

Wpływ samokontroli na wartościowanie treści związanych z zadaniem¹

Alina Kolańczyk*

Szkoła Wyższa Psychologii Społecznej, Wydział Zamiejscowy w Sopocie

THE EFFECT OF SELF-CONTROL ON EVALUATION OF MEANINGS RELATED TO A TASK

We assume that a way of meanings evaluation, which serves a task solution, depends on regulatory focus and on self-control feeling. The promotion focus triggers self-control directed to a fulfillment. Subjectively one feels it as a weak. The prevention focus is in turn, related to attentive monitoring of all mistakes and imperfections, what results in effort feeling. We carried on experiments in both self-control conditions checking out a way of evaluation of objects fulfilling and unfulfilling the task criteria (before solution, however after announcement of the task). The material consisted of intensely emotional meanings – positive and negative as well. There was confirmed hypothesis that promotion focus with a weak self-control determines a raise of a mood and facilitates evaluations that are more positive (however mainly due to positive meanings). We found out a valuation of positive functional meanings for the task and devaluation of positive nonfunctional ones. In the strong self-control and prevention focus participants evaluated objects in more mild way (contrast shift), as the result of falsification, especially of extremely emotional meanings. In general, we confirmed the hypothesis that strength of self-control involved in regulatory focus determines ways of evaluation of functional and nonfunctional meanings for the task.

RAMY TEORETYCZNE PRZEWIDYWAŃ

SAMOKONTROLA I JEJ RODZAJE

Ogniskowanie współczesnych badań psychologicznych na problematyce samoregulacji wynika po trosze z odkrycia nieświadomych aspektów tego procesu. Kiedy mówimy o samokontroli, częściej mamy na myśli wysiłek podejmowany w kierunku panowania nad przebiegiem własnego myślenia i emocji, związany z uważnym i świadomym ich kształtowaniem. Baumeister i in. (1998) samokontrolę wiążą z „siłą ego”, z wysiłkiem nakierowanym na zmianę własnego zachowania. Postulowane przez niego wyczerpywanie się zasobów samokontroli (widoczne nawet w spadaniu poziomu glukozy we krwi; Gailliot i in., 2007) wskazuje pośrednio na istotną rolę uwagi i pamięci operacyjnej.

Z drugiej strony, istnieje wiele badań przekonujących o tym, że wytrwałość w działaniu, polegająca

między innymi na forsowaniu przeszkód i odporności na pokusy, jest tym większa, im mniejszego wymaga wysiłku i samoświadomości. Bauman i Kuhl (2002) wskazują, że niezbędna dla wytrwałości samokontrola polega na równoczesnym śledzeniu kontekstu działania, standardów wykonania i celu, stanowiąc intuicyjne, całościowe ujmowanie tych czynników. Jest ono skuteczniejsze od uważnego, a przez to sekwencyjnego śledzenia przebiegu procesu. Istnieją coraz liczniejsze badania empiryczne potwierdzające tezę, że pokusa może automatycznie wzmacniać wiodącą motywację (np. Fischbach, Friedman i Kruglanski, 2005), i że u osób wytrwałych samokontrola przebiega w tym aspekcie bezwiednie.

Paradoks skutecznej, intuicyjnej samokontroli, skłonił mnie do poszukiwania charakterystyki procesów przebiegających intencjonalnie i z wysiłkiem samokontroli, w porównaniu z procesami sterowa-

* Korespondencję dotyczącą artykułu można kierować na adres: Alina Kolańczyk, SWPS, Wydział Zamiejscowy w Sopocie, ul. Polna 16/20, 81-745 Sopot. e-mail: akolanczyk@swps.edu.pl

¹ Dziękuję Joannie Snochowskiej za szczególnie wkład koncepcyjny w konstrukcje eksperymentów.

nymi niepostrzeżenie, mimowolnie. Bezwysiłkową samokontrolę nazywam zgodnie ze sposobem jej doświadczania – słabą, a samokontrolę, która angażuje zasoby uwagi – silną (Kolańczyk, 2007)². Szukając determinant intuicji twórczej po raz pierwszy zrozumiałam, że niesłuchanie ważna jest w niej „metaregulacja”, a więc łatwość porzucenia silnej samokontroli związanej z uważnym monitorowaniem przebiegu procesu, na rzecz „zawierzenia” ugruntowanym standardom, zautomatyzowanym kryteriom wartościowania, których realizacji nie trzeba jawnie monitorować; kontrola z udziałem uwagi dotyczy tylko procesu poszukiwania warunków umożliwiających spełnienie marzeń, albo kryteriów określonych zadaniem (Kolańczyk, 1991).

Różnice pomiędzy dwoma rodzajami przetwarzania informacji mają źródło głównie w tym, że inny z procesów samokontroli wyróżnionych przez Wegnera (1994) jest obejmowany uwagą: proces pozytywnego spełniania, czy przybliżania się do celu – wykonawczy (*operating*), albo proces monitorowania negatywnych odstępstw i błędów (*monitoring*). Poczucie słabej samokontroli towarzyszy przewadze procesu wykonawczego, typowego też dla ludzi nastawionych na działanie (w ujęciu Kuhl, 1985), na immanentne wzmocnienia, jakie niesie ze sobą realizacja celu. Poczucie silnej samokontroli zaś dotyczy uważnego monitorowania, często ze względu na kontekst społeczny, na konieczność poprawnego, dokładnego wykonania i jest typowy dla ludzi zorientowanych na stan (powoduje powracanie do błędów i koncentrowanie na negatywnych zdarzeniach).

Pokrewne rozumienie motywacji człowieka zawiera teoria nastawienia regulacyjnego (*regulatory focus*) Higginsa (1997). Nastawienie nazywane promocyjnym wyzwala wrażliwość na pozytywne wyniki działania z powodu skoncentrowania na realizowaniu wybranych celów i wartości (idealnego Ja). Wiąże się z nim zatem samokontrola pozytywna. Nastawienie przewencyjne zależy od powinności (powinnościowego Ja) i wrażliwia na wyniki negatywne, co nieuchronnie wiąże się z monitorowaniem własnych błędów i pomyłek, aby ich ostatecznie unikać. Kontrolę taką można nazwać negatywną, a według wielu jest to kontrola *sensu stricte*. W nastawieniu promocyjnym monitorowanie zachodzi automatycznie – jak postulował to Wegner (1994).

² W tekście z 2007 roku samokontrolę słabą odnosiłam do sytuacji zawieszenia celów (motywacji paratelicznej), ale w związku z tym, że zajmuję się tu myśleniem jako aktywnością celową, łagodniejszy wariant doznawanej kontroli myślenia nazywam słabym, a nie umiarkowanym.

Dopiero automatyczne wykrycie odstępstwa od właściwego tropu myślowego angażuje uwagę i włącza pod obróbkę wykonawczą nie tyle wykryte błędy, ile „niespełnienia”. W tym sensie samokontrola w nastawieniu promocyjnym zachodzi bardziej intuicyjnie niż w nastawieniu przewencyjnym.

W odróżnieniu od podejścia Higginsa, dyspozycyjne wyznaczniki nastawienia regulacyjnego w postaci Ja idealnego i Ja powinnościowego uważam za niewystarczające dla zdefiniowania procesu. Wersja myślenia i działania, w której zachodzi realizacja „promocyjnego” celu, (na przykład stworzenia rzeźby), drogą uważnego monitorowania odstępstw od założonego ideału (aby nie była zbyt naturalistyczna, aby odpowiadała gustom jurorów, itp.) zmienia orientację na przewencyjną, uwrażliwia bowiem na błędy i niedociągnięcia. Taka hybryda generowania celu przez Ja idealne, a wykonania przez standardy powinnościowe, albo standardy dokładności może prowadzić do równoważenia uwagi poświęconej procesom: wykonawczemu i monitorującemu. Wtedy trudno mówić o jednoznacznie promocyjnym albo przewencyjnym nastawieniu. Nastawienie promocyjne wspomagane jest Ja idealnym, ale dotyczy także nastawienia na koherencję, głównie z celem. Nastawienie przewencyjne wspomagane standardami powinności związane jest z uwagą kierowaną na rozbieżności z wytyczonym celem. Oczywiście monitorowanie jest składową każdego procesu, rzecz tylko w tym, czy proces ten zachodzi silnie automatycznie, czy w silnie kontrolowany sposób. Wiele przemawia za wnioskiem, że nastawienie na pozytywną realizację celu pozwala zasoby uwagi dedykować spełnieniu wymogów, a nastawienie negatywne, koncentruje uwagę na monitorowaniu. Dzieje się tak z większym prawdopodobieństwem przy zaktywizowaniu standardów powinności i dokładności.

