnym wyjaśnieniem takiego zjawiska wydaje się zdemotywowanie uczestników, którzy otrzymali negatywną informację zwrotną, do kolejnych części eksperymentu, a więc czytania materiału następczego oraz wypełnienia testu pamięci.

Jak już jednak wspomniano, powyższe rozważania dotyczą możliwych przyczyn nieuzyskania efektu dysonansu poznawczego, lecz nie objaśniają, dlaczego przy użyciu identycznej procedury efekt ten w niektórych eksperymentach się pojawiał, w innych nie. Ponadto trudno też wnioskować, dlaczego w ramach jednego eksperymentu manipulacja w jednej grupie nie przyniosła oczekiwanych rezultatów, w drugiej natomiast wywołała efekt przeciwny do zakładanego.

Wbrew postawionej hipotezie 3a, nie zaobserwowano – postulowanego m.in. przez Steele'a i Liu (1983) – efektu zapobieżenia indukcji dysonansu poznawczego wskutek umożliwienia uczestnikom dokonania autoafirmacji przed wzbudzeniem u nich dysonansu poznawczego. Odnośny efekt był istotny statystycznie, lecz był w grupie dezinformowanej odwrotny do postulowanego. Oczekiwano, że wskutek autoafirmacji nie pojawi się dysonans poznawczy, tym samym nie pojawi się chęć jego zredukowania poprzez większe zaangażowanie w odbiór materiału następczego zawierającego dezinformację, przez co liczba błędów będzie mniejsza niż u osób, które nie otrzymają możliwości dokonania autoafirmacji. Wyniki były odwrotne: w grupie z autoafirmacją liczba odpowiedzi zgodnych z dezinformacją była większa niż w grupie bez autoafirmacji. W grupie dezinformowanej wzorec tych wyników był taki, jak gdyby autoafirmacja spowodowała wzmożoną koncentrację na materiale następczym.

Rezultaty te można tłumaczyć uwypukleniem – wskutek dokonania autoafirmacji – rozbieżności pomiędzy Ja pożądanym a Ja realnym (por. np. Galinsky i in., 2000). Jak przekonują Aronson i in. (1995), jeśli podmiot ma negatywny obraz Ja realnego, negatywne emocje oraz napięcie dysonansowe mogą zostać aktywizowane poprzez koncentrację na pozytywnych aspektach własnej osoby (np. wskutek dokonania autoafirmacji). Jednym z potencjalnych następstw owej autokoncentracji, czy – zgodnie z nomenklaturą Elżbiety Paszkiewicz (1974) – obronnego zaangażowania Ja, może być wzmocnienie spostrzeganego przez podmiot poczucia zagrożenia Ja i spotęgowanie siły motywu autowaloryzacji. W eksperymencie III mogło się to przejawiać silniejszym zaangażowaniem w przetwarzanie materiału następczego, w warunkach z autoafirmacją i dysonansem poznawczym, w porównaniu z tym przejawianym w grupie z dysonansem poznawczym bez autoafirmacji. W przypadku obecności w materiale następczym dezinformacji spowodowało to znaczący spadek poziomu wykonania testu pamięci, natomiast w przypadku nieobecności w nim dezinformacji – istotny wzrost.

Interpretacja ta może jednak być wątpliwa, jeżeli weźmie się pod uwagę fakt potwierdzenia hipotezy 3b, mówiącej o tym, że autoafirmacja zapobiegła indukcji

dysonansu poznawczego, co w przypadku uczestników niedezinformowanych przejawia się w gorszych wynikach w teście pamięci w porównaniu z wynikami uczestników nieautoafirmujących. Wyniki eksperymentu III wykazały, iż osoby autoafirmujące rzeczywiście osiągnęły gorsze rezultaty w teście pamięci. Zatem postulaty Steele'a i Liu (1983) częściowo znalazły potwierdzenie. Osobną kwestią jest to, że trudno jednoznacznie interpretować potencjalne mechanizmy leżące u podłoża uzyskanych efektów, jeżeli w obu grupach wyodrębnionych ze względu na treść materiału następczego (z dezinformacją lub bez) wyniki okazały się niespójne.

Podobnie jak w eksperymencie II, także w eksperymencie III nie potwierdzono hipotez wiążących efektywność redukowania (w eksperymencie II)/zapobiegania (w eksperymencie III) stanu dysonansu poznawczego przez autoafirmację z wysokością samooceny podmiotu. Chociaż wyjaśnienia tego faktu mogą być identyczne jak te przedstawione w *Dyskusji wyników* eksperymentu II, możliwe jest jednak, że mechanizmy leżące u podłoża wyników związanych z hipotezą 4a i 4b eksperymentu III są inne ze względu na różnice proceduralne. W eksperymencie III autoafirmacja bowiem poprzedzała dysonans poznawczy, natomiast w eksperymencie II następowała po nim.

W wynikach eksperymentu III potwierdzenia nie znalazła również hipoteza 5, zakładająca, że dokonanie autoafirmacji sprzyja procesom odporności na dezinformację. Jak już sygnalizowano w *Dyskusji wyników* eksperymentu II, niewykluczone jest, że w wykonanych eksperymentach nie uczestniczyło zbyt dużo osób pamiętających zarówno informację oryginalną, jak i dezinformację. Tymczasem tylko u tych osób miała zadziałać autoafirmacja, wskutek tego, że zwiększy pewność siebie osób badanych, a tym samym w sytuacji spostrzegania rozbieżności między własnymi wspomnieniami materiału oryginalnego a informacjami zawartymi w materiale następczym zwiększy skłonność do posługiwania się w odpowiedziach tymi wspomnieniami własnymi.

10.3.2. Dyskusja dotycząca części eksploracyjnej

Analizy przeprowadzone dla liczby odpowiedzi zgodnych z dezinformacją w pytaniach krytycznych testu pamięci wykazały istotną statystycznie interakcję dezinformacji i autoafirmacji. Zarówno osoby, które dokonały autoafirmacji, jak i te, które jej nie dokonały, udzieliły więcej odpowiedzi zgodnych z dezinformacją w przypadku, kiedy były dezinformowane. Obecność autoafirmacji powodowała jednak spadek liczby błędnych odpowiedzi w grupie osób niedezinformowanych. Możliwe, że osoby dezinformowane, wskutek dokonania autoafirmacji, zaangażowały się w odbiór materiału następczego, a w związku z tym, że zawierał on dezinformację, ich poprawność w teście pamięci nie uległa spodziewanemu polepszeniu. Nie jest też wykluczone, że osoby te faktycznie opierały się dezinformacji, jednakże liczebność tej grupy była zbyt niska, by wynik był istotny statystycznie. Omawiana poprzednio hipoteza 5a opierała się na założeniu, że autoafirmacja wzmacnia pewność siebie świadka i u osób świadomych rozbieżności pomiędzy materiałem oryginalnym a materiałem następczym sprawia, że udzielając odpowiedzi w teście pamięci, kierują się

one informacją oryginalną, a nie dezinformacją. Takich osób w dwudziestoosmioosobowej grupie mogło być zbyt mało, by moc statystyczna testu była wystarczająca do wykrycia postulowanego efektu.

Kolejnym zaobserwowanym w eksperymencie III efektem była interakcja pomiędzy dezinformacją, dysonansem poznawczym i autoafirmacją. Stwierdzono, że autoafirmacja podnosiła poprawność w teście pamięci u osób niedezinformowanych w warunkach, w których wzbudzano dysonans poznawczy. Odwrotny wpływ autoafirmacji stwierdzono dla osób dezinformowanych. Efekt ten może świadczyć o tym, że autoafirmacja uwydatniła rozdźwięk między Ja realnym a Ja idealnym, przez co osoby, którym podano negatywną informację zwrotną, angażowały się w odbiór materiału następczego. Osoby niedezinformowane – zapamiętując z jego treści informację poprawnie streszczającą materiał następczy – osiągnęły w teście pamięci wyższy wynik niż osoby nieautoafirmujące. Dezinformowane osoby autoafirmujące natomiast, wskutek odbioru materiału następczego zawierającego dezinformację, wypadły w teście pamięci gorzej niż uczestnicy nieautoafirmujący. Analogiczne różnice u osób, u których nie wzbudzano dysonansu poznawczego, okazały się nieistotne statystycznie.

Odnotowano ponadto, że dezinformowani uczestnicy, u których indukowano stan dysonansu poznawczego oraz u których go nie indukowano, niezależnie od manipulacji autoafirmacją, udzielili więcej odpowiedzi zgodnych z dezinformacją niż uczestnicy niedezinformowani. Stwierdzono także, iż w grupie niedezinformowanej, która nie miała możliwości dokonania autoafirmacji i w której indukowano dysonans poznawczy, w porównaniu z grupą, w której go nie indukowano, istotnie statystycznie wyższa poprawność charakteryzowała osoby, u których indukowano dysonans poznawczy. Jest to wynik trudny do interpretacji, ponieważ indukcja dysonansu poznawczego powinna raczej wywołać efekt odwrotny niż ten zaobserwowany.

Podkreślić jednak należy, iż zastosowane w eksperymencie III miary nie pozwalają jednoznacznie rozstrzygnąć, czy autoafirmacja poprzedzająca zagrażającą dla Ja sytuację (otrzymanie negatywnej informacji zwrotnej) faktycznie zapobiegła wzbudzeniu dysonansu, czy też został on zaindukowany, jednak zniwelowany wskutek wcześniejszej koncentracji na pozytywnych aspektach Ja. Ze względu na kolejność manipulacji eksperymentalnych bardziej prawdopodobne wydaje się interpretacja pierwsza. Uznać zatem można, że autoafirmacja nie zapobiegła indukcji dysonansu poznawczego i jego redukcji poprzez zaangażowanie się w dokładne przetwarzanie informacji zawartych w materiale następczym.

Zaobserwowano także, że dezinformowani uczestnicy, u których indukowano stan dysonansu poznawczego, niezależnie od manipulacji autoafirmacją udzielili więcej odpowiedzi zgodnych z dezinformacją niż uczestnicy niedezinformowani. Wynik ten potwierdza uniwersalność wpływu dezinformacji na jakość odpowiedzi osób badanych. Jak już wspomniano w części weryfikacyjnej, autoafirmacja nie chroniła uczestników przed uleganiem mylącym informacjom.

Odnotowano również istotną interakcję dezinformacji, dysonansu poznawczego oraz samooceny. Stwierdzono, że – w warunkach, w których dysonans poznawczy był indukowany – zarówno osoby przejawiające wysoką, jak i niską samoocenę udzie-

liły więcej odpowiedzi zgodnych z dezinformacją w warunku z dezinformacją niż w warunku bez dezinformacji. Analogiczne wyniki stwierdzono w przypadku grupy, w której nie wprowadzano dysonansu poznawczego. W obu grupach wyodrębnionych ze względu na obecność dysonansu poznawczego odnotowano zatem efekt dezinformacji. Osoby dezinformowane, w porównaniu z niedezinformowanymi, osiągały gorsze wyniki w teście pamięci zarówno w przypadku wysokiej, jak i niskiej samooceny. Również ten wynik potwierdza uniwersalność i siłę oddziaływania dezinformacji.

Zaobserwowano ponadto, iż niedezinformowane osoby badane charakteryzujące się niską samooceną udzielały więcej poprawnych odpowiedzi w przypadku braku dysonansu poznawczego niż w przypadku jego doświadczenia. Możliwe, że było to spowodowane niechęcią do angażowania zasobów poznawczych w kolejne partie frustrującego badania – czytania opisu nagrania i odpowiadania na pytania w teście pamięci przez osoby, które otrzymały negatywną informację zwrotną. Pogorszenie wyników w konsekwencji indukcji dysonansu poznawczego u osób z niską samoocena świadczyć może o realizacji motywu samopotwierdzenia.

Streszczenie najważniejszych wyników eksperymentu III:

- 1) Manipulacja dezinformacją okazała się skuteczna (replikacja wyników z eksperymentu I i eksperymentu II).
- 2) W przeciwieństwie do eksperymentu II dysonans poznawczy niepoprzedzony autoafirmacją nie modyfikował wyników w teście pamięci u osób dezinformowanych.
- 3) Dysonans poznawczy niepoprzedzony autoafirmacją powodował obniżenie poziomu wykonania testu pamięci przez osoby niedezinformowane.
- 4) Możliwość dokonania przez dezinformowane osoby badane aktu autoafirmacji poprzedzającego wzbudzenie u nich stanu dysonansu poznawczego nie zapobiegała jego indukcji, wręcz uwydatniła przejawy redukcji.
- 5) Możliwość dokonania przez niedezinformowane osoby badane aktu autoafirmacji poprzedzającego wzbudzenie u nich stanu dysonansu poznawczego wydawała się zapobiegać temu wzbudzeniu.
- 6) Dokonanie autoafirmacji nie modyfikowało podatności na dezinformację.

Rozdział 11

EKSPERYMENT IV

W przeciwieństwie do poprzednich badań, w eksperymencie IV zbadano efekty pozytywnej, a nie negatywnej informacji zwrotnej, tym samym weryfikując spekulacje przedstawione w podrozdziale 7.3. Oprócz tego, sprawdzano hipotezy dotyczące autoafirmacji, samooceny oraz tak jak we wszystkich badaniach, efektu dezinformacji.

Dokładniej mówiąc, w eksperymencie IV weryfikacji poddano następujące hipotezy:

1. Wystąpi efekt dezinformacji: liczba odpowiedzi zgodnych z dezinformacją będzie większa u osób, którym podano dezinformację, w porównaniu z osobami, którym nie podano dezinformacji.
2. Autoafirmacja spowoduje wzrost odporności na dezinformację (wskutek wzrostu tendencji do posługiwania się w teście pamięci własnymi wspomnieniami), co w grupie dezinformowanej bez pozytywnej informacji zwrotnej przejawia się mniejszą liczbą odpowiedzi zgodnych z dezinformacją w podgrupie z autoafirmacją w porównaniu z podgrupą bez autoafirmacji.
3. Pozytywna informacja zwrotna spowoduje wzrost odporności na dezinformację (wskutek wzrostu tendencji do posługiwania się w teście pamięci własnymi wspomnieniami), co w grupie dezinformowanej bez autoafirmacji przejawia się mniejszą liczbą odpowiedzi zgodnych z dezinformacją w podgrupie z pozytywną informacją zwrotną w porównaniu z podgrupą bez pozytywnej informacji zwrotnej.
4. Pozytywna informacja zwrotna połączona z autoafirmacją (*efekt wzmocnionej autoafirmacji*) spowoduje wzrost odporności na dezinformację, co w podgrupie dezinformowanej przejawia się mniejszą liczbą odpowiedzi zgodnych z dezinformacją w podgrupie z autoafirmacją i pozytywną informacją zwrotną niż w grupie bez tych manipulacji.
5. Wzmocniona autoafirmacja będzie efektywniejsza niż autoafirmacja oraz pozytywna informacja zwrotna podane samodzielnie, co w grupach dezinformowanych przejawia się:
 - a. mniejszą liczbą odpowiedzi zgodnych z dezinformacją w grupie ze wzmocnioną autoafirmacją w porównaniu z grupą z autoafirmacją,
 - b. mniejszą liczbą odpowiedzi zgodnych z dezinformacją w grupie ze wzmocnioną autoafirmacją w porównaniu z grupą z pozytywną informacją zwrotną.

11.1. Metoda

11.1.1. Osoby badane

W badaniu wzięło udział 256 uczniów liceów ogólnokształcących (202 kobiety, 53 mężczyźn; jedna osoba nie wpisała swojej płci). Średnia wieku wyniosła 17,05 ($SD = 0,88$). Podobnie jak w poprzednich eksperymentach, udział w badaniach nie przewidywał wynagrodzenia.

11.1.2. Materiały i procedura

Eksperyment IV został przeprowadzony według takiej samej procedury jak eksperyment III, z tym, że nie wzbudzano w nim u osób badanych dysonansu poznawczego. Zamiast negatywnej informacji zwrotnej odnośnie do poziomu wykonania zadania pamięciowego uczestnikom podano pozytywny feedback (celowo zaniżoną wartość średniej liczby rzekomo zapamiętywanych w ciągu dwu minut wyrazów w grupie wiekowej osób badanych). W eksperymencie tym nie uwzględniono też pomiaru samooceny. Osoby badane najpierw miały możliwość dokonania autoafirmacji (w odnośnych podgrupach), po czym wykonywały zadanie pamięciowe, po którym otrzymywały pozytywną informację zwrotną dotyczącą poziomu jego wykonania. Osoby z grup eksperymentalnych otrzymały więc niejako „potwierdzenie” pozytywnego obrazu Ja (aktywizowanego przez akt autoafirmacji – wypisywanie sukcesów życiowych) w wyniku podania im pozytywnego feedbacku, bezpośrednio poprzedzającego odbiór materiału następczego.

11.2. Opis wyników

11.2.1. Weryfikacja hipotez badawczych

Szczegółowe wyniki zawierające statystyki opisowe zawarto w tabeli 8.

Wyniki eksperymentu IV w odniesieniu do postawionych hipotez:

1. Wystąpi efekt dezinformacji: liczba odpowiedzi zgodnych z dezinformacją będzie większa u osób, którym podano dezinformację, w porównaniu z osobami, którym nie podano dezinformacji:

potwierdzona: $F_{[1,248]} = 253,36; p < 0,001; \eta^2 = 0,51$

2. Autoafirmacja spowoduje wzrost odporności na dezinformację (wskutek wzrostu tendencji do posługiwania się w teście pamięci własnymi wspomnieniami), co w grupie dezinformowanej bez pozytywnej informacji zwrotnej przejawia się mniejszą liczbą odpowiedzi zgodnych z dezinformacją w podgrupie z autoafirmacją w porównaniu z podgrupą bez autoafirmacji:

niepotwierdzona: $F_{[1,248]} = 0,28; p = 0,595; \eta^2 < 0,01$

3. Pozytywna informacja zwrotna spowoduje wzrost odporności na dezinformację (wskutek wzrostu tendencji do posługiwania się w teście pamięci własny-

Tabela 8

Średnia liczba odpowiedzi zgodnych z dezinformacją w pytaniach krytycznych w poszczególnych warunkach eksperymentalnych w eksperymencie IV

Czynnik lub interakcja	Poziomy czynnik			N	Liczba odpowiedzi zgodnych z dezinformacją		
	D	IZ	A		Średnie	Odch.st.	95% PU
D	brak			130	3,21	1,65	2,92–3,49
D	obecna			126	6,37	1,67	6,08–6,67
IZ		brak		153	5,10	2,14	4,76–5,44
IZ		pozytywna		103	4,27	2,43	3,80–4,75
A			brak	128	4,70	2,38	4,28–5,11
A			obecna	128	4,84	2,21	4,45–5,22
D × IZ	brak	brak		79	3,65	1,73	3,26–4,03
D × IZ	brak	pozytywna		51	2,53	1,25	2,18–2,88
D × IZ	obecna	brak		74	6,65	1,27	6,36–6,94
D × IZ	obecna	pozytywna		52	5,98	2,07	5,40–6,56
D × A	brak		brak	64	2,91	1,52	2,53–3,29
D × A	brak		obecna	66	3,50	1,73	3,07–3,93
D × A	obecna		brak	64	6,48	1,61	6,08–6,89
D × A	obecna		obecna	62	6,26	1,74	5,82–6,70
IZ × A		brak	brak	76	4,93	2,19	4,43–5,44
IZ × A		brak	obecna	77	5,26	2,09	4,79–5,73
IZ × A		pozytywna	brak	52	4,35	2,61	3,62–5,07
IZ × A		pozytywna	obecna	51	4,20	2,26	3,56–4,83
D × IZ × A	brak	brak	brak	38	3,32	1,66	2,77–3,86
D × IZ × A	brak	brak	obecna	41	3,95	1,76	3,40–4,51
D × IZ × A	brak	pozytywna	brak	26	2,31	1,05	1,88–2,73
D × IZ × A	brak	pozytywna	obecna	25	2,76	1,42	2,17–3,35
D × IZ × A	obecna	brak	brak	38	6,55	1,27	6,14–6,97
D × IZ × A	obecna	brak	obecna	36	6,75	1,27	6,32–7,18
D × IZ × A	obecna	pozytywna	brak	26	6,38	2,04	5,56–7,21
D × IZ × A	obecna	pozytywna	obecna	26	5,58	2,06	4,74–6,41

Legenda:

D – dezinformacja, IZ – informacja zwrotna, A – autoafirmacja

mi wspomnieniami), co w grupie dezinformowanej bez autoafirmacji przejawia się mniejszą liczbą odpowiedzi zgodnych z dezinformacją w podgrupie z pozytywną informacją zwrotną w porównaniu z podgrupą bez pozytywnej informacji zwrotnej:

niepotwierdzona: $F_{[1,248]} = 0,17; p = 0,679; \eta^2 < 0,01$

4. Pozytywna informacja zwrotna połączona z autoafirmacją (*efekt wzmocnionej autoafirmacji*) spowoduje wzrost odporności na dezinformację, co w grupie

dezinformowanej przejawia się mniejszą liczbą odpowiedzi zgodnych z dezinformacją w podgrupie z autoafirmacją i pozytywną informacją zwrotną niż w podgrupie bez tych manipulacji:

potwierdzona: $F_{[1,248]} = 5,80$; $p = 0,017$; $\eta^2 = 0,02$

5. Wzmocniona autoafirmacja będzie efektywniejsza niż autoafirmacja oraz pozytywna informacja zwrotna podane samodzielnie, co w grupach dezinformowanych przejawia się:
 - a. mniejszą liczbą odpowiedzi zgodnych z dezinformacją w grupie ze wzmocnioną autoafirmacją w porównaniu z grupą z autoafirmacją:

potwierdzona: $F_{[1,248]} = 8,19$; $p = 0,005$; $\eta^2 = 0,03$
 - b. mniejszą liczbą odpowiedzi zgodnych z dezinformacją w grupie ze wzmocnioną autoafirmacją w porównaniu z grupą z pozytywną informacją zwrotną:

potwierdzona na granicy istotności statystycznej: $F_{[1,248]} = 3,34$; $p = 0,069$; $\eta^2 = 0,01$

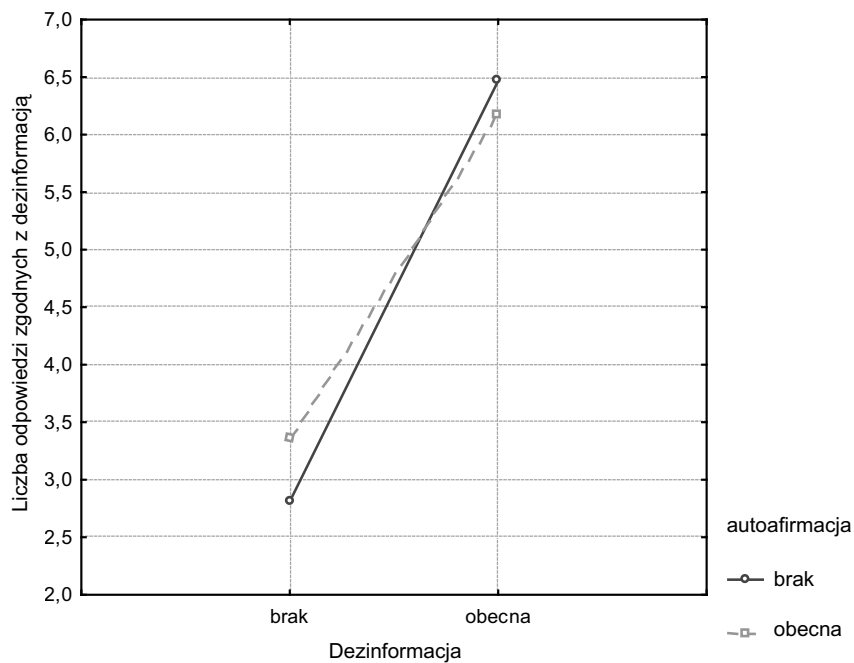
11.2.2. Analizy eksploracyjne

Analizy eksploracyjne przeprowadzono za pomocą trzyczynnikowej analizy wariancji (dezinformacja \times autoafirmacja \times informacja zwrotna). Poza istotnym statystycznie efektem głównym dezinformacji, przedstawionym w części weryfikacyjnej, odnotowano także istotny efekt główny pozytywnego feedbacku ($F_{[1,248]} = 19,00$; $p < 0,001$; $\eta^2 = 0,07$). Osoby, które otrzymały pozytywną informację zwrotną, były mniej podatne na dezinformację niż osoby, które takiej informacji nie otrzymały. Nie zaobserwowano natomiast istotnego efektu głównego autoafirmacji (por. tabela 9).

Jedyną istotną statystycznie interakcją była interakcja dezinformacji i autoafirmacji ($F_{[1,248]} = 4,37$; $p = 0,038$; $\eta^2 = 0,02$; por. wykres 8).

Analiza efektów prostych wykazała znaczącą różnicę pomiędzy osobami dezinformowanymi i niedezinformowanymi w warunku bez autoafirmacji ($F_{[1,248]} = 162,83$; $p < 0,001$; $\eta^2 = 0,40$). Istotną różnicę odnotowano także w warunku z autoafirmacją ($F_{[1,248]} = 95,21$; $p < 0,001$; $\eta^2 = 0,28$). W obu przypadkach uczestnicy dezinformowani byli bardziej podatni na dezinformację niż uczestnicy niedezinformowani. Osoby dezinformowane w zbliżonym stopniu ulegały dezinformacji w warunku, w którym nie umożliwiono im dokonania autoafirmacji, jak i w warunku, w którym umożliwiono im dokonanie autoafirmacji ($F_{[1,248]} = 1,12$; $p = 0,291$; $\eta^2 = 0,01$). Dokonanie autoafirmacji nie różnicowało także poziomu wykonania testu pamięci wśród osób niedezinformowanych, chociaż wynik zbliżał się do granicy istotności statystycznej ($F_{[1,248]} = 3,61$; $p = 0,059$; $\eta^2 = 0,01$).

Pozostałe efekty zostały przedstawione w tabeli 9.



Wykres 8. Interakcja dezinformacji i autoafirmacji w eksperymencie IV

Tabela 9

Nieistotne statystycznie wyniki analizy wariancji dla pytań krytycznych w teście pamięci w eksperymencie IV

	$F_{[1,248]}$	p	η^2
Efekt			
Autoafirmacja	0,35	0,557	< 0,01
Interakcja			
Pozytywny feedback × autoafirmacja	2,14	0,145	0,01
Dezinformacja × pozytywny feedback	1,16	0,292	< 0,01
Dezinformacja × pozytywny feedback × autoafirmacja	1,02	0,313	< 0,01

11.3. Dyskusja wyników

11.3.1. Dyskusja dotycząca części weryfikacyjnej

W eksperymencie IV po raz kolejny zreplikowano wyniki potwierdzające pierwszą hipotezę postawioną także w poprzednich eksperymentach, zgodnie z którą podanie osobom badanym dezinformacji obniży jakość składanego przez nie raportu pamięciowego.

Nie potwierdzono natomiast hipotezy dotyczącej mniejszej podatności na dezinformację u osób, wobec których zastosowano autoafirmację bez pozytywnej informacji zwrotnej, oraz u tych, u których zastosowano pozytywną informację zwrotną bez autoafirmacji. Trzeba tu jednak od razu zauważyć, że obie procedury zastosowane łącznie (czyli wzmocniona autoafirmacja) przyniosły oczekiwane rezultaty. Wskazuje to, że kiedy czynniki te (czyli autoafirmacja i pozytywna informacja zwrotna) działają addytywnie (por. hipoteza 4), odporność na dezinformację jednak wzrasta, zgodnie z postawioną hipotezą. Warto w tym miejscu zwrócić uwagę, iż w eksperymentach II oraz III również nie stwierdzono skuteczności autoafirmacji w polepszeniu wyników w teście pamięci w odniesieniu do grupy dezinformowanej, zatem jest to wynik dosyć konsekwentny.

Interesującą kwestią jest, dlaczego autoafirmacja oraz pozytywna informacja zwrotna działają łącznie, lecz nie z osobna (tym samym oczywiście, dlaczego połączenie tych technik jest skuteczniejsze niż stosowanie ich z osobna). Możliwe jest oczywiście, że ich oddziaływanie w pewien sposób się sumuje czy też kumuluje i dopiero addytywnie osiągają one wpływ o zauważalnej empirycznie sile oddziaływania na zmienną zależną. Możliwe jest jednak, że ich oddziaływanie jest raczej synergiczne niż addytywne, to znaczy, oddziałując łącznie, powodują one pojawienie się pewnych nowych zjawisk, które nie są prostą sumą wpływów poszczególnych czynników. Możliwe jest jednak, że akt autoafirmacji przynajmniej u części osób badanych w ogóle nie spowodował podniesienia pewności siebie, wskutek tego, że odznaczają się one negatywnym obrazem własnej osoby. U uczestników eksperymentu mających nasilony negatywny obraz siebie zachęcanie ich do wymieniania własnych sukcesów życiowych może nie spowodować polepszenia samooceny i pewności siebie, ponieważ uważają oni, że mają tych sukcesów niewiele bądź nie mają żadnych, a nawet jeśli wypiszą swoje sukcesy, to i tak nie uważają, by były one znaczące. Istnieją doniesienia empiryczne świadczące na korzyść tezy, że osoby charakteryzujące się niską samooceną niechętnie akceptują pozytywną informację zwrotną, jeżeli jest ona generowana wewnątrz (czyli jeżeli dostarczają jej sobie sami), natomiast znacznie chętniej przyjmują pozytywny feedback pochodzący z zewnątrz (Josephs, Bosson i Jacobs, 2003). Pozytywna informacja zwrotna jest sygnałem o zupełnie innej naturze, ponieważ pochodzi właśnie z zewnątrz – w sytuacji eksperymentalnej od badacza, i udzielana jest (w oczach osób badanych oczywiście, ponieważ w rzeczywistości była ona manipulacją eksperymentalną) na podstawie obiektywnego testu pamięci. Zatem osoby o negatywnym obrazie swojej osoby mogą „potrzebować” wsparcia autoafirmacji z zewnątrz. Z kolei informacja z zewnątrz mogła być

skuteczna szczególnie w sytuacji, kiedy badany w jakiś sposób zaktywizował myślenie o sobie w pozytywnych kategoriach wskutek autoafirmacji. Tym samym tylko połączenie „wewnętrznego” i „zewnętrznego”, „obiektywnego” źródła pozytywnych informacji mogło wywrzeć pożądany skutek¹. Jeśli osób o negatywnym obrazie siebie było w badanej próbie dużo, opisywane mechanizmy mogą tłumaczyć skuteczność wzmocnionej autoafirmacji i nieskuteczność autoafirmacji i pozytywnej informacji zwrotnej z osobna. Analogiczny mechanizm mógł także zadziałać u osób z samooceną wysoką kruchą.

Uzyskane wyniki potwierdzają zatem hipotezę, że podniesienie pewności siebie uodparnia na dezinformację, ale nie dostarczają jednoznacznego poparcia dla postulowanego mechanizmu tego uodpornienia: częstszego decydowania się na opieranie się na własnej pamięci u osób świadomych rozbieżności. Mechanizm ten zostanie zweryfikowany w eksperymencie V.

Ogólnie mówiąc, efekt wzmocnionej autoafirmacji może mieć duże znaczenie praktyczne z perspektywy stosowanej psychologii sądowej, ponieważ może posłużyć jako metoda uodporniania świadków na dezinformację. Jak dotąd takich metod (np. ostrzeganie o rozbieżnościach między informacją oryginalną a materiałem następczym) opisano bardzo niewiele.

11.3.2. Dyskusja dotycząca części eksploracyjnej

W odniesieniu do pytań krytycznych w eksperymencie IV stwierdzono, że uczestnicy, którym podano pozytywny feedback, okazali się bardziej odporni na dezinformację niż ci, którym pozytywnej informacji zwrotnej nie podano. Ponieważ jednak efekt ten był obliczony jako główny, to jest bez podziału osób badanych na autoafirmujące i nieautoafirmujące, a nawet bez podziału na osoby dezinformowane i niedezinformowane, jest on trudny do zinterpretowania.

Jedyną istotną statystycznie interakcją okazała się interakcja dezinformacji z autoafirmacją. Analiza efektów prostych wykazała, że zarówno uczestnicy autoafirmujący, jak i nieautoafirmujący częściej udzielali w teście pamięci odpowiedzi zgodnych z dezinformacją w sytuacji, kiedy byli dezinformowani, niż w sytuacji, kiedy ich nie dezinformowano. Wyniki te świadczą o tym, że dezinformacja była efektywna nawet w przypadku osób, które dokonały autoafirmacji, zatem akt autoafirmacji nie powodował spadku podatności na dezinformację.

Streszczenie najważniejszych wyników eksperymentu IV:

- 1) Manipulacja dezinformacją okazała się skuteczna (replikacja wyników z eksperymentu I, eksperymentu II i eksperymentu III).
- 2) Ani autoafirmacja, ani pozytywna informacja zwrotna podane samodzielnie nie redukowały podatności na dezinformację.
- 3) Wskutek podania pozytywnej informacji zwrotnej poprzedzonej możliwością dokonania autoafirmacji (*efekt wzmocnionej autoafirmacji*) nastąpił wzrost odporności na dezinformację.

¹ Wyrażam wdzięczność Prof. Dariuszowi Dolińskiemu za tę sugestię.

Rozdział 12

EKSPERYMENT V

Głównym celem eksperymentu V było zreplikowanie efektu wzmocnionej autoafirmacji uzyskanego w eksperymencie IV oraz lepsze jego zrozumienie poprzez weryfikację hipotez dotyczących jego mechanizmu. Dodatkowo w eksperymencie tym postanowiono sprawdzić, czy na skuteczność manipulacji wzmocnioną autoafirmacją ma wpływ kolejność tworzących ją technik. Przeciwnie niż w poprzednim badaniu, w eksperymencie V najpierw miała miejsce manipulacja pozytywną informacją zwrotną, a dopiero potem autoafirmacją. Oprócz tego ponownie zweryfikowano hipotezy dotyczące negatywnej oraz pozytywnej informacji zwrotnej, autoafirmacji oraz samooceny.

