

Nieświadome potwierdzanie zachowaniem automatycznie aktywizowanych stereotypów*

Mark Chen, John A. Bargh**
New York University

NONCONSCIOUS BEHAVIORAL CONFIRMATION PROCESSES: THE SELF-FULFILLING CONSEQUENCES OF AUTOMATIC STEREOTYPE ACTIVATION

It is now well-established that stereotypes can become activated unintentionally and outside of awareness by presence of the relevant group features. There is also a long tradition of theory and evidence that perceptual and behavioral processes are intimately related (e.g. Berkowitz, 1984; James, 1890; Piaget, 1948). Considering these two phenomena together suggests that stereotype activation can cause the perceiver to act in stereotype-consistent way, and recent evidence confirms this prediction (Bargh, Chen, & Burrows, 1996). The present study extended these findings by showing that the perceiver's stereotype-consistent behavior causes the target person to reciprocate in kind, thereby confirming the perceiver's stereotypic beliefs. Compared to a control condition, subliminal activation of the African American stereotype in participants resulted in greater hostility ratings of the targets by their perceiver partner.

Jedną z ważnych funkcji schematów społecznych (*social schemas*) i pokrewnych struktur wiedzy jest uzupełnianie brakujących informacji dotyczących osób lub zdarzeń i generowanie oczekiwań co do dalszego biegu wypadków (np. Fiske i Taylor, 1992; Hamilton i Troler, 1986; Higgins, 1989, 1996; Olson, Roese i Zanna, 1996). Oczekiwanie te mogą potem wpływać na zachowanie w sytuacjach społecznych, ponieważ prowadzą do przewidywania zachowań partnera interakcji oraz przygotowania się do stosownej reakcji, w odpowiedzi na te zachowania.

Jednocześnie, oparte na takich oczekiwaniach zachowanie jednej osoby wobec drugiej, wpływa na sposób, w jaki zachowa się ta druga osoba. Koło zamyka się, kiedy zachowanie tej ostatniej, wywiera zwrotny wpływ na jej percepcję przez osobę pierwszą. Taką sytuację zwięźle podsumował Jones (1990, s. 237): „Działamy obserwując, a to co widzimy jest częściowo wyznaczone przez nasze własne działania.”

* Oryginalna wersja artykułu ukazała się pod tytułem „Nonconscious Behavioral Confirmation Processes: The Self-Fulfilling Consequences of Automatic Stereotype Activation”, w: *Journal of Experimental Social Psychology*, 1997, No. 33, 541-560 [Copyright 1997 by Academic Press]. Artykuł przetłumaczony za zgodą wydawcy oraz autorów. Academic Press nie odpowiada za trafność tego tłumaczenia. Ani oryginał, ani niniejsze tłumaczenie nie może być rozpowszechniane w żadnej formie (niezależnie od zastosowanej techniki reprodukcji), ani też zapisywane w bazie danych bez uprzedniej zgody Academic Press.

Przypisy autorów: Opisane badanie zrealizowano w ramach National Science Foundation Grant SBR-9409448 oraz stypendium udzielonego Johnowi Barghowi przez Alexander von Humboldt Foundation. Autorzy serdecznie dziękują za wkład jaki wnieśli jako eksperymetatorzy i koderzy Alexine Jennings, Alycia Moniuk oraz Margarita Borisowskaya. Wyrażają także swe uznanie dla Susan Andersen, Michelle Berk oraz Miguela Brendla za ich komentarze i sugestie dotyczące badania.

** Korespondencję na temat artykułu należy kierować pod adresem: Mark Chen, John A. Bargh, Department of Psychology, New York University, 6 Washington Place, Seventh Floor, New York, NY 10003.

E-mail: markc@psych.nyu.edu i bargh@psych.nyu.edu.

Tak więc, zachowanie wynikające z oczekiwań (*anticipatory behavior*) samo w sobie powoduje często, że druga osoba angażuje się w oczekiwaną zachowanie. Szczególnie niekorzystna jest sytuacja, w której oczekiwania są mylne już w punkcie wyjścia, jak w przypadku wielu, jeżeli nie większości, stereotypowych przekonań.¹ Zachowanie wynikające z tych oczekiwań wywołuje bowiem zachowanie potwierdzające, które bez nich nie miałyby miejsca. Zjawisko to, znane jako „samospelniająca się przepowiednia” (Darley i Fazio, 1980; Jussim, 1986; Merton, 1948; Rosenthal i Jacobson, 1968) lub „efekt potwierdzania behawioralnego” (*behavioral confirmation effect*) (Jones, 1990; Snyder, 1992; Snyder i Swann, 1978), jest przedmiotem wielu badań w ramach psychologii społecznej (por. Hilton i Darley, 1991; Miller i Turnbull, 1986; Neuberg, 1994; Olson i in., 1996; Snyder, 1992). Pozostaje ono w centrum zainteresowań badaczy z dwóch powodów: po pierwsze, efekty potwierdzania behawioralnego mają ogromne znaczenie praktyczne w warunkach naturalnych (Darley i Fazio, 1980, s. 867), a po drugie efekty te stanowią najbardziej przekonujący przykład wpływu procesów poznawczych oraz spostrzegania na interakcje społeczne.

MODEL ZJAWISKA BEHAVIORALNEGO POTWIERDZANIA STEREOTYPÓW, UPOŚREDNIONEGO PRZEZ OCZEKIWANIA

Analizy procesów leżących u podstaw behawioralnego potwierdzania stereotypów wykazują znaczną zgodność co do poszczególnych jego etapów (Darley i Fazio, 1980; Hamilton, Sherman i Ruvolo, 1990; Hilton i Darley, 1991; Miller i Turnbull, 1986; Neuberg, 1994; Olson i in., 1996; Snyder, 1992). W pierwszym etapie stereotyp dotyczący grupy społecznej staje się źródłem oczekiwań czy „prowizorycznych hipotez” (Darley i Gross, 1983) odnośnie poszczególnych członków tej grupy. Tak więc postrzegający (*perceiver*) uważa swoje przekonania o obiekcie (*target*) za

prawdziwe, a w związku z tym, jego oczekiwania wpływają na wiele sposobów na jego (zazwyczaj negatywne) zachowanie w stosunku do obiektu. Obiekt odpowiada „pięknym za nadobne” (np. kiedy wrogość czy chłód postrzegającego rodzi wrogość i chłód obiektu) lub nawet aktywnie dostosowuje się do okazywanego przez postrzegającego ustosunkowania, aby nie zakłócić interakcji (np. odgrywając „naiwnego cudzoziemca” w celu uzyskania wizy; por. Jones, 1990; Snyder, 1992). Wówczas postrzegający interpretuje zachowanie obiektu jako zgodne ze swymi oczekiwaniami i uznaje je za jeszcze jeden przykład zachowania zgodnego ze stereotypem. Procesy behawioralnego potwierdzania oczekiwań są więc potężnym mechanizmem, za pośrednictwem którego stereotypy i uprzedzenia są podtrzymywane, rozpowszechniane i usprawiedliwiane.

W jednym ze znanych dawniejszych eksperymentów, Snyder, Tanke i Berscheid (1977) wywoływali u postrzegających płci męskiej przekonanie, że kobieta, z którą właśnie mieli rozpocząć rozmowę, jest albo atrakcyjna albo nieatrakcyjna. Wtedy, gdy mężczyźni początkowo byli przekonywani o atrakcyjności swych partnerek interakcji, wykazywali skłonność do oceniania ich jako atrakcyjnych, serdecznych, towarzyskich i opanowanych. Okazało się ponadto, że sędziowie, którzy obserwowali rozmowy, nie znając przy tym hipotez eksperymentalnych, także oceniali te właśnie kobiety jako bardziej serdeczne i towarzyskie.

Word, Zanna i Cooper (1974) badali wpływ stereotypów rasowych na potwierdzanie behawioralne. Biali badani studenci przeprowadzali rozmowy kwalifikacyjne z pomocnikami eksperymentatorów – białymi i afroamerykanami – grającymi rolę kandydatów do pracy. Niepoinformowani sędziowie kompetentni oceniali werbalne i behawioralne różnice pomiędzy stylami rozmów przeprowadzanych z białymi i afroamerykanami. Wyniki tego badania pokazały, że kiedy kandydatem był afroamerykanin, to przeprowadzający wywiad biały poświęcał mu mniej uwagi i popełniał więcej błędów językowych, a rozmowa trwała krócej. Następnie, Word i inni (1974) nauczyli swych białych pomocników symulowania tych stylów prowadzenia rozmowy, które zostały zaobserwowane w poprzednim badaniu. Tym razem przeszkoleni pomocnicy rozmawiali z białymi kandydatami do pracy. Niepoinformowani sędziowie oceniali ich rozmówców i stwierdzili, że

¹ Ostatnio można spotkać się ze stanowiskiem, że nie wszystkie stereotypowe przekonania są mylne, ale że odzwierciedlają one rzeczywiste różnice pomiędzy grupami (Lee, Jussim i McCauley, 1995; Jussim, 1990). Jednak jak przyznaje Jussim (1990, s. 21), nawet trafna wiedza o jakiejś grupie może być nadużyta w stosunku do poszczególnych jej członków, co pozostawia w mocy większość argumentacji Jonesa.

białe osoby badane wypadały gorzej gdy wywiady prowadzone były w stylu, który pierwotnie odnosił się do afroamerykanów. W sumie oba badania sugerują, że znajomość rasy wpływa na zachowanie postrzegającego, a także wyzwala rzeczywiste zachowanie obiektu potwierdzające stereotypowe przekonania.