MOTYWACYJNA FUNKCJA WARTOŚCIOWANIA PRZETWARZANYCH TREŚCI

Osią realizowanego projektu badawczego jest przeświadczenie o sterującej roli wartościowania, a w konsekwencji afektu, i emocji w procesie myślenia. Z pojawieniem się celu lub zadania zwiększa się dostępność pamięciowa wiedzy funkcjonalnie z nim związanej, widoczna w łatwości angażowania przez nią uwagi (*commitment marker*; Goshke i Kuhl, 1993). Zjawisko to jest tym wyrazistsze im silniej jest człowiek zmotywowany (Förster, Liberman i Higgins, 2005). Johnson, Chang i Lord (2006) przeprowadzili meta-analizę podobnych badań; w kilkudziesięciu eksperymentach wykazano, że

razem z pojawieniem się celu lub zadania zwiększa się dostępność odpowiadającej struktury wiedzy. Kolejnych kilkadziesiąt badań dowodziło także hamowania (słabszej dostępności) tych treści, które są niefunkcjonalne dla zadania, lub które z nim w jakiś sposób interferują. Można zatem przyjąć, że dostępność treści służących zadaniu zależna jest od aktywacji, od wybiórczego „zenergetyzowania” odpowiadających jednostek pamięci (Higgins, 1996).

Obiekty odnoszące się do celu są nie tylko spontanicznie aktualizowane dzięki zmieniającej się aktywacji struktur pamięciowych, ale także przeceniane. Na przykład ludzie dodają wartości jedzeniu, gdy są głodni. Pozytywny afekt sygnalizuje, że przekąska jest „dobra” i motywuje do sięgnięcia po nią. Już dawno Bruner (1978) dowodził, że ludzie przeceniają obiekty pożądane; ubogim monety wydają się przez to większe. Badania Ferguson i Bargha (2004) i Szymańskiej i Kolańczyk (2002) wykazały, że treści użyteczne w rozwiązywaniu zadań typu anagramów, poddawane są podobnej waluacji (upożytywnieniu). Obserwowano także dewaluowanie treści niezwiązanych z celem, a więc niefunkcjonalnych w danym kontekście (Brendl, Markman, Messner, 2003), albo przeszkadzających w wykonaniu zadania detekcyjnego (Raymond, Fenske, Westoby, 2005).

Wiele lat temu Rozet (1982) zakładał, że w procesie rozwiązywania problemu, a szczególnie w procesie twórczym („fantazji”) zachodzi „hiperaksjomatyzacja” i „anaksjomatyzacja” jednostek wiedzy. Jest to nadawanie informacjom większego znaczenia, gdy są one istotne z punktu widzenia rozwiązywanego problemu, a pomniejszanie znaczenia informacji nieistotnych. W świetle dzisiejszych badań można dodać, że informacje ważne są szacowane jako bardziej pozytywne, a nieważne są dewaluowane. Funkcja waluacji/dewaluacji polegałaby na aktywnym przyciąganiu do zastosowania treści upożytywnionych i na odpychaniu z operacyjnego pola tych danych, które są zbędne, albo utrudniają rozwiązanie. Jak to podsumowali Custers i Aarts (2005) – afekt pozytywny odgrywa kluczową rolę w nieświadomym osiągnięciu celu. Dotyczy to – jak można sądzić – także sterowania myśleniem, zwłaszcza związanym ze słabą jawną samokontrolą i spełnieniem. Afekt negatywny z kolei, jeśli jest aktywizowany równocześnie z celem, osłabia siłę dążenia (Aarts, Custers i Holland, 2007). W toku myślenia zaś służy prawdopodobnie hamowaniu treści nieodpowiednich dla zadania (jeśli wcześniej nie nastąpiła samoistna dezaktywacja i wygaszenie).

Podsumowując, w procesie myślenia zachodzą zmiany afektywne, które decydują o zakresie tre-

ściowym przetwarzanej informacji, a także o ich kierunkowym użyciu. Są to:

- a) zmiany aktywacji poszczególnych jednostek wiedzy, odpowiedzialne za zmieniającą się ich dostępność (uwadze i pamięci operacyjnej),
- b) zmiany znaczeń afektywnych (afektorodności), odpowiedzialne za kierunkowe korzystanie z nich *vs.* „odpychanie” z przestrzeni problemowej.

To, które treści są aktywizowane, a które podlegają waluacji i dewaluacji może zależeć od wagi celu lub zadania, standardów ich realizacji, a z nimi – nastawienia na promocyjne spełnienie lub na prewencyjne zapobieganie błędom i niedoskonałościom.

WARTOŚCIOWANIE W MYŚLENIU NASTAWIONYM NA REALIZACJĘ ZADANIA VS. UNIKANIE BŁĘDÓW. HIPOTEZY

Jeśli zmienia się kontekst wartościowania, zadany subiektywnie silniejszą lub słabszą samokontrolą (bardziej promocyjnym lub prewencyjnym nastawieniem), zmienia się cała struktura rozumowania. W motywacji promocyjnej, w warunkach orientacji na spełnienie ważną rolę odgrywa pozytywne tło emocjonalne (nastrój), który poszerza bezpośrednio zakres pojęć (Isen i Daubman, 1984; Friedman i Förster 2000), a także powoduje, że myślenie przebiega od-schematów i kategorii upraszczających rzeczywistość (Bodenhausen, Kramer i Süs-ser, 1994; Bless, Schwarz i Wieland 1996). Nastrój może też wpływać na bardziej optymistyczne ocenianie możliwości realizacji zadania, itp. Pozytywne emocje tła wspierają myślenie dywergencyjne (Vosburg, 1998) i intuicyjne (Isen, 1984; Kolańczyk i Świerzyński, 1995), możliwe stają się też doświadczenie przepływu podczas rozwiązywania problemów (Csikszentmihalyi, 2005). Nie można jednak tych skutków przypisać wyłącznie nastrojowi. Następują systemowe zmiany w regulacji zachowania, w których najważniejszą rolę odgrywa motywacja. Friedman i Förster (2001) dowiedli, że twórczości (w rozumieniu generowania pomysłów) sprzyja nastawienie promocyjne. Nastawienie na pozytywne wyniki (ewentualnie ich brak) i uwrażliwienie na informacje spójne z celem sprawia, że przyjmowane są wszelkie pomysły rozwiązania, które w wystarczającym stopniu przybliżają do założonego wyniku. Jest to przejaw strategii konfirmacyjnej w myśleniu (por. Lewicka, 1993). Wartościowanie polega tu głównie na sprawdzaniu spójności

z założonymi wynikami, a więc odnosi się silniej do pozytywnie sformułowanych kryteriów, niż do warunków niezgodnych z celem, czy utrudniających jego osiągnięcie.

Hipoteza 1: Przewidujemy, że osłabienie jawnej samokontroli nastawieniem promocyjnym spowoduje:

- a) bardziej pozytywne oceny wszelkich treści w wyniku asymilacji do nastroju,
- b) waluację treści służących rozwiązaniu zadania i relatywnie słabą dewaluację treści niefunkcjonalnych w rozwiązywaniu zadania.

Inaczej rzecz się ma z myśleniem przebiegającym pod silną kontrolą – z uważnym monitorowaniem. Nastawienie na wyniki negatywne, na rozbieżności ze stanami pożądanymi i szukanie potencjalnych błędów, powoduje obniżenie nastroju (podobnie jak obniżony nastrój powoduje analizowanie błędów i niedoskonałości; Schwarz i Bohner, 1996). Bezpośrednią konsekwencją negatywnego nastroju jest koncentracja na szczegółowych egzemplarzach pojęć i zachowaniach ludzi (Bless, Schwarz i Wieland 1996), nastawienie na rozbieżności z celem, co sprzyja krytycznemu rozumowaniu. Lepsze efekty uzyskuje się wówczas w myśleniu konwergencyjnym (na przykład wglądowym, z jednym poprawnym rozwiązaniem; Kaufmann i Vosburg, 2002) i w rozumowaniu wyprowadzonym ze złożonych przesłanek, jak w zadaniu Waysona³. Ludzie w tym trybie myślenia posługują się strategią falsyfikacyjną (Lewicka, 1993), inaczej nazwaną też strategią optymalizacji (Vosburg, 1998). Wartościowanie w tych warunkach winno polegać na większej koncentracji na treściach rozbieżnych z kryteriami i celem, na wyrazistszej ich dewaluacji, niż waluacji treści spójnych z celem.

Przegląd badań nad poprzedzaniem afektywnym (Kolańczyk, 2007) pozwala także na sformułowanie tezy, że silna kontrola w nastawieniu przewencyjnym sprzyja ocenom kontrastowym w odpowiedzi na nieuświadomiane sygnały afektywne. Uśmiechnięta twarz, czy słowo raj powodują w następstwie oceny negatywne kolejnych, ocenianych bodźców. Taka zmiana ocen na przeciwne, albo co najmniej ich łagodzenie, odbywa się bezwiednie – dzięki przedświadomemu zaangażowaniu uwagi, inicjującej lub wzmacniającej monitorowanie. Celem wy-

krycia błędu (którego osoba czujnie wypatruje) jest powrót na właściwy tor myślenia. To co było oceniane pozytywnie winno zostać w wyniku kontroli zdewaluowane i odwrotnie – odpychające treści należy ocenić łagodniej, dla dalszego, ewentualnego ich użycia. Taki mechanizm uwagowo-automatycznego odbicia (Kolańczyk, tamże) byłby efektem zautomatyzowania decyzji po skutecznym monitorowaniu (uwaga – błąd!), decyzji o zmianie wartościowania danych do dalszego przetwarzania. Można powiedzieć, że automatyczny pilot koryguje kierunek myślenia i ma w tym sensie motywacyjne znaczenie.