Efekt wzmocnionej autoafirmacji, jak to opisano w rozdziale *Hipotezy badawcze* oraz w eksperymencie IV, polega na zmniejszeniu się podatności na dezinformację u osób poddanych procedurze autoafirmacji połączonej z pozytywną informacją zwrotną. Uzasadnieniem dla postawienia hipotezy, iż autoafirmacja i pozytywna informacja zwrotna uodparniają na dezinformację, była spekulacja, że wzmocniona autoafirmacja zwiększa zaufanie do własnej pamięci, co sprzyja opieraniu się na wspomnieniach, a nie na informacjach pochodzących skądinąd. Jednak, jak to przedstawiono w rozdziale *Hipotezy badawcze*, uodparniające skutki zaufania do własnej pamięci wymagają świadomości rozbieżności między informacją oryginalną i dezinformacją oraz poprawnego monitorowania źródła informacji. Żeby osoba, która ma zaufanie do własnej pamięci, miała szansę przeciwstawić się dezinformacji, musi wiedzieć, co jest dezinformacją, a co informacją oryginalną. Z rozumowania tego bezpośrednio wynika predykcja, że efekt wzmocnionej autoafirmacji powinien zachodzić w znacznie większym stopniu u osób świadomych rozbieżności między informacją oryginalną a dezinformacją niż u osób nieświadomych tej rozbieżności. Gdyby predykcja ta nie została potwierdzona, znaczyłoby to, że mechanizm działania efektu wzmocnionej autoafirmacji jest inny, niż postulowano – nie polega na tym, że osoby świadome rozbieżności, poddane autoafirmacji z pozytywną informacją zwrotną, wskutek zwiększonego zaufania do własnej pamięci rzadziej opierają się na informacjach niepochodzących z tej pamięci.

W celu sprawdzenia powyższej predykcji postanowiono posłużyć się procedurą czteroetapową w postaci zaproponowanej przez Polczyka (2007). Dokładniejszy jej opis przedstawiono poniżej w sekcji *Procedura*.

W eksperymencie V weryfikacji poddano następujące hipotezy:

1. Wystąpi efekt dezinformacji: liczba odpowiedzi zgodnych z dezinformacją będzie większa u osób, którym podano dezinformację w porównaniu z osobami, którym nie podano dezinformacji.
2. Wzbudzenie dysonansu poznawczego przed podaniem materiału następczego w grupach bez autoafirmacji spowoduje wzrost koncentracji na materiale następczym, co przejawia się:
 - a. w grupie dezinformowanej: większą liczbą odpowiedzi zgodnych z dezinformacją w podgrupie z dysonansem poznawczym w porównaniu z podgrupą bez dysonansu poznawczego,
 - b. w grupie niedezinformowanej: mniejszą liczbą odpowiedzi zgodnych z dezinformacją w podgrupie z dysonansem poznawczym w porównaniu z podgrupą bez dysonansu poznawczego.
3. Osoby, które otrzymały możliwość zredukowania dysonansu poznawczego poprzez autoafirmację, będą w porównaniu z osobami, które nie otrzymały tej możliwości, mniej zmotywowane do zaangażowania się we właściwe zadanie pamięciowe, a tym samym – mniej skoncentrowane na materiale następczym, co przejawia się:
 - a. w grupie dezinformowanej, z dysonansem poznawczym: mniejszą liczbą odpowiedzi zgodnych z dezinformacją w podgrupie z autoafirmacją niż w podgrupie bez autoafirmacji,
 - b. w grupie niedezinformowanej, z dysonansem poznawczym: większą liczbą odpowiedzi zgodnych z dezinformacją w podgrupie z autoafirmacją niż w podgrupie bez autoafirmacji.
4. Możliwość zredukowania dysonansu poznawczego przez dokonanie autoafirmacji będzie efektywniej wykorzystana przez osoby charakteryzujące się wysoką samooceną w porównaniu z osobami z niską samooceną, co przejawia się:
 - a. w przypadku osób dezinformowanych (w grupie ze wzbudzonym dysonansem poznawczym): większą różnicą między grupami z autoafirmacją i bez autoafirmacji w podgrupie z wysoką samooceną niż w podgrupie z niską samooceną. Grupa z autoafirmacją powinna mieć mniej odpowiedzi zgodnych z dezinformacją niż grupa bez autoafirmacji, lecz różnica między tymi grupami powinna być większa w podgrupie z wysoką samooceną;
 - b. w przypadku osób niedezinformowanych (w grupie ze wzbudzonym dysonansem poznawczym): większą różnicą między grupami z autoafirmacją i bez autoafirmacji w podgrupie z wysoką samooceną niż w podgrupie z niską samooceną. Grupa z autoafirmacją powinna mieć więcej odpowiedzi zgodnych z dezinformacją niż grupa bez autoafirmacji, lecz różnica między tymi grupami powinna być większa w podgrupie z wysoką samooceną. O potwierdzeniu się tych hipotez świadczyć będzie istotna statystycznie interakcja między czynnikami autoafirmacji i samooceny oraz zakładany układ średnich.
5. Autoafirmacja spowoduje wzrost odporności na dezinformację (wskutek wzrostu tendencji do posługiwania się w teście pamięci własnymi wspomnie-

- niami), co w grupie dezinformowanej bez pozytywnej informacji zwrotnej przejawia się mniejszą liczbą odpowiedzi zgodnych z dezinformacją w podgrupie z autoafirmacją w porównaniu z podgrupą bez autoafirmacji.
6. Pozytywna informacja zwrotna spowoduje wzrost odporności na dezinformację (wskutek wzrostu tendencji do posługiwania się w teście pamięci własnymi wspomnieniami), co w grupie dezinformowanej bez autoafirmacji przejawia się mniejszą liczbą odpowiedzi zgodnych z dezinformacją w podgrupie z pozytywną informacją zwrotną w porównaniu z podgrupą bez pozytywnej informacji zwrotnej.
 7. Pozytywna informacja zwrotna połączona z autoafirmacją (*efekt wzmocnionej autoafirmacji*) spowoduje wzrost odporności na dezinformację, co w grupie dezinformowanej przejawia się mniejszą liczbą odpowiedzi zgodnych z dezinformacją w podgrupie z autoafirmacją i pozytywną informacją zwrotną niż w podgrupie bez tych manipulacji.
 8. Wzmocniona autoafirmacja będzie efektywniejsza niż autoafirmacja oraz pozytywna informacja zwrotna podane samodzielnie, co w grupach dezinformowanych przejawia się:
 - a. mniejszą liczbą odpowiedzi zgodnych z dezinformacją w grupie ze wzmocnioną autoafirmacją w porównaniu z grupą z autoafirmacją,
 - b. mniejszą liczbą odpowiedzi zgodnych z dezinformacją w grupie ze wzmocnioną autoafirmacją w porównaniu z grupą z pozytywną informacją zwrotną.
 9. Efekt wzmocnionej autoafirmacji wystąpi w większym stopniu u osób świadomych rozbieżności: wśród osób świadomych rozbieżności różnica w liczbie odpowiedzi zgodnych z dezinformacją między osobami poddanymi i niepoddanymi procedurze wzmocnionej autoafirmacji (na korzyść tych pierwszych) będzie większa niż w grupie osób nieświadomych rozbieżności.

12.1. Metoda

12.1.1. Osoby badane

W badaniu wzięło udział 462 uczniów liceów ogólnokształcących (296 kobiet i 162 mężczyzn; cztery osoby nie podały swojej płci). Średnia wieku wyniosła 16,51 ($SD = 0,51$). Za udział w eksperymencie nie przewidziano wynagrodzenia. Część osób nie wypełniła w całości testu samooceny lub nie udzieliła odpowiedzi na pytania otwarte w teście pamięci. Osoby takie odrzucono, w wyniku czego finalna liczebność próby, na której wykonano obliczenia, wyniosła 360.

12.1.2. Materiały

W celu manipulacji dezinformacją, jak również do pomiaru głównej zmiennej zależnej – poprawności w teście pamięci – w eksperymencie V zastosowano takie same materiały jak w poprzednich badaniach. W związku z tym, że w badaniu tym dodano

kolejną zmienną zależną w postaci liczby odpowiedzi zgodnych z dezinformacją na pytania otwarte, konieczne okazało się wydłużenie czasu trwania nagrania (odtworzonego w charakterze materiału oryginalnego) do dwu minut.

Podobnie jak w badaniach I–IV, w celu wprowadzenia stanu dysonansu poznawczego/pozytywnej informacji zwrotnej posłużono się listą 60 rzeczowników w mianowniku do zapamiętania. Sposób manipulacji autoafirmacją również pozostał bez zmian.

Zmieniono natomiast materiały kwestionariuszowe. Zaniechano, ze względu na ograniczenia czasowe i konieczność zmieszczenia całości procedury eksperymentalnej w jednostce lekcyjnej wynoszącej 45 minut, pomiaru subiektywnej oceny własnych zdolności pamięciowych. Pomiar samooceny przeprowadzono za pomocą krótszej niż ta wykorzystywana w eksperymentach II i III Skali Samooceny SES (*Self-Esteem Scale*) Rosenberga (1965) w polskiej adaptacji Ireny Dzwonkowskiej, Kingi Lachowicz-Tabaczek i Marioli Łaguny (2007).

12.1.3. Procedura

Badanie zostało zaprojektowane na podstawie planu eksperymentalnego $2 \times 3 \times 2$ (dezinformacja: obecna/brak \times informacja zwrotna: pozytywna/negatywna/brak \times autoafirmacja: obecna/brak). Zmienną zależną była liczba odpowiedzi zgodnych z dezinformacją wygenerowana na podstawie ważonych wyników w odpowiedziach na pytania zamknięte i otwarte.

Początkowe fazy procedury przebiegały podobnie jak w poprzednich badaniach (por. *Procedura* w eksperymencie I): najpierw wprowadzano osoby badane w problem, przedstawiając im projekt reformy w szkolnictwie wyższym, po czym odtwarzano dwuminutowe nagranie dźwiękowe dotyczące prezentowanej reformy, będące materiałem oryginalnym. Następnie osoby badane odpowiadały na kilkanaście pytań opiniotwórczych na temat reformy. Kolejnym etapem była procedura zapamiętywania listy rzeczowników w ciągu dwu minut, po której – w zależności od warunku – podawano uczestnikom pozytywną/negatywną/żadną informację zwrotną odnośnie do poziomu wykonania zadania pamięciowego (zawyżoną bądź zaniżoną liczbę zapamiętanych rzeczowników w odniesieniu do rzekomej średniej w grupie wiekowej osób badanych). Następnie część uczestników miała możliwość dokonania autoafirmacji (poprzez odpamiętanie i wypisanie na kartce papieru swoich największych sukcesów życiowych), część natomiast nie otrzymała takiej możliwości (osoby te opisywały w tym czasie na kartce drogę ze szkoły do domu). Kolejna faza badania polegała na czytaniu przez osoby badane opisu nagrania (materiału następczego zawierającego dezinformację lub niezawierającego jej). Następnie osoby badane wypełniały Skalę Samooceny SES, po czym odpowiadały na pytania w teście pamięci. Ostatnim etapem był test świadomości rozbieżności. Polegał on na tym, że badani otrzymali jeszcze raz pytania, na które odpowiadali w etapie trzecim, lecz teraz ich zadanie polegało na zaznaczeniu przy każdym pytaniu, czy informacja pozwalająca na nie odpowiedzieć była zawarta w nagraniu, czy w tekście (ewentualnie w jednym i drugim lub w ani jednym, ani drugim). Ponadto osoby badane były proszone o wpi-

sanie, jaka odpowiedź na dane pytanie wynikałaby z nagrania, a jaka z jego opisu. Jako osoby świadome rozbieżności traktowano wyłącznie takie osoby, które wpisały prawidłowe odpowiedzi zarówno w odniesieniu do materiału oryginalnego, jak i materiału następczego (por. Polczyk, 2007).

W omawianym eksperymencie uzupełniono końcowy test pamięci o pytania otwarte, jednak ze względu na szczupłość miejsca wyniki przedstawiono na podstawie wskaźnika łącznego, wygenerowanego na podstawie pytań zamkniętych i otwartych.

12.2. Opis wyników

12.2.1. Weryfikacja hipotez badawczych

Tabela 10 zawiera wyniki statystyk opisowych dla liczby odpowiedzi zgodnych z dezinformacją w sumie pytań zamkniętych oraz otwartych.

Tabela 10

Średnia liczba odpowiedzi zgodnych z dezinformacją w poszczególnych warunkach eksperymentalnych w eksperymencie V

Czynnik lub interakcja	Poziomy czynnika				N	Liczba odpowiedzi zgodnych z dezinformacją		
	D	IZ	A	S		Średnie	Odch.st.	95% PU
D	brak				186	4,25	1,99	3,96–4,54
D	obecna				196	11,53	3,57	11,03–12,04
IZ		brak			118	7,80	4,88	6,91–8,69
IZ		negatywna			129	8,51	4,45	7,74–9,29
IZ		pozytywna			135	7,65	4,65	6,86–8,44
A			brak		218	8,18	4,83	7,54–8,83
A			obecna		164	7,73	4,43	7,05–8,41
S				niska	202	7,74	4,73	7,09–8,40
S				wysoka	180	8,26	4,58	7,59–8,94
D × IZ	brak	brak			57	3,85	1,89	3,35–4,35
D × IZ	brak	negatywna			61	4,94	2,10	4,40–5,48
D × IZ	brak	pozytywna			68	3,97	1,82	3,53–4,41
D × IZ	obecna	brak			61	11,50	3,80	10,52–12,47
D × IZ	obecna	negatywna			68	11,71	3,44	10,88–12,55
D × IZ	obecna	pozytywna			67	11,39	3,53	10,53–12,25
D × A	brak		brak		100	4,00	1,97	3,61–4,39
D × A	brak		obecna		86	4,54	1,97	4,12–4,97
D × A	obecna		brak		118	11,73	3,51	11,08–12,37
D × A	obecna		obecna		78	11,24	3,66	10,42–12,07
IZ × A		brak	brak		63	7,75	4,94	6,50–8,99
IZ × A		brak	obecna		55	7,87	4,87	6,55–9,18

Czynnik lub interakcja	Poziomy czynnika				N	Liczba odpowiedzi zgodnych z dezinformacją		
	D	IZ	A	S		Średnie	Odch.st.	95% PU
IZ × A		negatywna	brak		69	8,16	4,66	7,04–9,28
IZ × A		negatywna	obecna		60	8,91	4,20	7,83–10,00
IZ × A		pozytywna	brak		86	8,52	4,91	7,46–9,57
IZ × A		pozytywna	obecna		49	6,13	3,74	5,06–7,21
D × S	brak			niska	106	4,23	2,03	3,84–4,62
D × S	brak			wysoka	80	4,28	1,94	3,85–4,72
D × S	obecna			niska	96	11,63	3,70	10,88–12,38
D × S	obecna			wysoka	100	11,44	3,46	10,76–12,13
IZ × S		brak		niska	68	7,74	4,80	6,58–8,90
IZ × S		brak		wysoka	50	7,89	5,04	6,45–9,32
IZ × S		negatywna		niska	65	7,73	4,66	6,58–8,89
IZ × S		negatywna		wysoka	64	9,30	4,11	8,27–10,33
IZ × S		pozytywna		niska	69	7,76	4,78	6,61–8,91
IZ × S		pozytywna		wysoka	66	7,54	4,55	6,42–8,66
A × S			brak	niska	115	8,03	5,02	7,11–8,96
A × S			brak	wysoka	103	8,35	4,62	7,44–9,25
A × S			obecna	niska	87	7,36	4,30	6,44–8,28
A × S			obecna	wysoka	77	8,15	4,56	7,11–9,18
D × IZ × A	brak	brak	brak		30	3,44	1,86	2,75–4,14
D × IZ × A	brak	brak	obecna		27	4,30	1,86	3,56–5,03
D × IZ × A	brak	negatywna	brak		34	4,56	1,98	3,87–5,25
D × IZ × A	brak	negatywna	obecna		27	5,42	2,19	4,56–6,29
D × IZ × A	brak	pozytywna	brak		36	3,94	1,97	3,27–4,60
D × IZ × A	brak	pozytywna	obecna		32	4,01	1,66	3,41–4,61
D × IZ × A	obecna	brak	brak		33	11,66	3,31	10,48–12,83
D × IZ × A	obecna	brak	obecna		28	11,31	4,36	9,62–13,00
D × IZ × A	obecna	negatywna	brak		35	11,66	3,74	10,37–12,94
D × IZ × A	obecna	negatywna	obecna		33	11,77	3,15	10,65–12,88
D × IZ × A	obecna	pozytywna	brak		50	11,82	3,55	10,81–12,83
D × IZ × A	obecna	pozytywna	obecna		17	10,13	3,27	8,45–11,81
D × IZ × S	brak	brak		niska	34	4,00	2,06	3,28–4,72
D × IZ × S	brak	brak		wysoka	23	3,62	1,63	2,92–4,33
D × IZ × S	brak	negatywna		niska	36	4,70	2,23	3,95–5,46
D × IZ × S	brak	negatywna		wysoka	25	5,28	1,89	4,50–6,06
D × IZ × S	brak	pozytywna		niska	36	3,96	1,73	3,38–4,55
D × IZ × S	brak	pozytywna		wysoka	32	3,98	1,93	3,28–4,68
D × IZ × S	obecna	brak		niska	34	11,48	3,71	10,19–12,78
D × IZ × S	obecna	brak		wysoka	27	11,52	3,98	9,94–13,09
D × IZ × S	obecna	negatywna		niska	29	11,49	4,12	9,93–13,06
D × IZ × S	obecna	negatywna		wysoka	39	11,87	2,89	10,94–12,81

Czynnik lub interakcja	Poziomy czynnika				N	Liczba odpowiedzi zgodnych z dezinformacją		
	D	IZ	A	S		Średnie	Odch.st.	95% PU
D × IZ × S	obecna	pozytywna		niska	33	11,90	3,38	10,70–13,10
D × IZ × S	obecna	pozytywna		wysoka	34	10,89	3,65	9,62–12,17
D × A × S	brak		brak	niska	58	4,01	2,01	3,48–4,54
D × A × S	brak		brak	wysoka	42	3,99	1,94	3,39–4,60
D × A × S	brak		obecna	niska	48	4,49	2,04	3,90–5,09
D × A × S	brak		obecna	wysoka	38	4,61	1,91	3,98–5,24
D × A × S	obecna		brak	niska	57	12,13	3,65	11,16–13,10
D × A × S	obecna		brak	wysoka	61	11,34	3,36	10,48–12,20
D × A × S	obecna		obecna	niska	39	10,89	3,68	9,70–12,08
D × A × S	obecna		obecna	wysoka	39	11,60	3,65	10,42–12,78
IZ × A × S		brak	brak	niska	35	7,25	5,02	5,53–8,98
IZ × A × S		brak	brak	wysoka	28	8,36	4,85	6,48–10,25
IZ × A × S		brak	obecna	niska	33	8,26	4,59	6,63–9,88
IZ × A × S		brak	obecna	wysoka	22	7,28	5,31	4,92–9,63
IZ × A × S		negatywna	brak	niska	37	7,89	5,19	6,16–9,62
IZ × A × S		negatywna	brak	wysoka	32	8,47	4,02	7,03–9,92
IZ × A × S		negatywna	obecna	niska	28	7,53	3,94	6,00–9,06
IZ × A × S		negatywna	obecna	wysoka	32	10,12	4,10	8,65–11,60
IZ × A × S		pozytywna	brak	niska	43	8,80	4,90	7,29–10,30
IZ × A × S		pozytywna	brak	wysoka	43	8,24	4,97	6,71–9,77
IZ × A × S		pozytywna	obecna	niska	26	6,04	4,13	4,37–7,71
IZ × A × S		pozytywna	obecna	wysoka	23	6,24	3,33	4,79–7,68

Legenda²:

D – dezinformacja, IZ – informacja zwrotna, A – autoafirmacja, S – samoocena

Wyniki eksperymentu V w odniesieniu do weryfikowanych hipotez:

1. Wystąpi efekt dezinformacji: liczba odpowiedzi zgodnych z dezinformacją będzie większa u osób, którym podano dezinformację, w porównaniu z osobami, którym nie podano dezinformacji:

potwierdzona: $F_{[1,358]} = 593,93; p < 0,001; \eta^2 = 0,62$

2. Wzbudzenie dysonansu poznawczego przed podaniem materiału następczego w grupach bez autoafirmacji spowoduje wzrost koncentracji na materiale następczym, co przejawia się:

- a. w grupie dezinformowanej: większą liczbą odpowiedzi zgodnych z dezinformacją w podgrupie z dysonansem poznawczym w porównaniu z podgrupą bez dysonansu poznawczego:

niepotwierdzona: $F_{[1,358]} = 0,03; p = 0,859; \eta^2 < 0,01$

² Zrezygnowano z przedstawiania średnich dla kombinacji wszystkich czterech czynników.

- b. w grupie niedezinformowanej: mniejszą liczbą odpowiedzi zgodnych z dezinformacją w podgrupie z dysonansem poznawczym w porównaniu z podgrupą bez dysonansu poznawczego:
niepotwierdzona; efekt przeciwny do zakładanego: $F_{[1,358]} = 4,72$; $p = 0,031$; $\eta^2 = 0,01$
3. Osoby, które otrzymały możliwość zredukowania dysonansu poznawczego poprzez autoafirmację, będą w porównaniu z osobami, które nie otrzymały tej możliwości, mniej zmotywowane do zaangażowania się we właściwe zadanie pamięciowe, a tym samym – mniej skoncentrowane na materiale następczym, co przejawia się:
- a. w grupie dezinformowanej, z dysonansem poznawczym: mniejszą liczbą odpowiedzi zgodnych z dezinformacją w podgrupie z autoafirmacją niż w podgrupie bez autoafirmacji:
niepotwierdzona: $F_{[1,358]} = 0,03$; $p = 0,866$; $\eta^2 < 0,01$
- b. w grupie niedezinformowanej, z dysonansem poznawczym: większą liczbą odpowiedzi zgodnych z dezinformacją w podgrupie z autoafirmacją niż w podgrupie bez autoafirmacji:
niepotwierdzona: $F_{[1,358]} = 1,35$; $p = 0,246$; $\eta^2 = 0,01$
4. Możliwość zredukowania dysonansu poznawczego przez dokonanie autoafirmacji będzie efektywniej wykorzystana przez osoby charakteryzujące się wysoką samooceną w porównaniu z osobami z niską samooceną, co przejawia się:
- a. w przypadku osób dezinformowanych (w grupie ze wzbudzonym dysonansem poznawczym): większą różnicą między grupami z autoafirmacją i bez autoafirmacji w podgrupie z wysoką samooceną niż w podgrupie z niską samooceną. Grupa z autoafirmacją powinna mieć mniej odpowiedzi zgodnych z dezinformacją niż grupa bez autoafirmacji, lecz różnica między tymi grupami powinna być większa w podgrupie z wysoką samooceną:
niepotwierdzona: $F_{[1,70]} < 0,01$; $p = 0,968$; $\eta^2 < 0,01$
- b. w przypadku osób niedezinformowanych (w grupie ze wzbudzonym dysonansem poznawczym): większą różnicą między grupami z autoafirmacją i bez autoafirmacji w podgrupie z wysoką samooceną niż w podgrupie z niską samooceną. Grupa z autoafirmacją powinna mieć więcej odpowiedzi zgodnych z dezinformacją niż grupa bez autoafirmacji, lecz różnica między tymi grupami powinna być większa w podgrupie z wysoką samooceną. O potwierdzeniu się tych hipotez świadczyć będzie istotna statystycznie interakcja między czynnikami autoafirmacji i samooceny oraz zakładany układ średnich:
niepotwierdzona: $F_{[1,62]} = 3,01$; $p = 0,087$; $\eta^2 = 0,05$
5. Autoafirmacja spowoduje wzrost odporności na dezinformację (wskutek wzrostu tendencji do posługiwania się w teście pamięci własnymi wspomnieniami), co w grupie dezinformowanej bez pozytywnej informacji zwrotnej przejawia się mniejszą liczbą odpowiedzi zgodnych z dezinformacją w podgrupie z autoafirmacją w porównaniu z podgrupą bez autoafirmacji:
niepotwierdzona: $F_{[1,358]} = 0,15$; $p = 0,700$; $\eta^2 < 0,01$

6. Pozytywna informacja zwrotna spowoduje wzrost odporności na dezinformację (wskutek wzrostu tendencji do posługiwania się w teście pamięci własnymi wspomnieniami), co w grupie dezinformowanej bez autoafirmacji przejawia się mniejszą liczbą odpowiedzi zgodnych z dezinformacją w podgrupie z pozytywną informacją zwrotną w porównaniu z podgrupą bez pozytywnej informacji zwrotnej:

niepotwierdzona: $F_{[1,358]} = 0,07; p = 0,785; \eta^2 < 0,01$

7. Pozytywna informacja zwrotna połączona z autoafirmacją (*efekt wzmocnionej autoafirmacji*) spowoduje wzrost odporności na dezinformację, co w grupie dezinformowanej przejawia się mniejszą liczbą odpowiedzi zgodnych z dezinformacją w podgrupie z autoafirmacją i pozytywną informacją zwrotną niż w podgrupie bez tych manipulacji:

potwierdzona: $F_{[1,358]} = 6,24; p = 0,013; \eta^2 = 0,02$

8. Wzmocniona autoafirmacja będzie efektywniejsza niż autoafirmacja oraz pozytywna informacja zwrotna podane samodzielnie, co w grupach dezinformowanych przejawia się:

- a. mniejszą liczbą odpowiedzi zgodnych z dezinformacją w grupie ze wzmocnioną autoafirmacją w porównaniu z grupą z autoafirmacją:

potwierdzona na granicy istotności statystycznej: $F_{[1,358]} = 3,73; p = 0,054; \eta^2 = 0,01$

- b. mniejszą liczbą odpowiedzi zgodnych z dezinformacją w grupie ze wzmocnioną autoafirmacją w porównaniu z grupą z pozytywną informacją zwrotną:

potwierdzona: $F_{[1,358]} = 20,08; p < 0,001; \eta^2 = 0,05$

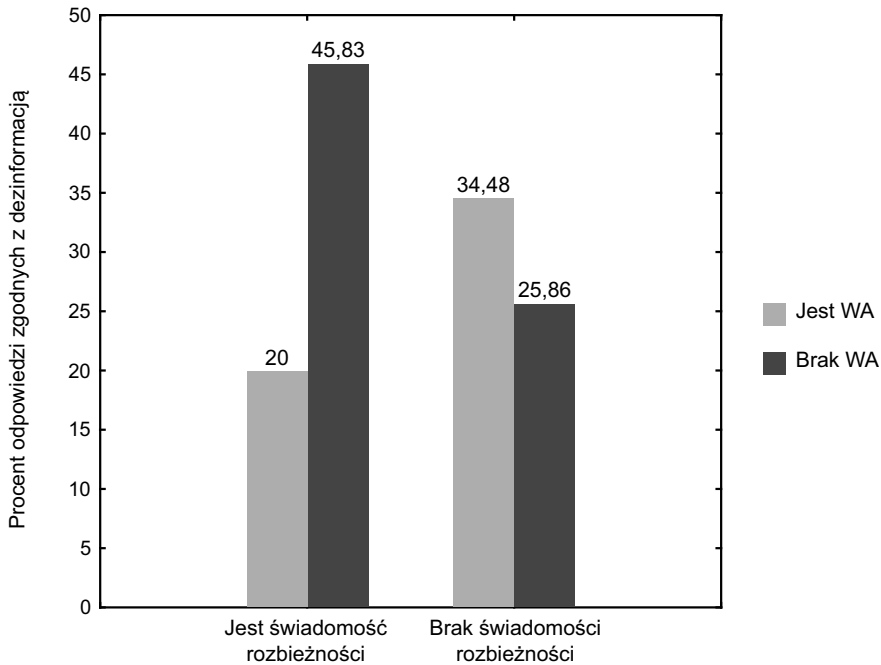
9. Efekt wzmocnionej autoafirmacji wystąpi w większym stopniu u osób świadomych rozbieżności: wśród osób świadomych rozbieżności różnica w liczbie odpowiedzi zgodnych z dezinformacją między osobami poddanymi i niepoddanymi procedurze wzmocnionej autoafirmacji (na korzyść tych pierwszych) będzie większa niż w grupie osób nieświadomych rozbieżności:

Obliczenia dotyczące tej hipotezy polegały na policzeniu, osobno w grupach świadomych i nieświadomych rozbieżności, procentów odpowiedzi zgodnych i niezgodnych z dezinformacją w podgrupach poddanych i niepoddanych procedurze wzmocnionej autoafirmacji. Analizy te dotyczyły tylko grupy dezinformowanej. Wyniki zilustrowano na wykresie 9.

Jak widać na poniższym wykresie, w wypadku istnienia świadomości rozbieżności w grupie poddanej wzmocnionej autoafirmacji odpowiedzi zgodnych z dezinformacją było 20%, natomiast w grupie niepoddanej tej procedurze procent odpowiedzi zgodnych z dezinformacją był ponad dwukrotnie wyższy: 45,83%. Efekt ten był istotny statystycznie ($\chi^2(1, N = 78) = 5,35; p = 0,020; p_F^3 = 0,019; V_C^4 = 0,26$). Natomiast w wypadku braku świadomości rozbieżności wzmocniona autoafirmacja nie tylko nie redukowała uległości wobec dezinformacji, ale wręcz wydawała się

³ p dokładne Fishera.

⁴ V Cramera.



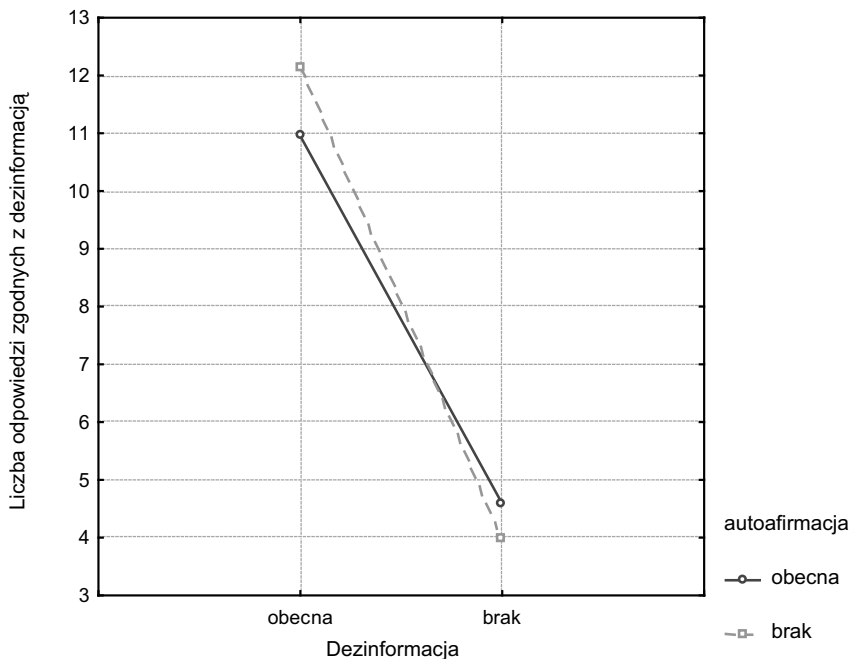
Wykres 9. Procent odpowiedzi zgodnych z dezinformacją w grupach poddanych i niepoddanych wzmocnionej autoafirmacji (WA), osobno dla świadomości i braku świadomości rozbieżności

ją powiększać: 34,48% vs 25,86%. Efekt ten był na granicy istotności statystycznej ($\chi^2(1, N = 348) = 3,07; p = 0,079; p_F = 0,051; V_C = 0,09$).

Analizy te należy traktować ostrożnie ze względu na niespełnione w nich założenie o niezależności obserwacji (liczebności przedstawione na wykresie są sumami wyników uzyskanych przez każdą osobę badaną w sześciu pytaniach), jednak analizy osobno dla poszczególnych pytań były niecelowe, ze względu na bardzo małe liczebności w niektórych podgrupach. Niemniej przedstawione analizy dostarczają silnego poparcia dla hipotezy, iż efekt wzmocnionej autoafirmacji zachodzi w większym stopniu u osób świadomych rozbieżności między informacją oryginalną i dezinformacją niż jej nieświadomych.

12.2.2. Analizy eksploracyjne

Czteroczynnikowa analiza wariancji wykazała istotny efekt główny wpływu dezinformacji na liczbę odpowiedzi udzielonych zgodnie z dezinformacją, omówiony już powyżej. Pozostałe efekty główne nie osiągnęły poziomu istotności statystycznej (efekt główny informacji zwrotnej: $F_{[2,358]} = 1,89; p = 0,152; \eta^2 = 0,01$; efekt główny autoafirmacji: $F_{[1,358]} = 0,99; p = 0,321; \eta^2 < 0,01$; efekt główny samooceny: $F_{[1,358]} = 0,04; p = 0,842; \eta^2 < 0,01$).



