

# Cel uświęca środki, a niekiedy przeszkody? Preferencje zależne od nastawienia regulacyjnego

Marta Roczniowska, Alina Kolańczyk

*Szkoła Wyższa Psychologii Społecznej, Wydział Zamiejscowy w Sopocie*

Przedmioty, które służą realizacji aktualnego dążenia, są nieświadomie oceniane bardziej pozytywnie, co umożliwia włączenie ich w zakres uwagi i działania (np. Ferguson i Bargh, 2004). Znaczenie określonych obiektów zmienia się ponadto w zależności od trybu, w jakim pracuje umysł człowieka zmotywowanego celem. Procesy poznawcze, emocjonalne oraz podejmowanie decyzji zależą na przykład od nastawienia regulacyjnego, opisanego przez Higginsa (1997): promocyjnego (skupionego na ideałach i potrzebie rozwoju) lub prewencyjnego (związanego z powinnościami i potrzebą bezpieczeństwa). Celem dwóch eksperymentów opisanych w artykule była weryfikacja hipotez o wpływie nastawienia regulacyjnego na niejawną ocenę bodźców, które w różnym stopniu przyczyniają się do rozwiązania zadania detekcyjnego. Manipulowano nastawieniem regulacyjnym i angażowaniem w zadanie. Zgodnie z przewidywaniami, zarówno osoby o nastawieniu promocyjnym, jak i prewencyjnym upożytywniały bodźce stanowiące rozwiązanie. Jako że nastawienie prewencyjne wiąże się dodatkowo z tendencją do zwracania uwagi na możliwe błędy w drodze do celu, poszerza się także spektrum obiektów objętych waluacją. Wykazano, że osoby motywowane prewencyjnie upożytywniają również te obiekty, które stanowią przeszkodę na drodze do realizacji celu (takie, które trzeba aktywnie omijać). „Grupa prewencyjna” dewaluowała dodatkowo bodźce niefunkcjonalne wobec zadania, stanowiące wyłącznie szum informacyjny. Dyskusja obejmuje próby wyjaśnienia tych efektów.

*Słowa kluczowe:* aktywność celowa, samoregulacja, automatyczne przewartościowania, afekt

Samuel Ratchett zostaje znaleziony martwy w przedziale pociągu jadącego ze Stambułu do Paryża. Nie ma wątpliwości, że został zamordowany. Szczęśliwie wśród pasażerów feralnego kursu znajduje się genialny detektyw Herkules Poirot. Krąg podejrzanych udaje się zawęzić do dwunastu pasażerów owego wagonu, a w zaskakującym finale okazuje się, iż winni zbrodni są... wszyscy (Christie, 1931/2011). W jaki sposób w szumie informacyjnym – fałszywych alibi, nieistotnych okoliczności – udaje się odnaleźć wskazówki, przyczyniające się do rozwiązania zagadki? Jak w chaosie potencjalnie

dostępnych danych „oddzielić ziarno od plew”? Wyniki badań wskazują na znaczącą rolę, jaką w procesie rozwiązywania problemów odgrywają operacje pozostające poza kontrolą człowieka. I choć Witkacy twierdził, że „samo się nie myśli”, badania np. Dijksterhuisa (2004) czy rodzime (Pochwatko, Sweklej, Balas i Godlewska, 2009) wskazują, iż samo zapoznanie się z przestrzenią problemu stanowi przyczynek do zmian poznawczo-afektywnych w umyśle, których zadaniem ma być lepsze funkcjonowanie podmiotu, zmierzające do realizacji dążenia czy rozwiązania problemu. Fascynujące wydaje się więc to, co dzieje się w umyśle człowieka po zapoznaniu z treścią problemu. Co przyczynia się do przedstawienia pewnych faktów „oku uwagi”, a pominięcia innych zasłoną „uwagowego” milczenia (por. Kolańczyk, 2001)? W jaki sposób i dzięki jakim kryteriom dokonuje się restryktoryzacja przestrzeni problemu, skutkująca jego rozwiązaniem?