W większości analiz zjawiska potwierdzania behawioralnego przyjmuje się, że postrzegający odgrywa aktywną rolę w prowokowaniu potwierdzeń (Darley i Fazio, 1980; Hamilton i in., 1990; Neuberg, 1989, 1994; Snyder, 1992; Snyder i Swann, 1978; Snyder i in., 1977).² Przykładowo Darley i Fazio (1980) wskazują, że „Pierwszym etapem interakcji jest uformowanie się u postrzegającego oczekiwań dotyczących zachowania osoby – obiektu” (s. 869). Także Snyder i inni (1977, s. 663) opisują postrzegającego jako tego, kto na początku aktywnie konstruuje pewne wyobrażenie obiektu. Hamilton i inni (1990) oraz Neuberg (1994) postulują, że selektywna uwaga i czynności wybiórczego poszukiwania informacji stanowią czynnik pośredniczący we wzbudzeniu zachowań potwierdzających stereotypy oraz, że w warunkach niesprzyjających tym procesom spostrzegania (np. gdy zasoby uwagi są ograniczone; Neuberg, 1994, s. 120-122), wystąpienie takich zachowań jest mniej prawdopodobne. Świadomy, celowy charakter zachowań prowokujących ilustruje eksperyment Snydera i Swanna (1978), w którym osoby badane, informowane, że ich partnerzy interakcji są wrogo usposobieni, zgłaszały podczas sesji wyjaśniającej, że umyślnie reagowały agresją na partnerów jako pierwsi, co wywołane było właśnie wcześniej podaną informacją (por. także Kelley i Stahelski, 1970).

Ogólnie uważa się, że choć oczekiwania wobec obiektu są świadome, to postrzegający nie uświadamia sobie swej sprawczej roli we wzbudzeniu potwierdzającego je zachowania (por. Hamilton i Troler, 1986, s. 150; Hamilton i in., 1990, s. 50; Rosenthal i Jacobson, 1968; Snyder i Swann,

1978; Snyder i in., 1977, s. 658). Hamilton i Troler (1986) wypowiedzieli się następująco co do tego, że treść świadomości przyczynia się w sposób ukryty do utrwalenia stereotypu: „Zważywszy, że postrzegający ma świadomość tego, że obiekt potwierdza swym zachowaniem jego oczekiwania, a nie ma świadomości swojej własnej roli w kształtowaniu tego zachowania, można spodziewać się, jak trudno byłoby przekonać postrzegającego, że jego stereotypowe przekonania są błędne” (s. 150). Snyder i Swann (1978) zauważyli, że postrzegający „... wydają się pozostawać w błogiej nieświadomości... sprawczej roli, jaką odgrywają ich własne działania w generowaniu zachowań, które rzekomo potwierdzają ich oczekiwania” (s. 159).

CZY ZJAWISKO BEHAVIORALNEGO POTWIERDZANIA OCZEKIWAŃ RZECZYWIŚCIE ISTNIEJE?

Chociaż zjawisko potwierdzania behawioralnego jest dobrze znane, badania nad nim poddawane są krytyce (Jussim, 1990; Miller i Turnbull, 1986). Podstawowym zarzutem jest to, że sytuacje stwarzane w laboratorium nie przekładają się na rzeczywiste interakcje społeczne. Na przykład, Miller i Turnbull (1986, s. 243) zwrócili uwagę, że w eksperymentach osoba – obiekt nigdy nie jest informowana o oczekiwaniach, jakie ma wobec niej postrzegający, a dostarczanie takich informacji było wskazywane jako czynnik osłabiający efekt (Hilton i Darley, 1985). Po drugie, argumentują badacze, równie prawdopodobny, jak mechanizm przepowiedni samospełniających się, jest mechanizm przepowiedni samoobalających się (*self-disconfirming*). Na przykład, jeżeli jednostka oczekuje czyjejś wrogości, to dla uniknięcia niewygodnej interakcji, może okazać opanowanie i życzliwość i w ten sposób sprowokować zachowanie przeczące oczekiwaniom. Według Millera i Turnbulla (1986) sytuacje laboratoryjne są projektowane tak, aby zmaksymalizować efekt potwierdzania oczekiwań, a nie zaprzeczania im (*disconfirmatory effect*).

Jussim (1990) posunął się jeszcze dalej w kwestionowaniu istnienia efektu behawioralnego potwierdzania oczekiwań. Zauważa on, że większość dowodów uzyskano „w raczej sztucznych warunkach laboratoryjnych” (s. 12), a w warun-

² Wyjątkiem jest podejście do efektów oczekiwań prezentowane ostatnio przez Olsona i innych (1996), którzy nie tylko podkreślają rolę nieświadomych lub utajonych oczekiwań, lecz także stwierdzają, że większość oczekiwań należy do tej grupy. Mówi się, że stereotypy i inne struktury wiedzy społecznej wytwarzają oczekiwania poza świadomą uwagą, bez intencji ani kontroli jednostki, a zatem wywierają wpływ wszechobecny na interakcje społeczne (Olson i in., 1996, s. 216; por. także Greenwald i Banaji, 1995).

kach naturalnych przeprowadzono zaledwie kilka badań. Z najostrzejszą krytyką Jussima spotyka się fakt, iż podczas prawie wszystkich badań wykazujących efekty potwierdzania, włączając te najbardziej znane (Rosenthal i Jacobson, 1968; Snyder i inni, 1977), wprowadzano osoby badane w błąd, wywołując u nich mylne oczekiwania co do partnerów interakcji. Innymi słowy, konstrukcja eksperymentów zakładała niezgodność oczekiwań z rzeczywistością. A jeśli w warunkach naturalnych oczekiwania postrzegającego są jednak zazwyczaj trafne?

„... Chociaż niektórzy uparcie twierdzą inaczej, nie ma dowodów na to, że naturalnie pojawiające się oczekiwania prowadzą do znaczących zniekształceń spostrzegania lub samospełniających się przepowiedni. Eksperymenty wykazujące takie skutki rozmyślnie wywoływanych mylnych oczekiwań dostarczają niewiele informacji co do stopnia, w jakim naturalnie pojawiające się oczekiwania kreują rzeczywistość społeczną i przyczyniają się do powstawania problemów społecznych.” (Jussim, 1990, s. 30).

Podsumowując, zjawisko behawioralnego potwierdzania oczekiwań stało się przedmiotem dwukierunkowego ataku. Po pierwsze, pierwotnie bierne spostrzeganie obiektu przez postrzegającego może być zmodyfikowane dzięki odpowiedniej motywacji (np. do trafnego oceniania). Po drugie, empiryczne wsparcie zjawiska jest chybione, ponieważ zależy od wywoływania u osób badanych mylnych oczekiwań, podczas gdy w życiu codziennym oczekiwania mogą być trafne.

Istnieje jednak alternatywny mechanizm behawioralnego potwierdzania oczekiwań. Jest on niezależny od wybiórczego operowania informacjami czy innych świadomych strategii. Co więcej, eksperymentalne udowodnienie istnienia tego mechanizmu nie wymaga wywoływania u osób badanych mylnych lub nietrafnych oczekiwań dotyczących osób wchodzących z nimi w interakcje. Dzięki temu, krytyka badań nad mechanizmem zjawiska potwierdzania behawioralnego byłaby znacznie mniej uzasadniona. Ten alternatywny model opiera się na, mającej długą historię w psychologii, idei związków pomiędzy spostrzeganiem i zachowaniem. Głosi ona, że zachowanie i spostrzeganie bazują na blisko powiązanych, jeżeli nie identycznych, reprezentacjach umysłowych. Zgodnie z tą ideą zachowania, będące bezpośred-

nią konsekwencją spostrzegania społecznego, mogą wzbudzać behawioralne potwierdzenie oczekiwań automatycznie, bez pośrednictwa świadomej interpretacji spostrzeżeń. Efekt ten zależy wyłącznie od aktywizacji stereotypu i dlatego może wystąpić pomimo braku fałszywych informacji na temat innych osób, przekazywanych osobom badanym.

MODEL ZJAWISKA NIEŚWIADOMEGO BEHAVIORALNEGO POTWIERDZANIA STEREOTYPÓW

W przeciwieństwie do tradycyjnego modelu, zgodnie z którym potwierdzenie behawioralne odbywa się za pośrednictwem procesów spostrzegania oraz wybiórczego gromadzenia informacji lub celowo stosowanych strategii zachowania, niniejsze podejście opiera się na idei bezpośredniego automatycznego połączenia pomiędzy reprezentacjami spostrzeżeniowymi i behawioralnymi (por. Bargh, 1997; Bargh, Chen i Burrows, 1996; Prinz, 1990). Oznacza to hipotetycznie, że aktywizacja stereotypu (np. afroamerykanina) w procesie spostrzegania innej osoby automatycznie skutkuje skłonnościami do zachowań zgodnych z treścią zaktywizowanego stereotypu. Działając zgodnie ze stereotypem, lecz nie wiedząc o tym, jednostka prowokuje podobne zachowanie osoby-obiektu. Zgodnie z tradycyjną koncepcją behawioralnego potwierdzania oczekiwań, postrzegający ma świadomość jedynie potwierdzającego charakteru zachowania obiektu, a nie swojej roli w prowokowaniu tego zachowania. W ten właśnie sposób, pełna sekwencja, przebiegająca od aktywizacji stereotypu do jego potwierdzenia, odbywa się automatycznie i bez pośrednictwa świadomych strategii spostrzegania czy zachowania.

AUTOMATYCZNA AKTYWIZACJA STEREOTYPU

Pierwszym etapem nieświadomego procesu potwierdzania behawioralnego jest automatyczna aktywizacja stereotypu wynikająca z obecności członka stereotypizowanej grupy. W wielu badaniach wykazano, że jednostki automatycznie wykorzystują pewne reprezentacje cech (*trait concepts*), które mogą być łatwo wydobyte z pamięci, w trakcie spostrzegania i formułowania sądów

odnośnie innych ludzi (np. Banaji, Hardin i Rothman, 1993; Bargh, Bond, Lombardi i Tota, 1986; Brewer, 1988; Devine, 1989; Higgins, Rholes i Jones, 1977; Macrae, Milne i Bodenhausen, 1994; Pratto i Bargh, 1991; Srull i Wyer, 1979). Teoretycznie, aktywizują się wtedy ścieżki spostrzeżeniowe (*perceptual pathways*) pomiędzy reprezentacjami charakterystycznych cech fizycznych, wyróżniających daną grupę społeczną (np. kolor skóry, cechy związane z wiekiem czy płcią) oraz stereotypowymi reprezentacjami charakterystyk osobowości członków tych grup (por. Bargh, 1984, 1994). Stereotyp jest uruchamiany odruchowo, w reakcji na samą obecność cech fizycznych, chociaż postrzegający ani nie przejawia takiej intencji, ani nie zdaje sobie sprawy z posiadania reprezentacji tych cech czy wpływu stereotypu na interpretację spostrzeżeń i wydawanie sądów.