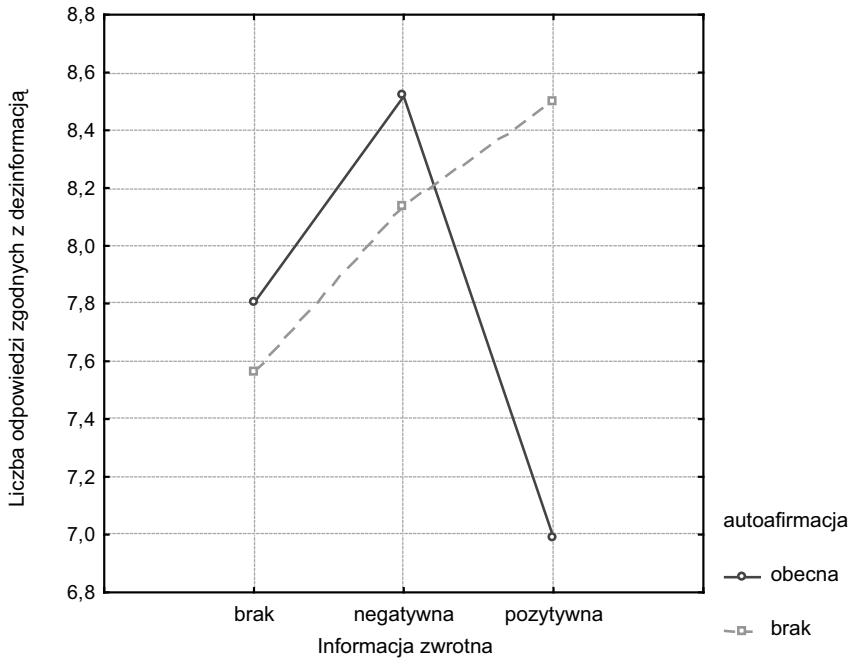
Wykres 10. Interakcja dezinformacji i autoafirmacji w eksperymencie V

Odnotowano istotną statystycznie interakcję między dezinformacją a autoafirmacją ($F_{[2,358]} = 8,90$; $p = 0,003$; $\eta^2 = 0,02$; por. wykres 10) oraz pomiędzy feedbackiem i autoafirmacją ($F_{[2,358]} = 4,37$; $p = 0,013$; $\eta^2 = 0,02$; por. wykres 11).

Analiza efektów prostych dla interakcji dezinformacji i autoafirmacji wykazała, że zarówno w grupie autoafirmującej, jak i nieautoafirmującej większa liczba odpowiedzi zgodnych z dezinformacją charakteryzowała osoby dezinformowane w porównaniu z niedezinformowanymi (dla grupy autoafirmującej: $F_{[1,358]} = 216,93$; $p < 0,001$; $\eta^2 = 0,38$; dla grupy nieautoafirmującej: $F_{[1,358]} = 395,60$; $p < 0,001$; $\eta^2 = 0,52$). W grupach dezinformowanych istotnie lepiej odpowiadały osoby, którym dano możliwość dokonania autoafirmacji ($F_{[1,358]} = 8,13$; $p = 0,005$; $\eta^2 = 0,02$). W sytuacji niedezinformowania uczestników autoafirmacja nie różnicowała poziomu wykonania testu pamięci ($F_{[1,358]} = 1,93$; $p = 0,166$; $\eta^2 = 0,01$).

Analiza kontrastów dla interakcji feedbacku i autoafirmacji wykazała, że osoby autoafirmujące osiągały lepsze wyniki w teście pamięci w porównaniu z nieautoafirmującymi, jeżeli dostały pozytywny feedback ($F_{[1,358]} = 9,36$; $p = 0,002$; $\eta^2 = 0,03$). Nie stwierdzono natomiast, aby fakt dokonania autoafirmacji różnicował jakość wykonania testu pamięci przez osoby, którym podano negatywną informację zwrotną ($F_{[1,358]} = 0,55$; $p = 0,458$; $\eta^2 < 0,01$) lub którym nie podawano żadnego feedbacku ($F_{[1,358]} = 0,20$; $p = 0,659$; $\eta^2 < 0,01$).

W przypadku obecnej autoafirmacji uczestnicy bez feedbacku, w porównaniu z uczestnikami, którzy otrzymali negatywną informację, mieli porównywalne wyniki



Wykres 11. Interakcja autoafirmacji i informacji zwrotnej w eksperymencie V

w teście pamięci ($F_{[1,358]} = 1,71$; $p = 0,192$; $\eta^2 = 0,01$), jednak osoby z negatywnym feedbackiem wypadały w teście pamięci istotnie gorzej niż osoby, którym podano pozytywny feedback ($F_{[1,358]} = 8,81$; $p = 0,003$; $\eta^2 = 0,02$). Nie odnotowano natomiast różnic pomiędzy poziomem wykonania testu pamięci pomiędzy osobami, którym nie podano żadnej informacji zwrotnej w porównaniu z osobami, którym podano pozytywny feedback ($F_{[1,358]} = 2,39$; $p = 0,122$; $\eta^2 = 0,01$).

W przypadku braku autoafirmacji fakt podania określonej informacji zwrotnej nie wpływał istotnie statystycznie na poprawność w teście pamięci: nie odnotowano różnic pomiędzy grupą bez feedbacku oraz z feedbackiem negatywnym ($F_{[1,358]} = 1,28$; $p = 0,259$; $\eta^2 < 0,01$), między grupą bez feedbacku oraz z feedbackiem pozytywnym ($F_{[1,358]} = 3,39$; $p = 0,067$; $\eta^2 = 0,01$). Również różnica pomiędzy liczbą odpowiedzi zgodnych z dezinformacją pomiędzy grupami z pozytywną oraz negatywną informacją zwrotną okazała się statystycznie nieistotna ($F_{[1,358]} = 0,54$; $p = 0,462$; $\eta^2 < 0,01$).

Pozostałe, nieistotne statystycznie, efekty interakcyjne zaprezentowano w tabeli 11.

Tabela 11

Nieistotne statystycznie wyniki analizy wariancji dla pytań krytycznych w teście pamięci w eksperymencie V

	$F_{(1,358)}$	p	η^2
Efekt			
Autoafirmacja × samoocena	0,61	0,436	< 0,01
Dezinformacja × autoafirmacja × samoocena	0,28	0,598	< 0,01
Dezinformacja × samoocena	0,17	0,678	< 0,01
Interakcja			
Dezinformacja × feedback	1,35	0,260	0,01
Feedback × samoocena	1,06	0,348	0,01
Dezinformacja × feedback × samoocena	0,60	0,549	< 0,01
Dezinformacja × feedback × autoafirmacja	1,69	0,201	0,01
Feedback × samoocena × autoafirmacja	0,55	0,576	< 0,01
Dezinformacja × feedback × samoocena × autoafirmacja	1,51	0,221	0,01

12.3. Dyskusja wyników

12.3.1. Dyskusja dotycząca części weryfikacyjnej

W Eksperymencie V, podobnie jak we wszystkich poprzednich badaniach, uzyskano replikację efektu dezinformacji.

Wiesław Łukaszewski i Magdalena Marszał-Wiśniewska stwierdzają, że „próby analizowania wpływu informacji zwrotnych na wykonanie dalszych zadań należą w psychologii empirycznej do najbardziej frustrujących” (Łukaszewski i Marszał-Wiśniewska, 2006, s. 31). Spostrzeżenie to przystaje niestety do wyników badań przedstawianych w niniejszej pracy, ponieważ rezultaty dotyczące negatywnej informacji zwrotnej odznaczały się w wykonanej serii badań dużą nieregularnością. Tak jak to miało miejsce w eksperymencie I i III i jednocześnie przeciwnie do rezultatów otrzymanych w drugim badaniu, w eksperymencie V nie odnotowano, aby zaindukowanie stanu zagrożenia Ja modyfikowało poziom wykonania testu pamięci przez osoby dezinformowane. Podobnie jak w badaniu trzecim, w grupie niedezinformowanej podanie zagrażającej Ja informacji zwrotnej spowodowało spadek poprawności odpowiedzi w teście pamięci. Omówienie możliwych tego przyczyn przedstawiono w dyskusji eksperymentu III. Należy jednak i w tym miejscu powtórzyć, że jest to dyskusja potencjalnych powodów braku wyników (w przypadku grup dezinformowanych), natomiast pozostaje niejasne, dlaczego w niektórych eksperymentach efekt uzyskano, a w innych nie, pomimo identycznej procedury. Ogólnie efekt dla omawianej hipotezy należy uznać za niestabilny, w związku z czym zaplanowano metaanalizę syntetyzującą wyniki z wszystkich czterech eksperymentów, w których manipulowano indukcją dysonansu poznawczego. Jej wyniki przedstawiono w rozdziale 15.

Rozpatrując wpływ informacji zwrotnej – zarówno pozytywnej, jak i negatywnej – na zaangażowanie w dalsze partie eksperymentu (a docelowo na poziom wykonania testu pamięci), nie należy pomijać takich możliwości, jak zróżnicowany odbiór feedbacku przez osoby badane. Uczestnicy mogli potraktować feedback jako: 1) informację sterującą – „podpowiedź”, że należy skorygować działanie (co w kontekście metodologii eksperymentu V wydaje się mało prawdopodobne, ponieważ feedback dotyczył innej aktywności niż ta, która po nim następowała), 2) komunikat mobilizujący do dalszej aktywności, 3) komunikat demobilizujący, zniechęcający do podtrzymywania zaangażowania w wykonywaną czynność (por. Łukaszewski i Marszał-Wiśniewska, 2006). Efektywność manipulacji podaniem informacji zwrotnej może więc zależeć od sposobu reakcji jednostki na otrzymany feedback.

Jak już wspomniano, wbrew oczekiwaniom, niedezinformowani uczestnicy, u których wprowadzano stan zagrożenia Ja, odpowiadali gorzej niż niedezinformowani uczestnicy z grupy z niezagrażanym Ja. Najbardziej prawdopodobną hipotezą wyjaśniającą ten nieoczekiwany wynik jest – postulowana wcześniej – możliwość obronnego zdemotywowania osób badanych do angażowania systemu poznawczego w kolejne aktywności po tym, jak otrzymali negatywną informację zwrotną na temat funkcjonowania własnej pamięci na tle grupy rówieśniczej.

Podobnie jak w eksperymencie IV, także w eksperymencie V nie odnotowano, aby pozytywny feedback lub autoafirmacja podane samodzielnie zmniejszyły podatność na dezinformację, a tym samym polepszały wyniki w teście pamięci. Możliwe, iż otrzymanie pozytywnego feedbacku albo możliwość dokonania autoafirmacji mogły u niektórych uczestników (np. u osób o niestabilnej samoocenie) uwydatnić rozbieżności między Ja realnym a Ja pożądanym. Reykowski (1970) utrzymuje, że również rozbieżność określana przez niego jako „dodatnia”, czyli związana z sytuacją, w której możliwości jednostki przewyższają trudność podejmowanego zadania, może mieć negatywny wpływ na motywację podmiotu. Zdaniem tego autora, poczucie rozbieżności dodatniej może spowodować zmniejszenie intensywności wysiłku wkładanego w aktywność, przez co jej efektywność może ulec obniżeniu. Osoby takie mogły zatem mieć paradoksalnie zmniejszoną motywację do udzielania w teście pamięci jak najtrafniejszych odpowiedzi.

Można w tym miejscu także wspomnieć o wynikach dwu badań, jakie przeprowadzili Michael R. Leippe, Donna Eisenstadt, Shannon M. Rauch i Mark A. Stambush (2006), którzy sprawdzali wpływ pozytywnego oraz negatywnego feedbacku na podatność na dezinformację. Osoby badane oglądały film dotyczący kradzieży, po czym testowano ich pamięć na temat informacji zawartych w tym filmie. Następnie uczestnicy otrzymali – w zależności od warunku – pozytywny lub negatywny feedback dotyczący trafności ich raportu pamięciowego. W porównaniu z grupą kontrolną, osoby badane, które otrzymały pozytywną informację zwrotną, przejawiały zwiększoną podatność na dezinformację. Uczestnicy, którzy otrzymali negatywny feedback także wykazali zwiększoną podatność na dezinformację. Znak feedbacku nie różnicował więc tutaj uległości wobec dezinformacji; natomiast sam fakt podania informacji zwrotnej dotyczącej funkcjonowania pamięci jednostki sprzyjał uleganiu dezinformacji.

W badaniu piątym nie stwierdzono – podobnie, jak w badaniu drugim – aby możliwość dokonania autoafirmacji powodowała nieangażowanie w redukowaniu dysonansu poznawczego poprzez wzmożone zaangażowanie w przetwarzanie materiału następczego. Brak różnic pomiędzy poziomem wykonania testu pamięci przez osoby z grup z autoafirmacją i bez autoafirmacji w warunku z dysonansem poznawczym może wynikać z faktu, iż sama negatywna informacja zwrotna może aktywizować procesy autoafirmacji (Moskowitz, 2009), których „produktem finalnym” powinno być przywrócenie integralności systemu Ja (Steele, 1988). Możliwe, iż jest to przyczyną faktu, że w eksperymencie V nie udało się wykazać, żeby redukowanie dysonansu poznawczego poprzez zaangażowanie w akt autoafirmacji zapośredniczone było przez wysokość samooceny podmiotu.

Bez wątpienia jednym z najważniejszych wyników eksperymentu V, zaobserwowanym również w badaniu czwartym, był wzrost odporności na dezinformację u osób, którym umożliwiono dokonanie aktu autoafirmacji, po którym otrzymywały pozytywną informację zwrotną odnośnie do funkcjonowania ich pamięci (*efekt wzmocnionej autoafirmacji*). Osoby te były mniej podatne na dezinformację niż osoby, u których nie połączono obecności tych dwóch czynników (autoafirmacji i pozytywnego feedbacku). Replikacja tego zjawiska w kolejnym badaniu, w którym dodatkowo zastosowano miarę głównej zmiennej zależnej w postaci pytań otwartych (gdzie możliwość odgadnięcia prawidłowej odpowiedzi była, w porównaniu z zamkniętą formą pytań, minimalna), stwarza podstawy do dalszej eksploracji zjawiska i podjęcia prób jego aplikacji w praktyce przesłuchiwania świadka. Trzeba też podkreślić, że efekt wzmocnionej autoafirmacji pojawił się pomimo odwrotnej niż w poprzednim badaniu kolejności obu części tej manipulacji: w eksperymencie IV najpierw następowała autoafirmacja, potem pozytywna informacja zwrotna, a w omawianym badaniu pozytywna informacja zwrotna poprzedzała autoafirmację.

W wynikach eksperymentu V potwierdzenie znalazła także hipoteza 9, zgodnie z którą efekt wzmocnionej autoafirmacji w większym stopniu wystąpi u osób świadomych rozbieżności niż u osób nieświadomych rozbieżności. Oznacza to, iż wzmocniona autoafirmacja obniża podatność na dezinformację przede wszystkim w grupie osób pamiętających zarówno informację oryginalną, jak i dezinformację. Wydaje się więc, że pozytywny feedback poprzedzony aktem autoafirmacji rzeczywiście wzmacnia wiarę podmiotu we własną pamięć, dzięki czemu podatność na dezinformację maleje.

12.3.2. Dyskusja dotycząca części eksploracyjnej

Pierwszą istotną statystycznie interakcją odnotowaną w wypadku liczby odpowiedzi zgodnych z dezinformacją w pytaniach krytycznych zamkniętych okazała się interakcja dezinformacji i autoafirmacji. Manipulacja dezinformacją okazała się skuteczna zarówno w grupie autoafirmującej, jak i nieautoafirmującej – uczestnicy dezinformowani częściej kierowali się w teście pamięci dezinformacją niż informacją oryginalną. Ponadto osoby, którym umożliwiono dokonanie autoafirmacji, w porównaniu z uczestnikami, którzy takiej możliwości nie mieli, uzyskali lepsze

wyniki w teście pamięci. Rezultat ten może świadczyć na korzyść tezy, że wskutek koncentracji na pozytywnych aspektach własnej osoby podmiot nabiera pewności siebie i odpowiadając na pytania w teście pamięci, zawiera własnej pamięci bardziej niż treści z materiału następczego. Spekulacje te dotyczą jednak jedynie osób dysponujących w chwili odpowiadania na pytania w teście pamięci zarówno informacją oryginalną, jak i dezinformacją.

Stwierdzono również istotną statystycznie interakcję pomiędzy feedbackiem oraz autoafirmacją. Nie wydaje się ona jednak zbyt ważna, ponieważ nie ma w niej czynnika dezinformacji.

Streszczenie najważniejszych wyników eksperymentu V:

- 1) Zreplikowano efekt dezinformacji (podobnie, jak w eksperymentach I–IV).
- 2) Wskutek podania pozytywnej informacji zwrotnej poprzedzonej możliwością dokonania autoafirmacji (*efekt wzmocnionej autoafirmacji*) nastąpił wzrost odporności na dezinformację. Zreplikowano więc efekt z eksperymentu IV.
- 3) Mechanizm efektu wzmocnionej autoafirmacji okazał się powiązany ze świadomością rozbieżności między materiałem oryginalnym i następczym: wzmocniona autoafirmacja redukowała podatność na dezinformację tylko w wypadku osób, które były świadome rozbieżności. Tym samym poparcie uzyskała hipoteza mówiąca, że mechanizm efektu wzmocnionej autoafirmacji polega na tym, iż osoby poddane procedurze wzmocnionej autoafirmacji naberą zaufania do własnej pamięci i w przypadku, kiedy dostrzegają różnice między informacją oryginalną i dezinformacją, kierują się własną poprawną pamięcią tej pierwszej.

Rozdział 13

EKSPERYMENT VI

Najważniejszym, jak się wydaje, wynikiem uzyskanym w eksperymentach przedstawionych powyżej wydaje się efekt wzmocnionej autoafirmacji. Biorąc pod uwagę, jak potencjalnie niebezpieczne może być uleganie dezinformacji przez świadka w realnych sytuacjach związanych z wymiarem sprawiedliwości, odkrycie metody pozwalającej zredukować podatność na dezinformację jest bardzo interesujące. Jak dotąd, jedyna metoda uodparniania na dezinformację, szerzej opisana w literaturze przedmiotu, polega na ostrzeganiu badanych o możliwości istnienia niezgodności między materiałem oryginalnym i następczym (np. Chambers i Zaragoza, 2001; Echterhoff i in., 2005; Greene i in., 1982; Wright, 1993). Jednak ostrzeżenie nie zawsze jest skuteczne (Neuschatz i in., 2001) i opracowanie kolejnej metody redukcji efektu dezinformacji byłoby bardzo korzystne z punktu widzenia stosowanej psychologii sądowej. Nadzieję pod tym względem stwarza efekt wzmocnionej autoafirmacji. Ponieważ jednak inne efekty uzyskane w poprzednich eksperymentach okazały się niezupełnie stabilne (nie replikowały się w każdym badaniu), postanowiono przeprowadzić jeszcze jeden eksperyment, którego głównym celem było kolejne zreplikowanie efektu wzmocnionej autoafirmacji. Drugim celem tego badania było porównanie skuteczności efektu wzmocnionej autoafirmacji ze skutecznością ostrzegania o możliwości istnienia rozbieżności między nagraniem a streszczającym je tekstem. Założono, że skuteczność ostrzeżenia i wzmocnionej autoafirmacji będzie podobna. Liczba odpowiedzi zgodnych z dezinformacją powinna być zatem większa w grupie, w której nie zastosowano ani ostrzeżenia, ani wzmocnionej autoafirmacji, a między tymi dwoma ostatnimi nie oczekiwano różnic. Wreszcie zakładano, że największa redukcja podatności na dezinformację wystąpi w grupie, w której zastosowano zarówno ostrzeżenie, jak i wzmocnioną autoafirmację.

Procedura zaprojektowana na potrzeby eksperymentu VI stwarzała możliwość sprawdzenia jeszcze jednej hipotezy, dotyczącej tzw. efektu skażonej prawdy (*tainted truth effect*; Echterhoff i in., 2007). Polega on na obniżeniu poziomu poprawności niedezinformowanych osób ostrzeżonych w porównaniu z poprawnością uczestników niedezinformowanych nieostrzeganych. Interpretowany jest zazwyczaj w kategoriach „nadkorekty” (*overcorrection*) – osoby, które otrzymały poprawny materiał następczy, poinformowane jednak, że zawiera on błędy, odrzucają część poprawnych informacji z tego materiału następczego, w konsekwencji pogarszając jakość swoich odpowiedzi. Efekt ten został już kilkakrotnie zreplikowany w badaniach polskich

(Szpitalak i Polczyk, 2010; 2011c; w recenzji). Nie wiąże się on wprawdzie bezpośrednio z tematyką niniejszej publikacji, ale ponieważ wydaje się interesujący, wskazując na możliwe paradoksalne następstwa ostrzeżenia, i jest możliwy do zbadania w ramach planowanej procedury eksperymentalnej bez żadnych dodatkowych nakładów, postanowiono go sprawdzić.

Szczegółowe hipotezy testowane w eksperymencie VI były następujące:

1. Wystąpi efekt dezinformacji: liczba odpowiedzi zgodnych z dezinformacją będzie większa u osób, którym podano dezinformację, w porównaniu z osobami, którym nie podano dezinformacji.
2. Ostrzeżenie zredukuje efekt dezinformacji: w grupie dezinformowanej liczba odpowiedzi zgodnych z dezinformacją będzie mniejsza w grupie ostrzeganej niż w grupie nieostrzeganej.
3. Wzmocniona autoafirmacja spowoduje wzrost odporności na dezinformację: w grupie dezinformowanej liczba odpowiedzi zgodnych z dezinformacją będzie mniejsza w grupie z autoafirmacją i pozytywną informacją zwrotną niż w grupie bez tych manipulacji.
4. Najsilniejsza redukcja podatności na dezinformację wystąpi w grupie podanej jednocześnie procedurze ostrzeżenia oraz wzmocnionej autoafirmacji: w grupie dezinformowanej liczba odpowiedzi zgodnych z dezinformacją będzie największa w grupie bez ostrzeżenia i bez wzmocnionej autoafirmacji, mniejsza w grupie z ostrzeżeniem oraz w grupie ze wzmocnioną autoafirmacją, natomiast jeszcze mniejsza w grupie z ostrzeżeniem i wzmocnioną autoafirmacją podanymi łącznie.
5. Pojawi się efekt skażonej prawdy: w grupie niedezinformowanej osoby ostrzeżone o rozbieżnościach między materiałem oryginalnym i następczym będą miały więcej odpowiedzi błędnych niż nieostrzeżone.

13.1. Metoda

13.1.1. Osoby badane

W badaniu wzięło udział 273 uczniów liceów ogólnokształcących oraz studentów (196 kobiet i 77 mężczyzn). Średnia wieku wyniosła 20,11 ($SD = 1,64$). Za udział w eksperymencie uczestnicy nie otrzymali wynagrodzenia. Rekrutowani studenci uczestniczyli w eksperymencie w ramach realizowania w Instytucie Psychologii UJ dobrowolnego kursu polegającego na udziale w badaniach w zamian za punkty ECTS.

13.1.2. Materiały i procedura

W eksperymencie VI zastosowano te same materiały, co w eksperymencie V, z tym, że pominięto pomiar samooceny.

Badanie zostało zaprojektowane na podstawie planu eksperymentalnego $2 \times 2 \times 2$ (dezinformacja: obecna/brak \times ostrzeżenie: obecne/brak \times wzmocniona autoafirmacja: obecna/brak). Na początku procedury osoby badane zostały wystawione na odbiór materiału oryginalnego (w postaci nagrania dźwiękowego wykorzystywanego w badaniu piątym), po czym przez 10 minut wypełniały kwestionariusze niezwiązane z tematyką badania. Po ich wypełnieniu część osób została poddana procedurze wzmocnionej autoafirmacji (pozytywna informacja zwrotna poprzedzona autoafirmacją), a część miała do wypełnienia kolejne kwestionariusze niezwiązane z tematyką badania (dla wyrównania odstępów czasowych między materiałem oryginalnym i następczym u uczestników z wszystkich grup). Następnie osoby badane proszono o przeczytanie opisu materiału oryginalnego (w grupie dezinformowanej zawierającego dezinformację, a w grupie niedezinformowanej zawierającego informacje poprawnie powtórzone z nagrania). Po zapoznaniu się z treścią materiału następczego uczestnicy przez 5 minut kończyli wypełniać rozpoczęte po wysłuchaniu nagrania kwestionariusze, po czym poproszono ich o udzielenie odpowiedzi na pytania w teście pamięci. W grupach ostrzeganych na pierwszej stronie testu pamięci zawarto napisane odmienną niż reszta tekstu czcionką ostrzeżenie, że w opisie nagrania pojawiły się informacje niezgodne z treścią materiału oryginalnego. Poproszono jednocześnie osoby badane, by odpowiadając na pytania w teście pamięci, kierowały się wyłącznie tymi informacjami, które zapamiętały z nagrania.

13.2. Opis wyników

13.2.1. Weryfikacja hipotez badawczych

Ze względu na oszczędność miejsca, wyniki eksperymentu VI przedstawiono na podstawie wskaźnika liczby odpowiedzi zgodnych z dezinformacją powstałego z połączenia pytań zamkniętych oraz otwartych, podobnie jak to miało miejsce w eksperymencie V. W tabeli 12 zaprezentowano średnią liczbę odpowiedzi zgodnych z dezinformacją w poszczególnych warunkach eksperymentalnych.

Wyniki eksperymentu VI w odniesieniu do weryfikowanych hipotez:

1. Wystąpi efekt dezinformacji: liczba odpowiedzi zgodnych z dezinformacją będzie większa u osób, którym podano dezinformację, w porównaniu z osobami, którym nie podano dezinformacji:

potwierdzona: $F_{[1,265]} = 223,23; p < 0,001; \eta^2 = 0,46$

W celu sprawdzenia hipotez: (2) ostrzeżenie zredukuje efekt dezinformacji, (3) wzmocniona autoafirmacja zredukuje efekt dezinformacji i (4) najsilniejsza redukcja podatności na dezinformację wystąpi w grupie poddanej jednocześnie procedurze ostrzeżenia oraz wzmocnionej autoafirmacji, przeprowadzono dwuczynnikową analizę wariancji. Pierwszym czynnikiem była obecność vs brak dezinformacji. Drugi czynnik był czteropoziomowy i tworzyły go następujące grupy: (1) brak wzmocnionej autoafirmacji, brak ostrzeżenia; (2) brak wzmocnionej autoafirma-

Tabela 12

Średnia liczba odpowiedzi zgodnych z dezinformacją w poszczególnych warunkach eksperymentalnych w eksperymencie VI

Czynnik lub interakcja	Poziomy czynników		N	Liczba odpowiedzi zgodnych z dezinformacją		
	WA/ostrzeżenie	D		Średnie	Odch.st.	95% PU
WA	brak WA, brak ostrzeżenia		66	7,11	5,14	5,85–8,38
WA	brak WA, jest ostrzeżenie		77	6,71	3,78	5,85–7,56
WA	jest WA, brak ostrzeżenia		70	4,62	3,93	3,68–5,55
WA	jest WA, jest ostrzeżenie		60	5,74	4,81	4,50–6,99
D		brak	137	3,24	2,39	2,83–3,64
D		obecna	136	8,90	4,33	8,16–9,63
WA × D	brak WA, brak ostrzeżenia	brak	35	3,41	2,21	2,65–4,17
WA × D	brak WA, brak ostrzeżenia	obecna	31	11,29	4,22	9,74–12,84
WA × D	brak WA, jest ostrzeżenie	brak	36	4,89	2,83	3,93–5,85
WA × D	brak WA, jest ostrzeżenie	obecna	41	8,30	3,81	7,10–9,50
WA × D	jest WA, brak ostrzeżenia	brak	36	2,71	1,61	2,17–3,26
WA × D	jest WA, brak ostrzeżenia	obecna	34	6,63	4,62	5,02–8,24
WA × D	jest WA, jest ostrzeżenie	brak	30	1,68	1,40	1,16–2,20
WA × D	jest WA, jest ostrzeżenie	obecna	30	9,81	3,32	8,57–11,05

Legenda:

D – dezinformacja, WA – wzmocniona autoafirmacja

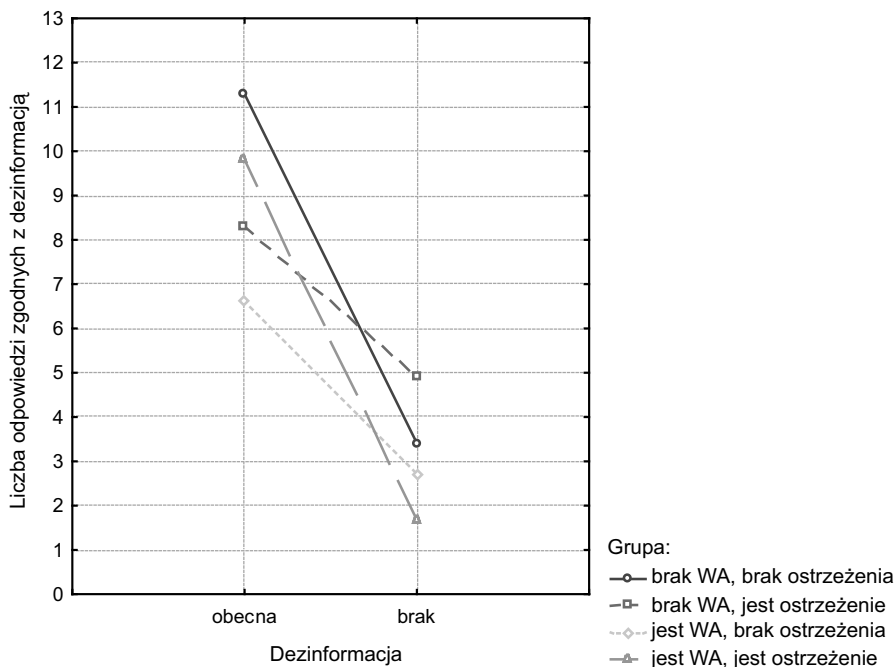
cji, jest ostrzeżenie; (3) jest wzmocniona autoafirmacja, brak ostrzeżenia; (4) jest wzmocniona autoafirmacja i jest ostrzeżenie (czynnik ten powstał z zagregowania grup wyodrębnionych ze względu na ostrzeżenie oraz wzmocnioną autoafirmację). Interakcja obu tych czynników okazała się istotna statystycznie ($F_{[3,265]} = 10,43$; $p < 0,001$; $\eta^2 = 0,11$). Zilustrowana jest ona na poniższym wykresie.

Jak widać na wykresie 12, zgodnie z oczekiwaniami, w grupie dezinformowanej, w podgrupie nieostrzeżonej i niepoddanej procedurze WA wyniki w teście pamięci były najgorsze. Nieoczekiwanie jednak największą redukcję wpływu dezinformacji na odpowiedzi zaobserwowano nie w grupie, w której zastosowano obie manipulacje naraz, lecz w grupie poddanej procedurze wzmocnionej autoafirmacji.

Porównania zaplanowane, weryfikujące poszczególne hipotezy szczegółowe dotyczące redukcji podatności na dezinformację przez ostrzeżenie i wzmocnioną autoafirmację, przyniosły następujące wyniki:

1. Ostrzeżenie zredukuje efekt dezinformacji: w grupie dezinformowanej, liczba odpowiedzi zgodnych z dezinformacją będzie mniejsza w grupie ostrzeganej niż w grupie nieostrzeganej:

potwierdzona: $F_{[1,265]} = 15,31$; $p < 0,001$; $\eta^2 = 0,05$



Wykres 12. Interakcja dezinformacji ze wzmocnioną autoafirmacją (WA) i ostrzeżeniem; zmienna zależna: liczba odpowiedzi zgodnych z dezinformacją w eksperymencie VI

- Wzmocniona autoafirmacja spowoduje wzrost odporności na dezinformację: w grupie dezinformowanej liczba odpowiedzi zgodnych z dezinformacją będzie mniejsza w grupie z autoafirmacją i pozytywną informacją zwrotną niż w grupie bez tych manipulacji:

potwierdzona: $F_{[1,265]} = 34,11; p < 0,001; \eta^2 = 0,11$

- Najsilniejsza redukcja podatności na dezinformację wystąpi w grupie podanej jednocześnie procedurze ostrzeżenia oraz wzmocnionej autoafirmacji: w grupie dezinformowanej, liczba odpowiedzi zgodnych z dezinformacją będzie największa w grupie bez ostrzeżenia i bez wzmocnionej autoafirmacji, mniejsza w grupie z ostrzeżeniem oraz w grupie ze wzmocnioną autoafirmacją, natomiast jeszcze mniejsza w grupie z ostrzeżeniem i wzmocnioną autoafirmacją podanymi łącznie:

niepotwierdzona: układ średnich wskazywał, że najsilniejsza redukcja podatności na dezinformację wystąpiła w grupie ze wzmocnioną autoafirmacją bez ostrzeżenia. Szczegółowe wyniki dotyczące istotności statystycznej zaobserwowanych różnic przedstawiono poniżej w części eksploracyjnej.

- Pojawi się efekt skażonej prawdy: w grupie niezdezinformowanej osoby ostrzeżone o rozbieżnościach między materiałem oryginalnym i następczym będą miały więcej odpowiedzi błędnych niż nieostrzeżone:

potwierdzona na granicy istotności statystycznej: $F_{[1,265]} = 3,77; p = 0,053; \eta^2 = 0,01$.

13.2.2. Analizy eksploracyjne

W analizach eksploracyjnych sprawdzono różnice między czterema grupami wyróżnionymi ze względu na ostrzeżenie i wzmocnioną autoafirmację, osobno w grupach dezinformowanych i niedezinformowanych, oraz różnice w poszczególnych grupach pomiędzy osobami dezinformowanymi i niedezinformowanymi. Wyniki odnośnych kontrastów zaplanowanych przedstawiają poniższe tabele.

