

A co ja robię tu? Teoria poziomu identyfikacji działania dwadzieścia lat później

Wojciech Kulesza

Wydział Psychologii, Szkoła Wyższa Psychologii Społecznej

W artykule zaprezentowano teorię poziomów identyfikacji działania, stworzoną przez Daniela Wegnera i Robina Vallachera. Przedstawiono podstawę teoretyczną, metody badania i wyniki eksperymentów. Zaprezentowano również nowsze badania nawiązujące do tej koncepcji, jak też niektóre wątpliwości z nią związane.

Słowa kluczowe: teoria poziomów identyfikacji działania, teoria poziomów interpretacji

Odpowiedź na pytanie „co robisz?” wydaje się równie prosta, jak samo pytanie. Sam mógłbym teraz odpowiedzieć na kilka sposobów: uderzam palcami obu dłoni w czarną klawiaturę, piszę tekst na komputerze, pracuję nad artykułem naukowym. Z kolei czytelnik tego tekstu mógłby powiedzieć, że: skupia się na zrozumieniu przekazu naukowego, czyta kolejne zdania lub też łączy litery w słowa. Czy te odpowiedzi są banalne? Być może tak. Ale tylko do czasu gdy zauważymy, że opisy różnią się poziomem abstrakcji i niosą ze sobą jakościowo różne wnioski. Na przykład z mojego stwierdzenia, że piszę artykuł naukowy, można wywnioskować, jaki jest mój zawód i/lub zainteresowania. Ale już nie można tego samego powiedzieć, opierając się na słowach „uderzam palcami w klawiaturę” czy też „składam z liter słowa”. Perspektywę abstrakcyjności vs. szczegółowości opisu wykorzystali w swojej teorii psychologicznej Robin Vallacher i Daniel Wegner, pokazując jednocześnie różne konsekwencje mechanizmu zmiany tych dwóch perspektyw. Przyjrzymy się tej teorii, jej elementom składowym, metodologii badań i ich wynikom. Na koniec zobaczymy,

jak ewoluowała opisywana teoria, jakie mogą być jej implikacje praktyczne oraz zastanowimy się nad jej ewentualnymi brakami.

Czy wiemy, co robimy?

Zastanawianie się nad tym, czy ludzie „wiedzą, co robią” obecne jest w literaturze psychologicznej od prawie stu dwudziestu lat. William James (1890) odpowiedziałby, że jesteśmy świadomymi jednostkami, zdającymi sobie sprawę ze wszystkich swoich czynności i działań. W opozycji do tego poglądu Tanya Chartrand i John Bargh (1999) czy Freud (1997) stwierdziliby, że często możemy nie być świadomi tego, co i dlaczego robimy. Na osi, której końce opisują wymiary: świadomość – nieświadomość, trudno byłoby precyzyjnie umiejscowić teorię poziomów identyfikacji działania (*action identification level* – AIL) Robina Vallachera i Daniela Wegnera (1985). Trudność bowiem polega na tym, że z jednej strony mówi ona, iż ludzie mają świadomy dostęp do wiedzy na temat własnych czynności, z drugiej jednak strony okazuje się, że można im tę wiedzę narzucić.

Podstawowe twierdzenie tej teorii mówi, że każda czynność może mieć wiele definicji opisujących i że mogą się one zmieniać (Vallacher i Selz, 1991). Przykładem może być różnorodność opisów podczas pisania lub czytania tego tekstu (co zasygnalizowałem na początku artykułu). Tym, co decyduje o rozumieniu własnego działania jest poziom abstrakcyjności opisu, który autorzy nazywają poziomem identyfikacji poznawczej¹ (Wegner, Vallacher,

Wojciech Kulesza, Wydział Psychologii, Szkoła Wyższa Psychologii Społecznej, ul. Chodakowska 19/31, 03-815 Warszawa, e-mail: wkulesza@swps.edu.pl

Dziękuję Robinowi Vallacherowi i Romanowi Cieślakowi za pomoc w gromadzeniu materiałów. Powstanie artykułu było po części możliwe dzięki grantowi uzyskanemu z European Association of Experimental Social Psychology.

Macomber, Wood i Arps, 1984; Vallacher i Wegner, 1987). Wysoki poziom kodowania oznacza, że daną czynność lub sytuację będziemy opisywać w ogólnych i abstrakcyjnych kategoriach. Koncentrujemy się na przyczynach, które doprowadziły do tej sytuacji, celach i skutkach działania. Za przykład może posłużyć wypowiedź, iż „koncentruję się na napisaniu artykułu naukowego”. Na podstawie tej informacji możemy dużo powiedzieć o działaniu właśnie na wysokim poziomie abstrakcji (o jego przyczynach np. wykonywanie zawodu, chęć dzielenia się wiedzą, czy prawdopodobnych skutkach: powstanie tekstu, opis teorii). Podobne treści możemy odkryć w odpowiedzi hipotetycznego czytelnika tego tekstu. Mówiąc, że czyta ten artykuł, prawdopodobnie może on też powiedzieć, z jakiego powodu to robi i do czego jest mu to potrzebne lub czemu może służyć zapoznanie się z artykułem. Ogólnie mówiąc, na tym poziomie identyfikacji działania wiemy, CO, JAK i PO CO dana czynność jest wykonywana – rozumiemy szeroki kontekst działania (Kozak, Marsh i Wegner, 2006). Z kolei niski poziom identyfikacji działania oznacza, że mówić będziemy o detalach danej czynności bez szerszego jej rozumienia, a więc na niskim poziomie abstrakcji. Jako obserwatorzy i/lub wykonawcy tej czynności wiemy CO i JAK dana osoba robi, ale nie wiemy, PO CO. Powiedzenie, że pisząc te słowa, uderzam w klawiaturę, niewiele mówi o przyczynach i skutkach tego działania. Jedyne, co mogę przekazać, to sekwencyjność wykonywanych czynności. Najprostszym sposobem pozwalającym rozróżnić, który z dwóch opisów dowolnej czynności znajduje się na wyższym poziomie, jest sprawdzenie, która czynność prowadzi do której (Wegner i in., 1984).

Drugie twierdzenie tej teorii mówi, że ludzie mają naturalną tendencję do identyfikowania działania na najwyższym z możliwych poziomów (Wegner i in., 1984). Przykład: skoro jestem naukowcem piszącym artykuł, małe są szanse, że zdefiniuję swoje działania zmierzające do ukończenia tego tekstu jako sekwencję uderzeń w klawisze.

Trzecie twierdzenie zakłada, że jeżeli podczas wykonywania zadania wysoki poziom identyfikacji działania nie jest dostępny, to przyjmowany jest niższy. Dzieje się tak wtedy, gdy dana sytuacja jest za bardzo obciążająca poznawczo, mamy za mało danych lub jest dla nas za trudna. Na przykład powiedzenie studentowi piątego roku psychologii, że jego praca magisterska będzie prezentowana na międzynarodowym kongresie, może zatrzymać jego działanie. Dużo korzystniejsza będzie sytuacja, gdy promotor poprosi jedynie o napisanie solidnej rozprawy naukowej bądź przygotowanie wstępnego przeglądu itp.

Z biegiem lat powyższe trzy zasady zostały poszerzone o jeszcze jedną, determinującą to, na jakim poziomie zostanie zidentyfikowane działanie: kontekst sytuacyjny (Vallacher i Wegner, 1987; Wegner, Vallacher, Kiersted i Dizadji, 1986). Jest on, po pierwsze, bardzo istotny z punktu widzenia obserwatora czynności, sytuacji. Na przykład obserwowanie mojej pracy w starej bibliotece na uniwersytecie (gdzie leżą wokół mnie podręczniki, notatniki) prawdopodobnie będzie wyżej kodowane niż praca w kafejce internetowej czy w restauracji. Po drugie, identyfikacja działania na wysokim poziomie powoduje, że pomimo potencjalnie różnych kontekstów, w jakich występuje działanie, jest ono postrzegane jako prowadzące do ogólniejszego celu. Na przykład gromadzenie materiałów do napisania niniejszego artykułu, polemika z autorami teorii, czytanie podręczników z zakresu psychologii społecznej, prowadzenie notatek oraz poszukiwanie szerszych zastosowań opisywanej teorii – wszystkie te czynności składają się na jeden cel, jakim jest napisanie przeglądu teoretycznego. Natomiast obniżenie poziomu identyfikacji powoduje utratę jednego, ogólnego celu. Po trzecie, istotne jest odnalezienie optymalnego poziomu identyfikacji działania (Vallacher, Wegner i Samoza, 1989), gdyż dzięki takiemu zabiegowi możemy być zdolni do podwyższania lub obniżania (zależnie od celu i zamysłu osoby tego dokonującej) poziomów identyfikacji działania. Powrócimy do tego założenia, omawiając teorię Vallachera i Wegnera w kontekście wpływu społecznego.