Zgodnie z systemową teorią celów, ich struktura przypomina sieć asocjacyjną (Anderson i Bower, 1980). W jej

Marta Roczniowska, SWPS, Wydział Zamiejscowy w Sopocie,  
ul. Polna 16/20, 81–745 Sopot,

e-mail: marta.roczniowska@swps.edu.pl

Alina Kolańczyk, SWPS, Wydział Zamiejscowy w Sopocie,  
ul. Polna 16/20, 81–745 Sopot, e-mail: akolanczyk@swps.edu.pl

Korespondencję w sprawie artykułu prosimy kierować na adres:  
marta.roczniowska@swps.edu.pl

Badania finansowane z grantu MNiSW, nr projektu:  
3623/B/H03/2011/40

ramach, cele i środki do nich prowadzące są uporządkowane według reguł opisanych w psychologii poznawczej (np. Fishbach, Friedman i Kruglanski, 2003; Shah i Kruglanski, 2003). Ową sieć tworzą kategorie – węzły sieci semantycznej – których uczymy się na zasadzie statystyki doświadczenia. Pobudzenie danego węzła zależy od siły skojarzeń z innymi, aktywnymi już węzłami, co przejawia się w szybkości, z jaką się wzajemnie aktywizują (Kolańczyk, 2009a). Szybkość ta zależy od spójności znaczenia afektywnego lub semantycznego owych konstruktów. Możliwość wzajemnego wzbudzania węzłów wzrasta również z częstością ich wcześniejszych wspólnych aktywacji (Zhang, Fishbach i Kruglanski, 2007).

Aktywność celowa nie zawsze powstaje na skutek decyzji podmiotu. Może ona zostać zainicjowana na podobnej zasadzie, jak aktywacja konstruktów w sieci asocjacyjnej, tj. poprzez wzbudzenie węzłów z poziomu wyższego (celu) lub niższego (środka doń prowadzącego; Shah i Kruglanski, 2003). Cele i zachowania z nimi związane aktywizowane są sytuacyjnie przez określone wskazówki z otaczającej rzeczywistości (np. Bargh, Gollwitzer, Lee-Chai, Barndollar i Trotschel, 2001). Wzbudzenie reprezentacji poznawczej w postaci schematu biblioteki aktywizuje normy związane z zachowaniem w tym miejscu (zwiększa dostępność poznawczą określonych słów, np. „szeptanie”), co wiąże się z przyciszeniem głosu osób badanych (obiektywna miara decybeli; Aarts i Dijksterhuis, 2003). Bodźce obecne w środowisku mogą modyfikować naszą aktywność poprzez fakt, iż w naszym umyśle łączą się z określonymi czynnościami celowymi. Na przykład, gdy zadaniem badanych było układanie zdań dotyczących grup osób zwykle kojarzonych z pieniędzmi (np. maklerów, bukmacherów), wykazywali się zwiększoną wytrzymałością w pracy nad kolejnym, pozornie niezwiązanym ćwiczeniem, polegającym właśnie na gromadzeniu pieniędzy (Aarts i in., 2005). W badaniu, jakie przeprowadzili Sheeran, Aarts, Custers, Webb, Cooke i Rivis (2005) pokazano z kolei, iż aktywizacja potrzeby uspołeczniania wpływa na chęć sięgnięcia po alkohol.

Wydaje się jednak, iż zaproponowany wyżej model nie ujmuje pełni automatyzmów właściwych aktywności celowej, ograniczając się do wzrastającego i opadającego pobudzenia w ramach sieci asocjacyjnej. Wiedza na temat otaczającej nas rzeczywistości jest wielowymiarowa, stąd preferencja danego obiektu nie może zależeć jedynie od „drożności” połączeń zależnych od częstości skojarzeń, składa się bowiem również z informacji o charakterze afektywnym. Fiske i Pavelchak (1993, za: Kolańczyk, 2009a, s. 63) uznają, iż afekt można rozpatrywać jako „własność każdego węzła, każdej kategorii ogólnej, ale i każdej cechy, nie zaś jako skojarzenie z odrębnym

węzłem afektu”. Zgodnie z tym ujęciem, „postawą utajoną jest reakcja afektywna o komponentach fizjologicznych: mózgowo–mięśniowo–wegetatywnych oraz doznawanie preferencji lub awersji w stosunku do reprezentowanego poznawczo obiektu, stanowiące funkcjonalną całość. Postawę utajoną tworzy na przykład skojarzenie węzła pojęcia (*kwiat*) z węzłem afektu (*pozytywny*) oraz konstelacja pobudzeń fizjologicznych, w tym mięśniowo–wegetatywnych” (Kolańczyk, 2009a, s. 63). Co więcej, afekt stanowi jedno z kryteriów uporządkowania w sieci semantycznej – bliskie sobie są bowiem węzły o podobnym zabarwieniu afektywnym. Zjawisko to stanowi podstawę badania utajonych postaw w metodzie Fazio (2001) czy IAT (Greenwald, McGhee i Schwartz, 1998).