Tabela 13

Różnice między grupami w liczbie odpowiedzi zgodnych z dezinformacją w eksperymencie VI

Dezinformacja	Porównania grup		<i>F</i>	<i>df</i>	<i>P</i>	η^2
Grupa dezinformowana	brak WA, brak O	brak WA, jest O	15,31	1, 265	< 0,001	0,05
	brak WA, brak O	jest WA, brak O	34,11	1, 265	< 0,001	0,11
	brak WA, brak O	jest WA, jest O	3,24	1, 265	0,073	0,01
	brak WA, jest O	jest WA, brak O	5,01	1, 265	0,026	0,02
	brak WA, jest O	jest WA, jest O	3,83	1, 265	0,051	0,01
	jest WA, brak O	jest WA, jest O	15,59	1, 265	< 0,001	0,06
Grupa niedezinformowana	brak WA, brak O	brak WA, jest O	3,77	1, 265	0,053	0,01
	brak WA, brak O	jest WA, brak O	0,84	1, 265	0,362	< 0,01
	brak WA, brak O	jest WA, jest O	4,70	1, 265	0,031	0,02
	brak WA, jest O	jest WA, brak O	8,27	1, 265	0,004	0,03
	brak WA, jest O	jest WA, jest O	16,38	1, 265	< 0,001	0,06
	jest WA, brak O	jest WA, jest O	1,70	1, 265	0,193	0,01

Legenda:

WA – wzmocniona autoafirmacja, O – ostrzeżenie

Część kontrastów zobrazowanych w powyższych tabelach została już omówiona podczas analiz dotyczących postawionych hipotez. Jednak dla uzyskania całości obrazu, przedstawiono je w tabelach dotyczących analiz eksploracyjnych ponownie.

Analiza wykresu 12 w połączeniu z analizami istotności statystycznej zawartymi w tabeli 13 nasuwa następujące wnioski (podano również wyniki omówione w części weryfikacyjnej).

W grupie dezinformowanej:

- od grupy bez ostrzeżenia i bez wzmocnionej autoafirmacji istotnie lepsze wyniki miały grupa ostrzeżona i grupa poddana procedurze wzmocnionej autoafirmacji;
- grupa poddana wzmocnionej autoafirmacji miała istotnie lepsze wyniki od grupy ostrzeżonej oraz od grupy poddanej obu metodom jednocześnie;
- grupa ostrzeżona miała lepsze wyniki od grupy poddanej obu metodom redukcji efektu dezinformacji;
- wyniki grup bez ostrzeżenia i bez wzmocnionej autoafirmacji oraz z ostrzeżeniem i wzmocnioną autoafirmacją nie różniły się istotnie między sobą.

Tabela 14

Porównania grupy dezinformowanej z niedezinformowaną pod względem liczby odpowiedzi zgodnych z dezinformacją w eksperymencie VI

Grupa	<i>F</i>	<i>df</i>	<i>p</i>	η^2
brak WA, brak O	99,06	1, 265	< 0,001	0,27
brak WA, jest O	21,63	1, 265	< 0,001	0,08
jest WA, brak O	26,08	1, 265	< 0,001	0,09
jest WA, jest O	96,24	1, 265	< 0,001	0,27

Podsumowując, wyniki te wydają się wskazywać, że najskuteczniejszą metodą redukcji podatności na dezinformację jest wzmocniona autoafirmacja. Ostrzeżenie jest również skuteczne, ale w mniejszym stopniu. Interesujące jest, że zastosowanie obu metod jednocześnie wydaje się mniej skuteczne od zastosowania tylko jednej z nich.

W grupie niedezinformowanej:

- grupa niepoddana żadnej metodzie redukcji efektu dezinformacji miała lepsze wyniki od grupy ostrzeżonej (wynik na granicy istotności statystycznej $p = 0,053$). Wskazuje to na omówiony powyżej efekt skażonej prawdy;
- grupa niepoddana żadnej metodzie redukcji efektu dezinformacji¹ nie różniła się istotnie statystycznie od grupy poddanej procedurze wzmocnionej autoafirmacji. Zatem procedura wzmocnionej autoafirmacji, w przeciwieństwie do ostrzeżenia, nie modyfikowała poziomu wykonania testu pamięci, w szczególności nie powodowała efektu skażonej prawdy;
- grupa ostrzeżona miała gorsze wyniki niż poddana wzmocnionej autoafirmacji;
- grupa ostrzeżona miała gorsze wyniki od grupy poddanej obu metodom. Z wszystkich grup niepoddanych dezinformacji najgorsze wyniki miała grupa ostrzeżona, a najlepsze – poddana obu metodom;
- grupa ze wzmocnioną autoafirmacją nie różniła się od grupy poddanej obu metodom.

Podsumowując, ostrzeżenie o nieistniejących rozbieżnościach pogarszało wyniki w teście pamięci. Efektu tego nie wywoływała wzmocniona autoafirmacja. Grupa poddana ostrzeżeniu i wzmocnionej autoafirmacji oraz grupa ze wzmocnioną autoafirmacją miały wyniki lepsze od pozostałych grup.

13.3. Dyskusja wyników

13.3.1. Dyskusja dotycząca części weryfikacyjnej

Zgodnie z oczekiwaniami wykazano, iż osoby dezinformowane udzielały więcej odpowiedzi zgodnych z dezinformacją niż osoby niedezinformowane. Potwierdza to hipotezę pierwszą.

¹ W odniesieniu do grupy niedezinformowanej zachowano nazewnictwo związane z efektem dezinformacji.

W wynikach eksperymentu VI znalazła również potwierdzenie hipoteza druga, zgodnie z którą ostrzeżenie powinno zredukować efekt dezinformacji. Wynik ten jest zgodny z szeregiem doniesień empirycznych świadczących o skuteczności ostrzeżenia w zmniejszaniu podatności na dezinformację (np. Blank, 1998; Chambers i Zaragoza, 2001; Echtherhoff i in., 2005; Greene i in., 1982; Szpitalak i Polczyk, 2010; 2011c; w recenzji). Warto jednakże zauważyć, iż nie we wszystkich badaniach ostrzeżenie okazywało się efektywne (por. np. Neuschatz i in., 2001; Zaragoza i Lane, 1994). Interesujące wydaje się wyjaśnienie Polczyka (2007), którego zdaniem ostrzeżenie jest efektywne w sytuacji, kiedy jednostka jest świadoma rozbieżności pomiędzy materiałem oryginalnym i dezinformacją. Kiedy podmiot jest takich rozbieżności nieświadomy, nawet po podaniu ostrzeżenia nie wie, których informacji powinien się wystrzeżać, przez co nie może skorzystać z ostrzeżenia. Procedura zastosowana w Eksperymentcie VI nie pozwala jednak zweryfikować tej hipotezy.

Potwierdzono także inną hipotezę dotyczącą efektywności ostrzeżenia, mianowicie – skuteczności ostrzeżenia podanego grupom niedezinformowanym (efekt na granicy istotności statystycznej). Stwierdzono, iż ostrzeganie osób niedezinformowanych o nieistniejących rozbieżnościach pomiędzy materiałem oryginalnym a materiałem następczym powodowało istotny spadek poprawności w teście pamięci. Wykazano zatem efekt skażonej prawdy. Zjawisko to, opisane po raz pierwszy przez Echtherhoffa i jego współpracowników (2007), było już replikowane (por. Szpitalak i Polczyk, 2010; 2011c; w recenzji). Może ono mieć duże znaczenie dla stosowanej psychologii sądowej. Z jednej strony bowiem, ostrzeganie świadka, że powinien kierować się własnymi wspomnieniami, ponieważ wszelkie informacje pochodzące skądinąd mogą być błędne, może zmniejszać przekłamania spowodowane efektem dezinformacji. Z drugiej jednak strony, ostrzeżenie tego rodzaju może pogarszać jakość zeznań w sytuacji, kiedy informacje pochodzące skądinąd, np. ze środków masowego przekazu czy od innych świadków, są poprawne. Być może zatem ostrzeżenie dla świadków powinno brzmieć tak, jak to zasugerowali Szpitalak i Polczyk (2010). Według tych autorów, świadków powinno się ostrzec, że powinni się opierać na własnej pamięci, ponieważ wszelkie inne źródła mogą podawać błędne informacje. Świadków powinno się jednak również poinformować, że jeśli to, co pamiętają, jest zgodne z informacjami podawanymi przez źródła zewnętrzne, powinni nie wahać się o tym zeznać. Innymi słowy, świadkowie powinni rozumieć, że nie wszystko, co podają źródła zewnętrzne, musi być błędne.

Najważniejszym wynikiem zaobserwowanym w eksperymentcie VI jest replikacja efektu wzmocnionej autoafirmacji, który pojawił się też w eksperymentach IV i V. Efekt ten, jak już opisywano, polega na tym, że osoby, które dokonały aktu autoafirmacji, po którym otrzymały pozytywną informację zwrotną na temat własnej osoby, w teście pamięci rzadziej kierują się dezinformacją niż osoby niepoddane takiej procedurze. Tym samym efekt ten uzyskano już po raz trzeci. Pozwala to mieć nadzieję na pojawienie się metody uodparniania na efekt dezinformacji, uzupełniającej jedyną istniejącą dotąd (czyli ostrzeganie świadków o rozbieżnościach). Warto przy tym zauważyć, że wzmocniona autoafirmacja wydawała się działać skuteczniej od ostrzeżenia. Co więcej, nie powodowała ona niebezpiecznych efektów „ubocznych”, takich jak

efekt skażonej prawdy. Ponieważ w warunkach rzeczywistych nigdy nie wiadomo na pewno, czy źródła inne niż pamięć samego świadka podają informacje poprawne czy błędne, w przypadku standardowego ostrzeżenia trzeba zawsze liczyć się z tym, że osoby ostrzeżone „niepotrzebnie” mogą zeznawać gorzej. Wady tej wydaje się nie mieć wzmocniona autoafirmacja.

Nie potwierdzono hipotezy 4, zgodnie z którą najsilniejsza redukcja podatności na dezinformację powinna wystąpić w grupie poddanej jednocześnie procedurze ostrzeżenia oraz wzmocnionej autoafirmacji. Czynnikiem najlepiej uodparniającym na efekt dezinformacji okazała się wzmocniona autoafirmacja. Następnym w kolejności czynnikiem było ostrzeżenie o rozbieżnościach pomiędzy materiałem oryginalnym i następczym. Jeszcze mniej skuteczne było połączenie obu metod, które nie polepszało wyników względem tych odnotowanych w grupie kontrolnej. Zarówno wzmocniona autoafirmacja, jak i ostrzeżenie zastosowane samodzielnie były istotnie efektywniejsze w redukowaniu efektu dezinformacji niż w połączeniu. Najlepsze wyniki w grupie ze wzmocnioną autoafirmacją mogą świadczyć o dużej sile tego efektu. Zdaje się on lepiej redukować efekt dezinformacji niż powszechnie stosowane w tym celu ostrzeżenie.

13.3.2. Dyskusja dotycząca części eksploracyjnej

W pierwszej kolejności warto zauważyć, iż porównania pomiędzy osobami dezinformowanymi i niedezinformowanymi w ramach wszystkich grup wyodrębnionych ze względu na ostrzeżenie oraz wzmocnioną autoafirmację wykazały, że istotnie gorsze wyniki w teście pamięci uzyskały osoby dezinformowane. Świadczy to o skuteczności manipulacji dezinformacją i dużej sile efektu dezinformacji, który – w porównaniu do grup niedezinformowanych – występował we wszystkich czterech warunkach eksperymentalnych. Przemawia to także na korzyść tezy o dużej „odporności” efektu dezinformacji na wszelkie manipulacje towarzyszące.

Odnotowano również, iż w grupie niedezinformowanej lepsze wyniki osiągały osoby poddane obu metodom redukcji efektu dezinformacji niż osoby z grupy niedezinformowanej niepoddanej żadnej z metod. Nie stwierdzono jednocześnie istotnych różnic pomiędzy niedezinformowaną grupą niepoddawaną żadnej z metod a grupą poddaną procedurze wzmocnionej autoafirmacji. Wynik ten jest trudny w interpretacji, ponieważ z układu pozostałych rezultatów zaobserwowanych w grupie niedezinformowanej wydawać by się mogło, że wzmocniona autoafirmacja bardzo silnie oddziałuje na poziom wykonania testu pamięci. Jeżeli bowiem najniższą średnią w teście pamięci osiągnęła grupa ostrzegana (efekt skażonej prawdy), a najwyższą – grupa ze wzmocnioną autoafirmacją, można założyć, iż wzmocniona autoafirmacja powinna (jako jedyny czynnik różnicujący te dwie grupy) działać na tyle silnie, aby podnieść poziom wykonania testu pamięci z poziomu istotnie poniżej tego obserwowanego w grupie niepoddanej żadnym oddziaływaniami aż do takiego, który będzie od niego istotnie wyższy.

Podobnie jak w przypadku grup dezinformowanych, także wśród uczestników niedezinformowanych lepsze wyniki mieli uczestnicy z grupy ze wzmocnioną au-

toafirmacją w porównaniu z uczestnikami ostrzeżonymi. Gdy przyjmie się za punkt odniesienia poziom wykonania testu w grupie niepoddanej żadnym oddziaływaniom, widać wyraźnie, iż kierunek oddziaływania obu metod w grupie niedezinformowanej jest przeciwny – grupa ostrzeżona miała istotnie gorsze wyniki, natomiast grupa ze wzmocnioną autoafirmacją – istotnie lepsze. W szczególności oznacza to, że wzmocniona autoafirmacja nie powoduje efektu skażonej prawdy.

Streszczenie najważniejszych wyników eksperymentu VI:

- 1) Zreplikowano efekt dezinformacji.
- 2) Ostrzeżenie zredukowało wielkość efektu dezinformacji.
- 3) Ostrzeżenie wywołało efekt skażonej prawdy.
- 4) Wystąpił efekt wzmocnionej autoafirmacji – zmniejszyła ona podatność na dezinformację.
- 5) Wzmocniona autoafirmacja była skuteczniejsza w redukowaniu efektu dezinformacji w porównaniu z ostrzeżeniem oraz z zastosowaniem ostrzeżenia i wzmocnionej autoafirmacji jednocześnie.

Rozdział 14

EKSPERYMENT VII

Podstawowym celem eksperymentu VII było sprawdzenie efektu wzmocnionej autoafirmacji w sytuacji, kiedy manipulacja wzmocnioną autoafirmacją miała miejsce nie przed, ale po prezentacji materiału następczego. W badaniach IV, V oraz VI wzmocniona autoafirmacja była usytuowana w sekwencji eksperymentalnej pomiędzy materiałem oryginalnym a materiałem następczym. W eksperymencie VII natomiast podjęto próbę wykazania efektywności wzmocnionej autoafirmacji umiejscowionej pomiędzy materiałem następczym a testem końcowym. Głównym tego celem było sprawdzenie efektu wzmocnionej autoafirmacji pod kątem jego przydatności praktycznej. W stosowanej psychologii zeznań świadków rzadko się bowiem zdarza możliwość oddziaływania na świadka przed momentem ewentualnego kontaktu z dezinformacją. Zazwyczaj w momencie przesłuchania na świadka potencjalnie już oddziaływały różne źródła, w tym też te zawierające informacje błędne. Gdyby nie udało się wykazać, że wzmocniona autoafirmacja jest skuteczna również wtedy, gdy jest wykonana po ekspozycji materiału następczego, przydatność praktyczna tej metody byłaby ograniczona.

Jeżeli słuszne są konkluzje związane z badanymi w eksperymencie V mechanizmami wzmocnionej autoafirmacji, efekt wzmocnionej autoafirmacji powinien występować przede wszystkim u osób świadomych rozbieżności między oboma materiałami. Innymi słowy, efekt wzmocnionej autoafirmacji oczekiwany jest u jednostek, które pamiętają *zarówno* materiał oryginalny, jak i następczy. Wynika z tego, że moment umożliwienia uczestnikom dokonania autoafirmacji wzmocnionej pozytywną informacją zwrotną nie powinien znacząco wpływać na jej efektywność. Zakładano zatem, że wzmocniona autoafirmacja zredukuje efekt dezinformacji również wtedy, kiedy zostanie podana po materiale następczym. Ponadto zakładano także zreplikowanie efektu dezinformacji.

Reasumując, w eksperymencie VII weryfikacji poddano dwie hipotezy:

1. Wystąpi efekt dezinformacji: liczba odpowiedzi zgodnych z dezinformacją będzie większa u osób, którym podano dezinformację, w porównaniu z osobami, którym nie podano dezinformacji.
2. Wzmocniona autoafirmacja spowoduje wzrost odporności na dezinformację: w grupie dezinformowanej liczba odpowiedzi zgodnych z dezinformacją będzie mniejsza w grupie z autoafirmacją i pozytywną informacją zwrotną niż w grupie bez tych manipulacji.

14.1. Metoda

14.1.1. Osoby badane

W eksperymencie VII wzięło udział 141 osób (88 kobiet oraz 53 mężczyzn). Osobami badanymi byli uczniowie pierwszych i drugich klas liceum ogólnokształcącego. Średnia wieku wyniosła 17,57 ($SD = 0,50$). Badanie odbywało się na godzinach wychowawczych. Udział w badaniu pozostawał nieodpłatny.

14.1.2. Materiały i procedura

W badaniu wykorzystano te same materiały, które zastosowano w poprzednim eksperymencie. Pierwszy etap badania polegał na wysłuchaniu przez osoby badane nagrania wykorzystywanego w eksperymencie V oraz eksperymencie VI. Bezpośrednio po nim uczestnicy odpowiadali na pytania dotyczące ich opinii na temat reformy oraz wypełniali kwestionariusz niezwiązany z tematyką badania. Po 10 minutach (odstępów czasowych pomiędzy materiałem oryginalnym, następczym i fazą testową zachowano takie same jak w poprzednich badaniach; odpowiednio – 10 i 5 minut) osoby badane zapoznały się z materiałem następczym, w którym manipulowano dezinformacją. Bezpośrednio po nim nastąpiła manipulacja autoafirmacją i pozytywną informacją zwrotną. W tym czasie osoby z warunku bez wzmocnionej autoafirmacji opisywały szczegółowo drogę, jaką pokonują codziennie z domu do szkoły. Po 5 minutach osoby badane wypełniały test pamięci materiału oryginalnego.

14.2. Opis wyników

Ponieważ przedstawiany eksperyment był dość prosty, jeśli chodzi o plan czynnikowy, zrezygnowano z dzielenia wyników na weryfikacyjne i eksploracyjne. Ze względu na oszczędność miejsca zdecydowano się – podobnie, jak w eksperymencie VI – zaprezentować wyłącznie wyniki zsumowanych odpowiedzi na pytania zamknięte oraz otwarte zgodnych z dezinformacją.

Analizy rozpoczęto od obliczenia statystyk opisowych, których rezultaty zaprezentowano w tabeli 15.

Dwuczynnikowa analiza wariancji w schemacie międzygrupowym 2×2 (dezinformacja: obecna/brak \times wzmocniona autoafirmacja: obecna/brak) wykazała istotny efekt główny dezinformacji oraz wzmocnionej autoafirmacji, jak również istotną statystycznie interakcję między wspomnianymi zmiennymi (por. tabela 16). Wzmocniona autoafirmacja poprawiała wyniki w teście pamięci, natomiast dezinformacja je obniżała. Ten ostatni rezultat potwierdza hipotezę pierwszą.

Jak już wspomniano, wszystkie efekty okazały się istotne statystycznie. Wykres 13 przedstawia interakcję dezinformacji oraz wzmocnionej autoafirmacji.

Najważniejszym wynikiem przeprowadzonych obliczeń było to, że wzmocniona autoafirmacja, wykonana już po prezentacji materiału następczego, a przed testem

Tabela 15

Statystyki opisowe dla liczby odpowiedzi zgodnych z dezinformacją w eksperymencie VII

Czynnik lub interakcja	Poziomy czynników		N	Liczba odpowiedzi zgodnych z dezinformacją		
	D	WA		Średnie	Odch.st.	95% PU
D	brak		55	4,10	1,98	3,56–4,63
D	obecna		86	10,22	5,29	9,08–11,35
WA		brak	63	9,05	5,59	7,65–10,46
WA		obecna	78	6,84	4,75	5,77–7,91
D × WA	brak	brak	29	4,24	2,19	3,41–5,08
D × WA	brak	obecna	26	3,94	1,73	3,24–4,64
D × WA	obecna	brak	34	13,16	4,11	11,73–14,59
D × WA	obecna	obecna	52	8,29	5,11	6,87–9,71

Legenda:

D – dezinformacja, WA – wzmocniona autoafirmacja

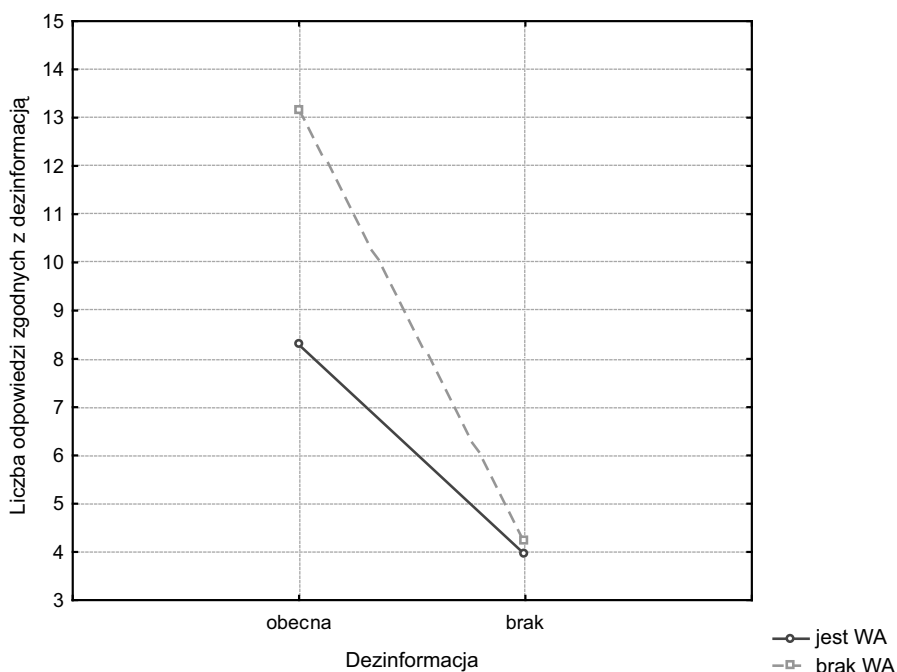
Tabela 16

Wyniki analizy wariancji dla liczby odpowiedzi zgodnych z dezinformacją w eksperymencie VII

Efekt	$F_{[1,140]}$	p	η^2
Dezinformacja	94,60	< 0,001	0,41
Wzmocniona autoafirmacja	14,38	< 0,001	0,10
Dezinformacja × wzmocniona autoafirmacja	11,19	0,001	0,08

pamięci, redukowała wielkości efektu dezinformacji ($F_{[1,137]} = 31,84$; $p < 0,001$; $\eta^2 = 0,19^1$). Potwierdzono tym samym hipotezę drugą, zakładającą efektywność wzmocnionej autoafirmacji dokonanej już po fazie kodowania dezinformacji. Ponadto zaobserwowano, iż zarówno osoby dokonujące wzmocnionej autoafirmacji, jak i jej niedokonujące istotnie gorzej odpowiadały na pytania testu pamięci w sytuacji, kiedy były dezinformowane, w porównaniu z sytuacją, kiedy dezinformowane nie były (dla grup ze wzmocnioną autoafirmacją: $F_{[1,137]} = 21,45$; $p < 0,001$; $\eta^2 = 0,14$; dla grupy bez wzmocnionej autoafirmacji: $F_{[1,137]} = 81,29$; $p < 0,001$; $\eta^2 = 0,37$). Nie stwierdzono różnic między warunkami ze wzmocnioną autoafirmacją i bez wzmocnionej autoafirmacji w przypadku osób niedezinformowanych ($F_{[1,137]} = 0,08$; $p = 0,773$; $\eta^2 < 0,01$).

¹ Warto wspomnieć, iż efekt ten był wyjątkowo silny przy odpowiedziach na pytania zamknięte – w ich wypadku efekt dezinformacji został wyeliminowany, czyli zredukowany do poziomu odnotowanego w grupie niedezinformowanej ($F_{[1,137]} = 0,28$; $p = 0,596$; $\eta^2 < 0,01$).



Wykres 13. Interakcja dezinformacji i wzmożonej autoafirmacji w eksperymencie VII

14.3. Dyskusja wyników

Zgodnie z oczekiwaniami stwierdzono, że osoby dezinformowane miały istotnie gorsze wyniki niż osoby niedezinformowane. Co najważniejsze, odnotowano również, że osoby poddane procedurze wzmożonej autoafirmacji uzyskiwały lepsze wyniki niż osoby jej niepoddane. Ostatni z wymienionych wyników wydaje się bardzo ważny, ponieważ stwarza możliwości aplikacyjne dla efektu wzmożonej autoafirmacji. Wzmocnienie samooceny świadka przed udzieleniem przez niego odpowiedzi na pytania przesłuchującego czy też umożliwienie mu zrealizowania motywu autowaloryzacji zdają się prowadzić do uzyskania zeznań mniej zniekształconych wpływem dezinformacji, niż gdyby zaniechano wspomnianych zabiegów. Gdyby nie udało się wykazać istnienia tego efektu w przypadku wzmacniania autoafirmacji już po tym, jak do świadka dotarły dezinformacje, praktyczna użyteczność tej procedury jako sposobu polepszania jakości zeznań byłaby mocno ograniczona.

Odnotowano również istotny statystycznie efekt główny dla wzmożonej autoafirmacji: badani poddani tej procedurze mieli ogółem mniej odpowiedzi zgodnych z dezinformacją niż niepoddani jej. Ponieważ jednak efekt ten jest liczony bez podziału na osoby dezinformowane i niedezinformowane, nie jest zbyt interesujący.

Wykres 13 wyraźnie zresztą sugeruje, że efekt ten generowany jest głównie w grupie osób dezinformowanych.

Streszczenie najważniejszych wyników eksperymentu VII:

- 1) Zreplikowano efekt dezinformacji.
- 2) Stwierdzono, że wzmocniona autoafirmacja dokonana nie przed, ale po zaprezentowaniu materiału następczego redukuje podatność na dezinformację.

Rozdział 15

METAANALIZY

Niektóre z hipotez weryfikowanych w tej pracy były badane w więcej niż jednym eksperymencie. Stwarza to możliwość dokonania syntezy wyników w postaci metaanaliz. Ich wyniki przedstawiono w niniejszym rozdziale.

Metaanalizy obliczono dla następujących hipotez:

1. Liczba odpowiedzi zgodnych z dezinformacją będzie większa u osób, którym podano dezinformację, w porównaniu z osobami, którym nie podano dezinformacji.
2. Wzbudzenie dysonansu poznawczego przed podaniem materiału następczego (*faza kodowania informacji*):
 - a. w grupie dezinformowanej: spowoduje wzrost tendencji do dokładnego czytania tekstu zawierającego dezinformację, co przejawia się większą liczbą odpowiedzi zgodnych z dezinformacją w podgrupie z dysonansem poznawczym w porównaniu z podgrupą bez dysonansu poznawczego;
 - b. w grupie niedezinformowanej: spowoduje wzrost tendencji do dokładnego czytania tekstu zawierającego informacje poprawne, co przejawia się mniejszą liczbą odpowiedzi zgodnych z dezinformacją w podgrupie z dysonansem poznawczym w porównaniu z podgrupą bez dysonansu poznawczego.
3. Osoby, które otrzymały możliwość zredukowania dysonansu poznawczego poprzez autoafirmację, będą w porównaniu z osobami, które nie otrzymały możliwości redukcji dysonansu poznawczego przez autoafirmację, mniej zmotywowane do zaangażowania się we właściwe zadanie pamięciowe, co przejawia się:
 - a. w grupie dezinformowanej, z dysonansem poznawczym: mniejszą liczbą odpowiedzi zgodnych z dezinformacją w podgrupie z autoafirmacją niż w podgrupie bez autoafirmacji (ponieważ koncentracja na materiale zawierającym dezinformację będzie zmniejszona wskutek autoafirmacji osłabiającej efekt dysonansu poznawczego);
 - b. w grupie niedezinformowanej, z dysonansem poznawczym: większą liczbą odpowiedzi zgodnych z dezinformacją w podgrupie z autoafirmacją niż w podgrupie bez autoafirmacji (ponieważ koncentracja na materiale zawierającym informacje poprawne będzie zmniejszona wskutek autoafirmacji osłabiającej efekt dysonansu poznawczego).

4. Autoafirmacja spowoduje wzrost odporności na dezinformację (wskutek wzrostu tendencji do posługiwania się w teście pamięci własnymi wspomnieniami), co w grupie dezinformowanej bez pozytywnej informacji zwrotnej przejawia się mniejszą liczbą odpowiedzi zgodnych z dezinformacją w podgrupie z autoafirmacją w porównaniu z podgrupą bez autoafirmacji.
5. Pozytywna informacja zwrotna spowoduje wzrost odporności na dezinformację (wskutek wzrostu tendencji do posługiwania się w teście pamięci własnymi wspomnieniami), co w grupie dezinformowanej bez autoafirmacji przejawia się mniejszą liczbą odpowiedzi zgodnych z dezinformacją w podgrupie z pozytywną informacją zwrotną w porównaniu z podgrupą bez pozytywnej informacji zwrotnej.
6. Pozytywna informacja zwrotna połączona z autoafirmacją (*efekt wzmocnionej autoafirmacji*) spowoduje wzrost odporności na dezinformację, co w grupie dezinformowanej przejawia się mniejszą liczbą odpowiedzi zgodnych z dezinformacją w podgrupie z autoafirmacją i pozytywną informacją zwrotną niż w podgrupie bez tych manipulacji.
7. Wzmocniona autoafirmacja będzie efektywniejsza niż autoafirmacja, co przejawia się – w grupie dezinformowanej – mniejszą liczbą odpowiedzi zgodnych z dezinformacją w grupie ze wzmocnioną autoafirmacją w porównaniu z grupą z autoafirmacją.
8. Wzmocniona autoafirmacja będzie efektywniejsza niż pozytywna informacja zwrotna, co przejawia się – w grupie dezinformowanej – mniejszą liczbą odpowiedzi zgodnych z dezinformacją w grupie ze wzmocnioną autoafirmacją w porównaniu z grupą z pozytywną informacją zwrotną.

Jako podstawy do metaanaliz użyto standaryzowanej różnicy między średnimi (*d* Cohena), wyliczonej dla każdego pojedynczego eksperymentu. W metaanalizie obliczono: standaryzowaną różnicę między średnimi (*d* Cohena), nieobciążoną standaryzowaną różnicę między średnimi (*g* Hedgesa), przedziały ufności dla standaryzowanej różnicy między średnimi oraz poziom *p* dla hipotezy zerowej o braku metaefektu. Każdorazowo obliczono analizy dla modelu stałego (*fixed*) oraz losowego (*random*)², ale dla oszczędności miejsca, a także ze względu na to, że rezultaty obu analiz były bardzo zbliżone, w tabeli zawarto tylko wyniki dla modelu losowego. Analizy wykonano za pomocą programu *Comprehensive Metaanalysis 2* (Biostat, 2005). Wyniki zawarto w tabeli 17.

Rezultaty metaanaliz wydają się bardzo jasne. Ogólny efekt dezinformacji okazał się istotny statystycznie i wyrazisty – *d* Cohena wyniosło 1,67, co według konwencji zaproponowanych przez Cohena (1988) jest efektem silnym (odpowiada mu *r* Pearsona równe 0,63, tym samym wyjaśniając około 42% wariancji).

² W modelu stałym zakłada się, że istnieje jedna prawdziwa wielkość efektu, a efekty z poszczególnych eksperymentów traktowane są jako reprezentacje tej jednej wielkości efektu. Natomiast w modelu losowym dopuszcza się, że prawdziwe wielkości efektów są różne w różnych eksperymentach. W praktyce, główna różnica między obydwoimi modelami polega na tym, że w modelu losowym większe znaczenie przypisywane jest eksperymentom z większą liczebnością próby.

Tabela 17

Wyniki metaanaliz dla poszczególnych hipotez weryfikowanych w eksperymentach zawartych w niniejszej książce

Hipoteza	<i>n</i> badań	<i>n</i> badanych	<i>d</i> Cohena	<i>g</i> Hedgesa	95% PU dla <i>d</i> Cohena	<i>p</i>
1	7	1852	1,67	1,66	1,27–2,07	< 0,001
2a	4	478	0,18	0,18	–0,002–0,36	0,053
2b	4	456	0,10	0,10	–0,46–0,66	0,723
3a	3	191	–0,06	–0,06	–0,65–0,53	0,842
3b	3	173	–0,04	–0,03	–0,55–0,48	0,895
4	4	247	0,03	0,03	–0,22–0,28	0,795
5	2	147	0,02	0,02	–0,31–0,35	0,907
6	4	265	0,81	0,80	0,53–1,10	< 0,001
7	2	107	0,53	0,53	0,13–0,94	0,009
8	2	119	0,44	0,43	0,05–0,83	0,028

Na granicy konwencjonalnego poziomu istotności ($p = 0,053$; $PU = -0,002-0,36$) znaczący okazał się efekt negatywnej informacji zwrotnej w grupie osób dezinformowanych. Tym samym można ostrożnie przyjąć, że jeśli wziąć pod uwagę wyniki wszystkich czterech eksperymentów, hipoteza mówiąca, że zagrożenie Ja zwiększa koncentrację na materiale następczym, tym samym powiększając liczbę błędów w teście pamięci, zyskała jednak pewne poparcie.

Z punktu widzenia niniejszej pracy bardzo ważnym wynikiem metaanaliz jest konsekwentnie występująca skuteczność wzmocnionej autoafirmacji (hipotezy 6, 7 i 8). Efekt wzmocnionej autoafirmacji wykazano w grupach dezinformowanych zarówno w odniesieniu do osób niepoddanych ani autoafirmacji, ani pozytywnemu feedbackowi, jak i do osób autoafirmujących, ale bez pozytywnej informacji zwrotnej oraz osób z pozytywną informacją zwrotną, ale niedokonujących autoafirmacji. Najsilniejszy efekt odnotowano w wypadku efektu wzmocnionej autoafirmacji względem grupy dezinformowanej niepoddanej działaniu ani pozytywnego feedbacku, ani autoafirmacji. Wartość *d* Cohena wahała się między umiarkowaną a wysoką.