Badania eksperymentalne²

Przejdźmy do przedstawienia empirycznej weryfikacji prezentowanej teorii. Prezentacja metodologii prowadzonych badań ułatwi porównanie oryginalnej koncepcji z innymi podejściami teoretycznymi.

Pierwsze badanie możemy traktować jako pilotażowe, gdyż po raz pierwszy starano się w nim wykazać istnienie postulowanego mechanizmu (Wegner 1983, za: Wegner i in., 1984). Badanie obejmowało osoby, które były zaręczone i planowały ślub – poproszono je o opisanie czynności z tym związanych. Uczestnik eksperymentu otrzymywał listę działań najbardziej typowych dla takiej sytuacji i był następnie proszony o uszeregowanie ich od najlepiej do najgorzej opisujących własną sytuację. Pozycje te różniły się poziomami identyfikacji opisu: od bardzo abstrakcyjnych, pokazujących szersze spektrum sytuacji, do bardzo konkretnych, podających detale. Przeprowadzone analizy wykazały, że na trzydzieści dni przed ślubem osoby badane opisywały swoje działania na wyższym poziomie identyfikacji działania, w sposób istotnie bardziej abstrakcyjny (dbałość o związek, wyra-

zanie miłości do partnera itp.) w porównaniu do identyfikacji na jeden dzień przed ślubem, kiedy to uczestnicy eksperymentu precyzyjnie określali kolejne czynności, które podejmowali (wynajmowanie fotografa, dokonywanie spisu obowiązków itp.).

W powyższym badaniu można wskazać pewną słabość. Otóż mierzono w nim zmianę poziomów identyfikacji działania w bardzo specyficznej i rzadkiej (na ogół) sytuacji. Wątpliwość tę jednak rozwiał kolejny eksperyment, w którym przedmiotem badania była powszechna i prosta czynność jedzenia. Do schematu eksperymentalnego dodano manipulację mającą na celu sprawdzenie, czy jest możliwe obniżanie wejściowego poziomu identyfikacji działania. W badaniu tym proszono badanych o jedzenie płatków śniadaniowych i swobodny opis tego działania (Wegner i in., 1984). Wypowiedzi osób wykazały, że uczestnicy identyfikowali swoje działanie na wysokim poziomie, mówiąc, że np. zaspokajają głód (właściwie wszyscy mamy wysokie kompetencje i doświadczenie w jedzeniu płatków, sytuacja ta jest nam doskonale znana). Natomiast gdy proszono o jedzenie płatków... pałeczkami, osoby badane twierdziły, że „umieszczają jedzenie w ustach, przeżuwiają, połykają”, co oznaczało niższy poziom identyfikacji wykonywanej czynności.

Następne badanie wskazuje potencjalne konsekwencje obniżonego poziomu identyfikacji działania oraz nowy kierunek ewolucji tej koncepcji. W eksperymencie tym poproszono grupę studentów o opisywanie czynności związanych z uczeniem się w college'u (Wegner i in., 1984). Jedna grupa była poinstruowana, by wykonać zadanie, podając przyczyny edukacji na tym poziomie kształcenia, jej konsekwencje i rezultaty („zdobycie lepszej pracy, niezależnienie od rodziców”). Zachęcano tym samym do przyjęcia wysokiego poziomu identyfikacji, skłaniając do postrzegania tej czynności w szerszej perspektywie. Druga grupa była proszona o opisywanie konkretnych zachowań związanych ze studiowaniem (czytanie książek, chodzenie na wykłady, notowanie). Tutaj koncentrowano osoby badane na szczegółach tej czynności, a więc identyfikacja była na niskim poziomie. W dalszej kolejności obie grupy czytały artykuł (który rzekomo ukazał się w *New York Timesie*) prezentujący badania Institute of Mental Health wpływu studiowania na życie seksualne studentów. Część uczestników eksperymentu dowiadywała się z niego, że chodzenie do college'u pozytywnie wpływa na życie seksualne. Inni otrzymywali odmienną informację, mówiącą o wpływie negatywnym. Miarą manipulacji było to, jak bardzo czytelnicy zgadzają się z informacjami zawartymi w artykule (zgodzenie się ze stwierdzeniami: „wierzę, że po ukończeniu college'u moje życie seksualne właśnie takie będzie; wie-

rzę, że podane badania są prawdziwe dla studentów naszego uniwersytetu; wierzę, że podane badania są prawdziwe dla ogółu”). Przeprowadzone analizy wykazały, że największa zmiana opinii (wiara w artykuł) obserwowana była w grupie o niskim poziomie identyfikacji studiowania, a wynik ten był notowany niezależnie od tego, który pogląd prezentował artykuł. Jednocześnie nie zanotowano podobnej zależności u osób będących na wysokim poziomie identyfikacji działania. Patrząc na otrzymane wyniki z szerszej perspektywy, można dostrzec kierunek, w którym mogą pójść dalsze badania: powiązanie poziomów identyfikacji z wpływem społecznym i uległością. Wniosek ten wypływa z faktu, że osoby koncentrowane na niskim poziomie identyfikacji działania – w porównaniu z tymi, które identyfikują swoje działanie na wysokim poziomie – stają się bardziej podatne na przekazywane informacje. Można tym samym przypuszczać, że ludzie identyfikujący swoje działanie na wysokim poziomie są bardziej odporni na sugestie (Vallacher i Wegner, 1989).

Dalszy rozwój koncepcji

Poziom identyfikacji działania a techniki wpływu społecznego

Podążając w tym nowym kierunku, omawiana teoria została rozbudowana o dodatkowe twierdzenia lokujące ją w obszarze wpływu społecznego. I tak, wysoką uległość powiązano z niskim poziomem identyfikacji działania (Vallacher i Selz, 1991). Założenie to wynika z faktu, że osoba będąca na tym poziomie ma słabiej ugruntowaną wiedzę z zakresu rozumienia danej sytuacji (Vallacher i Wegner, 1987) i węższy horyzont dostrzeganych przyczyn oraz skutków. Jedno z podstawowych założeń teorii stwierdza, że naturalną tendencją człowieka jest poszukiwanie możliwie najwyższego poziomu identyfikacji danego działania. By to osiągnąć, poszukujemy informacji, wiedzy, które pozwolą przejść na wyższy poziom identyfikacji danego działania. Inaczej mówiąc, człowiek, chcąc wiedzieć „co robi”, może przyjąć ową wiedzę z zewnątrz. I tu pojawia się pole do wywierania wpływu.

Z drugiej strony wysoki poziom identyfikacji działania powiązany jest z odpornością na wpływ (Vallacher i Wegner, 1989). Dzieje się tak, gdyż osoba będąca na tym poziomie „wie, co robi”, ma ustabilizowany pogląd na ten temat i nie jest tym samym podatna na nowe, alternatywne informacje interpretujące jej działanie (Vallacher i Selz, 1991; Wegner i in., 1984; Wegner i in., 1986). Co więcej, dzięki temu może również precyzyjnie określić cele i motywy osób, które mogą chcieć na nią wpłynąć (Vallacher i Wegner, 1987).

Podobnie jak poprzednio, tak i tym razem zapytajmy o wyniki eksperymentów, które weryfikowałyby posta-