Jeżeli waluacja i dewaluacja treści związanych z zadaniem w nastawieniu przewencyjnym odbywa się także automatycznie, to tym bardziej można przewidywać wystąpienie uwagowo-automatycznego odbicia jako przyczyny kontrastowania ocen. Kontrastowo oceniane mogą być bodźce szczególnie angażujące uwagę (są nimi głównie bodźce, które nie spełniają warunków zadania).

Hipoteza 2: W nastawieniu przewencyjnym związanym z silną samokontrolą można przewidywać:

- a) relatywnie negatywny nastrój i asymilacyjne obniżenie poziomu wszystkich ocen,
- b) silniejszą dewaluację treści niefunkcjonalnych w rozwiązywaniu zadania niż waluację treści kryterialnych dla zadania,
- c) w wypadku treści niefunkcjonalnych dla zadania mogą też wystąpić (alternatywnie) efekty kontrastu, to jest relatywnego dewaluowania treści pozytywnych i upożytywnienia treści negatywnych.

Hipoteza 3: Wielkość waluacji i dewaluacji treści związanych z zadaniem zależy od siły motywacji.

Przewidywanie to jest zgodne z wynikami badań Ferguson i Bargha (2004), a pośrednio także Szymańskiej i Kolańczyk (2002; przewartościowanie pojęć w zadaniu dywergencyjnym wyróżniało osoby giętkie w myśleniu, wykazujące zwykle większe zainteresowanie zadaniami twórczymi). Zakładamy, że grupa kontrolna przejawia słabszą motywację do rozwiązania zadania od osób z dowolnej grupy eksperymentalnej (po manipulacji motywacją promocyjną lub przewencyjną).

Przewartościowanie może zachodzić trochę inaczej w wypadku treści pozytywnych i negatywnych, w zależności od nastroju i nastawienia regulacyjnego.

³ Hipotezę lepszego wykonywania zadania Wysona w warunkach motywacji przewencyjnej podjął i pozytywnie zweryfikował (w wersji abstrakcyjnej) Jakitowicz (2008).

go. Nastawienie promocyjne nakierowane na treści spójne (zwłaszcza z celem) i na pozytywne wyniki, może uwrażliwiać na bodźce pozytywne. Nastawienie prewencyjne zaś – na przetwarzanie treści odpowiadających afektywnie wynikom negatywnym. Wiadomo także, że treści negatywne bardziej angażują uwagę (zgodnie z efektem negatywności; Peters i Czapiński, 1990; Baumeister, Bratslavsky, Finkenauer i Vohs, 2001). Przy skrajnej afektorodności mogą skłaniać do ich monitorowania i efektów kontrastu w ocenianiu (Kolańczyk i Pawłowska-Fusiara, 2002).

Hipoteza 4: W nastawieniu promocyjnym przewartościowanie dotyczy silniej treści pozytywnych, zaś w nastawieniu prewencyjnym treści negatywnych.

Badania realizowane przez Snochowską (2008) i Sawicką (2008) przeprowadzone w ramach seminarium magisterskiego, stanowią próbę weryfikacji tych przewidywań.

BADANIA EKSPERYMENTALNE

EKSPERYMENT WYJŚCIOWY (Szymańska i Kolańczyk, 2002)

W aktualnych badaniach wykorzystano pomysł zadania, wprowadzonego przez Szymańską (2001). Zmodyfikowano tylko pulę ocenianych obiektów. Zadaniem osób badanych było wymienienie jak największej liczby zwierząt, które mieszczą się w szklance. Następnie – jeszcze przed rozwiązaniem tego zadania (aby było ono zaktywizowane) – oceniano zarówno te obiekty, które kryteria zadania spełniały (to jest dostatecznie małe zwierzęta), jak i obiekty całkowicie do kryteriów nieprzystające (duże niezwieryta). Oceniano także kategorie obiektów wynikające z kombinacji kryteriów zadania: wielkości i zwierzęcości (duże zwierzęta i małe niezwieryta). Kategorie te wyselekcjonowano w badaniu pilotażowym. Oceny nanoszono na 9-punktową skalę (od 0 do 8) w badaniu komputerowym.

Wartościowanie w badaniach Ferguson i Bargha zmieniało się widocznie tylko w miarach niejawnych – szybciej reagowano na pozytywne bodźce docelowe poprzedzone słowem związanym z celem, niż na inne słowa. W badaniach Szymańskiej i Kolańczyk, a także Raymonda i in (2005) wyniki wskazywały na waluację i dewaluację pomimo zastosowania skal szacunkowych. Znaczenie miał prawdopodobnie fakt, że ludzie nie zdają sobie sprawy ze zmian

w własnym wartościowaniu, nie ma więc motywów dla dokonywania jawnej korekty.

W artykule Szymańskiej i Kolańczyk zostały opisane wyniki wartościowania obiektów związanych z zadaniem (wymyślenia zwierząt mieszczących się w szklance), w porównaniu z grupą, która rozwiązywała inne zadanie (wymyślała jak największą liczbę płynów nieprzeźroczystych). W oryginalnym eksperymencie Szymańskiej (2001) wprowadzono także taką grupę, która nie знаła zadania przed dokonywaniem ocen, zatem jego treść nie mogła wpływać na poziom oceniania. Wyniki tej grupy nie zostały opublikowane – poddałam je ponownej analizie (i poniżej opisuję).

Eksperyment rozpoczynało wypełnienie Testu Myślenia Rozbieżnego, w celu wydzielenia osób o różnym potencjale twórczym. Można go też potraktować jako rodzaj manipulacji w kierunku giętkości i otwartości poznawczej. W naszych aktualnych badaniach manipulacje dotyczą siły samokontroli związanej z nastawieniem regulacyjnym.

EKSPERYMENTY BADAJĄCE ZALEŻNOŚĆ WARTOŚCIOWANIA TREŚCI ZWIĄZANYCH Z ZADANIEM OD SAMOKONTROLI/NASTAWIENIA PROMOCYJNEGO VS. PREWENCYJNEGO (Snochowska, 2008; Sawicka 2008)

Program nasz obejmował 2 eksperymenty służące weryfikacji hipotez o różnicach w waluacji i dewaluacji obiektów związanych z zadaniem, w zależności od siły samokontroli i siły motywacji (hipotezy 1 do 3). W obu eksperymentach użyto tej samej grupy kontrolnej – bez manipulacji nastawieniem. Eksperyment 1 sprawdzał wpływ nastawienia promocyjnego (Snochowska, 2008), a Eksperyment 2 – nastawienia prewencyjnego na ocenianie (Sawicka, 2008). Każdą z grup osób poddanych manipulacjom podzielono dalej na dwie – na tę, która oceniała obiekty znając już zadanie i tę, która zadania przed dokonywaniem ocen nie znała, a dokonywała ocen tylko pod wpływem ukształtowanego nastawienia.

Grupa kontrolna badana była przez obie autorki.

Plan warunków eksperymentalnych

Samokontrola jawna

1. Słaba – manipulacja nastawieniem promocyjnym (na wykonanie):
 - a) Bez zadania (20 osób),
 - b) Z zadaniem (20 osób).
2. Silna – manipulacja nastawieniem prewencyjnym (na monitorowanie):

- a) Bez zadania (20 osób),
 - b) Z zadaniem (20 osób).
3. Kontrolna – bez manipulacji nastawieniem:
- a) Bez zadania (20 osób),
 - b) Z zadaniem (20 osób).

Eksperyment 1

Przebieg badania. W grupach z manipulacją promocyjną przebadano 40 osób w wieku od 18 do 50 lat, w tym 24 kobiety i 16 mężczyzn (z wykształceniem średnim i wyższym). Uczestników badania informowano, że za chwilę zostanie zaprezentowane im zadanie, które ma dodatkowe właściwości. „Naukowcy z Uniwersytetu Cambridge udowodnili, że już samo myślenie nad nim powoduje, że ludzie w przyszłości lepiej radzą sobie z rozwiązywaniem życiowych problemów. Daje ono szansę na uzyskanie nowych umiejętności”. Manipulacja miała służyć wytworzeniu nastawienia na pozytywny wynik, wolnego od ważnej samokontroli.

W kolejności osobom z grupy „z zadaniem” przedstawiono jego treść i przed przystąpieniem do rozwiązania proszono o ocenianie obiektów. Aby zminimalizować możliwość porównywania kolejnych ocen przez badanych, każdy obiekt umieszczono na odrębnej kartce wraz ze skalą, na której badany zaznaczał swoją ocenę. Skalę stanowił odcinek o długości 16 centymetrów, bez zaznaczonego środka, ani innych punktów na odcinku, z wyjątkiem krańców. Krańce skali oznaczały odczucia badanego względem obiektu – lewy: bardzo negatywne, prawy: bardzo pozytywne. Pomiarowi podlegały oceny wyrażone w centymetrach, z dokładnością do 1/10 cm), liczone od środka skali (0) do miejsca zaznaczenia na odcinku (od -8 do +8). Proszono, żeby oceny dokonywane były bez namysłu, ale nie stosowano presji czasowej (limitu czasowego).

Bezpośrednio po manipulacji nastawieniem, albo po uzyskaniu informacji, że celem badania jest rozwiązywanie zadania (grupa kontrolna) przystępowano do oceniania puli 44 obiektów. Po zakończeniu sesji z ocenianiem powtarzano treść zadania i następowało jego rozwiązanie. Na koniec każdej osobie wyjaśniano cel badania i dziękowano za pomoc.