Nie stwierdzono, aby indukcja dysonansu poznawczego poprzedzająca odbiór materiału niezawierającego dezinformacji powodowała wzrost zaangażowania w przetwarzanie tego materiału i polepszenie wyników w teście pamięci. Podobnie nie zaobserwowano także, aby połączenie autoafirmacji z negatywną informacją zwrotną wzbudzającą w podmiocie stan dysonansu poznawczego powodowało jego niwelowanie: nie zaobserwowano zmian w poziomie wykonania testu pamięci, niezależnie od tego, czy materiał następczy zawierał dezinformację, czy jej nie zawierał. Metaanalizy nie wykazały ponadto, aby umożliwienie osobom badanym dokonania autoafirmacji bądź podanie im pozytywnej informacji zwrotnej powodowało uodpornienie na dezinformację.

Rozdział 16

DYSKUSJA KOŃCOWA

16.1. Omówienie najważniejszych wyników

Jeśli spojrzeć na wszystkie siedem przeprowadzonych eksperymentów jako na całość, dwa wnioski wydają się zdecydowanie najważniejsze. Po pierwsze, w każdym z nich uzyskano efekt dezinformacji. Stwierdzenie, iż potwierdza to „uniwersalność” tego efektu, staje się już niemal trywialne, warto jednak tę replikowalność odnotować. W rozdziale I cytowano już stwierdzenie Zaragozy i in. (2006), iż efekt dezinformacji jest jednym z najdonioślejszych odkryć w psychologii. Trudno dowieść, że odkrycie to jest najdonioślejsze, ale z pewnością można zaryzykować stwierdzenie, że wręcz trudno nie uzyskać tego efektu w typowej procedurze (pomijając badania, w której dezinformacja była „jaskrawie fałszywa” (Loftus, 1979)). Co więcej, efekt ten w badaniach prezentowanych w niniejszej pracy był nie tylko replikowalny, ale bardzo silny: w metaanalizie łączny efekt z siedmiu eksperymentów, wyrażony jako d Cohena, wyniósł 1,67 (Cohen za efekty silne proponuje uważać już takie, dla których d wynosi 0,8 (Cohen, 1988)).

Rzecz jasna, nawet najdoskonalsza replikowalność i duża siła efektu uzyskiwana w badaniach „laboratoryjnych” nie gwarantuje występowania efektu również w warunkach naturalnych, w realnych sytuacjach życiowych. Jednak z pewnością duża siła i replikowalność efektu dezinformacji jest wystarczającym powodem do uzasadnionych obaw, iż może on potencjalnie mieć duży (i negatywny) wpływ na jakość zeznań świadków. Jeśli wziąć pod uwagę, że zeznania świadków naocznych pozostają nadal podstawowym źródłem informacji dla sądu, a osoba zeznająca z dużą pewnością siebie robi wielkie wrażenie na sędziach (Penrod i Cutler, 1995), znaczenie efektu dezinformacji może być tym większe. Wydaje się, że przegląd literatury przedmiotu, w tym także eksperymenty przedstawione w tej publikacji, zdają się świadczyć o tym, że coraz mniej potrzebne są badania, których celem jest sprawdzenie samego istnienia efektu dezinformacji. Nadal niezbędne są, rzecz jasna, eksperymenty, które dotyczą mechanizmów tego efektu, jego wyznaczników i uwarunkowań. Wydaje się jednak, że potrzebne są również badania o charakterze stosowanym i aplikacyjnym, wykonywane w warunkach naturalnych. Stanowią one obecnie mniejszość. Jest to zrozumiałe, ponieważ są znacznie trudniejsze do wykonania, jednak biorąc pod uwagę znaczenie efektu dezinformacji, takie eksperymenty z całą pewnością powinny być przeprowadzane. W obliczu uzyskanych wyników oczywistą potrzebą jest tak-

że prowadzenie badań ukierunkowanych na zidentyfikowanie metod niwelujących wielkość efektu dezinformacji.

Drugim najważniejszym wynikiem uzyskanym w eksperymentach przedstawionych w tej książce jest efekt wzmocnionej autoafirmacji, polegający na tym, że osoby dokonujące autoafirmacji, której towarzyszyła pozytywna informacja „z zewnątrz”, były odporniejsze na dezinformację niż osoby niepoddane tym procedurom (oraz odporniejsze niż osoby poddane którejs z tych procedur z osobna). Efekt ten był bardzo konsekwentny: był istotny statystycznie w czterech eksperymentach, a łączny, w świetle metaanalizy, wyniósł d Cohena = 0,81, jeśli odnosić wzmocnioną autoafirmację do braku autoafirmacji i pozytywnej informacji zwrotnej, 0,53, jeśli odnieść ją do samej autoafirmacji, i 0,44, jeśli odnieść ją do samej pozytywnej informacji zwrotnej.

Należy także zauważyć, że wzmocniona autoafirmacja okazała się również w innym projekcie w dwóch eksperymentach czynnikiem redukującym podatność na wpływ społeczny, a mianowicie na technikę „drzwi zatrzaśnięte przed nosem” oraz na zmianę postawy (Szpitalak i Polczyk, w druku). Warto też podkreślić, zwłaszcza w kontekście praktycznych implikacji uzyskanych w przedstawianych eksperymentach wyników, że wzmocniona autoafirmacja redukowała podatność na dezinformację nie tylko wówczas, kiedy wzmocnioną autoafirmacją manipulowano *przed* zapoznaniem uczestników z materiałem następczym, ale także wówczas, kiedy stosowano ją *po* przedstawieniu uczestnikom dezinformacji. Jest to ważne, ponieważ gdyby wzmocniona autoafirmacja była skuteczna tylko przed podaniem materiału następczego, jej jakiegokolwiek praktyczne, „aplikacyjne” znaczenie byłoby wątpliwe – w warunkach naturalnych trudno w jakikolwiek sposób oddziaływać na świadka, zanim potencjalnie dotrą do niego dezinformacje. W praktyce można cokolwiek zrobić dopiero w momencie, kiedy świadek zeznaje, a to zwykle ma miejsce po upływie pewnego czasu od danego zdarzenia, a tym samym już po tym, jak do świadka dotarły potencjalnie błędne informacje.

Jak dotąd jedyną szerzej zbadaną metodą redukcji efektu dezinformacji było ostrzeżenie osób badanych o możliwych niezgodnościach między materiałem oryginalnym a następczym. W jednym z przeprowadzonych w ramach niniejszej pracy eksperymentów porównano skuteczność ostrzeżenia ze skutecznością wzmocnionej autoafirmacji. Wyniki jednoznacznie wskazały, że wzmocniona autoafirmacja jest skuteczniejsza. Co ciekawe, w warunkach, w których połączono obie metody, redukcja efektu dezinformacji była mniejsza niż w warunkach, w których zastosowano wyłącznie wzmocnioną autoafirmację. Ogólnie mówiąc zatem, wzmocniona autoafirmacja wydaje się techniką bardzo obiecującą.

Interesujące okazały się wyniki eksperymentu V, w którym badano możliwy mechanizm efektu wzmocnionej autoafirmacji. Okazało się, że wzmocniona autoafirmacja była skuteczna tylko wtedy, kiedy towarzyszyła jej świadomość rozbieżności między informacją oryginalną i dezinformacją. Potwierdza to hipotezę mówiącą, że umożliwienie osobom badanym autoafirmacji oraz uzupełnienie jej pozytywną informacją zwrotną powoduje, że osoby pamiętające zarówno informację oryginalną, jak i dezinformację skłaniają się do kierowania się w odpowiedziach w teście pa-

mięci raczej własnymi wspomnieniami niż informacjami pochodzącymi z „obcych” źródeł. Najprościej mówiąc, wzmocniona autoafirmacja mogła zwiększyć pewność siebie osób badanych, w szczególności ich zaufanie do własnej pamięci. Jest to tym bardziej prawdopodobne, że pozytywna informacja zwrotna oparta była na manipulacji dotyczącej pamięci, zatem mogła być szczególnie skuteczna, ponieważ zwiększyła pewność siebie osób badanych w tym konkretnym aspekcie funkcjonowania poznawczego. Trzeba tu jednak zauważyć, że, jak już wspomniano, wzmocniona autoafirmacja, oparta, identycznie jak w badaniach tutaj opisywanych, na pozytywnej informacji zwrotnej dotyczącej pamięci, okazała się też zmniejszać podatność na wpływ zupełnie nie dotyczący pamięci, mianowicie na wpływ społeczny, a dokładnie mówiąc – technikę „drzwi zatrzaśnięte przed nosem” oraz zmianę postawy (Szpitalak i Polczyk, w druku).

Jeśli spojrzeć na wyniki metaanalizy, to okazuje się, że istotny statystycznie (na granicy konwencjonalnego poziomu istotności; $p = 0,053$) okazał się efekt negatywnej informacji zwrotnej – osoby, które ją otrzymały przed podaniem dezinformacji, były na tę dezinformację bardziej podatne niż osoby, którym nie zaaplikowano negatywnego feedbacku. Efekt ten nie był istotny we wszystkich eksperymentach, a łączna jego siła wyniosła d Cohena równe 0,18, co według konwencji zaproponowanych przez Cohena (1988) jest efektem bardzo słabym (efekty o średniej sile zaczynają się od $d = 0,5$, a za bardzo słabe Cohen uznał te, dla których $d < 0,2$).

Na podstawie tych wyników można bardzo ostrożnie uznać, że udało się wykazać postulowany w hipotezach mechanizm zniekształceń pamięciowych uwarunkowanych efektem dezinformacji w wyniku działania motywów autoregulacyjnych. Zyskano zatem pewne argumenty na rzecz postulowanej hipotezy, iż dysonans poznawczy, wywołany zagrażającą Ja negatywną informacją zwrotną, skłania podmiot do prób przywrócenia spójności i pozytywnego obrazu siebie poprzez szczególnie staranne zaangażowanie się w czytanie materiału następczego, przynajmniej w pewnych okolicznościach. Ten optymistyczny wniosek komplikuje jednak fakt, że efektu negatywnej informacji zwrotnej nie udało się zaobserwować w grupach niedezinformowanych, w przypadku których materiał następczy zawierał informacje poprawne. Oczekiwano, że intensywne zaangażowanie się w analizę takiego materiału polepszy wyniki w teście końcowym. Nie miało to miejsca (p z metaanalizy wyniosło 0,723).

Nie musi to jednak oznaczać dyskwalifikacji interpretacji, że negatywny feedback i towarzyszący mu dysonans poznawczy jednak skłaniają do prób przywrócenia pozytywnego obrazu siebie poprzez zaangażowanie się w kolejne zadanie. Jest niewykluczone, że czytanie materiału następczego zawierającego dezinformację nie daje podobnych skutków jak czytanie materiału zawierającego informacje poprawne. Możliwe, że jeśli ktoś pamiętał dobrze informacje oryginalne, to ponowne ich przeczytanie nie mogło polepszyć wyników w teście końcowym. Natomiast nawet dobra pamięć materiału oryginalnego mogła nie zapobiec błędom, jeśli podmiot wskutek negatywnej informacji wczytał się starannie w materiał zawierający dezinformację i uznał go za wiarygodny. Procedury zastosowane w badaniach opisywanych w tej książce nie pozwalają na weryfikację takich spekulacji, niemniej jednak mogą one do

pewnego stopnia wyjaśniać zróżnicowane działanie negatywnych informacji zwrotnych w grupach dezinformowanych i niedezinformowanych.

Skuteczność manipulacji dysonansem poznawczym – oprócz wyjaśnień „motywacyjnych” – można też tłumaczyć od strony poznawczej. Negatywna informacja zwrotna odnośnie do poziomu wykonania zadania pamięciowego mogła spowodować wzrost pobudzenia, co z kolei mogło zwiększyć szybkość i efektywność przetwarzania informacji (por. Humphreys i Revelle, 1984), a to znalazło odzwierciedlenie w odbiorze i kodowaniu materiału następczego.

Odnosząc uzyskane wyniki do stosowanej psychologii zeznań świadków, można przypuszczać, że świadek, który otrzymuje negatywne informacje zwrotne, będzie bardziej podatny na dezinformacje niż świadek, który takich informacji nie uzyskuje. Sytuacja taka nie jest wykluczona w sytuacjach realnych. Osoby przesłuchujące często przekazują negatywne informacje zwrotne o jakości uzyskiwanych informacji (Gudjonsson, 2003). Jest to naturalne, bo dla przesłuchującego jakość i ilość uzyskiwanych informacji jest kwestią kluczową, tymczasem ludzka pamięć rzadko pozwala na pełne i rzetelne zeznanie. Te negatywne informacje zwrotne mogą świadka skłonić do prób polepszenia jakości swoich zeznań, poprzez np. nasilone poszukiwanie informacji w samych pytaniach przesłuchującego. Te pytania jednak mogą zawierać fałszywe przesłanki czy sugestie (Gudjonsson, 1997). Potencjalnie więc omawiane mechanizmy mogą być szkodliwe dla jakości uzyskiwanych zeznań.

16.2. Słabości przeprowadzonych badań

Podsumowując zaprezentowane w pracy badania, należy zwrócić uwagę na pewne niedoskonałości, zarówno od strony metodologicznej, jak i aplikacyjnej. Pewną słabością przedstawianych badań jest to, że we wszystkich eksperymentach użyto takiego samego podstawowego materiału badawczego. Zrobiono to celowo, by uzyskać maksymalną porównywalność między eksperymentami, tak by ewentualne różnice między nimi móc przypisać wyłącznie różnicom w manipulacjach eksperymentalnych, a nie różnicom dotyczącym np. materiału oryginalnego czy następczego. Powoduje to jednak, że nie wiadomo, czy uzyskane efekty, w tym ten najważniejszy – efekt wzmocnionej autoafirmacji – potwierdzą się też w przypadku zupełnie innego materiału oryginalnego czy następczego. Tym samym, mimo czterokrotnego zreplicowania efektu wzmocnionej autoafirmacji w prezentowanych badaniach, uznać należy, że potrzeba jego dalszego replikowania nadal istnieje.

Podobnie zauważyć można, że we wszystkich eksperymentach badano licealistów (z wyjątkiem szóstego, gdzie osobami badanymi byli zarówno licealiści, jak i studenci). Rodzi to konieczność dalszych badań nad efektem wzmocnionej autoafirmacji na próbach pobranych z innych populacji.

Interesującą kwestią jest to, do jakiego stopnia wyniki uzyskane w niniejszych badaniach mogą być generalizowane na inne kultury niż zachodnią¹. Problem polega

¹ Dziękuję dr. hab. Bartłomiejowi Dobroczyńskiemu za tę sugestię.

na tym, że w pewnych kulturach autowaloryzacja niekoniecznie jest wartością tak oczywistą, jak w kulturze zachodniej, silnie zorientowanej na karierę, indywidualne osiągnięcia i „promocję” własnej osoby. Heine (2003; por. Heine, 2001; 2005) utrzymuje, iż manifestacja motywu autowaloryzacji jest odmienna w różnych kulturach. Wydaje się, że np. w kulturze wschodniej koncentracja na pozytywnych aspektach własnej osoby wiązać się powinna bardziej z wartościami zorientowanymi kolektywistycznie niż indywidualistycznie (por. Boski, 2009; Crisp i Turner, 2009). Można więc się liczyć z tym, że opisywane manipulacje eksperymentalne przyniosą zupełnie inne wyniki w kulturach, w których motyw autowaloryzacji manifestuje się odmiennie niż w kulturach zachodnich.

16.3. Propozycja kolejnych badań

Za najważniejsze ustalenie płynące z eksperymentów przedstawionych w tej publikacji uznać należy efekt wzmocnionej autoafirmacji. Biorąc pod uwagę omawianą już powyżej szczupłość istniejących metod zapobiegania efektowi dezinformacji czy redukcji jego wielkości (metody te sprowadzają się w gruncie rzeczy do ostrzegania świadków o tym, że informacje skądinąd mogą być błędne i że należy posługiwać się tylko własnymi wspomnieniami), można uznać, że efekt wzmocnionej autoafirmacji stanowi obiecujące wzbogacenie repertuaru tych metod. Dalsze badania w tym zakresie powinny więc, przede wszystkim, zweryfikować uniwersalność tego zjawiska. Sześć replikacji wspomnianego efektu – cztery przedstawione w tej pracy oraz dwie dotyczące uodparniania na wpływ społeczny (Szpitalak i Polczyk, w druku) – są zachęcające, ale z pewnością niewystarczające.

Gdyby efekt wzmocnionej autoafirmacji w następnych badaniach okazał się równie skuteczny jak w dotychczasowych, z pewnością kolejnym etapem prac byłoby skonstruowanie na jego podstawie metody, którą dałoby się zastosować w praktyce. Musiałaby ona być na tyle prosta, by dało się w niej wyszkolić również niepsychologów, w szczególności policjantów i inne osoby prowadzące przesłuchania. Oczywiście, autorka tej książki nie robi sobie złudzeń, że wprowadzenie takiej metody do powszechnej praktyki byłoby łatwe. Prawdopodobnie obecnie nawet ostrzeżenie o możliwych dezinformacjach zawartych w źródłach innych niż pamięć materiału oryginalnego nie wydaje się zbyt rozpowszechnione.

Interesującym celem dla przyszłych badań może być ustalanie różnic indywidualnych w zakresie podatności na manipulacje zastosowane w opisywanych badaniach, w szczególności w podatności na efekt wzmocnionej autoafirmacji. Z uzyskanych rezultatów wynika, że wzmocniona autoafirmacja jest skuteczna tylko u osób, które pamiętają zarówno informację oryginalną, jak i dezinformację. Możliwe jednak, że nawet u takich osób istnieją dalsze różnice indywidualne, których korelaty warto badać.

Ogólniej mówiąc, warto w dalszych badaniach uwzględnić różnice indywidualne w nasileniu motywu autowaloryzacji i autoweryfikacji. W przedstawionych eksperymentach jedyną zmienną indywidualną, którą mierzono, była samoocena. Jej po-

miar nie przyniósł wprawdzie żadnych konkluzyjnych wyników, ale nie oznacza to, że zagadnienia różnic indywidualnych w zakresie motywów autoregulacyjnych nie warto w kontekście efektu dezinformacji badać nadal. Jak dotąd autorce tej książki nie są znane takie badania.

Możliwe jest przy tym, że owocne byłoby mierzenie jednocześnie natężenia motywu autowaloryzacji i autoweryfikacji. Przydatnym narzędziem mógłby tutaj być np. *Kwestionariusz ukierunkowań regulacyjnych (Regulatory Focus Questionnaire, RFQ)* E. Tory’ego Higginsa, Ronalda S. Friedmana, Roberta E. Harlowa, Lorraine Chen Idson, Ozlema N. Ayduk i Amy Taylor (2001) w polskiej adaptacji Dariusza Dolińskiego i Marka Drogosza (2007). Teoretycznym fundamentem dla wspomnianego narzędzia jest teoria ukierunkowań regulacyjnych Ja² Higginsa (1997) (por. podrozdział 3.1). Pozwala ono wnioskować o czterech potencjalnych sytuacjach: 1) wysokie natężenie obu motywów, 2) niskie natężenie obu motywów, 3) wysokie natężenie motywu autowaloryzacji i niskie natężenie motywu autoweryfikacji, 4) wysokie natężenie motywu autoweryfikacji i niskie natężenie motywu autowaloryzacji. W pierwszych dwu przypadkach wyniki (zwłaszcza, jeśli w analizach uwzględnimy poziom samooceny podmiotu) znów stają się nieinterpretowalne, a wnioskowanie o dominacji motywu autowaloryzacji/autoweryfikacji – nieuprawnione.

Większość badań wiążących motyw autoregulacyjny z podaniem jednostce informacji zwrotnej koncentruje się na odbiorze (rozumianym tu jako akceptacja informacji bądź jej selektywne tendencyjne przetwarzanie, a nawet odrzucenie) przez podmiot negatywnej informacji zwrotnej (np. Sedikides i Green, 2000; 2004). Podobne badania poświęcone pozytywnej informacji zwrotnej są relatywnie rzadsze (Kernis i Goldman, 2003). Wartościowe z empirycznego i aplikacyjnego punktu widzenia byłoby więc kontynuowanie badań ukierunkowanych na manipulowanie podaniem uczestnikom pozytywnego feedbacku, zwłaszcza w kontekście efektu dezinformacji i zapobiegania mu.

Podsumowanie najważniejszych wyników

W świetle metaanaliz dwa wyniki eksperymentów przeprowadzonych w ramach przedstawionej pracy wydają się najważniejsze: zreplicowanie efektu dezinformacji oraz redukcja tegoż efektu przez wzmocnioną autoafirmację. O ile pierwsze z tych zjawisk jest dobrze udokumentowane, a wyniki uzyskane w badaniach zawartych w tej pracy tylko je potwierdzają, o tyle drugie – efekt wzmocnionej autoafirmacji – wydaje się czymś, czego dotąd w literaturze przedmiotu nie opisywano.

² Teoria ta bywa też w piśmiennictwie polskim określana bardziej opisowo, jako „regulacyjne nastawienie na promocję vs prewencję” (Doliński i Drogosz, 2007) lub „promocyjne i prewencyjne strategie samoregulacji” (Bąk i Oleś, 2009).

Literatura cytowana

- Abeles, P. i Morton, J. (1999). Avoiding misinformation: Reinstating target modality. *The Quarterly Journal of Experimental Psychology A: Human Experimental Psychology*, 52A, 581–592.
- Alba, J.W. i Hasher, L. (1983). Is memory schematic? *Psychological Bulletin*, 93, 203–231.
- Allport, G.W. (1943). The ego in contemporary psychology. *Psychology Review*, 50, 451–478.
- Allport, G.W. (1950). *The nature of personality: Selected papers*. Cambridge: Addison-Wesley Press.
- Anastasi, J.S., Rhodes, M.G. i Burns, M.C. (2000). Distinguishing between memory illusions and actual memories using phenomenological measurements and explicit warnings. *American Journal of Psychology*, 113, 1–26.
- Andersen, S.M. i Chen, S. (2002). The relational self: An interpersonal social-cognitive theory. *Psychological Review*, 109, 619–645.
- Anderson, J.R. (1995/1998). *Uczenie się i pamięć. Integracja zagadnień*. Przeł. E. Czerniawska. Warszawa: Wydawnictwa Szkolne i Pedagogiczne.
- Anseel, F., Lievens, F. i Levy, P.E. (2007). A self-motives perspective on feedback – seeking behavior: Linking organizational behavior and social psychology research. *International Journal of Management Reviews*, 9, 211–236.
- Antonovsky, A. (1997). Poczucie koherencji jako determinanta zdrowia. W: I. Heszen-Niejodek i H. Sęk (red.), *Psychologia zdrowia* (s. 206–231). Warszawa: Wydawnictwo Naukowe PWN.
- Apsler, R. i Sears, D.O. (1968). Warning, personal involvement, and attitude change. *Journal of Personality and Social Psychology*, 9, 162–166.
- Aronson, E. (1968). Dissonance theory: progress and problems. W: R.P. Abelson, E. Aronson, W.J. McGuire, T.M. Newcomb, M.J. Rosenberg i P.H. Tannenbaum (red.), *Theories of cognitive consistency: A sourcebook* (s. 5–27). Chicago: Rand McNally.
- Aronson, E. (1992). The return of the repressed: Dissonance theory makes a comeback. *Psychological Inquiry*, 3, 303–311.
- Aronson, E., Cohen, G. i Nail, P.R. (1999). Self-affirmation theory: An update and appraisal. W: E. Harmon-Jones i J. Mills (red.), *Cognitive Dissonance. Progress on a Pivotal Theory in Social Psychology* (s. 127–147). Washington: American Psychological Association.
- Aronson, E., Wilson, T. i Akert, R. (1997). *Psychologia społeczna. Serce i umysł*. Przeł. A. Bezwińska i in. Poznań: Zysk i S-ka.
- Aronson, J., Blanton, H. i Cooper, J. (1995). From dissonance to disidentification: selectivity in the self-affirmation process. *Journal of Personality and Social Psychology*, 68, 986–996.
- Asch, S.E. (1951). Effects of group pressure upon the modification and distortion of judgments. W: H. Guetzkow (red.), *Groups, leadership, and men* (s. 177–190). Pittsburgh: Carnegie Press.
- Asch, S.E. (1955). Opinions and social pressure. *Scientific American*, 193, 31–35.
- Asch, S.E. (1956). Studies of independence and conformity: I. A minority of one against a unanimous majority. *Psychological Monographs*, 70, 1–70.

- Assefi, S.L. i Garry, M. (2003). Absolute memory distortions: Alcohol placebos influence the misinformation effect. *Psychological Science*, 14, 77–80.
- Ayers, M.S. i Reder, L.M. (1998). A theoretical review of the misinformation effect: Predictions from an activation-based memory model. *Psychonomic Bulletin & Review*, 5, 1–21.
- Backman, S. (1988). The self: A dialectical approach. *Social psychological studies of the self: Perspectives and programs*, 21, 229–260.
- Bahrack, H.P., Hall, L.K. i Berger, S.A. (1996). Accuracy and distortion in memory for high school grades. *Psychological Science*, 7, 265–271.
- Bandura, A. (2000). Self-efficacy. W: A.E. Kazdin (red.), *Encyclopedia of Psychology*, 7 (212–213). Washington, DC: American Psychological Association.
- Bargh, J.A. (1990). Auto-motives: Preconscious determinants of social interaction. W: E.T. Higgins i R.M. Sorrentino (red.), *Handbook of motivation and cognition: Foundations of social behavior* (t. 2; s. 93–130). New York: Guilford Press.
- Bartholomew, K. i Horowitz, L.M. (1991). Attachment styles among adults: A test of a four-category model. *Journal of Personality and Social Psychology*, 61, 226–244.
- Bartlett, F.C. (1932/1995). *Remembering. A study in experimental and social psychology*. Cambridge: Cambridge University Press.
- Baumeister, R.F. (1982). Self-esteem, self-presentation, and future interaction: A dilemma of reputation. *Journal of Personality and Social Psychology*, 50, 29–45.
- Baumeister, R.F. (1989). The optimal margin of illusion. *Journal of Social and Clinical Psychology*, 8, 176–189.
- Baumeister, R.F. (1993). *Self-esteem: The puzzle of the self-regard*. New York: Plenum.
- Baumeister, R.F. (1997). Identity, self-concept, and self-esteem: The self-lost and found. W: R. Hogan, J. Johnson i S. Briggs (red.), *Handbook of personality psychology* (s. 681–710). San Diego: Academic Press.
- Baumeister, R.F. i Cairns, K.J. (1992). Repression and self-presentation: When audiences interfere with self-deceptive strategies. *Journal of Personality and Social Psychology*, 62, 851–862.
- Baumeister, R.F., Campbell, J.D., Krueger, J.I. i Vohs, K.D. (2003). Does high self-esteem cause better performance, interpersonal success, happiness, or healthier lifestyles? *Psychological Science in the Public Interest*, 4, 1–45.
- Baumeister, R.F., Heatherton, T.F. i Tice, D.M. (1993). When ego threats lead to self-regulation failure: Negative consequences of high self-esteem. *Journal of Personality and Social Psychology*, 64, 141–156.
- Baumeister, R.F., Smart, L. i Boden, J.M. (1996). Relation to threatened egotism to violence and aggression: The dark side of high-esteem. *Psychological Review*, 103, 5–33.
- Baumeister, R.F., Tice, D.M. i Hutton, D.G. (1989). Self-presentational motivations and personality differences in self-esteem. *Journal of Personality*, 57, 547–579.
- Baumeister, R.F. i Vohs, K.D. (2003). Self-regulation and the executive function of the self. W: M.R. Leary i J.P. Tangney (red.), *Handbook of self and identity* (s. 197–217). New York: Guilford Press.
- Bąk, W. (2002). E. Tory Higginsa teoria rozbieżności Ja. *Przegląd Psychologiczny*, 45, 39–55.
- Bąk, W. i Oleś, P. (2009). Lęk w kontekście procesów samoregulacji. W: M. Fajkowska i B. Szymura (red.), *Lęk. Geneza, mechanizmy, funkcje* (s. 231–257). Warszawa: Wydawnictwo Naukowe „Scholar”.
- Beauvois, J.L. i Joule, R.V. (1982). Dissonance versus self-perception theories: A radical conception of Festinger’s theory. *Journal of Social Psychology*, 117, 99–113.

- Beauvois, J.L. i Joule, R.V. (1996). *A radical dissonance theory*. Philadelphia, PA: Taylor & Francis.
- Beckman, J. i Kuhl, J. (1984). Altering information to gain action control: Functional aspects of human information processing in decision making. *Journal of Research in Personality*, 18, 224–237.
- Bednar, R.L., Wells, M.G. i Peterson, S.R. (1989). Internal and external feedback: Basic assumptions. W: R.L. Bednar, M.G. Wells, S.R. Peterson (red.), *Self-esteem: Paradoxes and innovations in clinical theory and practice* (s. 91–116). Washington: American Psychological Association.
- Beike, D.R., Lampinen, J.M. i Behrend, D.A. (2004). Evolving conceptions of the self and memory. W: D.R. Beike, J.M. Lampinen i D.A. Behrend (red.), *The self and memory* (s. 3–9). New York: Psychology Press.
- Bekerian, D.A. i Bowers, J.M. (1983). Eyewitness testimony: Were we misled? *Journal of Experimental Psychology: Learning, Memory, and Cognition*, 9, 139–145.
- Bellezza, F.S. (1984). The self as a mnemonic device: The role of internal cues. *Journal of Personality and Social Psychology*, 47, 506–516.
- Belli, R.F. (1989). Influence of misleading postevent information: Misinformation interference and acceptance. *Journal of Experimental Psychology*, 118, 72–85.
- Belli, R.F., Lindsay, D.S., Gales, M.S. i McCarthy, T.T. (1994). Memory impairment and source misattribution in postevent misinformation experiments with short retention intervals. *Memory & Cognition*, 22, 40–54.
- Bem, D.J. (1967). Self-perception: An alternative interpretation of cognitive dissonance phenomena. *Psychological Review*, 74, 183–200.
- Berkowitz, L. i Devine, P.G. (1989). Research traditions, analysis, and synthesis in social psychological theories: The case of dissonance theory. *Personality and Social Psychology Bulletin*, 15, 493–507.
- Bernichon, T., Cook, K.E. i Brown, J.D. (2003). Seeking self-evaluative feedback: The interactive role of global self-esteem and specific self-views. *Journal of Personality and Social Psychology*, 84, 194–204.
- Berzonsky, M.D. (1999). Identity styles and hypothesis-testing strategies. *The Journal of Social Psychology*, 139, 784–789.
- Biostat (2005). *Comprehensive Meta-analysis*. Statistical Software.
- Blaine, B., i Crocker, J. (1993). Self-esteem and self-serving biases in reactions to positive and negative events: An integrative review. W: R.F. Baumeister (red.), *Self-esteem: The puzzle of low self-regard* (s. 55–85). Hillsdale, NJ: Erlbaum.
- Blank, H. (1998). Memory states and memory tasks: an integrative framework for eyewitness memory and suggestibility. *Memory*, 6, 481–529.
- Blanton, H., Cooper, J., Skurnik, I. i Aronson, J. (1997). When bad things happen to good feedback: Exacerbating the need for self-justification with self-affirmations. *Personality and Social Psychology Bulletin*, 23, 684–692.
- Błażek, M. (2008). Zróżnicowanie w poziomie dekonstrukcji Ja osób o różnej klarowności samowiedzy w sytuacji wykluczenia społecznego. W: M. Płopa i M. Błażek (red.), *Współczesny człowiek w świetle dylematów i wyzwania: perspektywa psychologiczna* (57–68). Kraków: Oficyna Wydawnicza „Impuls”.
- Bobrow, S.A. i Bower, G.H. (1969). Comprehension and recall of sentences. *Journal of Experimental Psychology*, 80, 455–461.
- Bobyryk, J. (1981). *Spoleczne podstawy „Ja podmiotowego”*. Warszawa: Wydawnictwa Uniwersytetu Warszawskiego.

- Bodenhausen, G.V. (1988). Stereotypic biases in social decision making and memory: Testing process models of stereotype use. *Journal of Personality and Social Psychology*, *55*, 726–737.
- Boekaerts, M., Maes, S. i Karoly, P. (2005). Self-regulation across domains of applied psychology: Is there an emerging consensus? *Applied Psychology: An International Review*, *54*, 149–154.
- Böhner, G. i Wänke, M. (2004). *Postawy i zmiana postaw*. Przeł. J. Radzicki. Gdańsk: Gdańskie Wydawnictwo Psychologiczne.
- Boski, P. (2009). *Kulturowe ramy zachowań społecznych. Podręcznik psychologii międzykulturowej*. Warszawa: Wydawnictwo Naukowe PWN.
- Bosson, J.K., Swann, W.B. i Pennebaker, J.W. (2000). Stalking the perfect measure of implicit self-esteem: The blind men and the elephant revisited. *Journal of Personality and Social Psychology*, *79*, 631–643.
- Bower, G.H. i Gilligan, S.G. (1979). Remembering information related to one's self. *Journal of Research in Personality*, *13*, 420–432.
- Bower, G.H. i Gilligan, S.G. (1981). Selectivity of learning caused by affective states. *Journal of Experimental Psychology: General*, *110*, 451–473.
- Breckler, S.J. i Greenwald, A.G. (1986). Motivational facets of the self. W: R.M. Sorrentino i E.T. Higgins (red.), *Handbook of motivation and cognition: Foundations of social behavior* (s. 145–164). New York: Guilford Press.
- Brehm, J.W. (2000). Reactance. W: A.E. Kazdin (red.), *Encyclopedia of Psychology*, *7* (s. 10–12). Washington, DC, US: American Psychological Association.
- Brewer, M.B. (2003). Optimal distinctiveness, social identity, and the self. W: M.R. Leary i J.P. Tangney (red.), *Handbook of self and identity* (s. 480–491). New York: Guilford Press.
- Brewer, M. i Gardner, W. (1996). Who is this 'We'? Levels of collective identity and self-representations. *Journal of Personality and Social Psychology*, *71*, 83–93.
- Brockner, J. (1984). Low self-esteem and behavioral plasticity: Some implications of personality and social psychology. W: L. Wheeler (red.), *Review of personality and social psychology* (t. 4, s. 237–271). Beverly Hills, CA: Sage.
- Brockner, J., Derr, W.R. i Laing, W.N. (1987). Self-esteem and reactions to negative feedback: Toward greater generalizability. *Journal of Research in Personality*, *21*, 318–333.
- Brockner, J., Hjelle, L. i Plant, R.W. (1985). Self-focused attention, self-esteem, and the experience of state depression. *Journal of Personality*, *53*, 425–434.
- Brown, J.D. (1986). Evaluations of self and others: Self-enhancement biases in social judgment. *Social Cognition*, *4*, 353–376.
- Brown, J.D. (1993a). Motivational conflict and the self: The double-bind of low self-esteem. W: R.F. Baumeister (red.), *Self-esteem: The puzzle of low self-regard* (s. 117–130). New York: Plenum Press.
- Brown, J.D. (1993b). Self-esteem and self-evaluation: Feeling is believing. W: J.M. Suls (red.), *The self in social perspective* (s. 27–58). Hillsdale, NJ: Lawrence Erlbaum Associates.
- Brown, J.D. (1996). The myths and realities of self-esteem. *PsycCRITIQUES*, *41*, 1109.
- Brown, J.D. i Dutton, K.A. (1995). The thrill of victory, the complexity of defeat: Self-esteem and people's emotional reactions to success and failure. *Journal of Personality and Social Psychology*, *68*, 712–722.
- Brown, J.D., Dutton, K.A. i Cook, K.E. (2001). From the top down: Self-esteem and self-evaluation. *Cognition & Emotion*, *15*, 615–631.