wione tezy. Pierwszy przedstawiony eksperyment (dotyczący studiowania w college'u) może szerzej nakreślić interesujące nas tu zagadnienie. W eksperymencie sprawdzono, czy nadanie nowego znaczenia jest trwałe (np. przekłada się na zachowanie – a więc komponent behawioralny postawy), czy też przejściowe (nie wykacza poza deklaracyjną zmianę postawy – nic nie wiemy o realnych zmianach). Uczestnicy tego badania (Wegner i in., 1984) byli proszeni o wypicie kawy. Połowa z nich dostała kawę w kubkach powszechnie używanych na tym uniwersytecie. Warunek ten traktowano jako identyfikowanie zadania na wysokim poziomie. Druga grupa piła kawę w kubku, który ważył pół kilograma i był wyższy od standardowego o 20 centymetrów. Czynność stawała się tym samym trudniejsza, dziwniejsza – i według zamysłu autorów eksperymentu – identyfikowana na niższym poziomie. Wstępny pomiar poziomu identyfikacji działania wykazał istotną różnicę między grupami. Grupa korzystająca z normalnych kubków twierdziła, że „praktykują swoje uzależnienie; doenergetyzowują się” (Vallacher i in., 1989). Uczestnicy eksperymentu pijący napój ze zmodyfikowanych naczyń opisywali czynność niezwykle precyzyjnie: „piję płyn, podnoszę do ust kubek kawy, przelękam”. W dalszej części eksperymentu zaaranżowano sytuację, w której badani zapoznawali się z informacjami o efektach, jakie wywołuje w nich kawa. Dowiadywali się, że kawa ich stymuluje („kawa powoduje, że więcej chce mi się pracować; powoduje to, że angażuję się w bardziej pobudzające działania”) lub wycisza („kawa powoduje, że unikam niektórych zachowań, nie wychodzę z domu; powoduje, że robię rzeczy spokojniejsze, które mnie wyciszają”). Wskaźnikiem tego, czy uczestnicy zaczęli zachowywać się zgodnie z podaną informacją, było poszukiwanie przez nich lub unikanie stymulacji po wypiciu kawy (pogłaśnianie lub ściszenie muzyki). Reagowanie na dźwięki było traktowane jako wskaźnik skuteczności manipulacji nie tylko na poziomie deklaracyjnym, lecz także zachowania. Uzyskane wyniki pokazały, że osoby pijące ze zmodyfikowanych naczyń (będące na niskim poziomie identyfikacji działania) częściej ulegały sugestii eksperymentatorów. Otrzymując informację, że poszukują stymulacji – ustawiały głośność muzyki na wyższym poziomie niż osoby, którym mówiono, że stymulacji unikają. Co więcej, różnica ta była notowana w porównaniu z osobami pijącymi ze standardowych kubków i otrzymującymi podobną informację (o poszukiwaniu stymulacji), a więc będących na wysokim poziomie identyfikacji swojego działania. Możemy zatem wnioskować, że niski poziom identyfikacji działania nie oznacza jedynie wzrostu uległości, ale również internalizację i zachowywanie się zgodnie z nadaną identyfikacją.

Kolejne dwa eksperymenty można rozpatrywać jako domknięcie weryfikacji teorii w kontekście wpływu społecznego. Można je traktować jako następny krok pokazujący, że – będąc na niskim poziomie identyfikacji działania – jesteśmy podatni na zmianę... własnej osobowości. W pierwszym z nich (Wegner i in., 1986) badani byli ludzie, którzy identyfikowali swoje działania (jako uczestnika badań psychologicznych) na niskim poziomie. Sugerowano im cechy osoby prospołecznej lub indywidualistycznej oraz dawano możliwość wzięcia udziału w dwóch rodzajach eksperymentów. Pierwszy z nich oferował punkty za udział w badaniu (wybór traktowany był jako przejaw zachowania indywidualistycznego). Drugi nie dawał żadnych wymiernych korzyści (wybór tego badania wskazywał na zachowanie altruistyczne). Jak pokazały wyniki, uczestnicy zachowywali się zgodnie z zaindukowaną percepcją swojej osoby. Ci z nich, którzy otrzymali informację, iż przejawiają cechy osobowości indywidualistycznej, istotnie częściej wybierali zadanie o takim charakterze. Z kolei osoby o sugerowanej „osobowości prospołecznej” znacznie częściej angażowały się w eksperyment, w którym nie przewidywano żadnej nagrody.

Bardzo podobne wyniki uzyskano w eksperymencie (Wegner i in., 1986), w którym „wzbudzano” u osób badanych postawę rywalizacyjną bądź kooperacyjną. Osoby badane były proszone o przypomnienie sobie dowolnej interakcji z drugą osobą. By stworzyć warunki wysokiego poziomu identyfikacji działania, nakłaniano uczestników do podania ogólnego opisu sytuacji: tego, co się wydarzyło, jakie były prezentowane opinie i wartości, jakie cechy osobowości się ujawniły itp. Członków drugiej grupy, by wywołać niski poziom identyfikacji działania, proszono o przypomnienie sobie jak największej liczby szczegółów: konkretnych zachowań, ruchów, gestów, zadawanych pytań, komentarzy etc. Wypowiedzi uczestników wprowadzono do komputera, który na tej podstawie miał podać wynik testu osobowości osoby badanej. Po „przetworzeniu danych” program podawał im następującą informację: „jesteś przyjazny innym ludziom; często współpracujesz z innymi”. W dalszej kolejności przekazywana była jedna z dwóch informacji, w zależności od warunku eksperymentalnego. W warunku współpracy osoba badana dowiadywała się, że jest „bardziej kooperacyjna niż większość ludzi, lubi pracować z innymi, by osiągnąć wspólny cel, podczas pracy dba o wszystkich współpracowników oraz o to, by każdy członek zespołu otrzymał podobne korzyści, nawet jeżeli ktoś nie zapracował na to”. W warunku rywalizacyjnym uczestnik eksperymentu otrzymywał informację, że jest bardziej rywalizacyjny niż większość ludzi. „Pracując z innymi,

zważa na to, kto ile wysiłku, wiedzy włożył w wykonanie zadania oraz na to, by każdy otrzymał to, na co zapracował”. Następnie wszystkie osoby badane określały, czy zgadzają się z otrzymaną informacją zwrotną. Na koniec każdy uczestnik eksperymentu był proszony o wskazanie preferowanych kursów i aktywności w trakcie dalszych studiów. Jeden kurs wymagał rywalizacji z innymi, drugi kooperacji. To, jak wysoko w preferencjach dany kurs został umieszczony, było wskaźnikiem zgodności (lub nie) zachowania z indukowaną „osobowością”. Uzyskane wyniki pokazały, że uczestnicy eksperymentu bardziej wierzyli uzyskanej informacji zwrotnej, gdy ich poziom identyfikacji działania był usytuowany na niskim poziomie w porównaniu do tych, których poziom był wysoki. Co więcej, osoby koncentrowane na szczegółach interakcji istotnie częściej wybierały kursy zgodnie z przekazaną informacją zwrotną na ich temat.

Ogólnym wnioskiem z prezentowanych badań może być stwierdzenie, że niski poziom identyfikacji działania powoduje większą uległość nie tylko w obszarze wywołanym przez eksperyment (por. Vallacher, 1993). Istotne jest również, że wspomniana indukcja może dokonywać się w sposób nieuświadomiony dla indukowanej osoby, a w związku z tym może być szczególnie skuteczna w zmianie postaw. Wynika to z faktu, że dana osoba nie jest świadoma wywieranego na nią wpływu.

Na bazie opisywanego związku teorii Wegnera i Vallachera z wpływem społecznym przedstawiony został model *disrupt-then-reframe* (Davis i Knowles, 1999). W przeprowadzonych eksperymentach ich autorzy weryfikowali hipotezę, zgodnie z którą warunkiem koniecznym do skutecznego wywarcia wpływu jest „wstrząśnięcie”, zaskoczenie osoby badanej, a następnie wywarcie na nią wpływu. Pomocnicy eksperymentatora oferowali badanym kartki świąteczne lub notatniki, podając ich cenę (trzy dolary) na dwa sposoby: zaskakujący i tradycyjny. Ten pierwszy miał za zadanie wytrącić osobę badaną z typowej i dobrze znanej procedury kupowania/sprzedawania. W warunkach tym ceną było 300 centów i następnie dodawano informację, że „jest to równowartość trzech dolarów – to dobry biznes”. W drugim przypadku cena była podawana w klasyczny sposób: „cena to trzy dolary – to dobry biznes”. W analizach porównywano skuteczność sprzedaży. Okazało się, że najwięcej klientów znalazły te materiały papiernicze, które oferowane były w kombinacji: obniżenie poziomu identyfikacji – *disrupt* („300 centów”), a następnie nadanie znaczenia na wysokim poziomie – *then reframe* („to dobry biznes”). Co ważne, samo obniżenie poziomu identyfikacji działania nie powodowało uległości (kupna). Dopiero nadanie nowego znaczenia („to dobry biznes”) powodowało wzrost skuteczności tej

techniki. Ciekawe jest również to, iż równie słaby poziom wpływu notowano w warunku, gdy informacja „to dobry biznes” następowała przed podaniem ceny w zaskakujący sposób. Oznacza to, że podanie nowej interpretacji sytuacji w momencie, gdy osoba badana już ją interpretuje na wysokim poziomie (dobrze zna tę sytuację i jest tym samym mniej uległa) jest nieskuteczne, gdyż osoba ta nie poszukiwała interpretacji tej sytuacji.

Bardzo podobne wyniki uzyskali inni badacze (Fennis, Das i Pruyn, 2004), którzy w przeprowadzonym eksperymencie zwiększali szansę sprzedaży losów na loterii, podając cenę w eurocentach (350), a następnie w euro (3,5) i dodając, że to „dobry biznes”. Przeprowadzili oni również drugi eksperyment, pokazując, że podobny efekt jest notowany przy indukowaniu informacji o stracie (do tej pory mówiono o potencjalnym zysku, korzyści), kiedy to informowano studentów o konieczności podniesienia czesnego. W warunkach eksperymentalnych podawano osobom badanym informację, że opłata za studia wzrosła o 7500 eurocentów, by następnie dodać, że jest to równowartość 75 euro i podsumować, że to nie jest duża suma. W ten sposób sformułowany komunikat zyskiwał dużo częstszą akceptację niż w sytuacji, gdy mówiono jedynie o kwocie 75 euro bez podanego na początku ekwiwalentu w eurocentach.