Jeśli określony obiekt jest użyteczny z punktu widzenia danego zadania lub celu, informacja na jego temat staje się relatywnie bardziej pozytywna niż wtedy, gdy cel nie został wzbudzony bądź gdy zadanie zostało już ukończone (Ferguson i Bargh, 2004; Kwiecień<sup>1</sup>, Puchalska i Parzuchowski, 2009). Wzmaga to bowiem chęć dążenia ku obiektowi i zwiększa szansę jego użycia w rozwiązaniu problemu. Co więcej, zwiększona pozytywność może zostać osiągnięta na dwa sposoby – wzrostu dostępności informacji pozytywnych bądź hamowania informacji negatywnych (Ferguson i Bargh, 2004).

Niejawna, nieświadomiana ocena obiektów nie jest stała, lecz zmienia się wraz z aktualnymi celami i priorytetami podmiotu. Według Kolańczyk (2009a, s. 55) „(...) motywacja «wybiera» automatycznie to, co jest potrzebne do jej spełnienia”. Oznacza to, iż w sposób mimowolny dochodzi do upożytywnienia przedmiotów i zjawisk, przy jednoczesnej dewaluacji innych. Pozwala to na udostępnianie znaczeń funkcjonalnych dla zadania (węzłów sieci semantycznej), co zwiększa efektywność działania. Osoby twórcze upożytywniają na przykład treści stanowiące rozwiązanie zadania dywergencyjnego (Szymańska i Kolańczyk, 2002). Ferguson i Bargh (2004) wykazali natomiast, iż osoby spragnione niejawnie oceniają płyny nadające się do picia jako bardziej pozytywne, w porównaniu do osób, które dopiero co ugasiły pragnienie. Automatyczne oceny odzwierciedlają zatem funkcjonalność obiektów wobec aktualnych dążeń – pozytywna ocena obiektów związanych z celem nie jest więc funkcją zwykłej dostępności poznawczej. Wykazano ponadto, że zaangażowanie w realizację zadania wpływa na waluację jedynie tych obiektów, które są silnie związane z celem (woda i sok zaspokajające pragnienie, a już nie kawa i herbata).

Równie istotną rolę w efektywnym rozwiązywaniu problemów pełni odrzucenie z jego przestrzeni treści niefunkcjonalnych, a więc niezwiązanych z zadaniem

i z tego powodu przeszkadzających jego wykonaniu. Badania zespołu Brendl, Markman i Messner (2003) wskazują na dewaluację tego typu obiektów. Badani, u których zapachem popcornu w pomieszczeniu wzbudzono głód, obniżyli ocenę obiektów niejadalnych (np. płyty DVD). Podobne przewartościowania obserwuje się w przypadku bodźców, które – choć immanentnie z problemem związane – nie służą jego rozwiązaniu, a wręcz je utrudniają, stanowiąc szum informacyjny. Raymond, Fenske i Westoby (2005) udowodnili, iż dystraktory są tym niżej oceniane, im bliżej sygnału się znajdują, a więc im bardziej przeszkadzają w detekcji. Można więc wnioskować, iż automatyczna ocena jest wrażliwa nie tylko na stopień spełniania celu, ale również na stopień trudności w różnicowaniu bodźców, na które trzeba reagować.

Aktywność celowa modyfikuje oceny, dostosowując je funkcjonalnie do realizowanego dążenia. Jest jednak pewien warunek – owo przewartościowanie utrzymuje się, o ile trwa stan teliczny i cel nie zostanie osiągnięty. Wiele lat temu Owsiankina (za: Łukaszewski, 2006) stwierdziła, iż istnieje spontaniczna tendencja do kończenia rozpoczętych, acz przerwanych działań, jakby zadanie w dalszym ciągu „pracowało” w umyśle. W ten sposób można wyjaśnić efekt zaobserwowany przez Zeigarnik (1927, za: Reber, 1985) – lepszego pamiętania właśnie zadań nieukończonych, prawdopodobnie związany z wciąż dostępną aktywacją sieci semantycznej, „doładowaną” dodatkowo przez znaczenie afektywne nadane określonym obiektom (Kolańczyk, 2009a; Kolańczyk, 2009b). Właśnie ową zwiększoną dostępność treści związanych z motywacją Kuhl nazywa markerem zaangażowania (Goschke i Kuhl, 1993). Badania wskazują, iż osiągnięcie celu prowadzi do wyhamowania dostępności treści z nim związanych (Ferguson i Bargh, 2004). Badani, którym zapowiedziano, iż ukończyli już rozwiązywanie anagramów, nie upożytywali słów stanowiących poprawne odpowiedzi lub ich fragmenty, w przeciwieństwie do grupy, którą nastawiono na dalszą pracę z anagramami po małej przerwie (Ferguson i Bargh, 2004).