Materiał badawczy. W badaniu posłużono się zadaniem otwartym, dwukryterialnym, wprowadzonym przez Szymańską (2002). Zadaniem osób badanych było „wymienić jak najwięcej zwierząt, z których każde może zmieścić się w szklance”. Czas na wykonanie zadania był ograniczony i wyniósł 15

minut. Realizacja zadania polegała na wypisaniu na dostarczonym arkuszu papieru we wskazanym czasie jak największej liczby małych zwierząt (spełniających kryteria).

Obiekty przeznaczone do oceny (słowa) zostały wyłonione w badaniu pilotażowym, z puli ocenionych 64. Ocen dokonywało 50 osób w wieku od 18 do 63 lat, (kobiety i mężczyźni z wykształceniem wyższym i średnim), na takiej samej, 16-centymetrowej skali ciągłej. Wyselekcjonowano 40 obiektów do badania właściwego, których uśrednione oceny były najbardziej pozytywne/negatywne oraz charakteryzowały się najmniejszym odchyleniem standardowym. Powstały 4 kategorie słów: małych zwierząt (MZ), dużych niezwiast (DN), dużych zwierząt (DZ) i małych niezwiast (MN). Każda z nich zawierała po 5 słów pozytywnych i 5 negatywnych (zał.1). Osobom badanym prezentowano do oceny 44 obiekty, w tym 4 buforowe, obojętne (długopis, szklanka, kura, kamień) w celu przystosowania badanego do sytuacji oceniania. Kolejność słów została zrandomizowana, ale dla wszystkich badanych ujednolicona.

Eksperyment 2

Badanie przeprowadzone przez Sawicką (2008) przebiegało w analogiczny sposób do poprzedniego, różniło się jedynie manipulacją nastawieniem prewencyjnym. W grupach z manipulacją prewencyjną przebadano 40 osób w wieku od 18 do 52 roku życia, 13 kobiet i 27 mężczyzn z wykształceniem zawodowym (3 osoby), średnim i wyższym.

Manipulacja brzmiała następująco: „Bierze Pani/Pan udział w badaniu, które polega na rozwiązaniu zadania. Zadanie to ma na celu diagnozę Pani/Pana poziomu twórczości, a wyniki mają duży związek z poziomem inteligencji. Pani/Pana wyniki będą porównywane z wynikami innych osób, które wzięły udział w badaniu. Dlatego proszę o podanie na kolejnej kartce we wskazanym miejscu swojego pseudonimu lub inicjałów. Jeśli nie chce Pani/Pan wypaść gorzej od innych, powinna Pani/powinien Pan naprawdę się postarać.” Odwołano się tu do standardów: poprawności i powinności, wzmacniając siłę motywacji do poprawnego wykonania przez aktywizowanie standardów zewnętrznych.

W grupie z tego typu nastawieniem szczególnie istotne było wyjaśnienie prawdziwego celu badania na zakończenie eksperymentu. Podkreślono, że wyniki indywidualne nie są przez nas rozpatrywane ani porównywane i dziękowano za osobisty wkład w badania naukowe.

WYNIKI

Zaprezentowane wyniki analiz dotyczą obiektów, które spełniają kryteria zadania (małych zwierząt mieszczących się w szklance) i obiektów nie spełniających kryteriów, jakimi są duże niezwierzęta, ich bowiem dotyczą hipotezy.

O sposobie opracowania wyników zdecydował dobór bodźców z uwagi na ich walencję. Okazało się, że duże i małe zwierzęta i niezwierzęta różnią się wyjściowym, względnie stabilnym znaczeniem afektywnym. Sprawdzono różnice pomiędzy średnimi ocenami bodźców dobranych na podstawie badań pilotażowych. Obiekty kryterialne i niekryterialne różniły się istotnie skrajnością ocen. Pozytywne duże niezwierzęta (DN; $M=6.48$) preferowano w większym stopniu niż małe zwierzęta (MZ; $M=4.67$); $t_{(49)}=8.788$, $p<.0001$. Nieistotna była natomiast różnica pomiędzy bodźcami negatywnymi: dużymi niezwierzętami (DN; $M=6.08$) i małymi zwierzętami (MZ; $M=6.45$).

STANDARYZACJA WYNIKÓW

Niezbalansowanie ocen legło u podstaw standaryzacji wyników. Jako grupę odniesienia („zerową”) potraktowano grupę kontrolną (K) bez manipulacji nastrojem i zadaniem ($\sim Z$). Od średniej ocen danej kategorii obiektów w grupie promocyjnej bądź prewencyjnej (X) odejmowano średnią wspomnianej grupy kontrolnej i dzielono przez odchylenie standardowe tej grupy.

$$(M_X - M_{K-Z}) / \delta_{K-Z}$$

W ten sposób wyrażono wszystkie wyniki w jednostkach grupy, wobec której nie stosowano jakichkolwiek manipulacji. Odchylenia od poziomu zerowego (oznaczającego wyniki grupy kontrolnej bez zadania) wskazują na relatywne wpływy nastawienia (promocyjnego i prewencyjnego) oraz zadania.

Przed dokonaniem standaryzacji porównaliśmy średnie oceny poszczególnych kategorii obiektów „grupy zerowej”. I tym razem rozbieżności dotyczyły bodźców pozytywnych. Ponownie duże niezwierzęta (DN); $M=5.5$ lubiano bardziej od małych zwierząt (MZ); $M=3.123$; $t_{(19)}=7.09$, $p=.00001$. Oceny negatywnych DN ($M=-6.03$) i negatywnych MZ ($M=-5.6$) nie różniły się istotnie. Wyniki grupy kontrolnej są właściwym punktem odniesienia dla standaryzacji wyników innych grup, z powodu analogicznych warunków eksperymentalnych (poza manipulacjami nastawieniem).

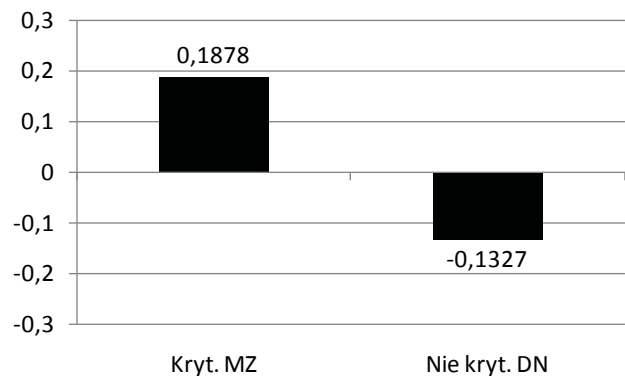
W celu zweryfikowania hipotez zastosowano analizę wariancji z powtarzaniem pomiarem (kryterialności i afektorodności bodźców), a efekty proste sprawdzano testem NIR (*post-hoc*).

ANALIZA EKSPERYMENTU WYJŚCIOWEGO PO STANDARYZACJI WYNIKÓW

Nasze aktualne badania stanowiły rodzaj replikacji eksperymentu Szymańskiej (2002), w którym użyto identycznego zadania i warunków kontrolnych (bez zadania), z inną pulą ocenianych obiektów. Także w tym eksperymencie oceny poszczególnych kategorii obiektów były niezbalansowane (użyto wówczas 9-punktowej skali od 0 do 8). Dlatego wyniki poddaliśmy reanalizie po standaryzacji; grupę „zerową” stanowiła grupa bez zadania.

Przeprowadzono analizę wariancji w układzie: grupa (2: z zadaniem i bez zadania) \times kryteria (2: spełnione – MZ i niespełnione – DN) \times afektorodność obiektów (2: pozytywne i negatywne). Interakcja kryterium i zadania okazała się nieistotna, ale o umiarkowanym zakresie wyjaśnianej wariancji: $F_{(1,58)}=2.16$, $p=.147$; $\eta^2=.036$. Z powodu nieistotności interakcji (w grupach z zadaniem i bez zadania) odrębnymi analizami objęliśmy grupę z zadaniem, której wyniki i tak wyrażone były w jednostkach „grupy zerowej”, bez zadania (wszystkie średnie w grupie bez zadania są równe 0).

ANOVA w układzie kryterialność obiektów (2: MZ i DN) \times ich afektorodność (2: pozytywne-negatywne) wykazała efekt główny kryterialności [$F_{(1,29)}=4.615$, $p=.04$, $\eta^2=.134$], przy czym na ten efekt składają się relatywnie słabe waluacje bodźców kryterialnych i dewaluacje bodźców niekryterialnych dla zadania (Rysunek 1).



Rys. 1. Wpływ zadania na ocenianie bodźców kryterialnych i niekryterialnych dla zadania w eksperymencie Szymańskiej i Kolańczyk (2002)

Wyniki wskazują na słabe zmiany afektywne powodowane zadaniem. Nie różniły one istotnie grupy zapoznanej z zadaniem od grupy bez zadania, ale wprowadziły zmienność wewnątrz grupy z zadaniem: na skutek subtelnych walucji i dewaluacji treści kryterialne dla zadania oceniano relatywnie wyżej od treści niekryterialnych. Można z pewną ostrożnością przyjąć, że hipoteza dotycząca przewartościowania treści związanych i niezwiązanych z zadaniem została potwierdzona.