Higgins i inni (1977) wykorzystali w jednym z eksperymentów poprzedzanie (*priming*), eksponując słowa związane z cechami „lekkomyślny” lub „śmiały”. Wykazali oni, że nieświadome takiego poprzedzania osoby badane interpretowały później niejednoznaczne działania osoby-obiektu zgodnie z treścią prezentowanych im wcześniej słów. Osoba – obiekt (która wspięła się na szczyt McKinley i uprawiała kajakerstwo górskie) była postrzegana jako śmielsza przez badanych, którym wcześniej eksponowano słowa odnoszące się do śmiałości, a jako bardziej lekkomyślna, przez tych, którym eksponowano słowa odnoszące się do lekkomyślności. Devine (1989) sugerowała, że automatyczna aktywizacja stereotypu afroamerykanina zwiększa jednocześnie dostępność związanych ze stereotypem cech, takich jak wrogi i agresywny, nawet jeśli bodźce związane z wrogością lub agresywnością nie były bezpośrednio prezentowane osobom badanym. Badanym z grupy eksperymentalnej najpierw podprogowo eksponowano bodźce związane ze stereotypem afroamerykanina, jako część pozornie niezależnego pierwszego eksperymentu. W grupie kontrolnej nie były eksponowane bodźce podprogowe. Następnie wszystkie osoby dokonywały oceny wrogości osoby-obiektu, która zachowywała się niejednoznacznie. Oceny dokonywane przez osoby, u których wcześniej podprogowo zaktywizowano stereotyp, okazały się wyższe od ocen dokonywanych przez osoby z grupy kontrolnej.

POWIĄZANIA

SPOSTRZEGANIE – ZACHOWANIE

Zjawisko bezpośredniej, automatycznej aktywizacji stereotypowych kategorii nie ogranicza się do procesów spostrzegania społecznego. Wielu teoretyków postulowało istnienie bezpośrednich i zachodzących automatycznie powiązań pomiędzy wszelkim spostrzeganiem i zachowaniem. William James (1890) nazwał to zasadą czynności ideomotorycznych (*the principle of ideomotor action*), która mówi, że już samo myślenie o ruchu „do pewnego stopnia wzbudza rzeczywisty ruch” (s. 526). Modele uczenia się języka przez dzieci często uwzględniają bierny modelujący wpływ percepcji języka mówionego na uczenie się języka (np. Dell, 1986; Lashley, 1951; por. Prinz, 1990). Koffka (1925), Piaget (1948), Bandura (1977), a także inni autorzy uznali automatyczne połączenia spostrzeganie – zachowanie za niezbędne dla uczenia się przez naśladowanie. Z kolei na gruncie psychologii społecznej Berkowitz (np. 1984; por. także Carver, Ganellen, Froming i Chambers, 1983) argumentował, że sama percepcja aktów agresji (np. za pośrednictwem mediów) powoduje wzrost skłonności do działań agresywnych.

Łańcuch przyczynowy, łączący teoretycznie zdarzenia zachodzące w otoczeniu z reakcjami behawioralnymi na te zdarzenia, ma dwa ogniwa: jedno, łączące zdarzenia z ich spostrzeganiem, a drugie – spostrzeganie z działaniem. W celu weryfikacji tej hipotezy Bargh i inni (1986) przeprowadzili trzy eksperymenty. Użyli tej samej procedury poprzedzania (*priming*), którą stosowano we wcześniejszych badaniach spostrzegania społecznego (por. Bargh, 1989; 1994; Higgins, 1989; Wyer i Srull, 1989), z tą różnicą, że za zmienną zależną przyjęli zachowanie badanych, a nie wydawane przez nich sądy społeczne. W Eksperymentcie 1, osoby badane, którym najpierw prezentowano bez ich wiedzy bodźce poprzedzające związane albo z nieuprzejmością albo z uprzejmością (lub z żadną z tych cech) zachowywały się zgodnie z kierunkiem treści bodźców poprzedzających, gdy następnie miały ku temu okazję. Osoby, którym eksponowano wcześniej słowa związane z nieuprzejmością, były bardziej skłonne do przerywania przeprowadzanej właśnie rozmowy, niż osoby z grupy kontrolnej, którym nie eksponowano żadnych bodźców podprogowych. Jednocześnie osoby, którym eksponowano słowa związane z

uprzejmością, były w najmniejszym stopniu skłonne do przerywania przeprowadzanej rozmowy.

Wyniki Eksperymentu 2 dotyczyły behawioralnych wpływów zastosowania poprzedzania na aktywizowanie stereotypu (tzn. poznawczej konfiguracji cech). Najpierw badanym z grupy eksperymentalnej prezentowano bodźce poprzedzające odnoszące się do stereotypu starszej osoby, lecz semantycznie niezwiązane z fizyczną powolnością czy słabością (choć cechy te należą do stereotypu; Perdue i Gurtman, 1990). Osób z grupy kontrolnej nie poddawano takiemu poprzedzaniu (*priming*). Zgodnie z logiką konstrukcji eksperymentu Devine (1989), jeśli – pomimo to – cechy powolności i słabości byłyby zaktywizowane przez bodźce poprzedzające, to odbyłoby się to dzięki ich obecności w stereotypie. W dwóch replikacjach tego eksperymentu okazało się, że osoby badane, którym prezentowano odnoszące się do stereotypu bodźce poprzedzające, po rzekomym zakończeniu eksperymentu, odchodziły korytarzem prowadzącym z laboratorium znacznie wolniej niż osoby z grupy kontrolnej.

Eksperyment 3 rozszerzył dotychczasowe wnioski o wpływy aktywizacji stereotypu afroamerykanina na zachowanie osób, u których ten stereotyp aktywizowano. Okazało się, że osoby badane, którym podprogowo eksponowano twarze młodych afroamerykanów płci męskiej, reagowały następnie większą, w porównaniu z grupą kontrolną, wrogością na prośbę eksperymentatora o ponowne wykonanie (raczej nudnego) zadania.

Powyższe wpływy aktywizacji stereotypu na zachowanie zostały ostatnio zreplikowane przez Dijksterhuis i van Knippenberg (1996). Osoby uczestniczące w przeprowadzonym przez nich eksperymencie grały w tzw. Trivial Pursuit. Przed grą aktywizowano u nich, za pomocą bodźców poprzedzających, stereotyp profesora kolegu lub sekretarki. Osoby, u których wzbudzone stereotyp profesora uzyskiwały podczas gry lepsze wyniki niż pozostali gracze. W innym eksperymencie badani, u których zaktywizowano stereotyp kibiców piłkarskich (uważanych za raczej mało inteligentnych), później odpowiadali prawidłowo na mniejszą liczbę zadanych im pytań, niż osoby z grupy kontrolnej, u których zaktywizowano wcześniej stereotyp sekretarki. Po raz kolejny aktywizacja reprezentacji cech należących do stereotypu powodowała zachowanie zgodne ze stereotypem.

AUTOMATYCZNE POTWIERDZANIE BEHAWIORALNE

Sądzymy, że wykazane wpływy aktywizacji stereotypu na zachowanie postrzegającego mają poważne implikacje dla utrwalania stereotypów społecznych. Przede wszystkim, jeżeli aktywizacja stereotypu powoduje, że jednostka zachowuje się w sposób zgodny ze stereotypem, to podczas interakcji z członkiem stereotypizowanej grupy społecznej postrzegający może bezwiednie błyskawicznie uruchomić zgodne ze stereotypem działanie. Tak na przykład, zaktywizowana reprezentacja wrogości, jako składnik stereotypu afroamerykanina, może „wypłynąć” z postrzegającego pozawerbalnie poprzez mimikę twarzy i ton głosu (np. DePaulo, 1992; Ekman i Friesen, 1969). Takie widoczne zachowanie może spowodować, że druga osoba zacznie zachowywać się w ten sam sposób (tzn. wrogo), potwierdzając swym zachowaniem posiadany przez postrzegającego stereotyp grupy społecznej. Jakakolwiek nadzieja na sytuacyjną, a nie dyspozycyjną, atrybucję spozstrzeganej wrogości, zostaje pogrzebana z uwagi na automatyczność zachowania: postrzegający nie ma świadomości wyboru zachowania zgodnego ze stereotypem.

Tak więc dotychczasowe badania wykazały, że automatyczna aktywizacja stereotypu powoduje zgodne ze stereotypem zachowanie postrzegającego. Nasze badanie ma celu sprawdzenie, jak takie automatyczne zachowanie wpływa na proces potwierdzania stereotypów zachowaniem. Aby tego dokonać połączyliśmy procedurę automatycznej aktywizacji stereotypów z konstrukcją eksperymentu Snydera i innych (1977). Jeżeli stereotypy są automatycznie (podprogowo) aktywizowane u jednej osoby badanej i wchodzi ona potem w interakcję z drugą osobą (u której nie aktywizuje się eksperymentalnie stereotypów), to należy spodziewać się, że zachowanie tej drugiej osoby, powinno zostać ocenione przez niezależnych sędziów kompetentnych, nie znających hipotez eksperymentalnych, jako zgodne z aktywizowanym poprzez bodźce poprzedzające stereotypem. Ponadto wrażenia osób poddanych poprzedzaniu (*priming*), dotyczące osoby-objektu, powinny okazać się w większym stopniu zgodne z aktywizowanym stereotypem – odzwierciedlając potwierdzenie stereotypu – w porównaniu z wrażeniami badanych nie poddanych poprzedzaniu.

METODA

WPROWADZENIE

Eksperyment został zaprojektowany, aby sprawdzić czy automatyczna aktywizacja stereotypu afroamerykanina wywołuje bezpośrednie behawioralne potwierdzanie stereotypu. W tym celu, dobrane w pary osoby badane najpierw wykonywały osobno, z użyciem komputera, identyczne zadanie wzrokowe. W trakcie wykonywania zadania jednej z osób (postrzegającym), program komputerowy wyświetlał podprogowo fotografie twarzy młodych mężczyzn: albo afroamerykanów albo białych. Drugiej z osób nie prezentowano podprogowo żadnych fotografii w trakcie wykonywania zadania.