- Brown, K.W. i Ryan, R.M. (2003). The benefits of being present: Mindfulness and its role in psychological well-being. *Journal of Personality and Social Psychology*, 84, 822–848.
- Brycz, H. (2004). *Trafność spostrzegania własnych i cudzych zachowań*. Kraków: Oficyna Wydawnicza „Impuls”.
- Brycz, H. (2008). Wpływ motywu autowaloryzacji na autoatrybucję porażek i sukcesów oraz tendencyjność i trafność tego procesu. W: M. Płopa i M. Błazek (red.), *Współczesny człowiek w świetle dylematów i wyzwań: perspektywa psychologiczna* (s. 127–136). Kraków: Oficyna Wydawnicza „Impuls”.
- Burger, J.M. i Burns, L. (1988). The illusion of unique invulnerability and the use of effective contraception. *Personality and Social Psychology Bulletin*, 14, 264–270.
- Burris, C.T., Harmon-Jones, E. i Tarpley, W.R. (1997). „By faith alone”: Religious agitation and cognitive dissonance. *Basic and Applied Social Psychology*, 19, 17–31.
- Campbell, J.D. (1990). Self-esteem and clarity of self-concept. *Journal of Personality and Social Psychology*, 59, 538–549.
- Campbell, J.D., Assanand, S. i Di Paula, A. (2003). The structure of the self-concept and its relation to psychological adjustment. *Journal of Personality*, 71, 115–140.
- Campbell, J.D., Chew, B. i Scratchley, L.S. (1991). Cognitive and emotional reactions to daily events: The effects of self-esteem and self-complexity. *Journal of Personality*, 59, 473–505.
- Campbell, J.D. i Fehr, B. (1990). Self-esteem and perceptions of conveyed impressions: is negative affectivity associated with greater realism? *Journal of Personality and Social Psychology*, 58, 122–133.
- Campbell, J.M., Edwards, M.S., Horswill, M.S. i Helman, S. (2007). Effects of contextual cues in recall and recognition memory: The misinformation effect reconsidered. *British Journal of Psychology*, 98, 485–498.
- Campbell, W.K., Foster, C.A. i Finkel, E.J. (2002). Does self-love lead to love to others? A story of narcissistic game playing. *Journal of Personality and Social Psychology*, 83, 340–354.
- Campbell, J.D., Trapnell, P.D., Heine, S.J., Katz, I.M., Lavalley, L.F. i Lehman, D.R. (1996). Self-concept clarity: Measurement, personality correlates, and cultural boundaries. *Journal of Personality and Social Psychology*, 70, 141–156.
- Cantor, N., Markus, H., Niedenthal, P. i Nurius, P. (1986). On motivation and the self-concept. W: R.M. Sorrentino i E.T. Higgins (red.), *Handbook of motivation and cognition: Foundations of social behavior* (s. 96–121). New York: Guilford Press.
- Carver, C.S. (2001). Affect and the functional bases of behavior: On the dimensional structure of affective experience. *Personality and Social Psychology Review*, 5, 345–356.
- Carver, C.S. (2003). Self-awareness. W: M.R. Leary i J.P. Tangney (red.), *Handbook of self and identity* (s. 179–196). New York: Guilford Press.
- Carver, C.S., Blaney, P.H. i Scheier, M.F. (1979). Reassertion and giving up: The interactive role of self-directed attention and outcome expectancy. *Journal of Personality and Social Psychology*, 37, 1859–1870.
- Carver, C.S. i Scheier, M.F. (1998). *On the self-regulation of behavior*. New York: Cambridge University Press.
- Ceci, S.J. i Bruck, M. (1993). Suggestibility of the child witness: A historical review and synthesis. *Psychological Bulletin*, 113, 403–439.
- Ceci, S.J., Bruck, M. i Battin, D.B. (2000). The suggestibility of children’s testimony. W: D.F. Bjorklund (red.), *False-memory creation in children and adults. Theory, research, and implications* (s. 169–201). Mahwah, New Jersey, London: LEA.

- Chambers, K.L. i Zaragoza, M.S. (2001). Intended and unintended effects of explicit warnings on eyewitness suggestibility: Evidence from source identification tests. *Memory and Cognition*, 29, 1120–1129.
- Chandler, C.C. (1989). Specific retroactive interference in modified recognition tests: Evidence for an unknown cause of interference. *Journal of Experimental Psychology: Learning, Memory, and Cognition*, 15, 256–265.
- Chandler, C.C. (1991). How memory for an event is influenced by related events: Interference in modified recognition tests. *Journal of Experimental Psychology: Learning, Memory, and Cognition*, 17, 115–125.
- Cialdini, R.B., Trost, M.R. i Newsom, J.T. (1995). Preference for consistency: The development of a valid measure and the discovery of surprising behavioral implications. *Journal of Personality and Social Psychology*, 69, 318–328.
- Clarke-Stewart, K.A., Malloy, L.C. i Allhusen, V.D. (2004). Verbal ability, self-control, and close relationships with parents protect children against misleading suggestions. *Applied Cognitive Psychology*, 18, 1037–1058.
- Cohen, J. (1988). *Statistical Power Analysis for the Behavioral Sciences*. Hillsdale, New Jersey: Lawrence Erlbaum Associates.
- Cohen, R.L. i Harnick, M.A. (1980). The susceptibility of child witnesses to suggestion. *Law and Human Behavior*, 4, 201–210.
- Colvin, C.R. i Block, J. (1994). Do positive illusions foster mental health? An examination of the Taylor and Brown formulation. *Psychological Bulletin*, 116, 3–20.
- Colvin, C.R., Block, J. i Funder, D.C. (1995). Overly positive self-evaluations and personality: Negative implications for mental health. *Journal of Personality and Social Psychology*, 68, 1152–1162.
- Connolly, D.A. i Lindsay, D.S. (2001). The influence of suggestions on children's reports of a unique experience versus an instance of a repeated experience. *Applied Cognitive Psychology*, 15, 205–223.
- Conway, M. i Pleydell-Perce, C. W. (2000). The construction of autobiographical memories in the self-memory system. *Psychological Review*, 107, 261–288.
- Conway, M. i Ross, M. (1984). Getting what you want by revising what you had. *Journal of Personality and Social Psychology*, 47, 738–748.
- Cooper, J. (1992). Dissonance and the return of the self-concept. *Psychological Inquiry*, 3, 320–323.
- Cooper, J. (2005). Motywacja do zmian poznawczych – model dysonansu oparty na standardach Ja. W: J.P. Forgas, K.D. Williams i L. Wheeler (red.), *Umysł społeczny. Poznawcze i motywacyjne aspekty zachowań interpersonalnych* (s. 91–109). Przeł. A. Nowak. Gdańsk: Gdańskie Wydawnictwo Psychologiczne.
- Cooper, J. (2007). *Cognitive dissonance. Fifty years of a classic theory*. London: SAGE Publications.
- Cooper, J. i Duncan, B.L. (1971). Cognitive dissonance as a function of self-esteem and logical inconsistency. *Journal of Personality*, 39, 289–302.
- Cooper, J. i Fazio, R.H. (1984). A new look at dissonance theory. W: L. Berkowitz (red.), *Advances in Experimental Social Psychology* (t. 17; s. 229–262). Hillsdale, NJ: Erlbaum.
- Cooper, J., Zanna, M.P. i Goethals, G.R. (1974). Mistreatment of an esteemed other as a consequence affecting dissonance reduction. *Journal of Experimental Social Psychology*, 10, 224–233.
- Cooper, J., Zanna, M.P. i Taves, P.A. (1978). Arousal as a necessary condition for attitude change following induced compliance. *Journal of Personality and Social Psychology*, 36, 1101–1106.

- Coopersmith, S. (1967). *The antecedents of self-esteem*. San Francisco, CA: Freeman.
- Crisp, R.J. i Turner, R.N. (2009). *Psychologia społeczna*. Przeł. E. Gołowska i in. Warszawa: Wydawnictwo Naukowe PWN.
- Crocker, J., Karpinski, A., Quinn, D.M. i Chase, S.K. (2003). When grades determine self-worth: Consequences of contingent self-worth for male and female engineering and psychology majors. *Journal of Personality and Social Psychology*, 85, 507–516.
- Crocker, J. i Luhtanen, R.K. (2003). Level of self-esteem and contingencies of self-worth: Unique effects on academic, social, and financial problems in college freshmen. *Personality and Social Psychology Bulletin*, 29, 701–712.
- Crocker, J. i Park, L.E. (2003). Seeking self-esteem: Construction, maintenance, and protection of self-worth. W: M.R. Leary i J.P. Tangney (red.), *Handbook of self and identity* (s. 291–313). New York: Guilford Press.
- Crocker, J. i Park, L.E. (2004). The costly pursuit of self-esteem. *Psychological Bulletin*, 130, 392–414.
- Chambers, K.L. i Zaragoza, M.S. (2001). Intended and unintended effects of explicit warnings on eyewitness suggestibility: Evidence from source identification tests. *Memory & Cognition*, 29, 1120–1129.
- Dauenheimer, D.G., Stahlberg, D., Spreemann, S. i Sedikides, C. (2002). Self-enhancement, self-verification, or self-assessment? The intricate role of trait modifiability in the self-evaluation process. *Revue Internationale de Psychologie Sociale; Special issue: Self and identity*, 15, 89–112.
- Deci, E.L. i Ryan, R.M. (1995). Human agency: The basis for true self-esteem. W: M.H. Kernis (red.), *Efficacy, agency, and self-esteem* (s. 31–50). New York: Plenum Press.
- Deci, E.L. i Ryan, R.M. (2000). The „what” and „why” of goal pursuits: Human needs and the self-determination of behavior. *Psychological Inquiry*, 11, 227–268.
- Denenberg, V.H. (1984). Some statistical and experimental considerations in the use of the analysis-of-variance procedure. *American Journal of Physiology*, 246, R403–R408.
- Dennis, M.J., Starnberg, R.J. i Beatty, P. (2000). The construction of ‘user-friendly’ tests of cognitive functioning: A synthesis of maximal- and typical-performance measurement philosophies. *Intelligence*, 28, 193–211.
- Devos, T. i Banaji, M.R. (2003). Implicit self and identity. W: M.R. Leary i J.P. Tangney (red.), *Handbook of self and identity* (s. 153–175). New York: Guilford Press.
- Dijksterhuis, A. (2004). I like myself but I don’t know why: Enhancing implicit self-esteem by subliminal evaluative conditioning. *Journal of Personality and Social Psychology*, 86, 345–355.
- Ditto, P.H. i Lopez, D.F. (1992). Motivated skepticism: Use of differentia decision criteria for preferred and nonpreferred conclusions. *Journal of Personality and Social Psychology*, 63, 568–584.
- Doliński, D. (1993). *Orientacja defensywna*. Warszawa: Wydawnictwo Instytutu Psychologii PAN.
- Doliński, D. (2002). Samoregulacja – proces dowolny czy automatyczny? W: M. Jarymowicz i R.K. Ohme (red.), *Natura automatyzmów. Dyskusje interdyscyplinarne* (s. 213–217). Warszawa: Wydawnictwo Instytutu Psychologii PAN, Szkoła Wyższa Psychologii Społecznej.
- Doliński, D. i Drogosz, M. (2007). Czy obywatele poszliby głosować przeciw? Regulacyjne nastawienie na promocję vs. prewencję a aktywność wyborcza. *Kolokwia Psychologiczne*, 16, 103–116.
- Doliński, D. i Szmajke, A. (1994). *Samourudnianie. Dobre i złe strony rzucania kłód pod własne nogi*. Olsztyn: Polskie Towarzystwo Psychologiczne.

- Dovidio, J.F., Kawakami, K., Johnson, C., Johnson, B. i Howard, A. (1997). On the nature of prejudice: Automatic and controlled processes. *Journal of Experimental Social Psychology*, 33, 510–540.
- Downey, G. i Feldman, S. (1996). Implications of rejection sensitivity for intimate relationships. *Journal of Personality and Social Psychology*, 70, 1327–1343.
- Duncan, E.M., Whitney, P. i Kunen, S. (1982). Integration of visual and verbal information in children's memories. *Child Development*, 53, 1215–1223.
- Duval, T.S. i Silvia, P. (2002). Self-awareness, probability of improvement and the self-serving bias. *Journal of Personality and Social Psychology*, 82, 49–61.
- Dweck, C.S. (2000). *Self-theories. Their role in motivation, personality, and development*. New York, London: Psychology Press.
- Dymkowski, M. (1993a). *O samowiedzy i powstawaniu siebie*. Wrocław: Wydawnictwo Uniwersytetu Wrocławskiego.
- Dymkowski, M. (1993b). *Poznawanie siebie. Umotywowane sprawdziany samowiedzy*. Warszawa: Wydawnictwo Instytutu Psychologii PAN.
- Dywan, J. i Jacoby, L. (1990). Effects of aging on source monitoring: Differences in susceptibility to false fame. *Psychology and Aging*, 5, 379–387.
- Dzwonkowska, I., Lachowicz-Tabaczek, K. i Łaguna, M. (2007). *Skala samooceny SES M. Rosenberga*. Źródło: http://www.practest.com.pl/files/SES_arkusz.pdf (data dostępu: 9.07.2012).
- Eagly, A.H., Chen, S., Chaiken, S. i Shaw-Barnes, K. (1999). The impact of attitudes on memory: An affair to remember. *Psychological Bulletin*, 125, 64–89.
- Eagly, A.M., Kulesa, P., Chen, S. i Chaiken, S. (2001). Do attitudes affect memory? Tests of the congeniality hypothesis. *Current Directions in Psychological Science*, 10, 5–9.
- Eakin, D.K., Schreiber, T.A. i Sergent-Marshall, S. (2003). Misinformation effects in eyewitness memory: The presence and absence of memory impairment as a function of warning and misinformation accessibility. *Journal of Experimental Psychology: Learning, Memory & Cognition*, 29, 813–825.
- Echterhoff, G., Hirst, W. i Hussy, W. (2005). How eyewitness resist misinformation: Social postwarnings and the monitoring of memory characteristics. *Memory & Cognition*, 33, 770–782.
- Echterhoff, G. i Hussy, W. (2004). Strategies of source attribution: Semantic features and trace strength as cues to the origin of memories. *Swiss Journal of Psychology/Schweizerische Zeitschrift für Psychologie/Revue Suisse de Psychologie*, 63, 93–106.
- Echterhoff, G., Groll, S. i Hirst, W. (2007). Tainted truth: Overcorrection for misinformation influence on eyewitness memory. *Social Cognition*, 25, 367–409.
- Edwards, K. i Smith, E.E. (1996). A disconfirmation bias in the evaluation of arguments. *Journal of Personality and Social Psychology*, 71, 5–24.
- Eisen, M.L. i Carlson, E.B. (1998). Individual differences in suggestibility: Examining the influence of dissociation, absorption, and a history of childhood abuse. *Applied Cognitive Psychology*, 12, S47–S61.
- Elkin, R.A. i Leippe, M.R. (1986). Psychological arousal, dissonance, and attitude change: Evidence for a dissonance-arousal link and a „don't remind me” effect. *Journal of Personality and Social Psychology*, 51, 55–65.
- Elliot, A. (2007). *Koncepcje „ja”*. Przeł. S. Królak. Warszawa: Wydawnictwo „SIC!”.
- Epley, N. i Dunning, D. (2000). Feeling „holier than thou”: Are self-serving assessments by errors in self- or social prediction? *Journal of Personality and Social Psychology*, 79, 861–875.

- Epstein, S. (1973). The self-concept revisited: Or a theory of a theory. *American Psychologist*, 28, 404–416.
- Epstein, S. (1990). Wartości z perspektywy poznawczo-przeżyciowej teorii „ja”. W: J. Rejkowski, N. Eisenberg i E. Staub (red.), *Indywidualne i społeczne wyznaczniki wartościowania* (s. 11–32). Wrocław, Warszawa, Kraków, Gdańsk, Łódź: Zakład Narodowy im. Ossolińskich; Wydawnictwo Polskiej Akademii Nauk.
- Festinger, L. (1954). A theory of social comparison processes. *Human Relations*, 7, 117–140.
- Festinger, L. (1957/2007). *Teoria dysonansu poznawczego*. Przeł. J. Rydlewska. Warszawa: Wydawnictwo Naukowe PWN.
- Festinger, L. i Carlsmith, J.M. (1959). Cognitive consequences of forced compliance. *Journal of Abnormal and Social Psychology*, 58, 203–210.
- Fila-Jankowska, A. (2009). *Samoocena autentyczna. Co ukrywamy sami przed sobą*. Warszawa: ACADEMICA SWPS.
- Forgas, J.P., Williams, K.D. i Wheeler, L. (2005). *Umysł społeczny. Poznawcze i motywacyjne aspekty zachowań interpersonalnych*. Przeł. A. Nowak. Gdańsk: Gdańskie Wydawnictwo Psychologiczne.
- Franken, R.E. (2006). *Psychologia motywacji*. Przeł. M. Przypilak. Gdańsk: Gdańskie Wydawnictwo Psychologiczne.
- Franken, R.E. i Prpich, W. (1996). Dislike of competition and the need to win: Self-image concerns, performance concerns and the distraction of attention. *Journal of Behavior and Personality*, 11, 695–712.
- Freedman, J.L. i Sears, D.O. (1965). Warning, distraction, and resistance to influence. *Journal of Personality and Social Psychology*, 1, 262–266.
- Frentzel, J. (1965). Zgodność przekonań a poczucie własnej wartości. *Studia Socjologiczne*, 2, 135–152.
- Frijda, N.H. (1988). The laws of emotion. *American Psychologist*, 43, 349–358.
- Fromm, E. (1968). *The revolution of hope*. New York: Harper and Row.
- Frost, P., Ingraham, M. i Wilson, B. (2002). Why misinformation is more likely to be recognized over time: A source monitoring account. *Memory*, 10, 179–185.
- Gabbert, F., Memon, A., Allan, K. i Wright, D. (2004). Say it to my face: Examining the effects of socially encountered misinformation. *Legal and Criminological Psychology*, 9, 215–227.
- Galas, B. (1994). Czynniki współwystępujące z samoocena i aspiracjami młodzieży. *Psychologia Wychowawcza*, 1, 11–19.
- Galinsky, A.D., Stone, J. i Cooper, J. (2000). The reinstatement of dissonance and psychological discomfort following failed affirmations. *European Journal of Social Psychology*, 30, 123–147.
- Gasiul, H. (1992). *Oblicza „ja” w świetle wybranych koncepcji psychologicznych. Pojęcie, rozwój, patologia*. Bydgoszcz: Wyższa Szkoła Pedagogiczna w Bydgoszczy.
- Gasiul, H. (2002). *Teorie emocji i motywacji. Rozważania psychologiczne*. Warszawa: Wydawnictwo Uniwersytetu Kardynała Stefana Wyszyńskiego.
- Geddie, L., Fradin, S. i Beer, J. (2000). Child characteristics which impact accuracy of recall and suggestibility in preschoolers: is age the best predictor? *Child Abuse and Neglect*, 24, 223–235.
- Gibbons, F.X. i McCoy, S.B. (1991). Self-esteem, similarity, and reactions to active versus passive downward comparison. *Journal of Personality and Social Psychology*, 60, 414–424.
- Glass, D. (1964). Changes in liking as a mean of reducing cognitive discrepancies between self-esteem and aggression. *Journal of Personality*, 32, 531–549.

- Gosling, P., Denizeau, M. i Oberlé, D. (2006). Denial of responsibility: A new model of dissonance reduction. *Journal of Personality and Social Psychology*, 90, 722–733.
- Graf, P. i Schacter, D.L. (1985). Implicit and explicit memory for new associations in normal and amnesic subjects. *Journal of Experimental Psychology: Learning, Memory, and Cognition*, 11, 501–518.
- Greenberg, J., Pyszczynski, T. i Solomon, S. (1986). The causes and consequences of the need for self-esteem: A terror management theory. W: R.F. Baumeister (red.), *Public self and private self* (s. 189–212). New York: Springer-Verlag.
- Greene, E., Flynn, M.B. i Loftus, E.F. (1982). Inducing resistance to misleading information. *Journal of Learning and Verbal Behavior*, 21, 207–219.
- Greenwald, A.G. (1980). The totalitarian ego: Fabrication and revision of personal history. *American Psychologist*, 35, 603–618.
- Greenwald, A.G. (1981). Self and memory. *The Psychology of Learning and Motivation*, 15, 201–236.
- Greenwald, A.G. (1985). Personaliza versus zasada wewnętrznej jedności osoby. *Przegląd Psychologiczny*, 28, 887–923.
- Greenwald, A.G. i Banaji, M.R. (1984). The self. W: R.S. Wyer i K.T. Srull (red.), *Handbook of social cognition* (s. 129–178). Hillsdale, NJ: Erlbaum.
- Greenwald, A.G. i Banaji, M.R. (1995). Implicit social cognition: Attitudes, self-esteem, and stereotypes. *Psychological Review*, 102, 4–27.
- Greenwald, A.G. i Farnham, S.D. (2000). Using the implicit association test to measure self-esteem and self-concept. *Journal of Personality and Social Psychology*, 79, 1022–1038.
- Greenwald, A.G. i Pratkanis, A.R. (1984). The self. W: R.S. Wyer i T.K. Srull (red.), *Handbook of social cognition* (s. 129–178). Hillsdale, NJ: Erlbaum.
- Greenwald, A.G. i Pratkanis, A.R. (1988). Ja jako centralny schemat postaw. *Nowiny Psychologiczne*, 2, 20–70.
- Greenwald, A.G. i Ronis, D.L. (1978). Twenty years of cognitive dissonance: Case study of the evolution of a theory. *Psychological Review*, 85, 53–57.
- Gregg, A. (2003). Optimally conceptualizing implicit self-esteem. *Psychological Inquiry*, 14, 35–38.
- Grice, H.P. (1975). Logic and conversation. W: P. Cole i J. Morgan (red.), *Syntax and semantics* (vol. 3; s. 22–40). New York: Academic Press.
- Griffin, D. i Bartholomew, K. (1994). Models of the self and other: Fundamental dimensions underlying measures of adult attachment. *Journal of Personality and Social Psychology*, 67, 430–445.
- Grzeżołowska-Klarkowska, H. (2001). Samoobrona przez samooszukiwanie się. W: M. Kofta i T. Szustrowa (red.), *Złudzenia, które pozwalają żyć* (s. 176–198). Warszawa: Wydawnictwo Naukowe PWN.
- Grzelak, J. (1965). Redukcja dysonansu poznawczego a potrzeba własnej wartości. *Studia Socjologiczne*, 2, 119–133.
- Grzelak, J. (1971). Teoria dysonansu poznawczego. W: L. Wołoszynowa (red.), *Materiały do nauczania psychologii*, (t. 1; s. 415–450). Warszawa: Państwowe Wydawnictwo Naukowe.
- Gudjonsson, G.H. (1983). Suggestibility, intelligence, memory recall and personality: An experimental study. *British Journal of Psychiatry*, 142, 35–37.
- Gudjonsson, G.H. (1984). A new scale of interrogative suggestibility. *Personality and Individual Differences*, 5, 303–314.
- Gudjonsson, G.H. (1997). *The Gudjonsson Suggestibility Scales manual*. Hove: Psychology Press.

- Gudjonsson, G.H. (2003). *The Psychology of Interrogations and Confessions*. West Sussex: John Wiley & Sons.
- Gudjonsson, G.H., Clare, I.C.H. i Rutter, S. (1994). Psychological characteristics of subjects interviewed at police stations: A factor-analytic study. *Journal of Forensic Psychiatry*, 5, 517–526.
- Gur, R.C. i Sackeim, H.A. (1979). Self-deception: A concept in search of a phenomenon. *Journal of Personality and Social Psychology*, 37, 147–169.
- Halamandaris, K.F. i Power, K.G. (1997). Individual differences, dysfunctional attitudes, and social support: A study of the psychosocial adjustment to university life of home students. *Personality and Individual Differences*, 22, 93–104.
- Hankała, A. (2009). *Aktywność umysłu w procesach wydobywania informacji pamięciowych*. Warszawa: Wydawnictwa Uniwersytetu Warszawskiego.
- Harmon-Jones, E. (1999). Toward an understanding of the motivation underlying dissonance effects: Is the production of aversive consequences necessary? W: E. Harmon-Jones i J. Mills (red.), *Cognitive Dissonance. Progress on a Pivotal Theory in Social Psychology* (s. 71–99). Washington: American Psychological Association.
- Harmon-Jones, E. (2004a). Nowe ujęcie teorii dysonansu poznawczego w świetle teorii na temat Ja. W: A. Tesser, R.B. Felson i J.M. Suls (red.), *Ja i tożsamość* (s. 114–136). Przeł. A. Karolczak. Gdańsk: Gdańskie Wydawnictwo Psychologiczne.
- Harmon-Jones, E. (2004b). From cognitive dissonance to the motivational functions of emotions. W: R.A. Wright, J. Greenberg i S.S. Brehm (red.), *Motivation and Emotion in Social Contexts: Jack Brehm's Influence on Contemporary Psychological Thought* (s. 39–55). Mahwah, New Jersey: Lawrence Erlbaum Associates.
- Harmon-Jones, E. (2004c). Contributions from research on anger and cognitive dissonance to understanding the motivational functions of asymmetrical frontal brain activity. *Biological Psychology*, 67, 51–76.
- Harmon-Jones, E., Amodio, D.M. i Harmon-Jones, C. (2009). Action-based model of dissonance: A review, integration, and expansion of conceptions of cognitive conflict. W: M.P. Zanna (red.), *Advances in Experimental Social Psychology* (t. 41; s. 119–166). Burlington: Academic Press.
- Harmon-Jones, E. i Harmon-Jones, C. (2002). Testing the action-based model of cognitive dissonance: The effect of action orientation on postdecisional attitudes. *Personality and Social Psychology Bulletin*, 28, 711–723.
- Harmon-Jones, E. i Harmon-Jones, C. (2003). Whatever happened to cognitive dissonance theory? *The General Psychologist*, 38, 28–33.
- Harmon-Jones, E. i Harmon-Jones, C. (2007). Cognitive dissonance theory after 50 years of development. *Zeitschrift für Sozialpsychologie*, 38, 7–16.
- Harmon-Jones, E., Harmon-Jones, C., Fearn, M., Sigelman, J.D. i Johnson, P. (2008). Left Frontal Cortical Activation and Spreading of Alternatives: Tests of the Action-Based Model of Dissonance. *Journal of Personality and Social Psychology*, 94, 1–15.
- Harmon-Jones, E. i Mills, J. (1999). An introduction to cognitive dissonance theory and an overview of current perspectives on the theory. W: E. Harmon-Jones i J. Mills (red.), *Cognitive Dissonance. Progress on a Pivotal Theory in Social Psychology* (s. 3–21). Washington: American Psychological Association.
- Hastroudi, S., Johnson, M.K. i Chrosniak, L. (1989). Age and source monitoring. *Psychology and Aging*, 4, 106–112.
- Hattie, J. (2004). *Models of self-concept that are neither top-down or bottom-up: The rope model of self-concept*. Źródło: [http://www.education.auckland.ac.nz/webdav/site/education/shared/hattie/docs/hattie-models-of-self-concept-\(2004\).pdf](http://www.education.auckland.ac.nz/webdav/site/education/shared/hattie/docs/hattie-models-of-self-concept-(2004).pdf) (data dostępu: 9.07.2012).

- Heatherington, T.F. i Baumeister, R.F. (1991). Binge eating as escape from self-awareness. *Psychological Bulletin*, 110, 86–108.
- Heine, S.J. (2001). Self as cultural product: An examination of East Asian and North American selves. *Journal of Personality*, 69, 881–906.
- Heine, S.J. (2003). An exploration of cultural variation in self-enhancing and self-improving motivations. W: V. Murphy-Berman i J.J. Berman (red.), *Nebraska Symposium on Motivation (Vol. 49) Cross-cultural differences in perspectives on the self* (s. 101–128). Lincoln: University of Nebraska Press.
- Heine, S.J. (2005). Where is the evidence for pancultural self-enhancement? A reply to Sedikides, Gaertner, and Toguchi (2003). *Journal of Personality and Social Psychology*, 89, 531–538.
- Hekkanen, S.T. i McEvoy, C. (2002). False memories and source-monitoring problems: Criterion differences. *Applied Cognitive Psychology*, 16, 73–85.
- Henkel, L.A., Johnson, M.K. i De Leonardis, D.M. (1998). Aging and source monitoring: cognitive processes and neuropsychological correlates. *Journal of Experimental Psychology: General*, 127, 251–268.
- Hertel, P.T., Cosden, M. i Johnson, P.J. (1980). Passage recall: Schema change and cognitive flexibility. *Journal of Educational Psychology*, 72, 133–140.
- Hetts, J.J. i Pelham, B.W. (2001). A case for the nonconscious self-concept. W: G.B. Moskowitz (red.), *Cognitive social psychology: The Princeton Symposium on the Legacy and Future of Social Cognition* (s. 105–124). Mahwah, NJ: Erlbaum.
- Higgins, E.T. (1987). Self-discrepancy: A theory relating self and affect. *Psychological Review*, 94, 319–340.
- Higgins, E.T. (1989). Continuities and discontinuities in self-regulatory and self-evaluative processes: A developmental theory relating self and affect. *Journal of Personality*, 57, 407–444.
- Higgins, E.T. (1996). The „self-digest”: Self-knowledge serving self-regulatory functions. *Journal of Personality and Social Psychology*, 71, 1062–1083.
- Higgins, E.T. (1997). Beyond pleasure and pain. *American Psychologist*, 52, 1280–1300.
- Higgins, E.T. i Bargh, J.A. (1987). Social cognition and social perception. *Annual Review of Psychology*, 38, 369–425.
- Higgins, E.T., Friedman, R.S., Harlow, R.E., Idson, L.C., Ayduk, O.N. i Taylor, A. (2001). Achievement orientations from subjective histories of success: Promotion pride versus prevention pride. *European Journal of Social Psychology*, 31, 3–23.
- Higgins, E.T., King, G.A. i Mavin, G.H. (1982). Individual construct accessibility and subjective impressions and recall. *Journal of Personality and Social Psychology*, 43, 35–47.
- Higgins, E.T., Tykocinski, O. i Vookles, J. (1990). Patterns of self-beliefs: The psychological significance of relations among the actual, ideal, ought, can, and future selves. W: J.M. Olson i M.P. Zanna (red.), *Self-inference processes: The Ontario symposium* (t. 6; s. 153–190). Hillsdale, NJ: Lawrence Erlbaum Associates.
- Hilgard, E.R. (1949). Human motives and the concept of the self. *American Psychologist*, 4, 374–382.
- Hilgard, E.R. (1967). *Wprowadzenie do psychologii*. Przeł. J. Radzicki. Warszawa: Państwowe Wydawnictwo Naukowe.
- Hitti, M. (2005). Brain doesn't always spot false memories. Źródło: <http://www.webmd.com/brain/news/20050202/brain-doesnt-spot-false-memories> (data dostępu: 9.07.2012).
- Hixon, J.G. i Swann, W.B. (1993). When does introspection bear fruit? Self-reflection, self-insight, and interpersonal choices. *Journal of Personality and Social Psychology*, 64, 35–43.