Choć badacze twierdzą, iż „lubienie pozostaje w służbie działania” (z ang. *liking is for doing*; tytuł artykułu Ferguson i Bargha, 2004), zgodnie z ujęciem Kolańczyk (Kolańczyk, Kwiecień i Sterczyński, 2010) niejawną ewaluacją obiektów w aktywności celowej pozostaje w służbie uwagi. Afekt pozytywny powstały w wyniku waluacji sygnalizuje uwadze, co jest ważne w perspektywie realizacji celu. Afekt negatywny powstały na skutek dewaluacji treści niezwiązanych z celem (niefunkcyjnych) wyrzuca je poza uwagę, a tym samym z dalszego kontrolowanego przetwarzania. W takim ujęciu, nie tylko zadanie, ale również stan umysłu musi w dużym stopniu

decydować o tym, co w danej sytuacji jest preferowane. Inne są na przykład upodobania podmiotu, realizującego cel w nastawieniu promocyjnym, a inne – w prewencyjnym (Higgins, 1997). Badania demonstrują bowiem odmienny wpływ owych motywacyjnych stanów na procesy poznawcze (Crowe i Higgins, 1997), reakcje emocjonalne (Higgins, Shah i Friedman, 1997) oraz strategie w zachowaniu, np. w relacjach interpersonalnych (Higgins, Roney, Crowe i Hymes, 1994). Dla osób w nastawieniu prewencyjnym kluczowe jest bezpieczeństwo, skąd wynika ich skłonność do monitorowania środowiska pod kątem możliwych zagrożeń dla osiągnięcia celu. W motywacji promocyjnej przeważa nastawienie na spełnienie związane z potrzebą rozwoju, co sprzyja kontroli polegającej na szukaniu obiektów spełnienie to umożliwiających, koherentnych z celem (por. także Kolańczyk, 2008).

Higgins (1997) twierdzi, iż osoby w motywacji prewencyjnej są bardziej uwrażliwione na stratę, tj. skupiają się na informacjach dotyczących obecności i nieobecności bodźców negatywnych, podczas gdy osoby promocyjne cechuje nastawienie na zysk, a więc na występowanie lub brak zdarzeń pozytywnych. Higgins i Tykocinski (1992) wykazali, iż osoby nastawione na monitorowanie rozbieżności z obranym kierunkiem działania pamiętają inne szczegóły z przeczytanego eseju na temat życia ich kolegi studenta niż osoby nastawione na spełnienie. Podczas gdy osoby prewencyjne przypominały sobie takie wydarzenia, jak ścisk w metrze czy dzień wolny od wyjątkowo trudnych zajęć (tj. obecność i nieobecność negatywnych wydarzeń), osoby promocyjne lepiej pamiętały np. znalezienie 20 dolarów na ulicy czy nieobecność sympatii na randce (występowanie i brak pozytywnych epizodów). Okazało się również, iż ludzie o osobowościowej skłonności do nastawienia prewencyjnego stosują np. inne strategie zawierania i podtrzymywania znajomości niż osoby o chronicznym nastawieniu promocyjnym. Ci pierwsi stosują taktykę unikania zdarzeń nieprzyjemnych czy negatywnych (np. „unikam utraty kontaktu”), natomiast ci drudzy skupiają się na dążeniu do zdarzeń pozytywnych – np. „jestem wsparciem dla przyjaciół” (Higgins i in., 1994).

Postawa prewencyjna uwrażliwia na negatywne rezultaty działań, co skutkuje ciągłym monitorowaniem błędów oraz chęcią uniknięcia kolejnych pomyłek w działaniu, sprzyjając strategii czujności. Korzystając z terminologii zaczerpniętej z teorii detekcji sygnałów (Tanner i Swets, 1954), można powiedzieć, iż osoba w nastawieniu prewencyjnym poszukuje prawidłowych odrzuceń (tj. zapewnia eliminację negatywnych wyników), by uniknąć błędów fałszywego alarmu (zaakceptowania niepoprawnego bodźca). Osoby nastawione promocyjnie cechuje natomiast bardziej ryzykowny wzór reakcji, a więc

przewaga fałszywych alarmów nad błędami ominięcia. Crowe i Higgins (1997) dowiedli, iż osoby o nastawieniu promocyjnym chętniej naciskały „tak” w odpowiedzi na pytanie, czy słowo, które pojawiło się na ekranie, było prezentowane we wcześniejszej części eksperymentu, natomiast osoby prewencyjne częściej odpowiadały „nie”.