Następnie pary osób grały przez 6 minut w grę słowną „Catch Phrase”. W każdej próbie jedna z osób badanych z każdej pary próbowała odgadnąć słowo polegając na wskazówkach otrzymanych od drugiej osoby. Przez pierwsze 3 minuty postrzegający udzielał wskazówek, a obiekt zgadywał, po czym osoby zamieniały się rolami. Prowadzone przez nich podczas gry rozmowy były nagrywane na oddzielnych kanałach magnetofonu. Zakończywszy grę, obie osoby opisywały swoje wrażenia co do partnera przy użyciu serii skal cech, z których część była powiązana z cechą wrogości, a część – nie. Nasza główna hipoteza głosiła, że w porównaniu do warunków, w których podprogowymi bodźcami poprzedzającymi były twarze białych, prezentowanie postrzegającym zdjęć afroamerykanów będzie skutkowało większą wrogością w zachowaniu obiektów, co znajdzie odzwierciedlenie zarówno w ocenie wchodzących z nimi w interakcje postrzegających, jak i niezależnych sędziów kompetentnych, którzy wysłuchają nagranych rozmów.

OSOBY BADANE

W eksperymencie uczestniczyło stu studentów (36 mężczyzn i 64 kobiety) New York University, zapisanych na kurs „Wstępu do psychologii” (w ten sposób wypełniając wymagania kursu). Zgodnie z planem, w sesjach brały udział pary osób tej samej płci. Z uwagi na to, że badanie dotyczyło procesów formowania się wrażeń i zachowań w parach nie znających się osób, dane uzyskane od czterech par

zostały wykluczone z końcowej analizy, ponieważ były one parami przyjaciół, którzy razem zgłosili się do eksperymentu. Ostateczny zestaw danych obejmował więc obserwacje 92 osób badanych.

Wszystkie osoby badane były białe. Tak więc przewidywaliśmy, że postrzegający, u których aktywizowano poprzez bodźce poprzedzające stereotyp afroamerykanina, będą przejawiać w swoim zachowaniu więcej wrogości w stosunku do białego partnera interakcji (nie do afroamerykanina) i w rezultacie spostrzegać go jako bardziej wrogięgo. Można dyskutować, czy konstrukcja eksperymentu nie powinna zakładać uczestnictwa afroamerykanów zamiast białych w roli obiektów, tak aby nasza sytuacja eksperymentalna lepiej odzwierciedlała warunki naturalne, na które chcieliśmy uogólnić wyniki. Jednak taka konstrukcja uniemożliwiłaby weryfikację naszych hipotez. Ponieważ postrzegający w pełni świadomie zdawałby sobie sprawę z rasy osoby – obiektu, nie można byłoby wykluczyć świadomych strategii spostrzegania i zachowania ze strony postrzegającego, jako alternatywnych wyjaśnień jakichkolwiek otrzymanych efektów (identyczna logika: por. Devine, 1989, Eksperyment 2). Po drugie, rzeczywista obecność afroamerykanina jako partnera interakcji zdominowałaby efekty manipulacji polegającej na prezentacji zdjęć jako podprogowych bodźców poprzedzających, jako że manipulacja ta jest jedynie symulacją rzeczywistej obecności afroamerykanina. Jeżeli afroamerykanin byłby obecny zarówno w warunkach eksperymentalnych jak i kontrolnych, to efekt poprzedzania prawdopodobnie zaniknąłby całkowicie.

Jednocześnie warto zauważyć, że prezentowanie zdjęć twarzy afroamerykanów, jako podprogowych bodźców poprzedzających, reprezentuje nieświadome efekty faktycznej styczności poza laboratorium z afroamerykanami, a nie z białymi. Tak jak w opisanym tu eksperymencie, stereotyp afroamerykanina powinien aktywizować się wyłącznie wtedy, gdy bodźcami poprzedzającymi były twarze afroamerykanów, a nie twarze białych, tak też w warunkach naturalnych stereotyp afroamerykanina powinien aktywizować się – a przewidywane efekty potwierdzania behawioralnego pojawiać się – w obecności afroamerykanów, a nie białych jako partnerów interakcji.

APARATURA

Poprzedzanie. Do prezentacji bodźców poprzedzających i zadania, polegającego na szacowaniu liczby kropek, użyto dwóch komputerów Gateway 486, z kolorowymi monitorami wysokiej rozdzielczości (standard SVGA) o częstotliwościach odświeżania 76 Hz. Wyświetlanym na monitorze obrazem sterował program napisany w języku Visual Basic – wersja zmodyfikowana programu wykorzystanego przez Bargha i innych (1996) w Eksperymentie 3.

W fazie poprzedzania (*priming*) postrzegającemu eksponowano podprogowo czarno-białe fotografie twarzy mężczyzn – afroamerykanów lub białych – pochodzące z popularnych czasopism (szczegóły por. Bargh i in., 1996, Eksperyment 3). W każdej próbie fotografia twarzy była prezentowana przez 13 ms (jeden cykl odświeżania ekranu monitora) i natychmiast była maskowana przez dwa obrazy, wyświetlane również po 13 ms każdy, w tym samym miejscu ekranu. Pierwszy wzór maskujący składał się z czarno-białych ukośnych rzędów krzyżyków. Drugi wzór maskujący, prezentowany od razu po pierwszym, był podobny do obrazu z zadania wzrokowego, który to obraz pojawiał się natychmiast potem, wymazując z ekranu drugi z maskujących wzorów. Obraz ten składał się z 4 do 24 (ta liczba zmieniała z próby na próbę) małych kolorowych kółek („kropek”) na szarym tle i pozostawał na ekranie przez 3 sekundy.

Po tym, jak zaprezentowano osobie badanej obraz z kropkami, była ona proszona o wskazanie (przez naciśnięcie za pomocą myszki przycisku odpowiedzi na ekranie), czy widziała parzystą czy też nieparzystą liczbę kropek. Pilotaż, tak jak poprzednie eksperymenty (Bargh i in., 1996, Eksperyment 3), wykazał, że procedura prezentowanie twarzy poza świadomością osób badanych była skuteczna. Pod koniec 130-tej próby zadania z kropkami, na ekranie pojawiał się napis informujący osobę badaną o zakończeniu pierwszej części eksperymentu (w przeciwieństwie do Eksperymentu 3 Bargha i innych 1996, po zakończeniu zadania z kropkami nie wystąpił pozorny komputerowy błąd zapisu danych.)

Osoby – obiekty wykonywały zadanie z kropkami na osobnych komputerach. Wszystkie aspekty programu, wyświetlania, i zadania oceny liczby kropek były dla nich takie same, z wyjątkiem

tego, że nie prezentowano im zdjęć twarzy przed dwoma kolejnymi wzorami maskującymi. Ważne jest, że warunki eksperymentu były jednakowe dla wszystkich osób obiektów w obu wariantach fazy poprzedzania.

Zadanie interakcyjne. W drugiej fazie eksperymentu, użyto dwóch mikrofonów Realistic PZM z przedwzmocnieniem oraz dwóch par słuchawek AKG-240 podłączonych do przenośnego dwukasetowego magnetofonu RCA. Dzięki słuchawkom i mikrofonom osoby badane z danej pary mogły rozmawiać między sobą znajdując się w innych pokojach i nie widząc się nawzajem. Udział każdej osoby badanej w rozmowie był nagrywany na oddzielnym kanale magnetofonu, tak aby później mógł być przesłuchany i oceniony pod względem stopnia wrogości, w izolacji od udziału w rozmowie drugiej osoby z pary.

W werbalnej fazie eksperymentu wykorzystano obrotową planszę z wyrazami z gry „Catch Phrase” firmy Parker Brothers. Na planszy umieszczona była plastikowa wstawka z przezroczystym okienkiem. Przyciśnięcie zielonego guzika powodowało obrót planszy i pojawienie się nowego słówka w okienku.

Formularz oceny wrażeń. Nasza hipoteza głosiła, że manipulacja podprogowymi bodźcami poprzedzającymi spowoduje aktywizację stereotypu afroamerykanina, który zawiera w sobie reprezentację cechy wrogości. Reprezentacja ta, zaktywizowana w procesie spostrzegania, będzie miała wpływ na zachowanie postrzegającego i w konsekwencji będzie kształtować podobne zachowanie obiektu. Jako że model jest w szczególności nastawiony na uchwycenie wrogości, zarówno u postrzegającego jak i u obiektu, to istotne jest pokazanie, że w porównaniu z badanymi nie poddanymi poprzedzaniu, osoby poddane poprzedzaniu spostrzegają partnera jako bardziej wrogiego, a nie po prostu bardziej negatywnie. Jeżeli, zgodnie z modelami afektu kategoryjnego (*category-based affect*) (np. Fiske, 1982), całościowe negatywne wartościowanie kategorii ludzi mieści się w obrębie stereotypu, to podprogowa aktywizacja tego stereotypu wywołuje ogólne negatywne uczucia wobec każdego obiektu należącego do danej kategorii. Uczucia te mogą „wypłynąć” bez świadomości postrzegającego (por. Harris i Rosenthal, 1985).

W związku z tym skonstruowaliśmy formularz oceny wrażeń zawierający wymiary cech pozytywnych i negatywnych, związanych lub niezwiązanych z cechą wrogości. Dwadzieścia osób badanych z grupy pilotażowej oceniało każdą z trzynastu cech na pięciostopniowej skali zarówno pod względem związku tej cechy z wrogością (1 = w ogóle niezwiązana; 5 = bardzo związana), jak i jej walencji (1 = bardzo negatywna; 5 = bardzo pozytywna). Na podstawie tych ocen mogliśmy stworzyć odrębne wskaźniki dla wrogości i niezwiązanego z wrogością negatywnego nastawienia (*nonhostile negativity*). Sześć następujących cech, ocenionych jako najbardziej związanych z wrogością (oceny z przedziału od 2.9 do 4.9), utworzyło wskaźnik wrogości, z inwersją (I) dla tych cech, które uzyskały średnie oceny walencji powyżej 3 – środka skali: serdeczny (I), wrogi, życzliwy (I), agresywny, uprzejmy (I) i rywalizujący. Sześć cech ocenionych jako najmniej związanych z wrogością (oceny z przedziału od 1.6 do 2.5) utworzyło wskaźnik nastawienia negatywnego: przewrażliwiony, uczynny (I), podekscytowany (I), poprawny, towarzyski (I) i wrażliwy. (Średnia ocena walencji dla jednej cechy – emocjonalny – wypadła dokładnie w punkcie 3 będącym w środku skali, a więc nie mogła zostać sklasyfikowana jako pozytywna ani negatywna.) W „Formularzu Oceny Wrażeń”, który wypełniali badani, proszono o ocenę drugiego uczestnika sesji eksperymentalnej pod względem każdej z tych cech na skalach od 1 (w ogóle) do 5 (bardzo).