Warto na koniec zauważyć dwie kwestie. Po pierwsze, wspomniani Davies i Knowles co prawda w pierwszych pracach odwołują się do koncepcji Vallachera i Wegnera, proponując jednak nową nazwę dla prezentowanego modelu. Wydaje się to niepotrzebne, gdyż model ten nie wprowadza istotnych zmian do rozumienia procesu wpływu społecznego proponowanego przez wyjściową teorię. Modyfikacją jest jedynie dodanie, że zmiana poziomu wysokiego na niski (i tym samym wzrost uległości) wynika z redukcji lęku powstałego w rezultacie konfliktu dążenie – unikanie (choć nie przedstawili dowodu, że taki konflikt rzeczywiście ma miejsce). W takim razie traktować to trzeba raczej jako replikację i rozszerzenie niż stworzenie nowej teorii. Używając terminu Vallachera i Wegnera, możemy powiedzieć, że jest to technika *high-low action identification level-then-reconstruct*. Po drugie, istnieją badania, które rzucają inne światło na związek między poziomami identyfikacji działania a wpływem społecznym. Zauważmy bowiem, że wszystkie przytoczone tu badania łączy fakt zaskakiwania osoby badanej: badacze prosili o picie kawy z niestandardowych kubków, jedzenie płatków śniadaniowych pałeczkami czy też podawali ceny w tysiącach groszy/eurocentów. Otóż warto zauważyć, że istnieją badania, które pokazują jednoznacznie, iż już samo zaskoczenie powodowało poddanie się prośbie, podobnie jak wycofanie „udziwnienia” znacznie obniżało

podatność na formułowaną prośbę (Baron, Baron i Miller, 1973; Brennan i Messe, 2001; Petty, Wells i Brock, 1976). Pojawia się zatem konieczność dalszych badań weryfikujących zależność teorii poziomów identyfikacji działania i wpływu społecznego.

Poziomy identyfikacji działania a stabilność opinii

Wegner i Vallacher wykazali w swoich pracach, że istnieją różne poziomy kodowania działania. W czasie prowadzonych badań zauważono, że skutkiem niskiego poziomu kodowania jest nie tylko utrata szerszego celu lub pełnej perspektywy danego zdarzenia, ale jest nim również pewna niestabilność opinii czy sądów, która nie ma miejsca w sytuacji identyfikacji zdarzeń na wysokim poziomie (Vallacher i Kaufman, 1996). Ta niestabilność może być ujęta jako proces, w którym poznawcza reprezentacja działania dynamicznie zmienia się w czasie i zdarza się, że fluktuuje między skrajnymi stanami (dobrze opisane przykłady tego procesu znajdziemy w pracach: Nowak, Lewenstein i Frejtlak, 1996; Nowak, Szamrej i Latané, 1990). W warunkach takiej fluktuacji proces może utracić jasną strukturę na rzecz raczej impulsywnych, nieskoordynowanych i szybko zmieniających się stanów. Na przykład przy analizie wypowiedzi osób planujących ślub, na kilka dni przed ceremonią, mogliśmy zobaczyć, że zdanie co do tego, gdzie mają stać kwiaty, kto powinien prowadzić samochód czy też jakie zabawy weselne mają mieć miejsce, często ulegało zmianie. Dla porównania, te same wypowiedzi na trzydzieści dni przed uroczystościami byłyby dużo bardziej ustrukturalizowane i spójne. Intuicja badaczy pozostała jednak niezwyfikowana do czasu, gdy zaprezentowano metodę badawczą pozwalającą w sposób ciągły (a nie jak dotychczas jednorazowy: papier/ołówek, podjęcie decyzji itp.) analizować zachodzące zmiany w percepcji i kodowaniu. Jest nią tzw. test myszy.

W metodzie tej (Vallacher i Nowak, 1994; Vallacher, Nowak i Kaufman, 1994) wykorzystywany jest zestaw komputerowy. Na ekranie komputera znajdują się mały okrąg wskazujący środek ekranu oraz kursor myszy komputerowej, który osoba badana może przemieszczać po ekranie. Osobie badanej mówi się, iż środek ekranu reprezentuje konkretny sąd lub opinię. Z kolei ruch myszy komputerowej (i ruch kursora) ma symbolizować odczucia uczestnika eksperymentu: jeżeli obecna postawa osoby badanej wobec prezentowanego jej sądu lub opinii jest pozytywna, kursor powinien znaleźć się jak najbliżej punktu na środku monitora. Chcąc wyrazić negatywne odczucia, należy przesunąć kursor na skraj ekranu, oddalając go od środkowego punktu. Innymi słowy umiejscawianie kursora na ekranie oraz jego ruch są odzwierciedleniem

aktualnej opinii osoby badanej. Dynamika poruszania się kursora po ekranie umożliwia analizę, jak często, w jakim zakresie oraz kierunku zmieniają się opinie czy stany emocjonalne osoby badanej – im więcej ruchów, tym bardziej niestabilna jest dana ocena. W interesującym nas badaniu (Vallacher, Kaufman, Canaday i Bagby, 1993, za: Vallacher i Kaufman, 1996) proszono osoby badane o przypomnienie sobie niedawnej interakcji z osobą tej samej płci oraz podanie pięciu zdań opisujących to zdarzenie. Połowę uczestników badania proszono, by opisy dotyczyły jak największej liczby szczegółów (np. słowa, gesty), a więc aktywności na niskim poziomie kodowania. Z kolei drugą połowę proszono o podanie ogólnych informacji (np. poruszane tematy, wyrażone opinie). Zmieniając nieco procedurę, badacze mówili, iż środek ekranu symbolizuje osobę badaną, podczas gdy kursor ma oznaczać samoocenę podczas opisywanej interakcji: im dalej od środka ekranu tym ocena była niższa, bardziej negatywna. Zbliżanie się do środka ekranu, oznaczało pozytywną samoocenę. Analizy przyspieszenia – wskaźnika niestabilności – wykazały, że osoby koncentrowane na szczegółach interakcji (niski poziom identyfikacji zdarzenia) wykazywały nagłe zmiany opinii (wykonując nieregularne ruchy wyrażane większą prędkością i przyspieszeniem ruchu kursora). Z kolei osoby koncentrowane na szerokim planie przywołanej sytuacji (wysoki poziom identyfikacji) wykazywały znacznie mniejszą dynamikę zmian opinii.

Poziomy identyfikacji działania – nowsze badania oraz odniesienie do innych koncepcji

Poziom identyfikacji działania i kodowanie działania drugiej osoby

Dotychczasowy przegląd badań, umocowanych w teorii poziomów identyfikacji działania, pokazuje, jak jednostka koduje informacje o danej czynności oraz jak można poszerzać lub zawężać rozumienie tego działania (podwyższanie lub obniżanie kodowania). Nowsze eksperymenty (np. Kozak, Marsh i Wegner, 2006) idą krok dalej – weryfikują, na jakim poziomie są kodowane czynności innych osób. Innymi słowy, badacze zainteresowali się nie tym, jak rozumiane są własne czynności, ale tym, jak postrzegane są działania innych osób. Wyprowadzają w ten sposób oryginalną teorię Vallachera i Wegnera (poziom intrapersonalny) na szersze pole relacji społecznych (interpersonalny) (por. Ames, 2004; Frith i Frith, 2003). W przeprowadzonej serii badań (Kozak i in., 2006) wykazano, że to, jak wysoki poziom kodowania zostanie nadany działaniu drugiej osoby, zależy od nastawienia do niej. Działania osób lubianych kodowane były wyżej, w porównaniu do działań osób, które lubiane były mniej.

Co ciekawe, w sytuacji gdy zaczynają one prezentować niepożądane społecznie zachowania, zaczynamy osoby takie opisywać na dużo niższym poziomie, tracąc z pola widzenia ogólny kontekst sytuacji. Staramy się „usprawiedliwić” ich działanie bieżącą sytuacją. Jednakże, kiedy te same czynności wykonuje osoba, której nie lubimy, poziom kodowania jest znacznie wyższy. Zaczynamy tym samym postrzegać jej działanie w szerszym kontekście, generalizując je.