- Holas, P. i Brzezicka, A. (2009). Pamięć i uwaga w lęku: zniekształcenia na późnych etapach przetwarzania informacji. W: M. Fajkowska i B. Szymura (red.), *Lęk. Geneza, mechanizmy, funkcje* (s. 158–189). Warszawa: Wydawnictwo Naukowe „SCHOLAR”.
- Huflejt-Łukasik, M. (2010). *Ja i procesy samoregulacji. Różnice między zdrowiem a zaburzeniami psychicznymi*. Warszawa: Wydawnictwo Naukowe „SCHOLAR”.
- Humphreys, M.S. i Revelle, W. (1984). Personality, motivation, and performance: A theory of the relationship between individual differences and information processing. *Psychological Review*, 91, 153–184.
- Hymes, R.W. (1986). Political attitudes as social categories: A new look at selective memory. *Journal of Personality and Social Psychology*, 51, 233–241.
- Itsukushima, Y., Nishi, M., Maruyama, M. i Takahashi, M. (2006). The effect of presentation medium of post-event information: impact of co-witness information. *Applied Cognitive Psychology*, 20, 575–585.
- Josephs, R.A., Bosson, J.K. i Jacobs, Ch.G. (2003). Self-esteem maintenance processes: Why low self-esteem may be resistant to change. *Personality and Social Psychology Bulletin*, 29, 920–933.
- Jacoby, L.L. (1991). A process dissociation framework: Separating automatic from intentional uses of memory. *Journal of Memory and Language*, 30, 513–541.
- Jacoby, L.L., Bartz, W.H. i Evans, J. D. (1978). A functional approach to levels of processing. *Journal of Experimental Psychology: Human Learning and Memory*, 4, 331–346.
- Jagodzińska, M. (2008). *Psychologia pamięci. Badania, teorie, zastosowania*. Gliwice: Wydawnictwo HELION.
- James, W. (1892/2002). *Psychologia. Kurs skrócony*. Przeł. M. Zagrodzki. Warszawa: Wydawnictwo Naukowe PWN.
- Jankowski, T. (2006). Motywy związane z koncepcją siebie. W: P. Francuz i W. Otrębski (red.), *Studia z psychologii w KUL*, 13 (s. 149–174). Lublin: Wydawnictwo KUL.
- Jarymowicz, M. (2001). JA w automatycznym przetwarzaniu informacji. W: R.K. Ohme, M. Jarymowicz i J. Reykowski (red.), *Automatyzmy w procesach przetwarzania informacji* (s. 103–120). Warszawa: Wydawnictwo Instytutu Psychologii PAN, Szkoła Wyższa Psychologii Społecznej.
- Jarymowicz, M. (2008). *Psychologiczne podstawy podmiotowości*. Warszawa: Wydawnictwo Naukowe PWN.
- Johnson, M.K. (1988). Reality monitoring: An experimental phenomenological approach. *Journal of Experimental Psychology: General*, 117, 390–394.
- Johnson, M.K. (1997). Identifying the origin of mental experience. W: M.S. Myslobodsky (red.), *The mythomanias: The nature of deception and self-deception* (s. 133–180). Hillsdale, NJ: Lawrence Erlbaum Associates, Inc.
- Johnson, M.K., Hastroudi, S. i Lindsay, D.S. (1993). Source monitoring. *Psychological Bulletin*, 114, 3–28.
- Johnson, M.K. i Raye, C.L. (1981). Reality monitoring. *Psychological Review*, 88, 67–85.
- Johnson, M.K. i Raye, C.L. (1998). False memories and confabulation. *Trends in Cognitive Sciences*, 2, 137–145.
- Johnson, M.K. i Raye, C.L. (2000). Cognitive and brain mechanisms of false memories and beliefs. W: D.L. Schacter i E. Scarry (red.), *Memory, brain, and belief* (s. 35–86). Cambridge, MA: Harvard University Press.
- Jussim, L., Yen, H. i Aiello, J.R. (1995). Self-consistency, self-enhancement, and accuracy in reactions to feedback. *Journal of Experimental Social Psychology*, 31, 322–356.
- Kagan, J. (1972). Motives and development. *Journal of Personality and Social Psychology*, 22, 51–66.

- Kamińska-Feldman, M. (1994). *Asymetria w ocenianiu dystansów Ja – inni. Przyczynęk do rozważań nad JA jako układem odniesienia w percepcji społecznej*. Warszawa: Oficyna Wydawnicza Wydziału Psychologii Uniwersytetu Warszawskiego.
- Karpel, M.E., Hoyer, W.J. i Togli, M.P. (2001). Accuracy and qualities of real and suggested memories: nonspecific age difference. *Journal of Gerontology*, 56, 103–110.
- Karyłowski, J. (2009). Rola Ja i poznawczych reprezentacji innych osób w myśleniu społecznym. Społeczne układy odniesienia i ich funkcje. W: M. Kossowska i M. Kofta (red.), *Psychologia poznania społecznego* (s. 171–182). Warszawa: Wydawnictwo Naukowe PWN.
- Kassin, S.M. i Kiechel, K.L. (1996). The social psychology of false confessions: Compliance, internalization, and confabulation. *Psychological Science*, 7, 125–128.
- Kendzierski, D. (1980). Self-schemata and scripts: The recall of self-referent and scriptal information. *Personality and Social Psychology Bulletin*, 6, 23–29.
- Kernis, M.H. (2003a). High self-esteem: A differentiated perspective. W: E.C. Chang i L.J. Sanna (red.), *Virtue, vice, and personality: The complexity of behavior* (s. 3–22). Washington, DC: American Psychological Association.
- Kernis, M.H. (2003b). Toward a conceptualization of optimal self-esteem. *Psychological Inquiry*, 14, 1–26.
- Kernis, M.H., Cornell, D.P., Sun, C.R., Berry, A. i Harlow, T. (1993). There's more to self-esteem than whether it is high or low. The importance of stability of self-esteem. *Journal of Personality and Social Psychology*, 65, 1190–1204.
- Kernis, M.H. i Goldman, B.M. (2003). Stability and variability in self-concept and self-esteem. W: M.R. Leary i J.P. Tangney (red.), *Handbook of self and identity* (s. 106–127). New York: Guilford Press.
- Kernis, M.H., Grannemann, B.D. i Barclay, L.C. (1992). Stability of self-esteem: Assessment, correlates, and excuse making. *Journal of Personality*, 60, 621–644.
- Kernis, M.H., Whisenhunt, C.R., Waschull, S.B., Greenier, K.D., Berry, A.J., Herlocker, C.E. i Anderson, C.A. (1998). Multiple facets of self-esteem and their relations of depressive symptoms. *Personality and Social Psychology Bulletin*, 24, 657–668.
- Kihlstrom, J.F., Beer, J.S. i Klein, S.B. (2003). Self and identity as memory. W: M.R. Leary i J. Tangney (red.), *Handbook of self and identity* (s. 68–90). New York: Guilford Press.
- Kihlstrom, J.F. i Klein, S.B. (1997). Self-knowledge and self-awareness. W: J.G. Snodgrass i R.L. Thompson (red.), *The self across psychology: Self-recognition, self-awareness, and the self-concept* (s. 5–17). New York: New York Academy of Sciences.
- King, B.M. i Minium, E.V. (2009). *Statystyka dla psychologów i pedagogów*. Przeł. M. Zakrzewska. Warszawa: Wydawnictwo Naukowe PWN.
- Kitayama, S. i Karasawa, M. (1997). Implicit self-esteem in Japan: Name letters and birthday numbers. *Personality and Social Psychology Bulletin*, 23, 736–742.
- Klein, W.M. (1997). Objective standards are not enough: Affective, self-evaluative, and behavioral responses to social cognition information. *Journal of Personality and Social Psychology*, 72, 763–774.
- Klein, S.B. (2001). A self to remember: A cognitive neuropsychological perspective on how self creates memory and memory creates self. W: C. Sedikides i M.B. Brewer (red.), *Individual self, relational self, collective self* (s. 25–46). Philadelphia, PA: Psychology Press.
- Klein, S.B. i Loftus, J. (1988). The nature of self-reference encoding: The contributions of elaborative and organizational processes. *Journal of Personality and Social Psychology*, 55, 5–11.

- Klein, W.M. (1997). Objective standards are not enough: Affective, self-evaluative, and behavioral responses to social comparison information. *Journal of Personality and Social Psychology*, 72, 763–774.
- Kofta, M. i Doliński, D. (2000). Poznawcze podejście do osobowości. W: J. Strelau (red.), *Psychologia. Podręcznik akademicki*, t. 2: *Psychologia ogólna* (s. 561–600). Gdańsk: Gdańskie Wydawnictwo Psychologiczne.
- Kon, I. (1987). *Odkrycie „ja”*. Przeł. L. Siniugina. Warszawa: Państwowy Instytut Wydawniczy.
- Kossowska, M. (2005). *Umysł niezmienny... Poznawcze mechanizmy sztywności*. Kraków: Wydawnictwo Uniwersytetu Jagiellońskiego.
- Kossowska, M. (2009). Nowe poznawcze wymiary osobowości a społeczne poznanie i działanie. W: M. Kossowska i M. Kofta (red.), *Psychologia poznania społecznego. Nowe idee* (s. 225–244). Warszawa: Wydawnictwo Naukowe PWN.
- Kossowska, M. i Kofta, M. (2009). *Psychologia poznania społecznego* (red.). Warszawa: Wydawnictwo Naukowe PWN.
- Kossowska, M. i Śmieja, M. (2009). Społeczne źródła samowiedzy. W: A. Niedźwieńska i J. Neckar (red.), *Poznaj samego siebie, czyli o źródłach samowiedzy* (s. 215–237). Warszawa: ACADEMICA SWPS.
- Kozielecki, J. (1986). *Psychologiczna teoria samowiedzy*. Warszawa: Państwowe Wydawnictwo Naukowe.
- Kruglanski, A.W. (1992). To carry the synthesis a little further. *Psychological Inquiry*, 3, 334–336.
- Kuhl, J. (2000). A functional-design approach to motivation and self-regulation: The dynamics of personality systems and interactions. W: M. Boekaerts, P.R. Pintrich i M. Zeider (red.), *Handbook of self-regulation* (s. 111–169). San Diego, CA: Academic Press.
- Kuhnen, U. i Oyserman, D. (2002). Thinking about the self-influences thinking in general: Cognitive consequences of salient self-concept. *Journal of Experimental Social Psychology*, 38, 492–499.
- Kuiper, N.A. i Rogers, T.B. (1979). Encoding of personal information: Self-other differences. *Journal of Personality and Social Psychology*, 37, 499–514.
- Kunda, Z. (1987). Motivated inference: Self-serving and evaluation of casual theories. *Journal of Personality and Social Psychology*, 53, 636–647.
- Kunda, Z. (1992). Can dissonance theory do it all? *Psychological Inquiry*, 3, 337–339.
- Kunda, Z. i Spencer, S.J. (2003). When do stereotypes come to mind and when do they color judgment? A goal-based theoretical framework for stereotype activation and application. *Psychological Bulletin*, 129, 522–544.
- Kurcz, I. (1995). *Pamięć, uczenie się, język*. Warszawa: PWN.
- Kwan, V.S.Y., John, O.P., Kenny, D.A., Bond, M.H. i Robins, R.W. (2004). Reconceptualizing individual differences in self-enhancement bias: An interpersonal approach. *Psychological Review*, 111, 94–110.
- Kwan, V.S.Y., John, O.P., Robins, R.W. i Kuang, L.L. (2008). Conceptualizing and assessing self-enhancement bias: A componential approach. *Journal of Personality and Social Psychology*, 94, 1062–1077.
- Lachowicz-Tabaczek, K. (1993a). Dysonans poznawczy jako efekt zagrożenia funkcjonalnych aspektów samowiedzy. *Przegląd Psychologiczny*, 36, 193–206.
- Lachowicz-Tabaczek, K. (1993b). Niezgodność zachowań z samowiedzą: regulacyjne znaczenie dysonansu poznawczego i niepewności przekonań o sobie. *Acta Universitatis Wratislaviensis*, 1460, 21–33.
- Lachowicz-Tabaczek, K. (1995). Teoria dysonansu poznawczego jako koncepcja zmian w wiedzy społecznej. *Przegląd Psychologiczny*, 38, 355–384.

- Lachowicz-Tabaczek, K. (1998). The relation between domain-specific self-perceptions and their importance to global self-esteem: On the sources of self-worth. *Polish Psychological Bulletin*, 29, 231–254.
- Lachowicz-Tabaczek, K. (2000). Przejawy i przyczyny „nierówności” w poziomie samooceny kobiet i mężczyzn. *Czasopismo Psychologiczne*, 6, 63–75.
- Lachowicz-Tabaczek, K. (2001). Empiryczna weryfikacja tezy o „nierówności” samooceny kobiet i mężczyzn. *Czasopismo Psychologiczne*, 7, 33–41.
- Lachowicz-Tabaczek, K. (2009). Emocje umysłu: rola potocznych koncepcji świata i natury ludzkiej w regulacji percepcji i zachowania. W: M. Kossowska i M. Kofta (red.), *Psychologia poznania społecznego. Nowe idee* (s. 245–262). Warszawa: Wydawnictwo Naukowe PWN.
- Lachowicz-Tabaczek, K. i Śniecińska, J. (2009). Samowiedza i samoocena – wzajemne relacje. W: A. Niedźwieńska i J. Neckar (red.), *Poznaj samego siebie, czyli o źródłach samowiedzy* (s. 238–270). Warszawa: ACADEMICA SWPS.
- Langer, E.J. (1975). The illusion of control. *Journal of Personality and Social Psychology*, 32, 311–328.
- Latusek, A. i Pilarski, P. (2008). *Wielki słownik wyrazów bliskoznacznych*. Kraków: Krakowskie Wydawnictwo Naukowe.
- Leary, M.R. (1990). Responses to social exclusion: Social anxiety, jealousy, loneliness, depression, and low self-esteem. *Journal of Social and Clinical Psychology*, 9, 221–229.
- Leary, M.R. (1999a). *Wywieranie wrażenia na innych. O sztuce autoprezentacji*. Gdańsk: Gdańskie Wydawnictwo Psychologiczne.
- Leary, M.R. (1999b). Making sense of self-esteem. *Current Directions in Psychological Science*, 8, 32–35.
- Leary, M. (2004). Editorial: What is the self? A plea for clarity. *Self and Identity*, 3, 1–3.
- Leary, M.R. (2007). Motivational and emotional aspects of the self. *Annual Review of Psychology*, 58, 317–344.
- Leary, M.R. i Jones, J.L. (1993). The social psychology of tanning and sunscreen use: Self-presentational motives as a predictor of health risk. *Journal of Applied Social Psychology*, 23, 1390–1406.
- Leary, M.R. i MacDonald, G. (2003). Individual differences in self-esteem: A review and theoretical integration. W: M.R. Leary i J.P. Tangney (red.), *Handbook of self and identity* (s. 401–418). New York: Guilford Press.
- Leary, M.R., Tambor, E.S., Terdal, S.K. i Downs, D.L. (1995). Self-esteem as an interpersonal monitor: The sociometer hypothesis. *Journal of Personality and Social Psychology*, 68, 518–530.
- Leary, M.R. i Tangney, J.P. (2003). The self as an organizing construct in the behavioral and social sciences. W: M.R. Leary i J.P. Tangney (red.), *Handbook of self and identity* (s. 3–14). New York: Guilford Press.
- Lecky, P. (1945). *Self-consistency: A theory of personality*. New York: Anchor Books.
- Ledzińska, M. (1986). Wydobywanie informacji przechowywanych w pamięci. W: Z. Włodarski (red.), *Psychologiczne problemy pamięci. Materiały do nauczania psychologii pod redakcją Lidii Wołoszynowej* (s. 129–170). Warszawa: Państwowe Wydawnictwo Naukowe.
- Lee, K. (2004). Age, neuropsychological, and social cognitive measures as predictors of individual differences in susceptibility to the misinformation effect. *Applied Cognitive Psychology. Special issue: Individual and Developmental Differences in Suggestibility*, 18, 997–1019.

- Leippe, M.R. i Eisenstadt, D. (1999). A self-accountability model of dissonance reduction: Multiple modes on a continuum of elaboration. W: E. Harmon-Jones i J. Mills (red.), *Cognitive Dissonance. Progress on a Pivotal Theory in Social Psychology* (s. 201–232). Washington: American Psychological Association.
- Leippe, M.R., Eisenstadt, D., Rauch, S.M. i Stambush, M.A. (2006). Effects of social-comparative memory feedback on eyewitnesses' identification confidence, suggestibility, and retrospective memory reports. *Basic and Applied Social Psychology*, 28, 201–220.
- Levine, J.M. i Murphy, G. (1943). The learning and forgetting of controversial material. *The Journal of Abnormal and Social Psychology*, 38, 507–517.
- Lewicka, M. (1975). Niektóre ogólne wyznaczniki tolerancji na niezgodność poznawczą. *Przegląd Psychologiczny*, 18, 375–400.
- Lewicki, P. (1985). Zjawisko „ukrytej teorii osobowości” w procesie spostrzegania społecznego. W: M. Lewicka i J. Trzebiński (red.), *Psychologia spostrzegania społecznego* (s. 145–174). Warszawa: Książka i Wiedza.
- Lewis, M. (1991). Ways of knowing: Objective self-awareness or consciousness. *Developmental Review*, 11, 231–243.
- Lindsay, D.S. (1990). Misleading suggestions can impair eyewitnesses' ability to remember event details. *Journal of Experimental Psychology: Learning, Memory and Cognition*, 16, 1077–1083.
- Lindsay, D.S., Allen, B.P., Chan, J.C.K. i Dahl, L.C. (2004). Eyewitness suggestibility and source similarity: Intrusions of details from one event into memory reports of another event. *Journal of Memory and Language*, 50, 96–111.
- Lindsay, D.S. i Johnson, M.K. (1989a). The eyewitness suggestibility effect and memory for source. *Memory & Cognition*, 17, 349–358.
- Lindsay, D.S. i Johnson, M.K. (1989b). The reversed eyewitness suggestibility effect. *Bulletin of the Psychonomic Society*, 27, 111–113.
- Lindsay, D.S. i Johnson, M.K. (1991). Recognition memory and source monitoring. *Bulletin of the Psychonomic Society* 29, 203–205.
- Lindsay, D.S. i Johnson, M. K. (2000). False memories and the source monitoring framework: Reply to Reyna and Lloyd (1997). *Learning and Individual Differences*, 12, 145–161.
- Lindsay, P.H. i Norman, D.A. (1984). *Procesy przetwarzania informacji u człowieka*. Przeł. A. Kowaliszyn. Warszawa: Państwowe Wydawnictwo Naukowe.
- Linville, P.W. (1985). Self-complexity and affective extremity: Don't put all of your eggs in one cognitive basket. *Social Cognition*, 3, 94–120.
- Loftus, E.F. (1975). Leading questions and the eyewitness report. *Cognitive Psychology*, 7, 560–572.
- Loftus, E.F. (1979). Reactions to blatantly contradictory information. *Memory & Cognition*, 5, 368–374.
- Loftus, E.F. i Banaji, M.R. (1989). Memory modification and the role of media. W: V.A. Georghiu, P. Netter, H.J. Eysenck i R. Rosenthal (red.), *Suggestion and suggestibility. Theory and research* (s. 279–293). Berlin: Springer Verlag.
- Loftus, E.F. i Hoffman, H.G. (1989). Misinformation and memory. The creation of new memories. *Journal of Experimental Psychology: General*, 118, 100–104.
- Loftus, E.F., Miller, D.G. i Burns, H.J. (1978). Semantic integration of verbal information into a visual memory. *Journal of Experimental Psychology: Human Learning and Memory*, 4, 19–31.
- Loftus, E. i Palmer, J.C. (1974). Reconstruction of automobile destruction: An example of the interaction between language and memory. *Journal of Verbal Learning & Verbal Behavior*, 13, 585–589.

- Loftus, E., Schooler, J.W. i Wagenaar, W.A. (1985). The fate of memory: Comment on McCloskey and Zaragoza. *Journal of Experimental Psychology: General*, 114, 375–380.
- Lord, Ch.G. (1992). Was cognitive dissonance theory a mistake? *Psychological Inquiry*, 3, 339–342.
- Lucas, R.E., Diener, E. i Suh, E. (1996). Discriminant validity of well-being measures. *Journal of Personality and Social Psychology*, 71, 616–628.
- Łaguna, M., Lachowicz-Tabaczek, K. i Dzwonkowska, I. (2007). Skala samooceny SES Morisa Rosenberga – polska adaptacja metody. *Psychologia Społeczna*, 2/02, 164–176.
- Łukaszewski, W. (1970). Niezgodność informacji i aktywność: 1. Tezy teorii sprzeczności i próba ich uogólnienia. *Przegląd Psychologiczny*, 20, 41–52.
- Łukaszewski, W. (1971). Niezgodność informacji i aktywność: 2. Hipoteza niezgodności informacyjnej. *Przegląd Psychologiczny*, 21, 35–59.
- Łukaszewski, W. (1974). *Osobowość: struktura i funkcje regulacyjne*. Warszawa: Państwowe Wydawnictwo Naukowe.
- Łukaszewski, W. (1976). *Reakcje na rozbieżność informacji*. Warszawa: Państwowe Wydawnictwo Naukowe.
- Łukaszewski, W. (1978). *Struktura ja a działanie w sytuacjach zadaniowych: empiryczne studium nad funkcjami osobowości*. Wrocław: Wydawnictwo Uniwersytetu Wrocławskiego.
- Łukaszewski, W. i Marszał-Wiśniewska, M. (2006). *Wytrwałość w działaniu. Wyznaczniki sytuacyjne i osobowościowe*. Gdańsk: Gdańskie Wydawnictwo Psychologiczne.
- Mackintosh, B. i Hoppitt, L. (2009). Przetwarzanie poznawcze w lęku. W: M. Fajkowska i B. Szymura (red.), *Lęk. Geneza, mechanizmy, funkcje* (s. 109–137). Warszawa: Wydawnictwo Naukowe „SCHOLAR”.
- MacLeod, M.D. i Sunders, J. (2006). Forgetting as a consequence of remembering: Retrieval-induced forgetting and the malleability of memory. W: A. Columbus (red.), *Advances in Psychology Research*, 44 (s. 113–136). New York: Nova Science Publishers.
- Maddux, J.E. i Gosselin, J.T. (2003). Self-efficacy. W: M.R. Leary i J.P. Tangney (red.), *Handbook of self and identity* (s. 218–238). New York: Guilford Press.
- Maruszewski, T. (2003). *Psychologia poznania*. Warszawa: Wydawnictwo Naukowe PWN.
- Malewski, A. (1962). Pozytywny i negatywny obraz własnej osoby a proces podejmowania decyzji. *Studia Socjologiczne*, 2, 57–69.
- Malewski, A. (1964). *O zastosowaniach teorii zachowania*. Warszawa: Państwowe Wydawnictwo Naukowe.
- Malewski, A. (1975). *O nowy kształt nauk społecznych. Pisma zebrane*. Warszawa: Państwowe Wydawnictwo Naukowe.
- Markus, H. (1977). Self-schemata and processing information about the self. *Journal of Personality and Social Psychology*, 35, 63–78.
- Markus, H. (1993). Ja w myśli i pamięci. W: T. Maruszewski (red.), *Poznanie, afekt, zachowanie* (s. 102–130). Warszawa: PWN.
- Markus, H. i Kitayama, S. (1991). Culture and the self: Implications for cognition, emotion, and motivation. *Psychological Review*, 98, 224–253.
- Markus, H. i Kunda, Z. (1986). Stability and malleability of the self-concept. *Journal of Personality and Social Psychology*, 51, 858–866.
- Markus, H. i Nurius, P. (1986). Possible selves. *American Psychologist*, 41, 954–969.
- Markus, H. i Sentis, K.P. (1982). The self in social information processing. W: M.J. Suls (red.), *Psychological perspectives on the self* (t. 1; s. 41–70). Hillsdale, NJ: Erlbaum.
- Markus, H., Smith, J. i Moreland, R.L. (1985). Role of the self-concept in the perception of others. *Journal of Personality and Social Psychology*, 49, 1494–1512.

- Marin, B.V., Holmes, D.L., Guth, M. i Kovac, P. (1979). The potential of children as eyewitnesses. *Law and Human Behavior*, 3, 295–305.
- Marston, A.R. (1968). Dealing with low self-confidence. *Educational Research*, 10, 134–138.
- Maruszyński, S. (1982). Samoocena a efektywność funkcjonowania. W: K. Obuchowski i W. Paluchowski (red.), *Efektywność a osobowość* (s. 37–55). Wrocław: Zakład Narodowy im. Ossolińskich; Wydawnictwo Polskiej Akademii Nauk.
- Mazzoni, G. i Vannucci, M. (2007). Hindsight bias, the misinformation effect, and false autobiographical memories. *Social Cognition*, 25, 203–220.
- Mądrzycki, T. (1996). *Osobowość jako system tworzący i realizujący plany. Nowe podejście*. Gdańsk: Gdańskie Wydawnictwo Psychologiczne.
- McAdams, D.P. (1997). The case for unity in the (post)modern self: A modest proposal. W: R.D. Ashmore i L.J. Jussim (red.), *Self and identity: Fundamental issues* (s. 46–78). New York: Oxford University Press.
- McCarthy, P.A. (1986). Effects of feedback on the self-confidence of men and women. *Academy of Management Journal*, 29, 840–847.
- McCloskey, M. i Zaragoza, M. (1985a). Misleading postevent information and memory for events: Arguments and evidence against memory impairment hypotheses. *Journal of Experimental Psychology: General*, 114, 1–16.
- McCloskey, M. i Zaragoza, M. (1985b). Postevent information and memory: Reply to Loftus, Schooler, and Wagenaar. *Journal of Experimental Psychology: General*, 114, 381–387.
- McFarlin, D.B. i Blascovich, J. (1981). Effects of self-esteem and performance feedback on future affective preferences and cognitive expectations. *Journal of Personality and Social Psychology*, 40, 521–531.
- McQueen, A. i Klein, W.P. (2006). Experimental manipulations of self-affirmation: A systematic review. *Self and Identity*, 5, 289–354.
- Minakowska, I., Gąbarczyk, A. i Polczyk, R. (2005). Zmiany sugestialności interrogatywnej w ciągu życia. W: A. Niedźwieńska (red.), *Zmiana osobowości. Wybrane zagadnienia* (s. 149–163). Kraków: Wydawnictwo Uniwersytetu Jagiellońskiego.
- Mischel, W., Ebbesen, E.B. i Zeiss, A.M. (1976). Determinants of selective memory about the self. *Journal of Consulting and Clinical Psychology*, 44, 92–103.
- Mischel, W. i Morf, C.C. (2003). The self as a psycho-social dynamic processing system: A meta-perspective on a century of the self in psychology. W: M.R. Leary i J.P. Tangney (red.), *Handbook of self and identity* (s. 15–43). New York: Guilford Press.
- Mitchell, K.J. i Johnson, M.K. (2000). Source monitoring: Attributing memories to sources. W: E. Tulving i F.I.M. Craik (red.), *The Oxford handbook of memory* (s. 179–195). New York: Oxford University Press.
- Mitchell, K.J., Johnson, M.K. i Mather, M. (2003). Source monitoring and suggestibility to misinformation: Adult age-related differences. *Applied Cognitive Psychology*, 17, 107–119.
- Monnot, M.J., Griffith, R.L., English, A., Gujar, A. i Steelman, L. (2004). *Predicting typical and maximum job performance*.
- Źródło: <http://www.fit.edu/psych/3t/suppl/monnot-predicting.pdf> (data dostępu: 9.07.2012).
- Morling, B. i Epstein, S. (1997). Compromises produced by the dialectic between self-verification and self-enhancement. *Journal of Personality and Social Psychology*, 73, 1268–1283.
- Moscovici, S. (1998). *Psychologia społeczna w relacji Ja – inni*. Przeł. M. Cielecki. Warszawa: Wydawnictwa Szkolne i Pedagogiczne.
- Moskowitz, G.B. (2009). *Zrozumieć siebie i innych. Psychologia poznania społecznego*. Przeł. A. Sawicka-Chrapkiewicz, J. Suchecki. Gdańsk: Gdańskie Wydawnictwo Psychologiczne.

- Multhaup, K.S., De Leonardis, D.M. i Johnson, M.K. (1999). Source memory and eyewitness suggestibility in older adults. *Journal of General Psychology*, 126, 74–84.
- Murray, S.L., Holmes, J.G., Griffin, D.W., Bellavia, G. i Rose, P. (2001). The mismeasure of love: How self-doubt contaminates relationship beliefs. *Personality and Social Psychology Bulletin*, 27, 423–436.
- Murray, S.L., Rose, P., Bellavia, G., Holmes, J.G. i Kusche, A. (2002). When rejection stings: How self-esteem constrains relationship-enhancement processes. *Journal of Personality and Social Psychology*, 83, 556–573.
- Neckar, J. (2009a). Samowiedza i jej bohater. W: A. Niedźwieńska i J. Neckar (red.), *Poznaj samego siebie, czyli o źródłach samowiedzy* (s. 17–32). Warszawa: ACADEMICA SWPS.
- Neckar, J. (2009b). Lepszy od innych, a może wciąż taki sam. Tendencyjność w budowaniu samowiedzy. W: A. Niedźwieńska i J. Neckar (red.), *Poznaj samego siebie, czyli o źródłach samowiedzy* (s. 194–212). Warszawa: ACADEMICA SWPS.
- Neuschatz, J.S., Payne, D.G. Lampinen, J.M. i Togli, M.P. (2001). Assessing the effectiveness of warnings and the phenomenological characteristics of false memories. *Memory*, 9, 53–71.
- Nęcka, E., Orzechowski, J. i Szymura, B. (2006). *Psychologia poznawcza*. Warszawa: SWPS Academica, Wydawnictwo Naukowe PWN.
- Niebrzydowski, L. (1974). Rodzaje samooceny uczniów klas V–VIII. *Psychologia Wychowawcza*, 4, 432–445.
- Niebrzydowski, L. (1976). *O poznawaniu i ocenie samego siebie*. Warszawa: Nasza Księgarnia.
- Niedźwieńska, A. (2002). Source monitoring errors in misinformation paradigm. *Polish Psychological Bulletin*, 33, 13–21.
- Niedźwieńska, A. (2005). „Cieniu” odejść w cień. O rzeczach, o których nie chcemy pamiętać. W: A. Gałdowa (red.), *Psychologiczne i egzystencjalne problemy człowieka dorosłego* (s. 113–127). Kraków: Wydawnictwo Uniwersytetu Jagiellońskiego.
- Niedźwieńska, A. i Neckar, J., *Poznaj samego siebie, czyli o źródłach samowiedzy* (red.). Warszawa: ACADEMICA SWPS.
- Norem, J.K. i Cantor, N. (1986). Defensive pessimism: „Harnessing” anxiety as motivation. *Journal of Personality and Social Psychology*, 55, 1208–1217.
- Nowak, A., Strawińska, U. i Vallacher, R.V. (2009). Poznanie społeczne z perspektywy psychologii dynamicznej. W: M. Kossowska i M. Kofta (red.), *Psychologia poznania społecznego. Nowe idee* (s. 103–121). Warszawa: Wydawnictwo Naukowe PWN.
- Nuttin, J.M. (1982). *Kontrowersje wokół zmiany postaw*. Przeł. K. Dudziak. Warszawa: Państwowe Wydawnictwo Naukowe.
- Nuttin, J.M. (1985). Narcissism beyond Gestalt and awareness: The name letter effect. *European Journal of Social Psychology*, 15, 353–361.
- Ogilvie, D.M. (1987). The undesired self: A neglected variable in personality research. *Journal of Personality and Social Psychology*, 52, 379–385.
- Okado, Y. i Stark, C.E.L. (2005). Neural activity during encoding predicts false memories created by misinformation. *Learning & Memory*, 12, 3–11.
- Oleś, P.K. (2003). *Wprowadzenie do psychologii osobowości*. Warszawa: Wydawnictwo Naukowe „SCHOLAR”.
- Oleś, P. i Drat-Ruszczak, K. (2008). Osobowość. W: J. Strelau i D. Doliński (red.), *Psychologia. Podręcznik akademicki. T. 1–2*. (s. 651–764). Gdańsk: Gdańskie Wydawnictwo Psychologiczne.
- Olson, E.T. (1998). There is no problem of the self. *Journal of Consciousness Studies*, 5, 645–657.

- Olson, J.M. i Ross, M. (1988). False feedback about placebo effectiveness: Consequences for the misattribution of speech anxiety. *Journal of Experimental Social Psychology*, 24, 275–291.
- O'Mara, A.J., Marsh, H.W., Craven, R.G. i Debus, R.L. (2006). Do self-concept interventions make a difference? A synergistic blend of construct validation and meta-analysis. *Educational Psychologist*, 41, 181–206.
- Paszkiwicz, E. (1974). Ja a zachowanie. *Psychologia Wychowawcza*, 2, 192–209.
- Paulhus, D.L. i Levitt, K. (1987). Desirable responding triggered by affect: Automatic egoism? *Journal of Personality and Social Psychology*, 52, 245–259.
- Pelham, B.W. i Swann, W.B. (1989). From self-conceptions to self-worth: On the sources and structure of global self-esteem. *Journal of Personality and Social Psychology*, 57, 672–680.
- Pelham, B.W. i Swann, W.B. (1994). The juncture of intrapersonal and interpersonal knowledge: Self-certainty and interpersonal congruence. *Personality and Social Psychology Bulletin*, 20, 349–357.
- Penrod, S. i Cutler, B. (1995). Witness confidence and witness accuracy: Assessing their forensic relation. *Psychology, Public Policy, and Law*, 1, 817–845.
- Pervin, L.A. (2002). *Psychologia osobowości*. Przeł. M. Orski. Gdańsk: Gdańskie Wydawnictwo Psychologiczne.
- Pervin, L. i John, O. (2002). *Osobowość. Teoria i badania*. Przeł. J. Neckar i in. Kraków: Wydawnictwo Uniwersytetu Jagiellońskiego.
- Petty, R.E., Cacioppo, J.T. i Goldman, R. (1981). Personal involvement as a determinant of argument-based persuasion. *Journal of Personality and Social Psychology*, 41, 847–855.
- Pezdek, K. (1977). Cross-modality semantic integration of sentence and picture memory. *Journal of Experimental Psychology: Learning, Memory, and Cognition*, 3, 515–524.
- Pezdek, K. i Roe, Ch. (1995). The effect of memory trace strength on suggestibility. *Journal of Experimental Child Psychology*, 60, 116–128.
- Pezdek, K. i Roe, C. (1997). The suggestibility of children's memory for being touched: Planting, erasing and changing memories. *Law and Human Behavior*, 21, 95–106.
- Pickel, K.L. (2004). When a lie becomes the truth: The effects of self-generated misinformation on eyewitness memory. *Memory*, 12, 14–26.
- Podgórecki, A. (1968). Cztery rodzaje samego siebie. *Studia Socjologiczne*, 2, 183–191.
- Polczyk, R. (2000). Wpływ społeczny a różnice indywidualne: Skale Sugestybilności Interrogatywnej Gudjonssona. *Kolokwia Psychologiczne nr 8: Wpływ społeczny: Badania i praktyka*. Warszawa: Instytut Psychologii PAN.
- Polczyk, R. (2007). *Mechanizmy efektu dezinformacji w kontekście zeznań świadka naoczno-go*. Kraków: Wydawnictwo Uniwersytetu Jagiellońskiego.
- Polczyk, R. i Pasek, T. (2008). Użyteczność kategorii samoregulacji w wyjaśnianiu efektu dezinformacji. W: A. Niedźwieńska (red.), *Samoregulacja w poznaniu i działaniu* (s. 229–243). Kraków: Wydawnictwo Uniwersytetu Jagiellońskiego.
- Polczyk, R., Wesołowska, B., Gąbarczyk, A., Minakowska, I., Supska, M. i Bomba, E. (2004). Age differences in interrogative suggestibility: A comparison between young and older adults. *Applied Cognitive Psychology*, 18, 1097–1107.
- Porębiak, M.I. (2005). Samoocena jawna i utajona: model dwuskładnikowy. *Nowiny Psychologiczne*, 2, 93–105.
- Ramachandran, V.S. i Hirstein, W. (2008). Trzy prawa *qualiów*: Co mówi nam neurologia o biologicznej funkcji świadomości, *qualiów* i własnego Ja. W: A. Klawiter (red.), *Formy aktywności umysłu. Ujęcia kognitywistyczne* (s. 324–363). Warszawa: Wydawnictwo Naukowe PWN.