PROCEDURA

Aby eksperymentator nie wiedział, która osoba badana w danej parze poddawana była poprzedzaniu, napisany w języku Visual Basic program losowo wybierał ją na początku sesji. Po dwie osoby tej samej płci brały udział w każdej sesji. Eksperymentator odprowadzał każdą z osób osobno do odpowiednich pokoi natychmiast po ich przybyciu do poczekalni, tak aby nie widziały się one nawzajem przed rozpoczęciem eksperymentu.

Następnie, stojąc w przejściu między dwoma pokojami, eksperymentator wyjaśniał, że badanie ma na celu sprawdzenie, czy jednostki pracują inaczej samodzielnie i wspólnie z innymi. W związku z tym, osoby badane miały najpierw pracować samodzielnie nad zadaniem przy komputerze, a potem wspólnie wykonywać zadanie

słowne. W tym momencie obie osoby badane podpisywały dwa formularze – jeden wyrażający zgodę na udział w eksperymencie, drugi na nagrywanie na taśmę magnetofonową przebiegu zadania werbalnego.

Badani wykonywali pojedynczo zadanie szacowania liczby kropek. W ramce na monitorze komputera pojawiały się na 3 sekundy kolorowe kropki w liczbie od 4 do 24 w każdej próbie. Osoby badane poinstruowano, aby odpowiadały jak najszybciej i jak najdokładniej, czy liczba wyświetlanych w danej próbie kropek była parzysta, czy nieparzysta. Upewniwszy się, że osoby badane rozumieją zadanie, eksperymentator opuszczał pokój, wracając, kiedy komputer wydawał dźwięk sygnalizujący zakończenia zadania. Podczas tego zadania, każdemu postrzegającemu prezentowano podprogowo w każdej próbie zdjęcie twarzy mężczyzny – albo afroamerykanina albo białego.

Eksperymentator wyjaśniał następnie osobom badanym drugie zadanie, informując je, że będzie ono polegało na aktywności werbalnej pod nieobecność informacji wzrokowych, w dopełnieniu do pierwszej części eksperymentu, która angażowała zdolności wzrokowe, a nie werbalne. Badani dowiadywali się, że mają wspólnie rozegrać grę słowną. Dla jednej osoby – „udzielającego wskazówek” – celem gry było wydobycie od drugiej osoby – „zgadującego” – serii zwrotów i pojedynczych wyrazów. Jedyną regułą gry mówiła, że udzielającemu wskazówek nie wolno było wprost wypowiedzieć lub przeliterować danego zwrotu lub słowa. Sugerowano badanym, że w przypadku trudnych zwrotów lub wyrazów, udzielający wskazówek może zechcieć próbować metod, takich jak rymowanie czy omijanie szukanego słowa w zdaniu. Osoby badane informowano także, że obie osoby z pary, która uzyska najlepszy wynik, otrzymają pod koniec semestru po 10 \$.

Eksperymentator prosił każdą z osób badanych o nałożenie słuchawek i powiedzenie czegoś do mikrofonu w celu sprawdzenia, czy słyszą się one nawzajem. Obrótowa plansza z wyrazami była wręczana postrzegającemu. Parę informowano, że będzie miała 3 minuty na skompletowanie jak największej liczby słów. Następnie eksperymentator włączał stoper, mówił „Start” i opuszczał pokój. Pod koniec trzeciej minuty, wracał do pokoju i zatrzymywał grę. Badanych informowano, że zamienią się teraz rolami i osobie – obiektowi wręczano planszę z wyrazami po tym, jak została

ustawiona na następne słowo. Eksperymentator powiadamiał osoby badane, że będą miały kolejne 3 minuty na skompletowanie jak największej liczby słów, włączał stoper i ponownie opuszczał pokój, wracając po wyznaczonym czasie, żeby przerwać grę.

Wtedy eksperymentator informował badanych (osobno, w ich własnych pokojach), że ostatnim zadaniem będzie wypełnianie Kwestionariusza Formowania Wrażeń. Każda z osób proszona była o wskazanie i ocenę cech, które opisują jej wrażenia odnośnie partnera zakończonej właśnie interakcji. Wszystkim powiedziano, że ich odpowiedzi pozostaną całkowicie tajne. Badani dokonywali oceny cech.

Następnie, mówiono osobom badanym, że eksperyment dobiegł końca, przeprowadzano sesję wyjaśniającą i dziękowano za udział w badaniu. Podczas sesji wyjaśniającej sprawdzano w kontakcie indywidualnym z każdą z osób, czy nie miała podejrzeń co do obrazów wyświetlanych przez komputer podczas zadania szacowania liczby kropek. Przykładowo pytano ją, czy widziała cokolwiek niezwykłego w tych obrazach, jeśli tak, to co. Tylko jedna osoba zgłosiła, że widziała dodatkowe obrazy w trakcie wykonywania zadania, ale ponieważ pełniła ona w badaniu rolę obiektu (a więc nie prezentowano jej żadnych bodźców podprogowych), jej dane nie zostały wykluczone z analiz.

KODOWANIE NAGRANYCH INTERAKCJI

Dwaj sędziowie (nie znający hipotez eksperymentalnych) słuchali 6-minutowych nagrań rozmów badanych podczas gry w odgadywanie słów i oceniali zachowanie werbalne każdej z 92 osób badanych pod względem stopnia wrogości. Ponieważ postrzegający i obiekt byli nagrywani na oddzielnych kanałach magnetofonu, tylko jednego z nich słyszało się na danym kanale. Tak więc możliwe było zaprezentowanie sędziom kompetentnym nagranych sesji w porządku losowym, tak aby dokonywano ocen zachowania werbalnego indywidualnych osób badanych, a nie par postrzegający – obiekt. Sędziowie nie wiedzieli, które z osób poddawane były wcześniej poprzedzaniu ani też jakie były bodźce poprzedzające. Właściwie nie wiedzieli nic na temat manipulacji bodźcami poprzedzającymi.

Ocen wrogości dokonywano przy pomocy 7-stopniowej jednobiegunowej skali o rozpiętości od 1 (w ogóle nie wrogi) do 7 (bardzo wrogi). Sędziowie oceniali najwyższy poziom wrogości okazywany podczas interakcji, wykorzystując przy ocenianiu następujący szczegółowy klucz:³

1 = Dana osoba jest niezmiernie miła, bez względu na zachowanie drugiej osoby, niezmiernie udziela wskazówek w pogodny sposób;

2 = Osoba nie jest ani miła ani wroga, płytki afekt wskazuje na uprzejmą, ale obojętną postawę;

3 = Subtelne oznaki frustracji, sporadyczne wzdychanie, dosadny język, wypowiadanie długich „nie”;

4 = Umiarkowane oznaki frustracji, częste wzdychanie, podnoszenie głosu i dosadność języka, używanie kategoriowego „nie”;

5 = Wyraźne oznaki frustracji, osoba charakteryzuje się widocznym poirytowaniem, ale próbuje być grzeczną;

6 = Okazywanie widocznej umiarkowanej wrogości: podniesiony głos, wyraźne poirytowanie, oznaki złości;

7 = Wysoki poziom widocznej wrogości: krzyk, znieważanie i poniżające komentarze.

W analizie rzetelności uzyskano współczynnik a Cronbacha dla powyższej metody punktowania równy .73. W celu przypisania tylko jednej oceny wrogości każdej z osób badanych, uśredniono oceny dokonane przez dwóch sędziów.

WYNIKI

Głównym przewidywaniem eksperymentu było, że białe osoby odgrywające rolę obiektów, wchodzące w interakcje z tymi postrzegającymi, którym eksponowano zdjęcia twarzy afroamerykanów jako bodźce poprzedzające, będą przejawiać większą wrogość w porównaniu z tymi, których

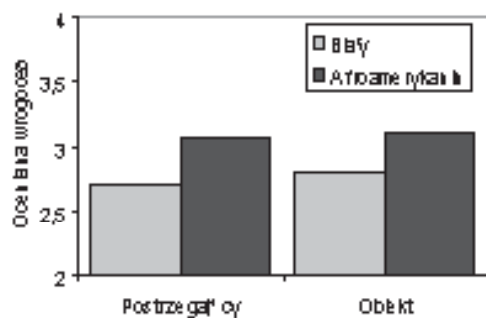
³ Na przykład, jeżeli osoba badana zwykle sprawiała wrażenie poirytowanej ale zdarzało jej się znieważać drugą osobę, otrzymywała ona 7, a nie 5 punktów w skali; jeżeli osoba badana zwykle sprawiała wrażenie obojętnej, ale zdawało jej się okazać wyraźne poirytowanie, otrzymywała 5, a nie 2 punkty. Alternatywa polegająca na tym, że sędziowie próbowali uśrednić różnorodne przejawy wrogości, które mogły mieć miejsce w przeciągu 6 minut, okazała się znacznie mniej rzetelną metodą punktowania (najwyraźniej z powodu różnic w obliczaniu średniej) w porównaniu z metodą koncentrującą się na specyficznych przypadkach zachowania.

partnerom eksponowano zdjęcia twarzy białych. Miało się to wyrażać zarówno w ocenach dokonywanych przez postrzegających, jak i przez niezależnych sędziów przesłuchujących magnetofonowe nagrania interakcji. Zgodnie z proponowanym modelem automatycznego behawioralnego potwierdzania stereotypów przewidywano także, że zwiększona wrogość obiektów, których partnerom prezentowano twarze afroamerykanów, będzie upośredniona przez zwiększoną wrogość postrzegających, spowodowaną nieświadomą aktywizacją u nich stereotypu afroamerykanina.