W związku z podobnym wzorcem wyników uzyskiwanym w naszych aktualnych badaniach, najpierw zaprezentowane zostaną zależności wewnątrzgrupowe, standaryzowane do „grupy zerowej” – bez manipulacji. Kolejno sprawdzone zostały efekty samej manipulacji nastawieniem (w ramach grup „bez zadania”), a następnie skutki wprowadzenia zadania dla wartościowania w każdym z tych nastawień (weryfikacja hipotez 1b, 2b i 3). Na koniec porównano wszystkie grupy, aby sprawdzić poziom ocen w zależności od nastawienia i afektorodności bodźców (weryfikacja hipotez 1a, 2a i 4).

SŁABA SAMOKONTROLA

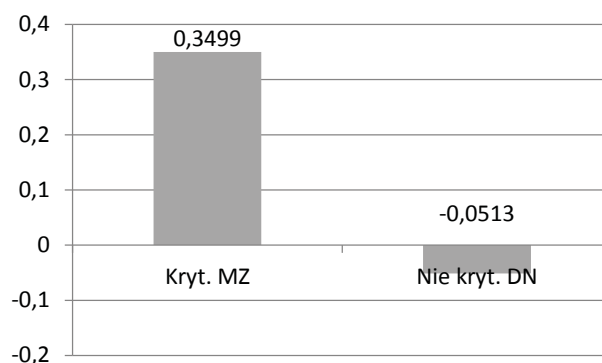
Nastawienie promocyjne – grupa bez zadania

W grupie, która nie знаła zadania nie spodziewaliśmy się wewnętrznego zróżnicowania ocen, a jedynie ich upożytywnienia pod wpływem dobrego nastroju (wyniki standaryzowane winny być większe od 0). ANOVA z powtarzanym pomiarem kryterialności (2: DN i MZ) oraz walencji obiektów (2: pozytywne i negatywne) wykazała śladową interakcję obu czynników: $F_{(1,19)}=3.556$, $p=.075$, $\eta^2=.158$. Nie uzyskano jednak żadnych efektów prostych. Zarysowała się jedynie kierunkowa tendencja podobna do tej, która wystąpiła po wprowadzeniu zadania (nie istotne statystycznie upożytywnienie dotyczyło szczególnie pozytywnych małych zwierząt ($MMZ=.55$) i negatywnych dużych niezwięzających ($MDN=.37$). Wszystkie średnie oceny są większe od zera (nie koniecznie istotnie), kierunkowo wyższe od tych, jakie dawano w grupie porównawczej, bez manipulacji. Istotność wpływu nastroju sprawdzimy w analizach wszystkich warunków eksperymentalnych.

Nastawienie promocyjne – grupa z zadaniem

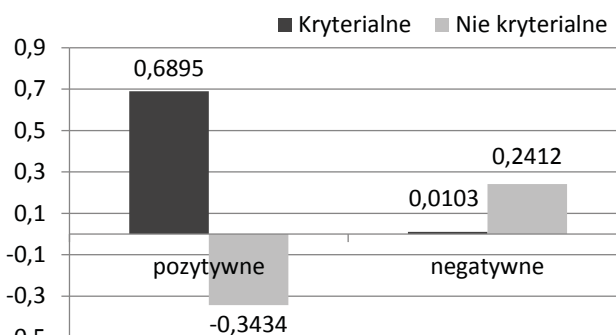
Przewidywano zmiany w ocenach bodźców spełniających warunki zadania – w kierunku ich upożytywnienia (w stosunku do grupy „zerowej”, bez

manipulacji), i słabsze efekty dewaluacji w odniesieniu do obiektów niezwiązanych z zadaniem. ANOVA z powtarzanym pomiarem kryterialności (2: DN i MZ) oraz walencji obiektów (2: pozytywne i negatywne) wykazała efekt główny kryterialności bodźców. Obiekty kryterialne – MZ ($M=.35$) okazały się istotnie bardziej pozytywne od bodźców niekryterialnych – DN ($M=-.51$); $F_{(1,19)}=16.19$; $p<.001$; $\eta^2=.46$ (Rysunek 2).



Rys. 2. Wpływ zadania i nastawienia promocyjnego na oceny obiektów kryterialnych (MZ) i niekryterialnych (DN) (grupa „z zadaniem”)

Istotna statystycznie jest także interakcja kryterialności i walencji obiektów. $F_{(1,19)}=13.88$, $p<.001$, $\eta^2=.422$. Istotne różnice (w Teście NIR) wystąpiły tylko pomiędzy pozytywnymi obiektami kryterialnymi (MZ) i niekryterialnymi (DN): $p=.0004$ (Rysunek 3).



Rys. 3. Wpływ afektorodności (walencji) obiektów kryterialnych (MZ) i niekryterialnych (DN) na ich ocenianie w nastawieniu promocyjnym (grupa „z zadaniem”)

Hipoteza o zmianie znaczenia afektywnego pojęć pod wpływem zadania jest zatem trafna w odniesieniu do obiektów pozytywnych. MZ i DN różniły

MZ $p=.01$, a dla DN $p=.025$). Oznacza to efekt kontrastu w odniesieniu do bodźców niekryterialnych – DN; obiekty negatywne relatywnie upożytywniano, a pozytywne unegatywniano.

Dyskusja wyników

Sama manipulacja nastawieniem promocyjnym nie wniosła istotnych zmian w ocenianiu, chociaż zgodnie z przewidywaniem, średnie oceny obiektów wszystkich kategorii były wyższe od baseline, to jest od poziomu podstawowego, wyznaczonego ocenami grupy kontrolnej. Na razie analiza wewnątrzgrupowa nie pozwala na ustalenie istotności tej waluacji, ale prawdopodobny jest tu wpływ pozytywnego nastroju, przewidywany w hipotezie 1a. (Istotność tej różnicy sprawdzimy w porównaniach międzygrupowych.)

Potwierdzono hipotezę 1b o waluacji obiektów kryterialnych dla zadania i relatywnej dewaluacji obiektów niekryterialnych, ale wyłącznie w odniesieniu do bodźców pozytywnych (zgodnie z hipotezą 4: w nastawieniu promocyjnym przewartościowanie dotyczy silniej treści pozytywnych). Trudno ważyć jest siłę waluacji i dewaluacji, bo nie mamy ich odrębnych miar. Dwa razy większa waluacja ($M=.69$) niż dewaluacja ($M=-.34$) może być skutkiem ogólnie bardziej pozytywnego nastroju. Istotność wpływu nastroju sprawdzimy w analizach porównawczych wszystkich grup eksperymentalnych.

Z kolei w odniesieniu do obiektów niefunkcjonalnych dla zadania, to jest dużych niezwiast – pozytywnych (takich jak słońce, las, choinka) i negatywnych (jak trumna, rysztoł, zwłoki) – zaobserwowano oceny kontrastowe a nie dewaluację, a dokładniej obniżenie ocen bodźców pozytywnych, przy równoczesnym upożytywnieniu obiektów negatywnych. Taki efekt wydawał się nam bardziej prawdopodobny w wypadku motywacji przewencyjnej, w której człowiek jest nastawiony na monitorowanie treści niespójnych z zadaniem. Wydaje się, że i w nastawieniu promocyjnym nastąpiła reakcja automatycznego angażowania uwagi przez bodźce niekryterialne, a następnie automatycznego odbicia, korygującego oceny. Także w nastawieniu promocyjnym zachodzi bowiem monitorowanie, chociaż bardziej automatyczne. Dewaluacja obiektów niefunkcjonalnych w rozwiązywaniu zadania może być przypadkiem kontrastowania szczególnie wtedy, gdy oceniane obiekty są skrajnie afektorodne. To one przedświadomie angażują uwagę i sprzyjają kontrastowym ocenom (por. Kolańczyk i Pawłowska-Fusiara, 2002; Galser i Banaji, 1999).

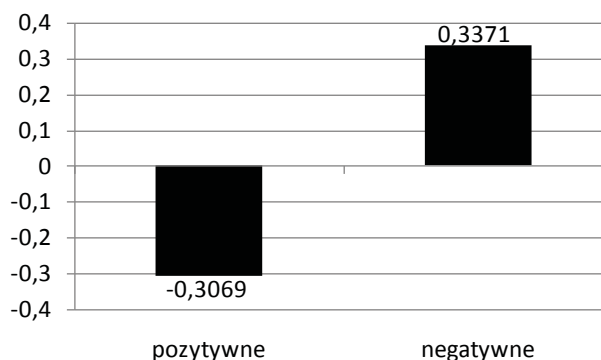
SILNA SAMOKONTROLA

Nastawienie przewencyjne – grupa bez zadania

Nie przewidywaliśmy różnic wewnątrzgrupowych pod wpływem manipulacji przewencyjnej, a jedynie ogólne obniżenie ocen pod wpływem negatywnego nastroju.

ANOVA z powtarzanym pomiarem kryterialności (2: DN i MZ) oraz walencji obiektów (2: pozytywne i negatywne) ujawniła efekt główny walencji obiektów. $F_{(1,19)}=.453$; $p<.05$; $\eta^2=.19$.