- Raynor, J.O. i McFarlin, D.B. (1986). Motivation and the self-esteem. W: R.M. Sorrentino i E.T. Higgins (red.), *Handbook of motivation and cognition: Foundations of social behavior* (s. 315–349). New York: Guilford Press.
- Reber, A.S. (2002). *Słownik psychologii*. Przeł. B. Janasiewicz-Kruszyńska i in. Warszawa: Wydawnictwo Naukowe „SCHOLAR”.
- Reykowski, J. (1970). „Obraz własnej osoby” jako mechanizm regulujący postępowanie. *Kwartalnik Pedagogiczny*, *XV*, 45–58.
- Reykowski, J. (1971). O niektórych formach integracyjnych i regulacyjnych funkcji osobowości. *Psychologia Wychowawcza*, *14*, 285–300.
- Reykowski, J. (1975). *Teoria motywacji a osobowość*. Warszawa: Państwowe Wydawnictwo Ekonomiczne.
- Reykowski, J. (1976). *Z zagadnień psychologii motywacji*. Warszawa: Wydawnictwa Szkolne i Pedagogiczne.
- Reykowski, J. (1979). *Motywacja: postawy prospołeczne i osobowość*. Warszawa: Państwowe Wydawnictwo Naukowe.
- Reykowski, J. (1992). *Procesy emocjonalne. Motywacja. Osobowość*. Warszawa: PWN.
- Reykowski, J. i Kochańska, G. (1980). *Szkice z psychologii osobowości*. Warszawa: Wiedza Powszechna.
- Reyna, V.F. i Lloyd, F. (1997). Theories of false memory in children and adults. *Learning and Individual Differences*, *9*, 95–123.
- Reyna, V.F. i Brainerd, C.J. (1995). Fuzzy-trace theory: Some foundational issues. *Learning and Individual Differences*, *7*, 145–162.
- Rhodewalt, F. i Comer, R. (1979). Induced-compliance attitude change: Once more with feeling. *Journal of Experimental Social Psychology*, *15*, 35–47.
- Rholes, W.S., Newman, L.S. i Ruble, D.N. (1990). Understanding self and other: Developmental and motivational aspects of perceiving persons in terms of invariant dispositions. W: E.T. Higgins i R.M. Sorrentino (red.), *Handbook of motivation and cognition: Foundations of social behavior* (t. 2; s. 369–407). New York: Guilford Press.
- Roberts, M.J. i Russo, R. (1999). *A student's guide to analysis of variance*. London: Routledge.
- Robins, R.W., Trzesniewski, K.H. i Tracy, J.L., Gosling, S.D. i Potter, J. (2002). Global self-esteem across the life span. *Psychology and Aging*, *17*, 423–434.
- Roebbers, C.M. i Fernandez, O. (2002). The effects of accuracy motivation and children's and adults' event recall, suggestibility, and their answers to unanswerable questions. *Journal of Cognition and Development*, *3*, 415–443.
- Roediger, H.L. III, i Geraci, L. (2007). Aging and the misinformation effect: A neuropsychological analysis. *Journal of Experimental Psychology: Learning, Memory, and Cognition*, *33*, 321–334.
- Roese, N.J. i Olson, J.M. (2007). Better, stronger, faster: Self-serving judgment, affect regulation, and the optimal vigilance hypothesis. *Perspectives on Psychological Science*, *2*, 124–141.
- Rogers, C.R. (1959/1991). *Terapia nastawiona na klienta. Grupy spotkaniowe*. Przeł. A. Dozdziuk, E. Knoll. Wrocław: Thesaurus-Press: Juniorzy Gospodarki.
- Rogers, T.B. (1977). Self-reference in memory: Recognition of personality items. *Journal of Research in Personality*, *1*, 295–305.
- Rogers, T.B. (1981). A model of the self as an aspect of the human information processing system. W: N. Cantor i J.F. Kihlstrom (red.), *Personality, Cognition, and Social Interaction* (s. 193–214). Hillsdale, NJ: Erlbaum.
- Rogers, T.B., Kuiper, N.A. i Kirker, W.S. (1977). Self-Reference and the encoding of personal information. *Journal of Personality and Social Psychology*, *35*, 677–688.

- Rokeach, M. (1973). *The nature of human values*. New York: The Free Press.
- Roney, Ch.J.R. i Sorrentino, R.M. (1995a). Uncertainty orientation, the self, and others: Individual differences in values and social comparison. *Canadian Journal of Behavioural Science/Revue Canadienne des Sciences du Comportement*, 27, 157–170.
- Roney, Ch.J.R. i Sorrentino, R.M. (1995b). Reducing self-discrepancies or maintaining self-congruence? Uncertainty orientation, self-regulation, and performance. *Journal of Personality and Social Psychology*, 68, 485–497.
- Rosenberg, M.J. (1965). *Society and the adolescent self-image*. Princeton, NJ: Princeton University Press.
- Rosenberg, M.J. (1989). Self-concept research: A historical overview. *Social Forces*, 68, 34–44.
- Rosenthal, R. i Rosnow, R.L. (1985). *Contrasts analysis: Focused comparisons in the analysis of variance*. Cambridge: Cambridge University Press.
- Rosnow, R.L. i Rosenthal, R. (1989). Definition and interpretation of interaction effects. *Psychological Bulletin*, 105, 143–146.
- Rutherford, A. (2001). *Introducing ANOVA and ANCOVA: A GLM approach*. London: SAGE Publications.
- Ryan, R.M. i Deci, E.L. (2004). Avoiding death or engaging life as accounts of meaning and culture: Comment on Pyszczynski et al. (2004). *Psychological Bulletin*, 130, 473–477.
- Salovey, P. i Rodin, J. (1984). Some antecedents and consequences of social-comparison jealousy. *Journal of Personality and Social Psychology*, 47, 780–792.
- Sanitioso, R., Kunda, Z. i Fong, G.T. (1990). Motivated recruitment of autobiographical memories. *Journal of Personality and Social Psychology*, 59, 229–241.
- Schacter, D.L. (1987). Implicit memory: History and current status. *Journal of Experimental Psychology: Learning, Memory, and Cognition*, 13, 501–518.
- Schacter, D.L. (2001/2003). *Siedem grzechów pamięci*. Przeł. E. Haman, J. Rączaszek. Warszawa: Państwowy Instytut Wydawniczy.
- Schneider, D.J. i Turkat, D. (1975). Self-presentation following success or failure: Defensive self-esteem models. *Journal of Personality*, 43, 127–135.
- Schooler, J.W. i Loftus, E.F. (1993). Multiple mechanisms mediate individual differences in eyewitness accuracy and suggestibility. W: J.M. Puckett i H.W. Reese (red.), *Mechanisms of everyday cognition* (s. 177–204). Hillsdale, NJ: Erlbaum.
- Schulman, A.I. (1974). Memory for words recently classified. *Memory & Cognition*, 2, 47–52.
- Sedikides, C. (1993). Assessment, enhancement, and verification determinants of the self-evaluation process. *Journal of Personality and Social Psychology*, 65, 317–338.
- Sedikides, C., Gaertner, L. i Toguchi, L. (2003). Pancultural self-enhancement. *Journal of Personality and Social Psychology*, 84, 60–79.
- Sedikides, C., Gaertner, L. i Vevea, J.L. (2007). Evaluating the evidence for pancultural self-enhancement. *Asian Journal of Social Psychology*, 10, 201–203.
- Sedikides, C. i Green, J.D. (2000). On the self-protective nature of inconsistency – negativity management: Using the person memory paradigm to examine self-referent memory. *Journal of Personality and Social Psychology*, 79, 906–922.
- Sedikides, C. i Green, J.D. (2004). What I don't recall can't hurt me: Information negativity versus information inconsistency as determinants of memorial self-defense. *Social Cognition*, 22, 4–29.
- Sedikides, C., Green, J.D. i Pinter, B. (2004). Self-protective memory. W: D. Beike, J.M. Lampinen i D.A. Behrend (red.), *The self and memory* (s. 161–179). New York, Hove: Psychology Press.

- Sedikides, C., Herbst, K.C., Hardin, D.P. i Dardis, G.J. (2002). Accountability as a deterrent to self-enhancement: The search for mechanisms. *Journal of Personality and Social Psychology*, 83, 592–605.
- Sedikides, C. i Skowronski, J.J. (2004). O ewolucyjnych funkcjach Ja symbolicznego: motywy samowartościowania. W: A. Tesser, R.B. Felson i J.M. Suls (red.), *Ja i tożsamość*. Przeł. A. Karolczak (s. 90–113). Gdańsk: Gdańskie Wydawnictwo Psychologiczne.
- Sedikides, C. i Strube, M.J. (1995). The multiply motivated self. *Personality and Social Psychology Bulletin*, 21, 1330–1335.
- Sedikides, C. i Strube M.J. (1997). Self-evaluation: To thine own self be good, to thine own self be sure, to thine own self be true, and to thine own self be better. W: M.P. Zanna (red.), *Advances in Experimental Social Psychology*, 29, 209–269.
- Sędek, G. i Kofta, M. (1990). When cognitive exertion does not field cognitive gain: Toward an informational explanation of learned helplessness. *Journal of Personality and Social Psychology*, 58, 729–743.
- Showers, C.J. (1992). Evaluatively integrative thinking about characteristics of the self. *Personality and Social Psychology Bulletin*, 18, 719–729.
- Shrauger, J.S. (1975). Responses to evaluation as a function of initial self-perceptions. *Psychological Bulletin*, 82, 581–596.
- Shrauger, J.S. i Lund, A.K. (1975). Self-evaluation and reactions to evaluations from others. *Journal of Personality*, 43, 94–108.
- Shrauger, J. i Sorman, P.B. (1977). Self-evaluations, initial success and failure, and improvement as determinants of persistence. *Journal of Consulting and Clinical Psychology*, 45, 784–795.
- Shrauger, J. i Schoeneman, T. (1979). Symbolic interactionist view of self-concept: Through the looking glass darkly. *Psychological Bulletin*, 86, 549–573.
- Simon, L., Greenberg, J. i Brehm, J. (1995). Trivialization: The forgotten mode of dissonance reduction. *Journal of Personality and Social Psychology*, 68, 247–260.
- Slamecka, N.J. i Graf, P. (1978). The generation effect: Delineation of a phenomenon. *Journal of Experimental Psychology: Human Learning and Memory*, 4, 592–604.
- Smith, V.L. i Ellsworth, P.C. (1987). The social psychology of eyewitness accuracy: Misleading questions and communicator expertise. *Journal of Applied Psychology*, 72, 294–300.
- Sorrentino, R.M. i Short, J.A.C. (1986). Uncertainty orientation, motivation, and cognition. W: R.M. Sorrentino i E.T. Higgins (red.), *Handbook of motivation and cognition: Foundations of social behavior* (s. 379–403). New York: Guilford Press.
- Sorrentino, R.M., Short, J.A.C. i Raynor, J.O. (1984). Uncertainty orientation: Implications for affective and cognitive views of achievement behavior. *Journal of Personality and Social Psychology*, 46, 189–206.
- Spalding, L.R. i Hardin, C.D. (1999). Unconscious unease and self-handicapping: Behavioral consequences of individual differences in implicit and explicit self-esteem. *Psychological Science*, 10, 535–539.
- Spielberger, C.D., Gorusch, R.L. i Lushene, R.E. (1970). *The State-Trait Anxiety Inventory (STAI). Test Manual for Form X*. Palo Alto, CA: Consulting Psychologists Press.
- Stapel, D. i Van der Zee, K. (2006). The Self salience model of other-to-self effects: Integrating principles of self-enhancement, complementarity, and imitation. *Journal of Personality and Social Psychology*, 90, 258–271.
- Steele, C.M. (1988). The psychology of self-affirmation: Sustaining the integrity of the self. W: L. Berkowitz (red.), *Advances in Experimental Social Psychology* (t. 21; s. 261–302). Hillsdale, NJ: Erlbaum.

- Steele, C.M. i Liu, T.J. (1983). Dissonance processes as self-affirmation. *Journal of Personality and Social Psychology*, 45, 5–19.
- Steele, C.M., Spencer, S.J. i Lynch, M. (1993). Self-image resilience and dissonance: The role of affirmational resources. *Journal of Personality and Social Psychology*, 64, 885–896.
- Steiner, I.D. i Johnson, H.H. (1964). Relationships among dissonance reducing responses. *The Journal of Abnormal and Social Psychology*, 68, 38–44.
- Steiner, I.D. i Rogers, E.D. (1963). Alternative responses to dissonance. *The Journal of Abnormal and Social Psychology*, 66, 128–136.
- Steiner, I.D. i Spaulding, J. (1966). *Preference for balanced situations*. Unpublished manuscript. University of Illinois.
- Stets, J.E. i Burke, P.J. (2003). A sociobiological approach to self and identity. W: M. R. Leary i J. P. Tangney (red.), *Handbook of self and identity* (s. 128–152). New York: Guilford Press.
- Stone, J. i Cooper, J. (2001). A self-standards model of cognitive dissonance. *Journal of Experimental Social Psychology*, 37, 228–243.
- Stone, J., Wiegand, A.W., Cooper, J. i Aronson, E. (1997). When exemplification fails: Hypocrisy and the motive self-integrity. *Journal of Personality and Social Psychology*, 72, 54–65.
- Story, A.L. (1998). Self-esteem and memory for favorable and unfavorable personality feedback. *Personality and Social Psychology Bulletin*, 24, 51–64.
- Strelau, J. i Doliński, D. (2008). *Psychologia. Podręcznik akademicki* (t. 1–2). Gdańsk: Gdańskie Wydawnictwo Psychologiczne.
- Strube, M.J., Lott, C.L., Lê-Xuân-Hy, G.M.; Oxenberg, J. i Deichmann, A.K. (1986). Self-evaluation of abilities: Accurate self-assessment versus biased self-enhancement. *Journal of Personality and Social Psychology*, 51, 16–25.
- Styśko, M. (2004). Rola negatywnych stereotypów w procesie obwiniania sprawców. W: M. Kofta (red.) *Myślenie stereotypowe i uprzedzenia. Mechanizmy poznawcze i afektywne* (s. 247–263). Warszawa: Wydawnictwo Instytutu Psychologii PAN.
- Styśko, M. (2005). Jak obwiniamy sprawców? Rola odniesienia zdarzenia do Ja i negatywnych stereotypów. *Studia Psychologiczne*, 43, 101–111.
- Sujak, Z. (1986). Rozbieżności w wiedzy związanej z Ja a sprawność wytwarzania pomysłów. *Acta Universitatis Wratislaviensis*, 17, 43–72.
- Story, A.L. (1998). Self-esteem and memory for favorable and unfavorable personality feedback. *Personality and Social Psychology Bulletin*, 24, 51–64.
- Swann, W.B. (1983). Self-verification: Bringing social reality into harmony with the self. W: J. Suls i A.G. Greenwald (red.), *Psychological perspectives of the self* (t. 2; s. 33–66). Hillsdale, NJ: Erlbaum.
- Swann, W.B. (1987). Identity negotiation: Where two roads meet. *Journal of Personality and Social Psychology*, 53, 1038–1051.
- Swann, W.B. (1990). To be adored or to be known?: The interplay of self-enhancement and self-verification. W: E.T. Higgins i R. Sorrentino (red.), *Handbook of motivation and cognition: Foundations of social behavior* (t. 2; s. 527–561). New York: Guilford Press.
- Swann, W.B. (1992). Seeking „truth”, finding despair: Some unhappy consequences of a negative self-concept. *Current Directions in Psychological Science*, 1, 15–18.
- Swann, W.B., Jr, Bosson, J.K. i Pelham, B.W. (2002). Different partners, different selves: Strategic verification of circumscribed identities. *Personality and Social Psychology Bulletin*, 28, 1215–1228.
- Swann, W.B. i Ely, R.J. (1984). A battle of wills: Self-verification versus behavioral confirmation. *Journal of Personality and Social Psychology*, 46, 1287–1302.

- Swann, W.B., Griffin, J.J., Predmore, S.C. i Gaines, B. (1987). The cognitive-affective crossfire: When self-consistency confronts self-enhancement. *Journal of Personality and Social Psychology*, 52, 881–889.
- Swann, W.B., Hixon, J.G., Stein-Seroussi, A. i Gilbert, D.T. (1990). The fleeting gleam of praise: Cognitive processes underlying behavioral reactions to self-relevant feedback. *Journal of Personality and Social Psychology*, 59, 17–26.
- Swann, W.B., Pelham, B. i Roberts, D. (1987). Causal chunking: Memory and inference in ongoing interaction. *Journal of Personality and Social Psychology*, 53, 858–865.
- Swann, W.B. i Read, S.J. (1981). Self-verification processes: How we sustain our self-conceptions. *Journal of Experimental Social Psychology*, 17, 351–372.
- Swann, W.B., Rentfrow, P.J. i Guinn, J.S. (2003). Self-verification: The search for coherence. W: M. Leary i J. Tangney (red.), *Handbook of Self and Identity* (s. 367–383). New York: Guilford Publications.
- Swann, W.B. i Schroeder, D.G. (1995). The search for beauty and truth: A framework for understanding reactions to evaluations. *Personality and Social Psychology Bulletin*, 21, 1307–1318.
- Swann, W.B., Stein-Seroussi, A. i Giesler, R.B. (1992). Why people self-verify? *Journal of Personality and Social Psychology*, 62, 392–401.
- Swann, W.B., Wenzlaff, R.M., Krull, D.S. i Pelham, B.W. (1992). Allure of negative feedback: Self-verification strivings among depressed persons. *Journal of Abnormal Psychology*, 101, 293–306.
- Swann, W.B., Wenzlaff, R.M. i Tafari, R.W. (1992). Depression and the search for negative evaluations: More evidence of the role of self-verification strivings. *Journal of Abnormal Psychology*, 101, 314–317.
- Symons, C.S. i Johnson, B.T. (1997). The self-reference effect in memory: A meta-analysis. *Psychological Bulletin*, 121, 371–394.
- Szpitalak, M. (2011). Sugestialność dziecięca – przegląd badań nad efektem dezinformacji u dzieci. *Psychologia Rozwojowa*, 16, 33–45.
- Szpitalak, M. i Polczyk, R. (2010). Warning against warnings: Alerted subjects may perform worse. The impact of misinformation, involvement and warning on eyewitness testimony. *Polish Psychological Bulletin*, 41, 105–112.
- Szpitalak, M. i Polczyk, R. (2011a). Efekt rozgrzania poznawczego a podatność na dezinformację. *Psychologia Społeczna*, 3, 214–225.
- Szpitalak, M. i Polczyk, R. (2011b). Zniekształcenia zeznań świadka naoczego – mechanizmy pamięciowe i niepamięciowe. *Z Zagadnień Nauk Sądowych*, 85, 40–49.
- Szpitalak, M. i Polczyk, R. (2011c). Czy ostrzeżenie może szkodzić? Wpływ ostrzeżenia na jakość zeznania świadka. *Z Zagadnień Nauk Sądowych*, 86, 140–150.
- Szpitalak, M. i Polczyk, R. (w druku). Przeciwdziałanie manipulacjom. W: D. Doliński i M. Gamian-Wilk (red.), *Przestrzenie manipulacji społecznych*. Warszawa: Wydawnictwo Naukowe PWN.
- Szpitalak, M. i Polczyk, R. (w recenzji). The impact of motivation, misinformation and warning on eyewitness testimony.
- Szpitalak, M. i Wierzchoń, M. (2008). Zmęczenie czy rozgrzanie? Wpływ przeciążenia poznawczego na pamięć jawną i ukrytą. *Studia Psychologiczne*, 46, 81–95.
- Świątnicki, K. (2006). *Osobowość a samoregulacja zachowania się*. Warszawa: Wydawnictwo Instytutu Psychologii PAN.
- Tafari, R.W. i Ho, C. (2006). Implicit and explicit self-esteem: What are we measuring? *Canadian Psychology*, 47, 195–202.

- Tafarodi, R.W., Marshall, T.C. i Milne, A.B. (2003). Self-esteem and memory. *Journal of Personality and Social Psychology*, 84, 29–45.
- Tafarodi, R.W. i Swann, W.B. (1995). Self-liking and self-competence as dimensions of global self-esteem: Initial validation of a measure. *Journal of Personality Assessment*, 65, 322–342.
- Tafarodi, R.W. i Swann, W.B. (1996). Individualism-collectivism and global self-esteem: evidence for a cultural trade-off. *Journal of Cross-Cultural Psychology*, 27, 651–672.
- Tafarodi, R.W. i Swann, W.B. (2001). Two-dimensional self-esteem: Theory and measurement. *Personality and Individual Differences*, 31, 653–673.
- Takarangi, M.K.T., Parker, S. i Garry, M. (2006). Modernising the misinformation effect: The development of a new stimulus set. *Applied Cognitive Psychology*, 20, 583–590.
- Tangney, J. (1999). The self-conscious emotions: Shame, guilt, embarrassment and pride. W: T. Dalgleish i M.J. Power (red.), *Handbook of cognition and emotion* (s. 541–568). New York: John Wiley & Sons Ltd.
- Tanha, M. (2006). *Memory in eye-witness testimonies: A matter of motivation?* Poster: Industrial Organizational Psychology, Motivation, Psychology and Law.
- Tavris, C. i Aronson, E. (2008). *Błądzą wszyscy (ale nie ja)*. Sopot, Warszawa: Smak Słowa, ACADEMICA SWPS.
- Taylor, S.E. i Brown, J.D. (1988). Illusion and well-being. A social-psychological perspective on mental health. *Psychological Bulletin*, 103, 193–210.
- Taylor, S.E. i Brown, J.D. (1994). Positive illusions and well-being revisited: Separating fact from fiction. *Psychological Bulletin*, 116, 21–27.
- Taylor, S.E., Lerner, J.S., Sherman, D.K., Sage, R.M. i McDowell, N.K. (2003). Portrait of a self-enhancer: Well-adjusted and well liked or maladjusted and friendless? *Journal of Personality and Social Psychology*, 84, 165–176.
- Taylor, S.E. i Lobel, M. (1989). Social comparison activity under threat: Downward evaluation and upward contacts. *Psychological Review*, 96, 569–575.
- Taylor, S.E., Neter, E. i Wayment, H.A. (1995). Self-evaluation processes. *Personality and Social Psychology Bulletin*, 21, 1278–1287.
- Tedeschi, J.T., Schlenker, B.R. i Bonoma, T.V. (1983). Dysonans poznawczy: prywatne rozumowanie czy spektakl publiczny? W: W.E. Scott, Jr i L.L. Cummings (red.), *Zachowanie człowieka w organizacji* (s. 108–121). Warszawa: Państwowe Wydawnictwo Naukowe.
- Tesser, A. (2000). On the confluence of self-esteem maintenance mechanisms. *Personality and Social Psychology Review*, 4, 290–299.
- Tesser, A. (2001). On the plasticity of self-defense. *Current Directions in Psychological Science*, 10, 66–69.
- Tesser, A. (2002). Constructing a niche for the self: A bio-social, PDP approach to understanding lives. *Self and Identity*, 1, 185–190.
- Tesser, A. (2003). Self-evaluation. W: M.R. Leary i J.P. Tangney (red.), *Handbook of self and identity* (s. 275–290). New York: Guilford Press.
- Tesser, A. i Cornell, D.P. (1991). On the confluence of self-processes. *Journal of Experimental Social Psychology*, 27, 501–526.
- Tesser, A., Martin, L.L. i Cornell, D.P. (1996). On the substitutability of self-protective mechanisms. W: P.M. Gollwitzer i J.A. Bargh (red.), *The psychology of action* (s. 48–68). New York: Guilford Press.
- Thibodeau, R. i Aronson, E. (1992). Taking a closer look: Reasserting the role of the self-concept in dissonance theory. *Personality and Social Psychology Bulletin*, 18, 591–602.

- Tice, D.M., Bratslavsky, E. i Baumeister, R.F. (2001). Emotional distress regulation takes precedence over impulse control: If you feel bad, do it! *Journal of Personality and Social Psychology*, 80, 53–67.
- Tousignant, J.P., Hall, D. i Loftus, E.F. (1986). Discrepancy detection and vulnerability to misleading post-event information. *Memory & Cognition*, 14, 329–338.
- Trapnell, P.D. i Campbell, J.D. (1999). Private self-consciousness and the five-factor model of personality: Distinguishing rumination from reflection. *Journal of Personality and Social Psychology*, 76, 284–304.
- Trope, Y. (1978). Inferences of personal characteristics on the basis of information retrieved from one's memory. *Journal of Personality and Social Psychology*, 36, 93–106.
- Trope, Y. (1980). Self-assessment, self-enhancement, and task performance. *Journal of Experimental Social Psychology*, 16, 116–129.
- Trzebińska, E. (1998). *Dwa wizerunki własnej osoby. Studia nad sposobami rozumienia siebie*. Warszawa: Wydawnictwo Instytutu Psychologii PAN.
- Tversky, B. i Tuchin, M. (1989). A reconciliation of the evidence on eyewitness testimony: Comments on McCloskey and Zaragoza. *Journal of Experimental Psychology: General*, 118, 86–91.
- Van Bergen, S, Horselenberg, R., Merckelbach, H., Jelicic, M. i Beckers, R. (2010). Memory distrust and acceptance of misinformation. *Applied Cognitive Psychology*, 24, 885–896.
- Vohs, K.D. i Heatherton, T.F. (2001). Self-esteem and threats to self: Implications for self-construals and interpersonal perceptions. *Journal of Personality and Social Psychology*, 81, 1103–1118.
- Vornik, L.A., Sharman, S.J. i Garry, M. (2003). The power of the spoken word: Sociolinguistics can influence the misinformation effect. *Memory*, 11, 101–109.
- Wallen, R. (1942). Ego-involvement as a determinant of selective forgetting. *The Journal of Abnormal and Social Psychology*, 37, 20–39.
- Waschull, S.B. i Kernis, M.H. (1996). Level and stability of self-esteem as predictors of children's intrinsic motivation and reasons for anger. *Personality and Social Psychology Bulletin*, 22, 4–13.
- Wells, G.L., Hoffman, C. i Enzle, M.E. (1984). Self-versus other-referent processing at encoding and retrieval. *Personality and Social Psychology Bulletin*, 10, 574–584.
- West, R.L., Bagwell, D.K. i Dark-Freudeman, A. (2005). Memory and goal setting: The response of older and younger adults to positive and objective feedback. *Psychology and Aging*, 20, 195–201.
- Westerberg, C.E. i Marsolek, C.J. (2006). Do instructional warnings reduce false recognition? *Applied Cognitive Psychology*, 20, 97–114.
- Wierzchoń, M. (2009). Czego nie wiemy, a czego tylko wydaje nam się, że nie wiemy o sobie. W: A. Niedźwieńska i J. Neckar (red.), *Poznaj samego siebie, czyli o źródłach samowiedzy* (s. 179–193). Warszawa: ACADEMICA SWPS.
- Wilson, A.E. i Ross, M. (2001). From chump to champ: People's appraisals of their earlier and present selves. *Journal of Personality and Social Psychology*, 80, 572–584.
- Wilson, A.E. i Ross, M. (2004). Illusions of change and stability. W: R.F. Pohl (red.), *Cognitive illusions* (s. 379–396). Hove, NY: Psychology Press.
- Wojciszke, B. (1983). Mechanizmy wpływu struktury Ja na zachowanie. W: J. Jarymowicz i Z. Smoleńska (red.), *Poznawcze regulatory zachowań społecznych* (s. 49–80). Wrocław: Ossolineum.
- Wojciszke, B. (1986). *Teoria schematów społecznych. Struktura i funkcjonowanie jednostkowej wiedzy o otoczeniu społecznym*. Wrocław, Warszawa, Kraków, Gdańsk, Łódź: Zakład Narodowy Imienia Ossolińskich, Wydawnictwo Polskiej Akademii Nauk.

- Wojciszke, B. (2002). *Człowiek wśród ludzi. Zarys psychologii społecznej*. Warszawa: Wydawnictwo Naukowe „SCHOLAR”.
- Wojciszke, B. (2003). Pogranicze psychologii osobowości i społecznej: samoocena jako cecha i jako motyw. W: B. Wojciszke i M. Plopa (red.), *Osobowość: procesy psychiczne i zachowanie* (s. 15–47). Kraków: Oficyna Wydawnicza „Impuls”.
- Wojciszke, B. i Doliński, D. (2008). *Psychologia społeczna*. W: J. Strelau i D. Doliński (red.), *Psychologia. Podręcznik akademicki* (t. 1–2; s. 293–447). Gdańsk: Gdańskie Wydawnictwo Psychologiczne.
- Wright, D.B. (1993). Misinformation and warnings in eyewitness testimony: A new testing procedure to differentiate explanations. *Memory, 1*, 153–166.
- Wright, D.B. i Loftus, E. (1998). How misinformation alters memories. *Journal of Experimental Child Psychology, 71*, 155–164.
- Wright, D.B., Self, G. i Justice, C. (2000). Memory conformity: Exploring misinformation effects when presented by another person. *British Journal of Psychology, 91*, 189–202.
- Wrześniewski, K. i Sosnowski, T. (1996). *Inwentarz Stanu i Cechy Lęku /ISCL/. Polska adaptacja STAI. Podręcznik*. Warszawa: Pracownia Testów Psychologicznych, Polskie Towarzystwo Psychologiczne.
- Yu, J. i Bellezza, F.S. (2000). Dissociations as source monitoring. *Journal of Experimental Psychology: Learning, Memory & Cognition, 26*, 1518–1533.
- Zaborowski, Z. (1993). Dysonans poznawczy a samoświadomość. *Przegląd Psychologiczny, 36*, 171–179.
- Zaichkowsky, J.L. (1994). The personal involvement inventory: Reduction, revision, and application to advertising. *Journal of Advertising, 23*, 59–70.
- Zanna, M. P. i Aziza, C. (1976). On the interaction of repression-sensitization and attention in resolving cognitive dissonance. *Journal of Personality, 44*, 577–593.
- Zanna, M.P. i Cooper, J. (1974). Dissonance and the pill: An attributional approach to studying the arousal properties of dissonance. *Journal of Personality and Social Psychology, 29*, 703–709.
- Zanna, M.P., Goethals, G.R. i Cooper, J. (1975). Misleading vs. mistreating another person as consequences producing self-justificatory attitude change. *European Journal of Social Psychology, 5*, 133–137.
- Zaragoza, M.S., Belli, R.S. i Payment, K.E. (2006). Misinformation effects and the suggestibility of eyewitness memory. W: M. Garry i H. Hayne (red.), *Do justice and let the sky fall: Elizabeth F. Loftus and her contributions to science, law, and academic freedom* (s. 35–63). Hillsdale, NJ: Lawrence Erlbaum Associates.
- Zaragoza, M.S. i Koshmider, J.W. (1989). Misled subjects may know more than their performance implies. *Journal of Experimental Psychology: Learning, Memory and Cognition, 15*, 246–255.
- Zaragoza, M.S. i Lane, S.M. (1994). Source misattributions and the suggestibility of eyewitness memory. *Journal of Experimental Psychology: Learning, Memory, and Cognition, 20*, 934–945.
- Zaragoza, M.S., McCloskey, M. i Jamis, M. (1987). Misleading postevent information and recall of the original event: Further evidence against the memory impairment hypothesis. *Journal of Experimental Psychology: Learning, Memory and Cognition, 13*, 36–44.
- Zaragoza, M.S. i Mitchell, K.J. (1996). Repeated exposure to suggestion and the creation of false memories. *Psychological Science, 7*, 294–300.

REDAKTOR PROWADZĄCY

Anna Poinc-Chrabąszcz

ADIUSTACJA JĘZYKOWO-STYLISTYCZNA

Marta Stęplewska

KOREKTA

Krzyszyna Kajtoch

SKŁAD I ŁAMANIE

Wojciech Wojewoda

Wydawnictwo Uniwersytetu Jagiellońskiego

Redakcja: ul. Michałowskiego 9/2, 31-126 Kraków

tel. 12-631-18-81, 12-631-18-82, fax 12-631-18-83