OCENY WROGOŚCI DOKONYWANE PRZEZ SĘDZIÓW

Analiza efektów głównych. Sędziowie, którzy nie znali hipotez eksperymentalnych, oceniali pod względem wrogości zachowanie werbalne każdej osoby badanej. Oceny te poddano analizie wariancji z powtarzanymi pomiarami. Zmiennymi niezależnymi, w schemacie między osobami badanymi, były: Poprzedzanie (zdjęciami twarzy afroamerykanów *vs* zdjęciami twarzy białych), Płeć Pary (mężczyźni *vs* kobiety) i Rola (postrzegający *vs* obiekt). Główne przewidywanie badania zostało potwierdzone: efekt główny Poprzedzania był istotny, $F(1,42) = 6.42, p < .05$, z większą werbalną wrogością – zarówno postrzegających jak i obiektów – w warunkach poprzedzania twarzami afroamerykanów, niż w warunkach poprzedzania twarzami białych (patrz ryc. 1.). Pozostałe efekty nie były istotne, wszystkie $p > .15$.

Dla udowodnienia samospełniającej się przepowiedni, kluczowe było wykazanie wzrostu wrogości, szczególnie u obiektów. Przeprowadzono więc



Ryc. 1. Średnie oceny wrogości zachowania werbalnego postrzegającego i obiektu w zależności od Warunków Poprzedzania.

test prostego efektu głównego, w celu sprawdzenia wpływu manipulacji podprogowymi bodźcami poprzedzającymi na poziom wrogości obiektów i oddzielnie na poziom wrogości postrzegających. Zgodnie z hipotezą, osoby – obiekty, których partnerów poddano poprzedzaniu z użyciem zdjęć twarzy afroamerykanów, oceniane były jako istotnie bardziej wrogie, niż te, których partnerom prezentowano twarze białych, $F(1,42) = 4.44, p < .05$. Postrzegających, którym prezentowano twarze afroamerykanów, sędziowie również uważali za bardziej wrogich niż tych, którym prezentowano twarze białych, $F(1,42) = 6.62, p < .05$.

Analizy mediacji (Mediational analyses). Fakt, iż w ocenie niezależnych sędziów postrzegający i obiekty w warunkach poprzedzania twarzami afroamerykanów okazywali sobie nawzajem istotnie większą wrogość, jest spójny z proponowanym modelem behawioralnego potwierdzania stereotypów, zgodnie z którym, zwiększona wrogość w zachowaniu postrzegającego, powodowana nieświadomą aktywizacją posiadanego przez niego stereotypu, skutkuje wzrostem wrogości obiektu. Jednakże, bardziej precyzyjnym testem mediacji byłoby sprawdzenie, czy wewnątrz każdej pary osób badanych wrogość obiektu współwystępuje z wrogością postrzegającego.

Przeprowadziliśmy najpierw analizę kowariancji ocen wrogości obiektów współzmieniających się z ocenami wrogości postrzegających, którzy byli ich partnerami w parach, z Poprzedzaniem i Płcią Pary jako czynnikami. Zgodnie z hipotezą mediacji, statystyczna kontrola wpływu wrogości postrzegającego eliminowała wpływ Poprzedzania na wrogość obiektu, $F(1,41) = 1.05, p > .30$.

Ten model procesu mediacji można przedstawić graficznie za pomocą poniższej analizy ścieżkowej (*path analysis*), w której Warunki Poprzedzania (użycie zdjęć twarzy afroamerykanów *vs* użycie zdjęć twarzy białych) są predyktorem, Wrogość Obiektu zmienną zależną, a Wrogość Postrzegającego zmienną pośredniczącą. Jak widać na ryc. 2., istotna jest tylko upośredniona ścieżka (*mediated path*) prowadząca od Warunków Poprzedzania do Wrogości Obiektu poprzez Wrogość Postrzegającego. Nie ma żadnego bezpośredniego efektu. W kolejnym etapie weryfikacji tego wniosku, zastosowano zmodyfikowany przez Barona i Kenny'ego (1986; por. także Kenny, Kashy i Bolger, 1996) test Sobela, który ujawnił statystycznie istotny

spadek wrogości obiektu, kiedy kontrolowano wrogość postrzegającego, $Z = 1.65, p < .05$.

KWESTIONARIUSZE WRAŻEŃ

Zgodnie z proponowanym modelem automatycznego behawioralnego potwierdzania stereotypów należy pokazać, że aktywizacja stereotypu afroamerykanina u postrzegającego wywołuje dający się zaobserwować wzrost wrogości u osoby wchodzącej z nim w interakcję. Nie jest to jednak wystarczające. Należy również pokazać, że po zakończeniu interakcji postrzegający, u których aktywizowano stereotyp, oceniali swych partnerów jako bardziej wrogich, niż postrzegający, u których nie aktywizowano stereotypu. Co więcej, aby udowodnić, że stereotyp wrogiego zachowania afroamerykanina został „potwierdzony” w umysłach postrzegających, musimy pokazać, że w swych ocenach rzeczywiście opisują oni osoby – obiekty jako wrogie, a nie tylko ogólnie negatywnie nastawione.

Po zakończeniu interakcji polegającej na grze w odgadywanie słów, obie osoby badane w każdej sesji eksperymentalnej opisywały swe wrażenia odnośnie siebie nawzajem na kilkunastu skalach cech. Połowa cech była związana z wrogością, a druga połowa niezwiązana. Wykorzystaliśmy średnią ocen dokonywanych na skalach związanych z wrogością oraz średnią ocen dokonywanych na skalach niezwiązanych z wrogością, aby skonstruować wskaźniki wrogości i negatywnego nastawienia. Oba wskaźniki zostały wystandaryzowane na grupie osób badanych w celu usunięcia wariacji błędu oceny wynikającej z użycia konkretnych skal (konfiguracja wyników istotnych i nieistotnych była taka sama niezależnie od tego, czy analizowane były wskaźniki wystanda-

ryzowane czy niewystandaryzowane). Te dane poddano następnie analizie wariancji z powtarzanymi pomiarami. Czynniki, w schemacie między osobami badanymi, były: Poprzedzanie (zdjęciami twarzy afroamerykanów vs zdjęciami twarzy białych) i Rola (postrzegający vs obiekt), a w schemacie wewnątrz osób badanych Znaczenie Cechy (związana z wrogością vs niezwiązana z wrogością).

Wyniki pokazały, że efekt główny Poprzedzania był nieistotny $F(1,44) < 1$, ale interakcja Poprzedzanie \times Znaczenie Cechy była na granicy istotności, $F(1,44) = 3.26, p = .075$. Żaden z pozostałych efektów, włączając interakcję Poprzedzanie \times Znaczenie \times Rola, nie był istotny, wszystkie $p > .25$. Jak widać na rycinie 3., interakcję Poprzedzanie \times Znaczenie można wyjaśnić wpływem bodźców poprzedzających na oceny wrażeń dokonywane na skalach cech związanych z wrogością, a nie na skalach cech niezwiązanych z wrogością, zarówno w przypadku ocen osób-obiektów dokonywanych przez postrzegających, jak i ocen postrzegających dokonywanych przez osoby – obiekty. Wniosek ten podtrzymują wyniki testów prostych efektów głównych: dla cech związanych z wrogością, prosty efekt główny Poprzedzania był istotny, $F(1,44) = 4.38, p < .05$, natomiast był on zaniedbywany dla cech niezwiązanych z wrogością, $F < 1$.

DYSKUSJA

Analizy danych podtrzymują wszystkie aspekty hipotetycznego modelu nieświadomego potwierdzania stereotypów. Po pierwsze i przede wszystkim, sędziowie kompetentni uznali, że osoby – obiekty, których partnerów poddawano poprzedzaniu przy użyciu zdjęć twarzy afroamerykanów, przejawiały w swym zachowaniu werbalnym większą wrogość, niż osoby – obiekty, których partnerom eksponowano w warunkach poprzedzania twarzami białych. Samym osobom – obiektom nie prezentowano bodźców poprzedzających, jednak wchodzili oni w interakcje, z postrzegającymi, których poddawano podprogowemu poprzedzaniu. Po drugie, analizy mediacji wskazują, że wzrost wrogości obiektów wynikał ze wzrostu wrogości postrzegających, spowodowanego manipulacją podprogowymi bodźcami poprzedzającymi. Po trzecie, potwierdziły się stereotypy postrzegających, którym prezentowano twarze



Ryc. 2. Analiza ścieżkowa ocen Wrogości Obiektu jako bezpośredniej funkcji Warunków Poprzedzania i upośrednionej przez oceny Wrogości Postrzegającego.

afroamerykanów jako bodźce poprzedzające, na co wskazuje fakt, iż uważali oni swych partnerów interakcji za bardziej wrogich, a nie ogólnie bardziej negatywnie nastawionych, niż postrzegający, którym prezentowano twarze białych.

Nieświadomy charakter czy automatyczność tego procesu zostały jednoznacznie udowodnione poprzez podprogowy charakter aktywizacji stereotypu i brak u badanych świadomości czegokolwiek związanego z poprzedzaniem, co mogłoby wpłynąć na ich zachowanie wobec partnerów. Co najważniejsze, wszystkie osoby badane były białe i dlatego żaden element sytuacji eksperymentalnej nie mógł ani spowodować świadomej aktywizacji stereotypów u postrzegających, ani w sposób jawny wywołać procesów potwierdzania ich oczekiwań przez osoby – obiekty. Wyklucza to jakiegokolwiek wyjaśnienie obserwowanych efektów potwierdzania behawioralnego w kategoriach świadomego czy strategicznego postępowania.

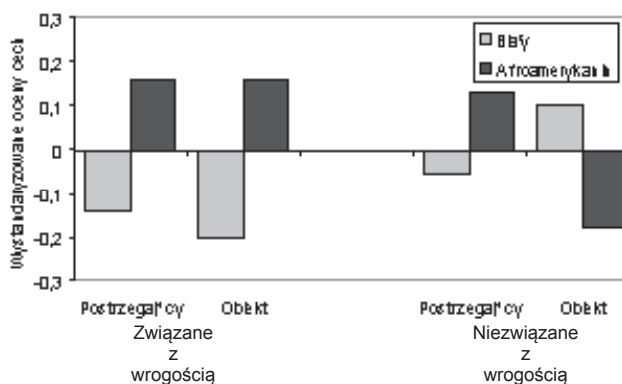
Powyższe wnioski poszerzyły wgląd zarówno w skutki aktywizacji stereotypów, jak i w ich odporność na zmianę. Wykazano, że behawioralne skutki aktywizacji stereotypu u postrzegającego, przedstawione przez Bargha i innych (1996), wpływają na zachowanie osób, z którymi postrzegający wchodzi w interakcje. W ten sposób, postrzegający prowokuje zachowania obiektu, które stają się dowodem potwierdzającym trafność jego stereotypu.