Teoria poziomów interpretacji (*construal level theory* – CLT)

Opisywane tu poglądy nie tylko niosą implikacje praktyczne (o czym później), lecz również stały się punktem odniesienia dla innych koncepcji. Wydaje się, że najważniejsza oraz najlepiej udokumentowana empirycznie jest teoria poziomów interpretacji (*construal level theory*, *temporal construal*) autorstwa Yaccova Trope’a oraz Niry Liberman (Liberman i Trope, 1998). Kluczowym i na pierwszy rzut oka banalnym punktem teorii CLT jest spostrzeżenie, że konsekwencje naszych działań można nanieść na oś czasu: począwszy od chwili obecnej do bliżej niesprecyzowanej przyszłości. Jedne mogą wydawać się bardzo odległe – np. wybór zawodu przez ucznia gimnazjum. Drugie są niemal namacalne i będą mieć miejsce w bliskiej przyszłości, np. podczas studiów wybór specjalizacji niemal natychmiast determinuje przyszłą karierę zawodową. Konstatacja ta traci na banalności, jeżeli zastanowimy się nad tym, czy i jak może zmieniać się percepcja takiego zdarzenia w zależności od tego, jak dużo czasu do niego pozostało. Innymi słowy, badacze zapytali o to, jak zmienia się percepcja tego samego zdarzenia i czynności z nim związanych w zależności od czasu, jaki pozostaje do jego wystąpienia. Odpowiedzi na to zagadnienie mogą dostarczyć badania opisywane na wstępie tego artykułu (Wegner i in., 1983, za: Wegner i in., 1984), dotyczące zmian w kodowaniu przygotowań związanych z przyszłym ślubem. Przypomnijmy je pokrótce. Gdy do ślubu pozostawało około trzydziestu dni, opisy ceremonii były ogólne – na wysokim poziomie kodowania. Jednakże na dzień przed ślubem ta sama sytuacja opisywana była w detalach, bez szerszego kontekstu (niski poziom kodowania). W przypadku koncepcji CLT badacze skupili się na tym efekcie, zwracając uwagę na ciekawe implikacje.

Zacznijmy od zdefiniowania tego podejścia. Badacze (Liberman, Sagristano i Trope, 2002; Nussbaum, Trope i Liberman 2003; Trope i Liberman, 2000, 2003a, 2003b) postulują, że im większy czasowy dystans do danego zdarzenia, tym większe prawdopodobieństwo, że będzie ono opisywane na wysokim poziomie abstrakcji. Oznacza to, że jego opis będzie zawierał ogólny obraz zdarzenia,

konieczny do jego pełnego zrozumienia. Wydarzenie to będzie opisywane za pomocą kluczowych cech składających się na jego ogólny obraz. Liczba podawanych cech będzie niższa niż w sytuacji, gdy zdarzenie to będzie miało miejsce w niedalekiej przyszłości. Zmiana części elementów składających się na rozumienie zdarzenia na tym poziomie powoduje zmianę obrazu całego zdarzenia, przeformułowanie i przebudowanie jego rozumienia. Wynika z tego, że elementy składowe powinny być wewnętrznie spójne i zależne od siebie. Przykładem opisu celu na tym poziomie byłoby twierdzenie, że np.: „wstępuję w bardzo bliski związek z drugą osobą; unieszczęśliwiam się; zmieniam swój byt”.

Jak wspomniano, badacze zauważyli, iż wraz ze zmniejszeniem czasowego dystansu opisy stają się konkretne i pełne detali. W konsekwencji w mniejszym stopniu ukazują szerokie rozumienie zdarzenia. Liczba podawanych cech opisujących zdarzenie jest większa oraz są one również bardziej zależne od kontekstu sytuacji. Z racji tego, iż elementy składowe opisujące zdarzenie mogą funkcjonować niezależnie od siebie, zmiana rozumienia kilku z nich nie musi powodować przebudowy rozumienia zdarzenia. Na przykład zmiana jednego z opisów „planowanie grawerowania tekstu na obrączkach; omawianie usadzenia gości; kłótnie z przyszłymi teściami” nie powoduje zmiany rozumienia całego konstruktów poznawczego, jakim jest ceremonia ślubna. Ogólnie rzecz biorąc, zmianę perspektywy, w zależności od dystansu czasowego, może obrazować sytuacja oglądania filmu w kinie (Trope i Liberman, 2003a). Załóżmy, że dystans dzielący nas od ekranu oznacza czas, jaki pozostaje do zdarzenia prezentowanego na nim. Stojąc daleko od ekranu, widzimy całość obrazu, jednocześnie nie zwracamy uwagi na szczegóły. Z kolei gdy siedzimy w pierwszym rzędzie, natychmiast zauważymy zmianę koloru torebki niesionej przez aktorkę, będziemy natomiast mieli trudności w ogarnięciu wzrokiem całego ekranu. W sytuacji gdy osoba zapytana o wydarzenie prezentowane na ekranie używa kilku ogólnych stwierdzeń – należy zakładać, że jest to dla niej dość odległa perspektywa czasowa. Z kolei gdy opis jest pełen detali, można przypuszczać, że znajduje się ona blisko „ekranu”, czyli opisywane wydarzenie będzie miało miejsce w niedalekiej przyszłości.

Badacze – konstruując swoją koncepcję – założyli również, że im większy jest czasowy dystans (i tym samym bardziej ogólny opis) do ocenianego zdarzenia, tym bardziej ze zbliżaniem się jego ocena będzie traciła na swej pozytywności (Trope i Liberman, 2003a, 2003b). Analogicznie: jeżeli zdarzenie mające zaistnieć w niedalekiej przyszłości jest oceniane jako raczej pozytywne, to wraz ze zbliżaniem się tego wydarzenia pozytywność

oceny będzie rosnać. Zobrazujmy to przykładem honorowego krwiodawstwa, które powszechnie uważamy za dobre i pożądane. Jednocześnie możemy mieć negatywne zdanie na temat zabiegów lekarskich, igieł i opatrunków i wtedy wraz ze zbliżaniem się dnia oddania krwi nasza ocena tej czynności będzie stawała się mniej pozytywna, a zarazem bardziej konkretna. Na przykład, opisując ją, będę mówił o tym, w jakich warunkach będzie dokonywany zabieg, kto będzie go wykonywał, dla kogo będzie przeznaczona krew itp.

Opisane przed chwilą założenia teoretyczne doczekały się wielu ciekawych badań³. Przyjrzymy się kilku najważniejszym. W jednym z nich proszono osoby badane o wyobrażanie sobie różnych zdarzeń (np. czytanie książki naukowej) w krótkiej perspektywie czasu (będzie to miało miejsce jutro) lub dalekiej (za rok) (Lieberman i Trope, 1998; oraz późniejsze badania np. Liberman i in, 2002). W pierwszym przypadku osoby badane identyfikowały się ze stwierdzeniem, że np. „przewracają strony” (konkretny poziom kodowania działania). W drugim osoby badane twierdziły, iż „poszerzają swoje horyzonty” (poziom abstrakcyjny). W kolejnych badaniach analizowano wspomniane wcześniej związki dystansu czasowego i percepcji atrakcyjności danego zdarzenia. I tak na przykład, Trope i Liberman (2000) zapraszali osoby badane do wzięcia udziału w jednym z dwóch eksperymentów różniących się stopniem atrakcyjności (ciekawe lub nudne). Okazało się, że jeżeli wybór miał się urzeczywistnić w dalekiej perspektywie czasowej, ciekawy wariant był wybierany częściej. Jednakże tendencja ta znacznie malała, jeżeli zdarzenia miały mieć miejsce w niedalekiej przyszłości. W tym przypadku osoby badane również często wybierały interesujące, jak i nudne zadanie. Co więcej, okazało się również, że opisywany związek nadal był silny nawet w sytuacji gdy odległe zadanie było trudne. W sytuacji, gdy pozostawało do niego dużo czasu, nadal istniało duże zainteresowanie nim (Lieberman i Trope, 1998). Jednak gdy zadanie było mało interesujące, zainteresowanie nim rosło wraz ze spadkiem czasowego dystansu. Innymi słowami, jeżeli jakieś zadanie miało mieć miejsce niedługo, osoby badane wolały zrezygnować z tego, czy zadanie jest interesujące, na rzecz tego, czy jest łatwe (im łatwiejsze, tym lepiej). W kolejnych badaniach analizowano odwrotną zależność: awersywność potencjalnych zdarzeń w zależności od tego, kiedy miałyby mieć one miejsce (Sagrignano, Trope i Liberman, 2002). Awersywność mierzono następująco: jak duże ryzyko podejmują osoby badane podczas stawiania pieniędzy w zakładach. Okazało się, że jeżeli osoby badane miały dokonać zakładu w niedalekiej przyszłości, najwięcej pieniędzy umieszczały w mało ryzykowanych obszarach, które

jednocześnie dawały małe potencjalne zyski. Natomiast jeżeli potencjalne wypłaty miałyby mieć miejsce w dalszej perspektywie, największe kwoty stawiano na działania wysoko ryzykowne, zakładające zarazem większe wypłaty. Innymi słowami, w niedalekich zakładach zwracano przede wszystkim uwagę na pewność wygranej, podczas gdy przy dalekich – na jej wysokość.