Nastawienie przewencyjne spowodowało oceny kontrastowe, których źródło tkwi prawdopodobnie w zgeneralizowanym nastawieniu falsyfikacyjnym i odwracaniu ocen na skutek monitorowania i wprowadzonych automatycznie korekt (Rysunek 4).



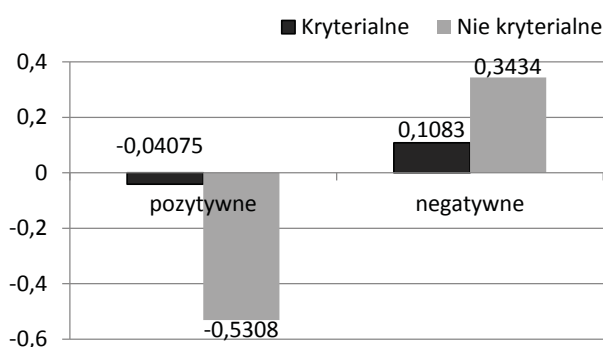
Rys. 4. Wpływ nastawienia przewencyjnego na oceny obiektów pozytywnych i negatywnych (grupa „bez zadania”)

Bodźce silnie afektorodne angażują uwagę, a wówczas automatycznie dokonuje się negacja wyjściowego znaczenia afektywnego, w kierunku przywrócenia poprawności myślenia. Źródłem nastawienia weryfikacyjnego może być lęk przed niepowodzeniem, wytworzony na skutek manipulacji.

Nastawienie przewencyjne – grupa z zadaniem

Przewidywaliśmy silne efekty dewaluacji treści niefunkcjonalnych w rozwiązywaniu zadania lub efekty kontrastu w odniesieniu do nich (hipoteza 2b), silniejsze od waluacji treści kryterialnych ANOVA z powtarzanym pomiarem kryterialności (2: DN i MZ) oraz walencji obiektów (2: pozytywne i negatywne) wykazała śladową interakcję obu zmien-

nych: $F_{(1,18)}=3.52$, $p=.077$, $\eta^2=.164$. Jedynie bodźce niekryterialne (DN) pozytywne ($M=-.53$) i negatywne ($M=+.34$) różniły się poziomem ocen w teście NIR; $p<.005$ (Rysunek 5), wskazując na efekt kontrastu.



Rys. 5. Wpływ walencji obiektów kryterialnych (MZ) i niekryterialnych (DN) dla zadania na ich ocenianie w nastawieniu prewencyjnym (grupa „z zadaniem”)

Ponownie, ale z większą siłą ujawnił się efekt kontrastu, zgodnie z hipotezą 2c. Potwierdzono też przypuszczenie (hipoteza 2b) że efekty dewaluacji są silniejsze od efektów waluacji, bowiem tych drugich w ogóle nie zaobserwowano. W tej sytuacji nie potwierdziła się hipoteza 4, mówiąca o silniejszym przewartościowaniu treści negatywnych niż pozytywnych.

Dyskusja wyników

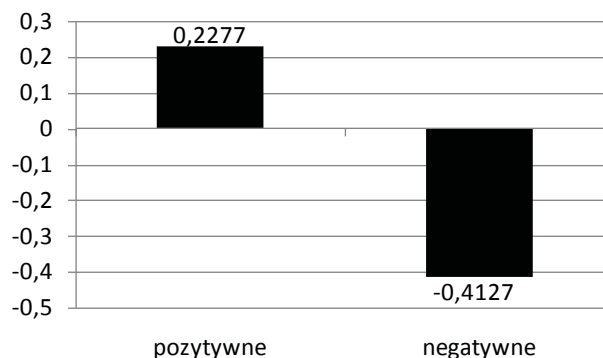
Warunki silnej samokontroli związanej ze wzbudzeniem standardów dokładności i zagrożeniem samooceny (skrajnej prewencji) sprzyjały ocenom kontrastowym – wszelkich bodźców, zarówno pozytywnych jak i negatywnych. Osoby w trybie uważnego monitorowania automatycznie „odbijały” oceny w kierunku ich mniej negatywnego lub mniej pozytywnego oszacowania. Jeśli osobom badanym nie podano kryteriów zadania, efekt kontrastu obejmował wszelkie bodźce poddawane ocenianiu. Po zapoznaniu się z zadaniem monitorowanie skoncentrowano na obiektach właściwych, które nie spełniają kryteriów zadania (na dużych niezwiązanych – zarówno pozytywnych – jak słońce, jak i negatywnych, jak rynszok). Nastawienie prewencyjne cechuje bowiem uważne śledzenie odchyleń od właściwego kierunku myślenia, obejmujące bodźce niekryterialne.

GRUPA KONTROLNA – Z ZADANIEM

Zgodnie z badaniami Freguson i Bargha (2004), słaba motywacja (tu brak manipulacji motywacją) powoduje zniesienie waluacji obiektów związanych z celem/zadaniem. Dlatego nie spodziewaliśmy się efektów waluacji i dewaluacji w grupie kontrolnej.

(W analogicznym badaniu Szymańskiej i Kolańczyk motywacja była zapewniona instrukcją dotyczącą zadania twórczego, a przewartościowanie uzyskano szczególnie w grupie osób twórczych, prawdopodobnie zainteresowanych tym zadaniem).

Przeprowadzono analizę wariancji z powtarzanym pomiarem kryterialności i afektorodności (walencji) obiektów. Nie miała znaczenia sama kryterialność obiektów. Ujawniono tylko słaby wpływ ich afektorodności: $F_{(1,19)}=4.046$, $p=.059$, $\eta^2=.176$, tym razem w kierunku polaryzacji ocen w porównaniu z grupą bez zadania (Rysunek 6)



Rys. 6. Wpływ znajomości zadania i walencji obiektów na ich ocenianie w grupie kontrolnej

Efekt ten był silniejszy dla obiektów kryterialnych (MZ) niż niekryterialnych (DN). Wystąpiła śladowa interakcja kryterialności i afektorodności $F_{(1,19)}=4.135$, $p=.056$, $\eta^2=.179$. W Teście NIR pozytywne MZ ($M=.366$) i DN ($M=.09$) różniły się śladowo: $p=0,07$; oceny bodźców negatywnych nie różniły się istotnie. Natomiast różniły się pozytywne i negatywne MZ ($p=.00001$), a także DN ($p=.007$).

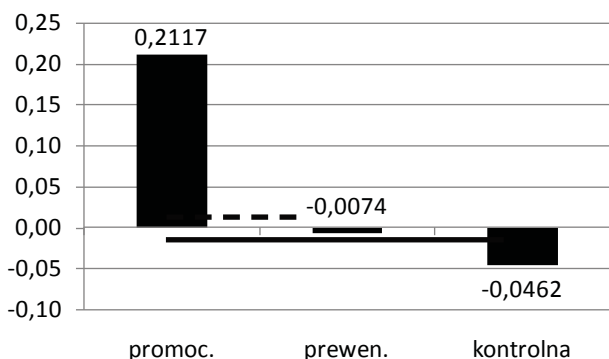
Dyskusja wyników

Zgodnie z przewidywaniem (hipoteza 3), słaba motywacja (nie poparta dodatkowym wzmocnieniem manipulacją) nie zmieniła ocen obiektów związanych z zadaniem w kierunku waluacji lub dewaluacji. Samo zadanie podniosło prawdopodobnie ogólne pobudzenie, które zwykle prowadzi do po-

laryzacji ocen. Nieco silniejsze efekty aktywacyjne, dotyczyły obiektów kryterialnych. Nie odnotowano jednak kierunkowych motywacyjnych wpływów afektywnych, które by „przyciągały” obiekty kryterialne dla zadania, a „odpychały” obiekty niefunkcjonalne. Można spodziewać się jedynie większej dostępności pamięciowej pojęć po wprowadzeniu zadania, ale bez afektywnych – kierunkowych wpływów motywujących.

Wpływ nastawienia na ocenianie

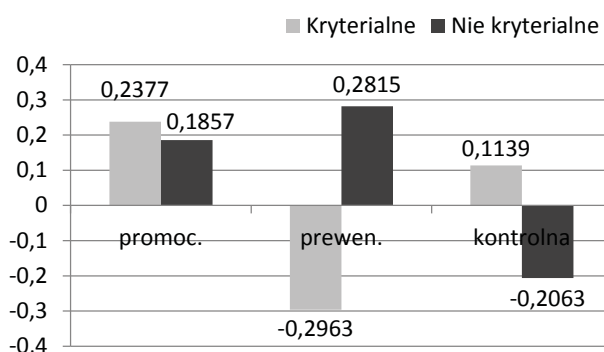
Aby sprawdzić, czy nastawienie wpływa na poziom ocen w zależności od ogólnego nastroju (hipotezy 1a i 2a), a także afektorodności bodźców (hipoteza 4), przeprowadzono analizę wariancji dla wszystkich grup, w układzie: nastawienie (3) × zadanie (2) × kryterialność (2) × walencja (2). Wystąpił śladowy wpływ nastroju: $F_{(2,113)}=2.41, p=.095, \eta^2=.041$. Istotnie różni się poziom ocen w grupie promocyjnej i kontrolnej ($p=.05$), zaś grupa prewencyjna ocenia obiekty jedynie śladowo niżej od grupy promocyjnej ($p=.08$), na takim samym poziomie jak grupa kontrolna (Rysunek 7).