Co najważniejsze, ten nowy model mechanizmu zjawiska wskazuje, że behawioralne potwierdzanie stereotypów nie zależy od działania uświadamianych oczekiwań postrzegającego wobec

obiektu. Wcześniejsze badania potwierdzania behawioralnego pokazały, jak świadome oczekiwania odnośnie osoby – obiektu mogą prowadzić do wybiórczego gromadzenia informacji dotyczących jej zachowania oraz interpretacji tego zachowania. W ten sposób oczekiwania te mogą prowokować spójne ze stereotypem behawioralne świadectwo. Natomiast opisane tu badanie wykazuje, że efekty potwierdzania behawioralnego mogą mieć także automatyczne źródła w percepcji i zachowaniu. Jeżeli tak właśnie jest, behawioralne potwierdzanie stereotypów jest procesem bardziej wszechogarniającym i trudnym do kontrolowania, niż do tej pory sądzono. Jeżeli postrzegający nie zdaje sobie sprawy z aktywizacji u niego stereotypu czy z jej bezpośredniego i natychmiastowego wpływu na jego zachowanie wobec członka stereotypizowanej grupy, to może doświadczyć zgodnego ze stereotypem zachowania obiektu jako nie spowodowanego i uwarunkowanego dyspozycyjnie. W procesie formowania sądów dotyczących przyczyny zachowania obiektu ma wtedy miejsce nie tylko niedoszacowanie sytuacyjnych wpływów na to zachowanie (np. Gilbert i Malone, 1995; Ross, 1977), lecz przede wszystkim całkowity brak świadomości tych sytuacyjnych determinant.

Można pokazać, że opisane tu badanie nie może być poddane krytyce, prowadzącej niektórych do kwestionowania samego istnienia zjawiska potwierdzania behawioralnego, której poddawano wcześniejsze badania. W znacznej mierze jest tak dlatego, że krytyka ta była wycelowana głównie w ten element tradycyjnego modelu, którym są aktywne oczekiwania. Na przykład Miller i Turnbull (1986) argumentowali, że prawdopodobieństwo potwierdzenia behawioralnego jest mniejsze, gdy obiekt zdaje sobie sprawę z oczekiwań postrzegającego, a Jussim (np. 1990) krytykował praktykę wywoływania u osób badanych fałszywych oczekiwań co do ich partnerów interakcji. Jednak w niniejszym badaniu nie wywoływano u osób badanych żadnych oczekiwań. Jedyna manipulacja polegała na podprogowym prezentowaniu niektórym badanym twarzy afroamerykanów. Odzwierciedla ona warunki naturalne, w których jednostka ma do czynienia z fizycznymi cechami afroamerykanina – a nasze wyniki pokazują, że to wystarczy, aby wzbudzić mechanizm behawioralnego potwierdzania stereotypów.

Kolejny zarzut wniesiony przez Millera i Turnbulla (1986) dotyczył tego, że oczekiwania nie



Ryc. 3. Wystandaryzowane oceny cech jako funkcja Warunków Poprzedzania, związku cechy z wrogością oraz Roli.

muszą skutkować strategiami potwierdzania, lecz mogą równie dobrze skutkować strategiami zaprzeczania (*disconfirmation strategies*). Spodziejając się po jakiejś osobie nieśmiałości, jednostka może próbować ją ośmielać i jeśli będzie efektywna, może wywołać zaprzeczające oczekiwaniom towarzyskie i otwarte zachowanie. Lecz chodzi wtedy o aktywną, świadomą strategię postrzegającego i dlatego takie zaprzeczanie nie może się odbywać za pośrednictwem opisywanego przez nas nieświadomego mechanizmu – behawioralne efekty automatycznej aktywizacji stereotypu mogą skutkować jedynie potwierdaniem.

Wreszcie Neuberg (1989; 1994), Miller i Turnbull (1986) oraz inni zauważyli, że samospełniające się przepowiednie są mniej prawdopodobne w sytuacji, gdy formowanie trafnych wrażeń co do partnera interakcji jest traktowane przez postrzegającego jako cel, w porównaniu z sytuacją, gdy odbywa się ono bezwysiłkowo (por. Fiske i Neuberg, 1990). Natomiast prezentowany przez nas nieświadomy mechanizm nie zależy od posiadania przez postrzegającego celu w postaci formowania trafnych wrażeń i dlatego stosuje do ogromnej liczby rozmaitych interakcji, w których jednostki mają inne cele (por. Gollwitzer i Moskowitz, 1996; Hilton i Darley, 1991).

Nie chcemy przez to powiedzieć, że jednostka nie ma w ogóle możliwości kontroli automatycznego potwierdzania behawioralnego, na przykład poprzez założenie sobie celu w postaci formowania trafnych wrażeń. Badanie do jakiego stopnia takie motywacje mogą przewyższać automatycznie powstające efekty stanowi ważny obszar poszukiwań (np. Blair i Banaji, 1996; Fiske i Neuberg, 1990; Kawakami, Dion i Dovidio, 1996). Jednakże, zgadzamy się z niektórymi doniesieniami i nie sądzimy, że cele w postaci formowania trafnych wrażeń są aż tak powszechnie przyjmowane poza laboratorium, w którym jednostka wie, że jej spostrzeżenia i sądy są skrupulatnie badane (Hilton i Darley, 1991; Olson i in., 1996, s. 223). Podzielamy raczej opinię Hiltona i Darley'a (1991), że chociaż trafność „...jest z pewnością celem, który mogą przyjmować postrzegający w codziennych interakcjach, to jest ona tylko jednym z celów i to takim, który, w naszym przekonaniu, pojawia się zaskakująco rzadko w warunkach naturalnych” (s. 259). Tak więc naszym zdaniem, motywacje aby być trafnym w percepcji najprawdopodobniej nie zmniejszają w jakimś dużym stopniu częstości

występowania efektów automatycznego potwierdzania behawioralnego poza laboratorium.

Co więcej, nieświadomy charakter procesu potwierdzania behawioralnego, zademonstrowany w niniejszym badaniu, z pewnością zmniejsza prawdopodobieństwo podjęcia tego typu kontroli, ponieważ wymaga ona przede wszystkim zdawania sobie przez jednostkę sprawy z istnienia efektu potwierdzania (por. Bargh, 1989; 1994).

Badania wskazały wiele sposobów, w jakie stereotypy, niczym groźny wirus, mogą trwać i utrwalac się, pomimo prób ich wykorzenia. Mogą one zniekształcać interpretację zachowania osoby – obiektu i generować przypuszczenia co do tej osoby pomimo braku jakiegokolwiek realnego świadectwa, a zgodnie z zawartością stereotypu (np. Hamilton i Tolier, 1986). Poza tym, może się to odbywać automatycznie, można powiedzieć, za plecami postrzegającego tak, że nie ma on szansy skorygowania sytuacji (np. Bargh, 1994). Niniejsze badanie ujawnia nową i potężną broń w tym arsenale – możliwość kreowania faktycznego świadectwa potwierdzającego w zachowaniu członka stereotypizowanej grupy społecznej, poprzez wpływ stereotypu tej grupy na zachowanie postrzegającego. I znowu, jest to właściwość stereotypu, która może oddziaływać poza świadomą uwagą i motywacjami postrzegającego. W naszej opinii, właściwość ta w znacznym stopniu wpływa na odporność stereotypów na zmiany.

Zdajemy sobie sprawę z tego, że malujemy dość pesymistyczny obraz szans na kontrolę i łagodzenie stereotypów. Chociaż nie jesteśmy przekonani, że świadoma kontrola wpływów zaktywizowanych stereotypów jest aż tak prawdopodobna w sytuacjach poza laboratorium, wyniki ostatnich badań pozwalają sądzić, że automatyczne wpływy stereotypów są bardziej prawdopodobne u jednostek uprzedzonych (*prejudiced*) niż u nieuprzedzonych (np. Fazio, Jackson, Dunton i Williams, 1995; Kawakami i in., 1996; Lepore i Brown, 1997). Być może, małe jest prawdopodobieństwo powstrzymania zniekształcających wpływów stereotypów (z przyczyn wyłożonych powyżej), skoro są one zakorzenione w umyśle jednostki do tego stopnia, że mogą być aktywizowane automatycznie. Ale być może, jednostka posiada jakąś kontrolę nad samym kształtowaniem się tych automatycznych właściwości. Zablokowanie lub zmiana istniejącej ścieżki automatycznej aktywizacji stereotypu wydaje się być o wiele bardziej obiecującym sposo-

bem na położenie kresu temu, co – w odniesieniu do stereotypu – Merton (1957) nazwał „rządami błędu” (*stereotype's „reign of error”*).