Po skrótowym opisanu koncepcji Liberman i Trope’a poświęćmy trochę miejsca na wykazanie najważniejszych różnic i podobieństw między ich modelem a koncepcją Vallachera i Wegnera. Wspólnym mianownikiem jest stwierdzenie, że mentalna reprezentacja czynności i zdarzeń ma miejsce na kontinuum, którego skraje można opisać jako abstrakcyjny – wysoki poziom kodowania vs. szczegółowy – niski poziom. W pierwszym wariancie uzyskujemy szerokie rozumienie danego zjawiska. W drugim obserwujemy jego szczegóły, tracąc tym samym z oczu ogólną perspektywę. Oba zespoły badawcze zgadzają się, iż poprzez analizę tego, co mówi osoba badana, uzyskujemy wgląd w mentalną reprezentację zjawiska. Spójne są również niektóre metody badawcze. W obu podejściach, chcąc badać poziom, na jakim kodowane są dane zdarzenie i czynność z nim związana, wykorzystuje się przygotowane wcześniej zestawy twierdzeń. Osoba badana wybiera te, które najlepiej opisują jej punkt widzenia.

Najważniejsza chyba różnica między obiema koncepcjami polega na detalach operacjonalizacji wysokiego i niskiego poziomu kodowania (odległej i bliskiej perspektywy czasowej). W oryginalnej teorii Vallachera i Wegnera wysoki poziom kodowania charakteryzuje się złożonością elementów składowych, podczas gdy Trope i Liberman mówią raczej o uogólnionej prostocie (por. np. tabela w: Trope i Liberman, 2003b, s. 405). Potencjalną sprzeczność można jednak stosunkowo łatwo rozwiązać, na przykład zakładając, że abstrakcyjne opisy zawierają uproszczone, aczkolwiek kluczowe informacje konieczne do zrozumienia działania. Inną wyraźną różnicą jest liczba badań potwierdzających założenia każdej z koncepcji. W krótszym czasie od daty pierwszej publikacji prezentującej założenia teoretyczne, na łamach czołowych czasopism przedstawiono więcej empirycznych dowodów potwierdzających teorię CLT oraz wskazano na więcej ciekawych kierunków dalszego jej rozwoju. Z drugiej jednak strony (choć być może wynika to z faktu różnicy czasu, tzn. jak długo porównywane koncepcje istnieją w obiegu naukowym), przedstawiono więcej praktycznych zastosowań teorii AIL (o czym w dalszej części artykułu). Koncepcja Trope’a i Liberman słabiej radzi sobie z wykazaniem implikacji w życiu codziennym. Należy jednak oczekiwać, że w krótkim czasie pojawią się w czasopismach artykuły uzupełniające ten brak. Z kolei

mocniejszą stroną koncepcji CLT jest to, że dokładniej zostały zoperacjonalizowane bieguny kontinuum abstrakcja–szczegóły. Vallacher i Wegner gorzej sobie poradzili z pierwszą kategorią (na co wskazują badania i co zostanie wykazane w dalszej części artykułu). W CLT dużo łatwiej jest zmierzyć abstrakcyjność za pomocą dystansu czasowego – jednostki bardziej precyzyjnej i mierzalnej.

Praktyczne implikacje prezentowanej teorii

Zagłębiając się w kolejne aspekty teorii poziomów identyfikacji działania, powinniśmy zadać pytanie o praktyczne implikacje, jakie niesie ze sobą ta teoria. Dwie odpowiedzi już poznaliśmy. Pierwszą, że opisany mechanizm może być przydatny do wywierania i/lub interpretacji skuteczności wpływu społecznego. Drugą – wynikającą z pierwszej – że stosując obniżenie poziomu identyfikacji działania, możemy kreować społecznie pożądane postawy (np. prospołeczność, kooperację etc.).

Kolejnym bardzo obiecującym zastosowaniem AIL mogłoby być wykorzystanie tej teorii w leczeniu uzależnień (Wegner i in., 1984). Patrząc z punktu widzenia tej teorii, dużym problemem przy modyfikacji tego typu zachowań jest fakt, że są one identyfikowane na wysokim poziomie. Pokazały to badania prowadzone przez twórców koncepcji (Wegner, Vallacher i Dizadji, 1989), w których sprawdzano, czy opis czynności i zdarzeń związanych z chorobą alkoholową będzie różnił się w zależności od tego, czy będą go przedstawiać osoby uzależnione, czy zdrowe. Okazało się, że osoby zdrowe opowiadające o czynności picia alkoholu mówiły: „przełykam alkohol”, „podnoszę szklankę do ust”. Z kolei osoby uzależnione twierdziły, że „czynią sobie krzywdę”, „walczą z wszechogarniającą nudą”, „sprawiają sobie przyjemność”. Przyglądając się tym opisom, już na pierwszy rzut oka można zauważyć, że różnią się one pod względem poziomu abstrakcji. W pierwszym przypadku są one precyzyjne, dokładne, zagłębiające się w detale. Druga grupa natomiast mówi w sposób abstrakcyjny, ogólny, ujawniając szeroki kontekst rozumienia tej czynności. Jak twierdzą autorzy tego badania, może to tłumaczyć, dlaczego osoby uzależnione mają tak poważne trudności w kontrolowaniu zachowań (a może raczej nieumiejętności nie-działania) związanych z piciem alkoholu. Z kolei można zauważyć, że osoby uzależnione będą w stanie zapewniać samych siebie o kontroli swoich zachowań, a więc o braku konieczności leczenia. Posiadanie szerokiego rozumienia zdarzeń może powodować ułudę kontroli czy wpływu, podczas gdy w rzeczywistości o kontrolę tę łatwiej na poziomie konkretnych działań. Osoby te mogą być tym samym bardzo odporne na modyfikację terapeutyczną, której celem jest, w kontekście prezentowanej teorii, nadanie nowego

znaczenia i akceptacja świadomości bycia osobą chorą. Zatem, by skutecznie je leczyć, należy przed nadaniem niższej identyfikacji zadbać o to, by czynności związane z chorobą identyfikowane były na niskim poziomie. Aby pacjenci zaczęli mówić o przełykaniu alkoholu i nalewaniu płynu do kieliszka, gdyż wtedy łatwiej im będzie kontrolować swoje działania. Dopiero w tym momencie możliwe jest nadanie nowego i pożądanego znaczenia (kodowanego na wysokim poziomie), oznaczającego jednocześnie uodpornienie na późniejsze zmiany – np. chęć powrotu do uzależnienia (Vallacher i Wegner, 1987). Na marginesie można zauważyć ciekawy paradoks wypływający z tych badań. Można by zakładać, że osoba uzależniona od alkoholu nie wie, jak dużą krzywdę wyrządza sobie i innym. Modelowym apelem mogłoby być wówczas: „zobacz, co ty ze sobą i nami robisz!”. Jednakże, jak wynika choćby z przytoczonych badań, osoby te doskonale wiedzą, co robią, jakie są tego konsekwencje (również te negatywne) i być może właśnie z tego powodu tak trudno modyfikować ich zachowanie. Podsumowując swoje rozważania, badacze (Wegner i in., 1989) zauważyli, że teoria poziomów identyfikacji działania może być przydatna w diagnozie uzależnień oraz przewidywaniu skuteczności terapii w indywidualnych przypadkach. Wniosek ten wypływa z przytoczonych badań: osoby uzależnione (od alkoholu) w sposób istotny różnią się poziomem identyfikacji swego działania od osób zdrowych. Jeżeli obserwowana jest u nich zmiana poziomu na niższy (np. podczas opowiadania o czynności picia alkoholu), można mówić o potencjalnej gotowości i skuteczności działań terapeutycznych.