Rys. 7. Wpływ nastawienia na ocenianie

Wystąpiła też śladowa interakcja walencji obiektów i nastawienia: $F_{(2, 113)}=2.559, p=.082, \eta^2=.043$ (Rys. 8). Oczywiście o odchyleniach ocen od zera, o ich upożytywnieniu lub unegatywnieniu w grupie kontrolnej decydowało zadanie, bowiem grupa bez zadania stanowiła dla wszystkich „baseline”.

Pozytywne obiekty zostały ocenione istotnie bardziej negatywnie w grupie z nastawieniem prewencyjnym niż promocyjnym ($p=.04$), zaś obiekty negatywne w grupie z nastawieniem prewencyjnym oceniono bardziej pozytywnie niż w grupie kontrolnej ($p=.06$).



Rys. 8. Wpływ nastawienia i walencji bodźców na ocenianie

Dyskusja wyników

Manipulacja promocyjna spowodowała przewidywane w hipotezie 1a upożytywnienie ocen, odpowiadające pozytywnemu nastrojowi. Przyczyną sumarycznie neutralnego oceniania w nastawieniu prewencyjnym są widoczne i wzajemnie się znoszące efekty kontrastu w ocenianiu obiektów pozytywnych i negatywnych. Nastrój nie miał w tym nastawieniu asymilacyjnego wpływu na ocenianie, a więc nie potwierdziła się hipoteza 2a. Nieprzewidziana polaryzacja ocen w grupie kontrolnej jest prawdopodobnie skutkiem zaktywizowania zadaniem – nieco silniej bodźców kryterialnych niż niekryterialnych.

DYSKUSJA – PODSUMOWANIE

W badaniach eksperymentalnych zmuszeni jesteśmy na ogół do wycinkowego sprawdzania przyczyn zachowań ludzkich. Im bardziej lokalne badania prowadzimy – skupione tylko na pamięci operacyjnej, afekcie, czy temu podobnych – tym mniejsza szansa na pełne zrozumienie, z uwzględnieniem strategicznych wyznaczników aktywności człowieka.

Użytecznym punktem wyjścia do zrozumienia procesów psychicznych jest scharakteryzowanie samokontroli, to jest tych operacji, które porządkują całą aktywność człowieka z meta-poziomu. Stanowią one rodzaj przełącznika, zmieniającego systemowo tryby funkcjonowania umysłu. W tym opracowaniu dowodzimy, że na takie systemowe przemiany wskazywać może siła doznawanej jawnie samokontroli. Samokontrola słaba, nastawiona na pozytywny wynik sprzyja myśleniu intuicyjnemu – dywergencyjnemu, a samokontrola silna, nastawiona na

potencjalne błędy, wspiera rozumowanie logiczne z jednym rozwiązaniem (konwergencyjne).⁴

Założyliśmy, że znane zjawisko bardziej pozytywnego oceniania treści funkcjonalnych w rozwiązaniu zadania (waluacji) i negatywnego oceniania treści niefunkcjonalnych (dewaluacji), musi się różnić w zależności od nastawienia. Inne są kryteria oceniania w nastawieniu promocyjnym kształtującym strategię konfirmacyjną niż w nastawieniu prewencyjnym kształtującym strategię falsyfikacyjną w myśleniu.

Nasze eksperymenty doprowadziły do potwierdzenia hipotezy, że słaba samokontrola w nastawieniu promocyjnym sprzyja podwyższeniu nastroju i bardziej pozytywnemu ocenianiu, a ponadto, że przewartościowanie dotyczy głównie treści pozytywnych. Zachodzi walucja pozytywnych treści funkcjonalnych i dewaluacja pozytywnych treści niefunkcjonalnych dla zadania. Przy zastosowanych przez nas treściach afektorodnych, obiekty niezwiązane z zadaniem były oceniane kontrastowo, co wskazuje na automatyczne negowanie ich wartości (falsyfikowanie) na skutek nieświadomie przebiegającego monitorowania. Słaba samokontrola w nastawieniu promocyjnym wytwarza inklinację do koncentrowania na treściach pozytywnych, do upożytywnienia tych funkcjonalnych dla zadania, ale równolegle – automatycznie dokonuje się falsyfikowanie wartości treści niefunkcjonalnych. Ta wersja przetwarzania informacji odpowiada dokładnie modelowi Wegnera (1994), w którym proces wykonawczy (*ongoing*) zachodzi świadomie, a proces monitorowania – automatycznie.

Silna manipulacja prewencyjna sprawiła, że wszystkie obiekty (w badaniu tym – wyłącznie afektorodne) oceniano kontrastowo. Jednak wprowadzenie zadania ograniczyło nastawienie falsyfikacyjne (i odwracanie wartości) do treści dla zadania niefunkcjonalnych, co jest zgodne z przewidywaniem. Wytworzyliśmy tak silną samokontrolę i prewencję, że nie zachodziły zmiany ocen treści funkcjonalnie związanych z zadaniem. Zdajemy sobie sprawę, że efekty kontrastu są skutkiem skrajności – zarówno afektorodności bodźców jak i lęko-twórczej manipulacji. W tym sensie odwracanie (a co najmniej łagodzenie) ocen jest wyrazem ostrożności i silnie falsyfikacyjnego nastawienia.

⁴ Te dwie wersje myślenia dotyczą rozwiązywania problemów w motywacji telicznej nie zaś aktywności umysłowej dokonującej się po intencjonalnym „zawieszeniu” celów, w motywacji paratelicznej, przy jeszcze słabszej samokontroli (por. Kolańczyk, 1991).

W grupie kontrolnej, której nie motywowano do rozwiązywania zadania, nie zaobserwowaliśmy ani efektów walucji, ani dewaluacji (czy kontrastowania) w odniesieniu do obiektów z zadaniem niezwiązanych. Interesujący jest jednak objaw silniejszej aktywacji, jaką prawdopodobnie wprowadziło samo zadanie, polegający na polaryzacji ocen. O tym, że wprowadzenie zadania zmieniło coś w sposobie przetwarzania danych świadczy różnica w poziomie rozwiązań, jakie następowały na końcu eksperymentu. Nie podaję tej części analizy wyników, bo są one obarczone wieloma błędami (różny wysiłek inwestowany w dotychczasowe ocenianie, itp.). Warto jednak wspomnieć, że poziom rozwiązania zadań różnił tylko grupę kontrolną (bez manipulacji nastawieniem) z zadaniem i bez. Osoby, które znały zadanie przed ocenianiem wykonały je znacząco lepiej ($p=.01$), zapewne na skutek podniesienia aktywacji i większej dostępności pamięciowej wszystkich treści.

Uzyskane wyniki musimy jednak przyjąć z dużą ostrożnością. Po pierwsze – dokonaliśmy standaryzacji wyników, wyrażając je w jednostkach grupy „zerowej”, która nie podlegała jakiegokolwiek manipulacji. Oceny dokonywane w tej grupie stały się punktem odniesienia dla wszystkich pozostałych grup. Nie zaobserwowaliśmy istotnych różnic w ocenianiu treści odnoszących się do zadania pomiędzy grupami z zadaniem i bez zadania w tych samych warunkach motywacyjnych. Można więc powiedzieć, że odnotowane efekty są słabe i wymagają dalszych badań weryfikacyjnych. Można w nich zastosować materiał mniej skrajnie emotogenny, aby sprawdzić, czy w miejsce kontrastowania nie pojawią się „czyste” dewaluacje treści niefunkcjonalnych w rozwiązywaniu zadania.

Zastosowaliśmy zadanie otwarte, skłaniające do poszukiwania rozwiązań w ramach dwóch wymiarów kryterialnych (zwierzęcości i wielkości). Zadanie to zostało wybrane z uwagi na kompromisowe wymagania: jest ono otwarte, ale ograniczone w jakości rozwiązań, a więc równoważy konieczność generowania i weryfikowania pomysłów. W dalszych badaniach warto wprowadzić dwa rodzaje zadań, dopasowane do trybu myślenia konfirmacyjnego (zadanie otwarte) i falsyfikacyjnego (np. zadanie Waysona), po to aby w każdym z nich, w warunkach dopasowania i niedopasowania samokontroli sprawdzić przebieg wartościowania.

Warto także wprowadzić bardziej czułe, popularne miary ocen (postaw) niejawnych, w miejsce skal szacunkowych. Przewidujemy, że w miejsce ledwie zarysowanych efektów powinniśmy uzyskać bardziej jednoznaczne wyniki.