Tłumaczenie: *Dorota Seferyńska,
Paweł Kobyliński*

LITERATURA

- Banaji, M.R., Hardin, C. i Rothman, A.J. (1993). Implicit stereotyping in person judgement. *Journal of Personality and Social Psychology*, 65, 272-281.
- Bandura, A. (1977). *Social learning theory*. Englewood Cliffs, NJ: Prentice Hall.
- Bargh, J.A. (1984). Automatic and conscious processing of social information, [w:] R.S. Wyer, Jr. i T.K. Srull (Eds.), *Handbook of social cognition* (vol. 3, s. 1-43). Hillsdale, NJ: Erlbaum.
- Bargh, J.A. (1997). The automaticity of everyday life, [w:] R.S. Wyer (Ed.), *Advances in social cognition* (vol. 10). Mahwah, NJ: Erlbaum.
- Bargh, J.A. (1994). The Four Horsemen of automaticity: Awareness, intention, efficiency, and control i social cognition, [w:] R.S. Wyer, Jr. i T.K. Srull (Eds.), *Handbook of social cognition* (wyd. 2). Hillsdale, NJ: Erlbaum.
- Bargh, J.A., Chen, M. i Burrows, L. (1996). Automaticity of social behavior: Direct effects of trait construct and stereotype activation on action. *Journal of Personality and Social Psychology*, 71, 230-244.
- Baron, R.M. i Kenny, D.A. (1986). The moderator-mediator variable distinction in social psychological research: Conceptual, strategic and statistical considerations. *Journal of Personality and Social Psychology*, 51, 1173-1182.
- Berkowitz, L. (1984). Some effects of thought on anti- and prosocial influences of media events: A cognitive-neoassociation analysis. *Psychological Bulletin*, 95, 410-427.
- Blair, L., Banaji, M. (1996). Automatic and controlled processes in stereotype priming. *Journal of Personality and Social Psychology*, 70, 1142-1163.
- Brewer, M.B. (1988). A dual process model of impression formation, [w:] R.S. Wyer, T.K. Srull (Eds.), *Advances in social cognition* (vol. 1, s. 1-36). Hillsdale, NJ: Erlbaum.
- Carver, C.S., Ganellen, R.J., Froming, W.J. i Chambers, W. (1983). Modeling: An analysis in terms of category accessibility. *Journal of Experimental Social Psychology*, 19, 403-421.
- Darley, J.M. i Fazio, R. (1980). Expectancy confirmation processes arising in the social interaction sequence. *American Psychologist*, 35, 867-881.
- Darley, J.M. i Gross, P.H. (1983). A hypothesis-confirming bias in labeling effects. *Journal of Personality and Social Psychology*, 44, 20-33.
- Dell, G.S. (1986). A spreading activation theory of retrieval in sentence production. *Psychological Review*, 93, 283-321.
- DePaulo, B. (1992). Nonverbal behavior and self-presentation. *Psychological Bulletin*, 111, 203-243.
- Devine, P.G. (1989). Stereotypes and prejudice: Their automatic and controlled components. *Journal of Personality and Social Psychology*, 56, 680-690.
- Dijksterhuis, A. i van Knippenberg, A. (1996). *Automatic social behavior or how to win a game of Trivial Pursuit*. Submitted for publication.
- Ekman, P., Friesen, W.V. (1969). Nonverbal leakage and clues to deception. *Psychiatry*, 32, 88-106.
- Fazio, R., Jackson, J., Dunton, B. i Williams, C. (1995). Variability in automatic activation as an unobtrusive measure of racial attitudes: A bona fide pipeline. *Journal of Personality and Social Psychology*, 69, 1013-1027.
- Fiske, S.T. (1982). Schema-triggered affect: Applications to social perception, [w:] M.S. Clark i S.T. Fiske (Eds.), *Affect and cognition: The 17th annual Carnegie symposium on cognition* (s. 55-78). Hillsdale, NJ: Erlbaum.
- Fiske, S.T., Neuberg, S.L. (1990). A continuum of impression formation, from category-based to individuating processes: Influences of information and motivation on attention and interpretation, [w:] M.P. Zanna (Ed.), *Advances in experimental social psychology* (vol. 23, s. 1-74). New York: Academic Press.
- Fiske, S.T. i Taylor (1992). *Social cognition* (wyd.2). New York: McGraw-Hill.
- Gilbert, D.T. i Malone P.S. (1995). The correspondence bias. *Psychological Bulletin*, 117, 21-38.
- Gollwitzer, P.M. i Moskowitz, G.B. (1996). Goal effects on action and cognition, [w:] E. T. Higgins, A. W. Kruglanski (Eds.), *Social psychology: Handbook of basic principles* (s. 361-399). New York: Guilford.
- Greenwald, A.G., Banaji, M.R. (1995). Implicit social cognition: Attitudes, self-esteem, and stereotypes. *Psychological Review*, 102, 4-27.
- Hamilton, D.L., Sherman, S.J.I., Ruvolo, C.M. (1990). Stereotype-based expectancies: Effects on information processing and social behavior. *Journal of Social Issues*, 46, 35-60.
- Hamilton, D.L., Troler, T.K. (1986). Stereotypes and stereotyping: An overview of the cognitive approach, [w:] J.F. Dovidio, S.L. Gaertner (Eds.), *Prejudice, discrimination, and racism*. New York: Academic Press.
- Harris, M.J., Rosenthal, R. (1985). Mediation of interpersonal expectancy effects: 31 metaanalyses. *Psychological Bulletin*, 97, 363-386.
- Higgins, E.T. (1989). Knowledge accessibility and activation: Subjectivity and suffering from unconscious sources, [w:] J.S. Uleman i, J.A. Bargh (Eds.), *Unintended thought*. New York: Guilford.
- Higgins, E.T. (1966). The „self digest”: Self-knowledge serving self-regulatory functions. *Journal of Personality and Social Psychology*, 71, 1062-1083.
- Higgins, R.T., Rholes, W.S.I Jones, C.R. (1977). Category accessibility and impression formation. *Journal of Experimental Social Psychology*, 13, 141-154.
- Hilton, J.L., Darley, J.M. (1985). Constructing other persons: A limit on the effect. *Journal of Experimental Social Psychology*, 21, 1-18.
- Hilton, J.L. i Darley, J.M. (1991). The effects of interaction goals on person perception, [w:] M.P. Zanna (Ed.), *Advances in experimental social psychology* (vol. 24, s. 235-267). San Diego, CA: Academic Press.
- James, W. (1890). *Principles of psychology*. New York: Holt.
- Jones, E.E. (1990). *Interpersonal perception*. New York: Freeman.
- Jussim, L. (1986). Self-fulfilling prophecies: A theoretical and integrative review. *Psychological Review*, 93, 429-445.

- Jussim, L. (1990). Social reality and social problems: The role of expectancies. *Journal of Social Issues, 46*(2), 9-34.
- Kawakami, K., Dion, K.L., Dovidio, J.F. (1996). Racial prejudice and stereotype activation. Submitted for publication.
- Kelly, H.H., Stahelski, A. J. (1970). The social interaction basis of cooperators' and competitors' beliefs about others. *Journal of Experimental Social Psychology, 16*, 66-91.
- Kenny, D.A., Kashy, D.A., Bolger, N. (1996). Data analysis in psychology, [w:] D. Gilbert, S.T. Fiske, G. Lindzey (Eds.), *Handbook of social psychology* (wyd. 4). New York: McGraw-Hill.
- Koffka, K. (1925). *Die Grundlagen der psychischen entwicklung*. Osterwieck: Zickfeldt.
- Lashley, K.S. (1951). The problem of serial order in behavior, [w:] L.A. Jeffress (Ed.), *Cerebral mechanisms in behavior: The Hixon symposium* (s. 112-136). New York: McGraw-Hill.
- Lee, Y.T., Jussim, L.J. i McCauley, C.R. (Red.). (1995). *Stereotype accuracy: Toward appreciating group differences*. Washington, DC: Am. Psychol. Assoc.
- Lepore, L., Brown, R. (1997). Category and stereotype activation: Is prejudice inevitable? *Journal of Personality and Social Psychology, 72*, 275-287.
- Macrae, C.N., Milne, A.B., Bodenhausen, G.V. (1994). Stereotypes and energy-saving devices: A peek inside the cognitive toolbox. *Journal of Personality and Social Psychology, 66*, 37-47.
- Merton, R.K. (1948). The self-fulfilling prophecy. *Antioch Review, 8*, 193- 210.
- Merton, R.K. (1957). *Social theory and social structure*. New York: Free Press of Glencoe.
- Miller, D.T., Turnbull, W. (1986). Expectancies and interpersonal processes. *Annual Review of Psychology, 37*, 233-256.
- Neuberg, S.L. (1989). The goal of forming accurate impressions during social interactions: Attenuating the impact of negative expectancies. *Journal of Personality and Social Psychology, 56*, 374-386.
- Neuberg, S.L. (1994). Expectancy confirmation processes in stereotype-tinged social encounters: The moderating role of social goals, [w:] M.P. Zanna i J.M. Olson (Eds.), *The psychology of prejudice: the Ontario symposium* (vol. 7, s. 103-130). Hillsdale, NJ: Erlbaum.
- Olson, J.M., Roese, N.J. i Zanna, M.P. (1996). Expectancies, [w:] E. T. Higgins i A. Kruglanski (Eds.), *Social psychology: Handbook of basic principles* (s. 211-238). New York: Guilford.
- Perdue, C.W. i Gurtman M.B. (1990). Evidence for the automaticity of ageism. *Journal of Experimental Social Psychology, 26*, 199-216.
- Piaget, J. (1948). *La Formation du symbole chez l'enfant*. Paris: Delachaux & Niestle.
- Pratto, F., Bargh, J.A. (1991). Stereotyping based on apparently individuating information: Trait and global components of sex stereotypes under attention overload. *Journal of Experimental Social Psychology, 27*, 26-47.
- Prinz, W. (1990). A common coding approach to perception and action, [w:] O. Neuman, W. Prinz (Eds.), *Relationship between perception and action* (s. 167-201). Berlin: Springer – Verlag.
- Rosenthal, R., Jacobson, L. (1968). *Pygmalion in the classroom*. New York: Holt, Rinehart & Winston.
- Ross, L. (1977). The intuitive psychologist and his shortcomings: Distortions in the attribution process, [w:] L. Berkowitz (Ed.), *Advances in experimental social psychology* (vol. 10, s. 174-221). New York: Academic Press.
- Snyder, M. (1992). Motivational foundations of behavioral confirmation, [w:] M.P. Zanna (ed.), *Advances in experimental social psychology* (vol. 25, s. 67-114). Orlando, FL: Academic Press.
- Snyder, M. i Swann, W.B. Jr. (1978). Behavioral confirmation in social interaction: From social perception to social reality. *Journal of Experimental Social Psychology, 14*, 148-162.
- Snyder, M., Tanke E.D. i Berscheid, E. (1977). Social perception and interpersonal behavior: On the self-fulfilling nature of social stereotypes. *Journal of Personality and Social Psychology, 35*, 656-666.
- Srull, T.K. i Wyer, R.S. Jr. (1979). The role of category accessibility in the interpretation of information about persons: Some determinants and implications. *Journal of Personality and Social Psychology, 37*, 1660-1672.
- Word, C.O., Zanna, M.P., Cooper, J. (1974). The nonverbal mediation of self-fulfilling prophecies in interracial interaction. *Journal of Experimental Social Psychology, 10*, 109-120.
- Wyer, R.S. Jr., i Srull, T. K. (1989). *Memory and cognition in its social context*. Hillsdale, NJ: Erlbaum.