W nieco innym kontekście, aczkolwiek nadal na gruncie psychologii klinicznej, prezentują się badania nad stosowaniem teorii Wegnera i Vallachera w obszarze zaburzeń obsesyjno-kompulsywnych (OCD – *obsessive-compulsive disorder*). Częstym przejawem tego typu zaburzenia jest nieustanna potrzeba mycia rąk (APA, 1994), wynikająca z uczucia konieczności pozbycia się obrzydzenia czy lęków. Osoby dotknięte OCD potrafią podać wiele szczegółowych informacji związanych z myciem rąk: ile razy myli ręce, w jaki sposób zajmują się konkretnym palcem, jakie mydło i ręcznik są najlepsze w czyszczeniu etc. Jednakże okazuje się, że osoby dotknięte tym zaburzeniem często nadają czynnościom z nim związanym status rytuałów, czarów mających na celu np. pozbycie się choroby nowotworowej lub też uniknięcie traumatycznego wspomnienia (Dar i Katz, 2005). Używając języka teorii poziomów identyfikacji działania: nadają im bardzo szeroki kontekst. Dwójka badaczy z Izraela – Reuven Dar i Hagit Katz – postawiła więc pytanie, czy przypadkiem trudność w kontrolowaniu działań oraz terapii (podobnie

jak w przypadku alkoholików) nie wynika właśnie z tego, iż są one fragmentem szerszej całości („bez tego nie mogę żyć; jak nie umyję rąk, nie mogę wyjść na dwór”). W tym celu postanowili sprawdzić, w jaki sposób czynność mycia rąk jest opisywana przez osoby zdrowe, a jak przez dotknięte opisywanym zaburzeniem. Badacze stworzyli listę 11 czynności związanych z myciem rąk. Różniły się one poziomem abstrakcji: od konkretnych („myję, bo są brudne; są spocone”), do abstrakcyjnych („myję, bo tak trzeba; ma to dla mnie specjalne znaczenie; oczyszcza mnie wewnętrznie”). Jak pokazały wyniki, osoby dotknięte OCD istotnie częściej wskazywały na abstrakcyjne opisy w porównaniu do grupy kontrolnej, która wybierała głównie opisy precyzyjne. Wynik ten może wydawać się paradoksalny z tego punktu widzenia, że choć osoby z OCD są niezwykle silnie skoncentrowane na szczegółach i konkretach związanych z czynnością mycia rąk (niski poziom identyfikacji), to tworzą w swym umyśle spójną całość o abstrakcyjnym znaczeniu (wysoki poziom identyfikacji). Oznaczać to może, iż powierzchniowy proces badania poziomów identyfikacji działania (np. przez ustrukturalizowane wywiady) może tego nie wychwycić i, w konsekwencji, prowadzić do błędnych wniosków.

Podobnie jak w przypadku badań nad alkoholikami, tak i tu wnioskiem praktycznym płynącym z omawianych badań jest fakt, iż terapeuci chcący modyfikować niepożądane zachowania swoich klientów powinni najpierw zadbać o obniżenie poziomu kodowania czynności związanych z myciem rąk. Może to nie być proste, skoro pacjenci są w stanie podawać bardzo konkretne szczegóły czynności przy jednoczesnym zachowaniu bardzo ogólnego kontekstu działań. Jedną z propozycji może być zmiana w dotychczasowym zachowaniu, np. zmiana mydła czy całej procedury mycia rąk (Dar i Greist, 1992).

Czwartym obszarem, na którym można pokusić się o zastosowanie teorii AIL w praktyce, jest dział zarządzania ludźmi. Trzech badaczy: Steven Seidel, Garold Stasser i Stacey Collier (1998), postanowiło sprawdzić, jak będą sobie radzić z wykonywaniem zadania osoby z dużym doświadczeniem zawodowym (wysoki poziom identyfikacji działania), w porównaniu z osobami z małą praktyką (niski poziom identyfikacji), w sytuacji gdy ich praca będzie oceniana przez inne osoby (eksperta bądź laika). Intuicyjnie moglibyśmy zakładać, iż niezależnie od tego, kto będzie ich oceniał, najlepiej wypadną osoby postrzegające swoje działania w sposób bardziej abstrakcyjny. Uzyskane wyniki potwierdziłyby taką intuicję jedynie w części. To oczywiste, że osoby identyfikujące swe działania na wysokim poziomie (miały więcej doświadczenia) lepiej wykonywały postawione przed nimi zadanie. Jednakże okazało się, że w sytuacji gdy ich praca

miała być oceniana, swoje działania postrzegali konkretniej (obniżał się poziom identyfikacji działania) w porównaniu do sytuacji, gdy osoby oceniającej nie było lub nie miała ona dokonać ewaluacji. Starając się wytłumaczyć ten efekt, badacze twierdzą, że obecność oceniającego eksperta powoduje, iż chcąc wykonać zadanie wyjątkowo dobrze zbytnio koncentrujemy się na detalach czynności. Obniża to optymalnie wysoki poziom identyfikacji czynności dobrze nam znanej (por. efekt „krztuszenia się”, Baumaister, 1984).

Innym ogólnym wnioskiem praktycznym jest konieczność dostosowania informacji o planowanym zadaniu do poziomu, jaki jest w stanie przyjąć dana osoba. Pamiętajmy bowiem, że tej samej czynności możemy nadawać różne etykiety. Na przykład niedoświadczonego badacza nie należy od razu przytłaczać wymogiem ukończenia pracy magisterskiej. Wystarczy przydzielać mu kolejne działania, które z czasem złożą się na ten sam końcowy efekt. Podobne zalecenia znalazłyby również miejsce w zarządzaniu ludźmi, szkoleniach czy też doradztwie zawodowym.

Potencjalne słabości teorii Wegnera i Vallachera

Podsumowując niniejsze opracowanie, warto również wskazać pewne słabości omawianej teorii. Pierwsze zastrzeżenie wiąże się z rzetelnością pomiaru i rozróżnieniem między wysokim i niskim poziomem identyfikacji działania. Jak wskazują autorzy (Dar i Katz, 2005; Wegner i in., 1984; Wegner i in., 1983, za: Vallacher i Wegner, 1987), rzetelność skali niskiej identyfikacji działania jest wysoka (oscyluje w granicach wartości 0,99–0,80), podczas gdy wysoki poziom identyfikacji otrzymuje stanowczo niezadowolającą wartość (0,40–0,30). Trudno wiążąco interpretować tę różnicę. Być może wynika ona z samej natury założeń teoretycznych, stwierdzających, że wysoki poziom identyfikacji działania charakteryzuje się zarazem wysokim poziomem abstrakcji, co znacznie utrudnia precyzyjny pomiar. Z kolei precyzja opisu niskiego poziomu identyfikacji ułatwia jego pomiar.

Drugim aspektem, któremu można się przyjrzeć, jest twierdzenie, że ludzie na wysokim poziomie identyfikacji działania lepiej „wiedzą”, co robią, w porównaniu do tych, którzy są na niskim poziomie (Vallacher i Wegner, 1987). Jednakże – powracając do przykładu opisu czynności pisania niniejszego tekstu – mówiąc, że uderzam palcami dwóch rąk w klawiaturę jestem świadomy tej czynności: umiem podać jej szczegóły, charakterystyczne cechy itp. Dlatego słuszniejsze wydaje się inne twierdzenie autorów o tym, że różnica opisu czynności jest raczej jakościowa, a nie ilościowa (Wegner i in., 1984).

Zastanawiające mogą być również próby znalezienia optymalnego poziomu identyfikacji działania (Vallacher, Wegner i Samoza, 1989). Moim zdaniem, próba taka musi być *ex definitione* skazana na porażkę, gdyż proces przechodzenia między poziomami identyfikacji działania jest dynamiczny i nieustający, a więc i optimum musi się zmieniać. Skalę trudności tego zadania może obrazować przykład maklera starającego się oszacować najlepszy moment sprzedaży akcji na giełdzie. Optymalny moment sprzedaży będzie zmieniać się w zależności od wielu czynników, w tym czasu. Należałoby więc raczej mówić o optymalnym poziomie na daną chwilę, ale to z kolei wymyka się precyzyjnym pomiarom.

Wątpliwości może również czasem budzić metodologia badania. Na przykład w badaniach porównujących dwie grupy badanych: uzależnionych od alkoholu i nieuzależnionych (Wegner i in., 1998) stwierdzono, że w kontekście picia osoby uzależnione identyfikowały swoje działanie na wysokim poziomie, podczas gdy osoby zdrowe postrzegały je w detalach (niski poziom). Niezauważony został jednak fakt, że porównywane grupy istotnie różniły się wiekiem. Uzależnieni byli znacznie starsi (średnia wieku 37 lat) od osób zdrowych (średnia wieku 20 lat). Zapytać należy o to, czy przypadkiem większości swoich działań – nawet tych niezwiązanych z uzależnieniem – uzależnieni nie postrzegają na wysokim poziomie abstrakcji, widząc szerokie spektrum ich przyczyn i konsekwencji. Siłą rzeczy w młodym wieku musi być mniejsza zdolność czy chęć do poszukiwania głębszych znaczeń, przyczyn własnych działań, co najczęściej przychodzi z wiekiem.