LITERATURA

- Aarts, H., Custers, R., Holland, R. W. (2007). The nonconscious cessation of goal pursuit: When goals and negative affect are coactivated. *Journal of Personality and Social Psychology*, 92, 2, 165–178.
- Bauman, N., Kuhl, J. (2002). Intuition, affect, and personality: Unconscious coherence judgments and self-regulation of negative affect. *Journal of Personality and Social Psychology*, 83, 5, 1213–1223.
- Baumeister, R.F., Bratslavsky, E., Muraven, M., Tice, D.M. (1998). Ego depletion: Is the active self a limited resource? *Journal of Personality and Social Psychology*, 74, 5, 1252–1265.
- Baumeister, R.F., Bratslavsky, E., Finkenauer, C., Vohs, C.D. (2001). Bad is stronger than good. *Review of General Psychology*, 5, 4, 323–370.
- Bless, H., Schwarz, N., Wieland, R. (1996). Mood and the impact of category membership and individuating information. *European Journal of Social Psychology*, 26, 935–959.
- Bodenhausen, G.V., Kramer, G.P., Süsner, K. (1994). Happiness and stereotypic thinking in social judgment. *Journal of Personality and Social Psychology*, 66, 621–632.
- Brendl, C.M., Markman, A.B., Messner, C. (2003). Devaluation of goal-unrelated choice options. *Journal of Consumer Research*, 29, 463–473.
- Bruner, J.S. (1978). *Poza dostarczone informacje*. Warszawa: PWN.
- Csikszentmihalyi, M. (2005) *Przepływ*. Psychologia optymalnego doświadczania. Taszów: Wydawnictwo MODERATOR.
- Custers, R., Aarts, H. (2005). Positive affect as implicit motivator: On the nonconscious operation of behavioral goals. *Journal of Personality and Social Psychology*, 89, 2, 129–142.
- Ferguson, M.J., Bargh, J.A. (2004). Liking is for doing: the effects of goal pursuit on automatic evaluation. *Journal of Personality and Social Psychology*, 87, 5, 557–572.
- Fishbach, A., Friedman, R.S., Kruglanski, A.W. (2005). Leading us not unto temptation: Momentary allurements elicit overriding goal activation. *Journal of Personality and Social Psychology*, 84, 2, 296–309.
- Förster, Liberman i Higgins, 2005
- Friedman, R.S., Förster, J. (2000). The effects of approach and avoidance motor actions on the elements of creative insight. *Journal of Personality and Social Psychology*, 79, 4, 477–492.
- Friedman, R.S., Förster, J. (2001). The effects of promotion and prevention cues on creativity. *Journal of Personality and Social Psychology*, 81, 6, 1001–1013.
- Gailliot, M.T., Baumeister, R.F., DeWall, C.N., Maner, J.K., Plant, E.A., Tice, D.M., Brewer, L.E., Schmeichel, B.J. (2007) Self-control relies on glucose as a limited energy source: Willpower is more than a metaphor. *Journal of Personality and Social Psychology*, 92, 2, 325–336.
- Goschke, T., Kuhl, J. (1993). Representation of intentions: Persisting activation in memory. *Journal of Experimental Psychology: Learning, Memory, and Cognition*, 19, 5, 1211–1226.
- Higgins, E.T. (1996). Knowledge activation: Accessibility, applicability and salience. W: E.T. Higgins, A.W. Kruglanski (red.), *Social psychology: Handbook of basic principles* (s. 133–168). New York: Guilford.
- Higgins, E.T. (1997). Beyond pleasure and pain. *American Psychologist*, 52, 12, 1280–1300.
- Higgins, E. T. (1998). Promotion and prevention: Regulatory focus as a motivational principle. W: M.P. Zanna (red.), *Advances in experimental social psychology* (t. 30, s. 1–46). New York: Academic Press.
- Isen, A.M., Daubman, K.A. (1984). The influence of affect on categorization. *Journal of Personality and Social Psychology*, 47, 1206–1217.
- Isen, A. (1987). Positive affect, cognitive processes, and social behavior. *Advances in Experimental Social Psychology*, 20, 203–253.
- Jakitowicz, M. (2008). *Attitude in Wason selective task*. New approach. Plakat: 2nd Biennial Symposium on Personality and Social Psychology. Personality, Emotion, and Cognition. Warszawa, wrzesień 18–21, 2008.
- Johnson, R.E., Chang, Ch., Lord, R.G. (2006). Moving from cognition to behavior: What the research says. *Psychological Bulletin*, 132, 3, 381–415.
- Kaufmann, G., Vosburg, S.K. (2002). The effects of mood on early and late idea production. *Creativity Research Journal*, 14, 3 i 4, 317–330.
- Kolańczyk, A. (1991a). *Intuicyjność procesów przetwarzania informacji*. Gdańsk: Wydawnictwo Uniwersytetu Gdańskiego.
- Kolańczyk, A. (2007) Samokontrola i wpływy bodźców afektywnych na ocenianie. *Psychologia Społeczna*, 2, 01, 7–22.
- Kolańczyk, A., Pawłowska-Fusiara M. (2002). Automatic correction or controlled processing of affective priming. *Polish Psychological Bulletin*, 33, 2, 35–44.
- Kolańczyk, A., Świerzyński, R. (1995). Emocjonalne wyznaczniki stylu i plastyczności i myślenia. *Przegląd Psychologiczny*, 3/4, 279–304.
- Kuhl, J. (1985). Volitional mediator of cognition-behavior consistency: Self-regulatory processes and action versus state orientation. W: J. Kuhl, J. Beckman (red.), *Action control: From cognition to behavior* (s. 101–128). Heidelberg, New York: Springer-Verlag.
- Lewicka, M. (1993). *Aktor czy obserwator*. Warszawa: Polskie Towarzystwo Psychologiczne
- Peeters, G., Czapiński, J. (1990). Positive-negative asymmetry in evaluations: The distinction between affective and informational negativity effects. W: W. Strobe, M. Hewstone (red.), *European Review of Social Psychology* (t. 1, s. 33–60). New York: Wiley.
- Raymond, J.E., Fenske, M.J., Westoby, N. (2005). Emotional devaluation of distracting patterns and faces: A consequence of attentional inhibition during visual search? *Journal of Experimental Psychology*, 31, 6, 1404–1415.
- Rozet, I. (1982). *Psychologia fantazji*. Warszawa: Wydawnictwo Naukowe PWN.
- Sawicka, K. (2008). *Znaczenie afektywne obiektów związanych z zadaniem zależne od nastawienia prewencyjnego*. Nie opublikowana praca magisterska. SWPS, Wydział Zamiejscowy w Sopocie.
- Snochowska, J. (2008). *Znaczenie afektywne obiektów związanych z zadaniem zależne od nastawienia promocyjnego*. Nie opublikowana praca magisterska. SWPS, Wydział Zamiejscowy w Sopocie.
- Szymańska, B. (2001). Zmiana afektywnego znaczenia pojęć w kontekście zadania. Porównanie osób twórczych i nietwórczych. *Nie opublikowana praca magisterska*. Gdańsk: Instytut Psychologii, Uniwersytet Gdański.

Szymańska, B. i Kolańczyk, A. (2002). Zmiana afektywnego znaczenia pojęć w kontekście zadania w przypadku osób twórczych i nietwórczych. *Studia Psychologiczne*, 2, 151–160.

Vosburg, S.K. (1998a). The effects of positive and negative mood on divergent-thinking performance. *Creativity Research Journal*, 11, 165–172.

Wegner, D.M. (1994). Ironic processes of mental control. *Psychological Review*, 101, 1, 34–52.

ZAŁĄCZNIK
Zestawienie obiektów kryteriainnych i niekryteriainnych dla zadania wyłonionych w badaniu pilotazowym. Opracowanie: Snochowska (2008) i Sawicka (2008)

Wielkość	Kategoria	Walencja	Pojęcie	Średnia ocen	Odchylenie standardowe	Spełnia/nie spełnia kryteriów zadania
DUŻE	ZWIERZĘTA	POZYTYWNE	pies	5.092	3.339	SPEŁNIAJĄ JEDNO KRYTERIUM ZADANIA
			delfin	5.700	2.427	
			wiewiórka	4.776	2.523	
			bocian	4.718	3.069	
			sarna	4.632	3.167	
	NEGATYWNE	hiena	-3.782	3.781		
		szczur	-5.016	3.555		
		skunks	-5.270	2.903		
		rekin	-3.018	4.218		
		wąż	-3.112	4.141		
	NIE-ZWIERZĘTA	POZYTYWNE	tęcza	6.748	1.687	NIE SPEŁNIAJĄ KRYTERIÓW ZADANIA
			słońce	6.800	1.610	
			las	6.252	2.385	
			choinka	6.082	2.230	
			plaża	6.496	2.075	
NEGATYWNE		trumna	-5.924	2.906		
		krzesło elektryczne	-6.454	2.170		
		rynszok	-6.118	2.183		
		zwłoki	-5.884	2.479		
		szubienica	-6.040	2.305		
MAŁE	ZWIERZĘTA	POZYTYWNE	motyl	5.350	2.546	SPEŁNIAJĄ KRYTERIA ZADANIA
			biedronka	4.154	3.364	
			koliber	4.582	3.702	
			sikorka	4.178	3.018	
			słowik	5.076	2.641	
	NEGATYWNE	wesz	-6.552	2.719		
		karaluch	-7.074	1.146		
		kleszcz	-6.530	1.808		
		tasiemiec	-6.738	2.251		
		szerszeń	-5.374	2.512		
	NIE-ZWIERZĘTA	POZYTYWNE	czekolada	4.810	3.279	SPEŁNIAJĄ JEDNO KRYTERIUM ZADANIA
			płatki róży	5.474	2.511	
			truskawka	5.212	3.060	
			kwiatek	5.728	2.545	
			muszelka	5.128	2.741	
NEGATYWNE		drzazga	-5.336	2.893		
		flegma	-6.634	1.867		
		odchody	-6.454	2.003		
		trucizna	-5.540	3.120		
		wrzód	-6.856	2.458		