Podsumowanie

W przedstawionym artykule podjęto próbę zebrania założeń teoretycznych koncepcji poziomów identyfikacji działania autorstwa Robina Vallachera i Daniela Wegnera. Teoria ta, wraz z biegiem czasu i kolejnymi zaprezentowanymi tu badaniami, zmieniała się i była poszerzana o nowe twierdzenia. Stała się punktem wyjścia dla innych badaczy, którzy albo rozwijali na jej podstawie dalsze koncepcje, albo wskazywali jej ciekawe zastosowania w praktyce. Mimo że pierwsze artykuły prezentujące założenia teorii Vallachera i Wegnera pojawiły się w literaturze ponad dwadzieścia lat temu, wydaje się, iż nadal istnieją w niej nierozpoznane obszary badawcze oraz możliwe zastosowania w życiu codziennym. Mam nadzieję, że ten przegląd ułatwi dalszą eksplorację tych zagadnień.

LITERATURA CYTOWANA

- American Psychiatric Association (1994). *Diagnostic and statistical manual of mental disorders* (4. edycja). Waszyngton: APA.
- Ames, D. R. (2004). Inside the mind reader's tool kit: Projection and stereotyping in mental state inference. *Journal of Personality and Social Psychology*, 87, 340–353.
- Baron, R. S., Baron, P. H., Miller, N. (1973). The relation between distraction and persuasion. *Psychological Bulletin*, 80, 310–323.
- Baumeister, R. (1984). Choking under pressure: Self-consciousness and the paradoxical effects of incentives on skilled performance. *Journal of Personality and Social Psychology*, 46, 610–620.
- Brennan, K. L., Messe, L. A. (2001). Novel stimuli as distraction in processing self-relevant information. *Journal of Social Psychology*, 3, 341–343.
- Chartrand, T. L., Bargh, J. A. (1999). The chameleon effect: The perception-behavior link and social interaction. *Journal of Personality and Social Psychology*, 76 (6), 893–910.
- Dar, R., Greist, J. H. (1992). Behavior therapy for obsessive-compulsive disorder. *Psychiatric Clinics of North America*, 15, 885–894.
- Dar, R., Katz, H. (2005). Action identification in obsessive-compulsive washers. *Cognitive Therapy and Research*, 29, 333–341.
- Davis, B. P., Knowles, E. S. (1999). A disrupt-then-reframe technique of social influence. *Journal of Personality and Social Psychology*, 76 (2), 192–199.
- Fennis, B. M., Das, E. H. H. J., Pruyn, A. T. H. (2004). If you can't dazzle them with brilliance, baffle them nonsense: Extending the impact of disrupt-then-reframe technique of social influence. *Journal of Consumer Psychology*, 14, 280–290.
- Freud, S. (1997). *Psychopatologia życia codziennego*. Warszawa: Wydawnictwo Naukowe PWN.
- Frith, U., Frith, C. D. (2003). Development and neurophysiology of mentalizing. *Philosophical Transactions: Biological Sciences*, 358, 459–473.
- James, W. (1890). *Principles of psychology*. Nowy Jork: Holt.
- Kozak, M. N., Marsh, A. A., Wegner, D. W. (2006). What do I think you're doing? Action identification and mind attribution. *Journal of Personality and Social Psychology*, 90, 543–555.
- Lieberman, N., Sagristano, M., Trope, Y. (2002). The effect of temporal distance on level of construal. *Journal of Experimental Social Psychology*, 38, 523–535.
- Lieberman, N., Trope, Y. (1998). The role of feasibility and desirability considerations in near and distant future decisions: A test of temporal construal theory. *Journal of Personality and Social Psychology*, 75, 5–18.
- Nowak, A., Lewenstein, M., Frejlik, P. (1996). Dynamics of public opinion and social change. W: R. Hengselman, U. Miller (red.), *Chaos and order in nature and theory* (s. 54–78). Wiedeń: Helbin.
- Nowak, A., Szamrej, J., Latané, B. (1990). From private attitude to public opinion: A dynamic theory of social impact. *Psychological Review*, 97, 362–376.

- Nussbaum, S., Trope, Y., Liberman, N. (2003). Creeping dispositionism: The temporal dynamics of behavior prediction. *Journal of Personality and Social Psychology*, 84, 485–497.
- Petty, R. E., Wells, G. L., Brock, T. C. (1976). Distraction can enhance or reduce yielding to propaganda. Thought disruption versus effort justification. *Journal of Personality and Social Psychology*, 34, 874–884.
- Sagristano, M. D., Trope, Y., Liberman, N. (2002). Time-dependent gambling: Odda now, money later. *Journal of Experimental Social Psychology: General*, 131, 364–376.
- Seidel, S. D., Stasser, G. L., Collier, S. A. (1998). Action identification theory as an explanation of social performance. *Group Dynamics: Theory, Research, and Practice*, 2 (3), 147–154.
- Trope, Y., Liberman, N. (2000). Temporal construal and time-dependent changes in preference. *Journal of Personality and Social Psychology*, 79, 876–889.
- Trope, Y., Liberman, N. (2003a). Temporal construal. *Psychological Review*, 3, 403–421.
- Trope, Y., Liberman, N. (2003b). Temporal construal theory of time-dependent preferences. W: J. Carillo, I. Brocas, J. D. Carill (red.), *The psychology of economic decisions: Rationality and well-being* (s. 221–245). Oxford: Oxford University Press.
- Vallacher, R. R. (1993). Mental calibration: Forging a working relationship between mind and action. W: D. Wegner, J. W. Pennebaker (red.), *Handbook of mental control* (s. 443–472). Englewood Cliffs, NJ: Prentice Hall.
- Vallacher, R. R., Kaufman, J. (1996). Dynamics of action identification: Volatility and structure in the mental representation. W: P. M. Gollwitzer, J. A. Bargh, *The psychology of action: Linking cognition and motivation to behavior* (s. 260–282). New York: Guilford Press.
- Vallacher, R. R., Nowak, A. (1994). The stream of social judgment. W: R. R. Vallacher, A. Nowak (red.), *Dynamical systems in social psychology* (s. 251–277). San Diego: Academic Press.
- Vallacher, R. R., Nowak, A., Kaufman, J. (1994). Intrinsic dynamics of social judgment. *Journal of Personality and Social Psychology*, 67, 20–34.
- Vallacher, R. R., Selz, K. (1991). Who's to blame? Action identification in allocating responsibility for alleged rape. *Social Cognition*, 9, 194–219.
- Vallacher, R. R., Wegner, D. M. (1985). *A theory of action identification*. Hillsdale, NJ: Lawrence Erlbaum Associates.
- Vallacher, R. R., Wegner, D. M. (1987). What do people think they're doing? Action identification and human behavior. *Psychological Review*, 94 (1), 3–15.
- Vallacher, R. R., Wegner, D. M. (1989). Levels of personal agency: Individual variation in action identification. *Journal of Personality and Social Psychology*, 57, 660–671.
- Vallacher, R. R., Wegner, D. M., Samoza, M. P. (1989). That's easy for you to say: Action identification and speech fluency. *Journal of Personality and Social Psychology*, 56, 199–208.
- Wegner, D. M., Vallacher, R. R., Dizadji, D. (1989). Do alcoholics know what they're doing? Identifications of the act of drinking. *Basic and Applied Social Psychology*, 3, 197–210.
- Wegner, D. M., Vallacher, R. R., Kiersted, G. W., Dizadji, D. (1986). Action identification in the emergence of social behavior. *Social Cognition*, 4, 18–38.
- Wegner, D. M., Vallacher, R. R., Macomber, G., Wood, R., Arps, K. (1984). The emergence of action. *Journal of Personality and Social Psychology*, 46, 269–279.

PRZYPISY

1. W rzeczywistości jest to kontinuum, a nie wartość dyskretna.
2. Kolejność przedstawianych eksperymentów nie odzwierciedla rzeczywistej ich chronologii. Wybór niniejszych badań oraz pokazanie zmian zachodzących w koncepcji jest dzięki temu czytelniejsze niż zaprezentowanie ich w kolejności ukazywania się artykułów.
3. Tu, podobnie jak w przypisie 2, prezentacja badań nie odzwierciedla chronologii ich publikacji.

What am I doing here? Action Identification Theory twenty years later

Wojciech Kulesza

Faculty of Psychology, The Warsaw School of Social Sciences and Humanities

Abstract

The objective of this article is to systematically review the Action Identification Theory developed by Daniel Wegner and Robin Vallacher. The theoretical basis, research methods applied to this paradigm and output of experiments are discussed here. Finally, the paper presents recent studies related to the theory as well as some caveats.

Key words: Action Identification Theory, Construal Level Theory, Temporal Construal

Złożono: 15.05.2008

Złożono poprawiony tekst: 2.10.2008

Zaakceptowano do druku: 7.10.2008