Rezultaty badań wskazują, iż nastawienie regulacyjne modyfikuje wartościowanie treści odnoszących się do celu. Ukierunkowanie na spełnienie oraz inklinacja pozytywności w nastawieniu promocyjnym sprzyjają przyjmowaniu wszelkich rozwiązań zbliżających do założonego wyniku (Kolańczyk, 2008). Takie sprawdzanie spójności z celem oznacza preferencję do potwierdzania informacji kosztem próby ich falsyfikowania (Lewicka, 1993). Jest to przejaw konfirmacyjnej strategii w myśleniu, polegającej na poszukiwaniu warunków „wystarczająco dobrych” do osiągnięcia celu (Lewicka, 1993). Ta strategia uwrażliwia więc na kryteria spójne z zadaniem.

W nastawieniu prewencyjnym uwaga nakierowana jest na unikanie strat, co może zwiększać dostępność negatywnych informacji o środowisku. W związku z monitorowaniem rozbieżności działania z dążeniem zwiększa się dostępność poznawcza przeszkód w rozwiązaniu zadania. W zależności od tego, czy podmiot jest w stanie przeszkody ignorować automatycznie, czy musi poddać je kontroli uwagi, można się spodziewać różnych ewaluacji. Szum informacyjny, bodźce całkiem niezwiązane z celem powinny zostać ocenione negatywnie. Usunięcie bodźców niefunkcjonalnych z pola uwagi poprzez dewaluację ma znaczenie szczególnie w przypadku dużego obciążenia pamięci roboczej, właściwego nastawieniu prewencyjnemu. Obecność „szumu” zabiera bowiem zasoby poznawcze konieczne do rozwiązania zadania (Kolańczyk, Kwiecień, Łazarska i Sterczyński, 2010). Funkcjonalna dewaluacja miałaby więc na celu zapewnienie optymalnego działania.

Ważna dla zrozumienia myślenia w nastawieniu prewencyjnym jest analiza ocen bodźców, które, choć zawarte w treści zadania, stanowią przeszkodę w jego realizacji (np. czarne szachy przeciwnika). Umysł stale monitorujący potencjalne i rzeczywiste przeszkody nie może ich zignorować, z jego perspektywy pełnią one istotną, chociaż negatywną funkcję. Stąd może wynikać paradoks upożytywnienia obiektów przeszkadzających w realizacji celu, a dzięki temu włączania ich w zakres kontroli. Zgodnie z trybem myślenia preferowanym w prewencji, uwrażliwienie na możliwe błędy w działaniu sprawia, iż nie można usunąć poza pole uwagi bodźców stanowiących fałszywy alarm. Ciągłe monitorowanie odchyłeń od obranego kierunku działania wymaga objęcia ich uwagą, co dokonuje się za pośrednictwem waluacji.

Podobnemu pozytywnemu wartościowaniu naturalnie muszą zostać poddane bodźce, które spełniają wymogi zadania. Jest to raczej wynik aktywizacji celu (Ferguson i Bargh, 2004), a nie określonego nastawienia regulacyjnego. W nastawieniu promocyjnym, na spełnienie, przy poszukiwaniu informacji spójnych z celem waluacja treści służących jego realizacji powinna być jeszcze wyższa.

Przedmiotem badań jest sprawdzenie, w jaki sposób nastawienie regulacyjne modyfikuje niejawnie wartościowanie obiektów związanych z realizacją celu. Samo wprowadzenie manipulacji nastawieniem prewencyjnym i promocyjnym zmienia ocenę bodźców. Efekty reewaluacji pod wpływem zadania trudno byłoby oddzielić od wpływu owego nastawienia, stąd zmiany w wartościowaniu pod wpływem określonego ukierunkowania powinny być odniesione do grup kontrolnych, tj. takich, w których nie manipulowano nastawieniem regulacyjnym. Z tego względu zdecydowano o zbudowaniu dwóch schematów eksperymentalnych. Celem pierwszego badania było sprawdzenie, w jaki sposób nastawienie prewencyjne zmienia wpływ aktywizacji zadania na oceny automatyczne. Celem drugiego badania była analiza tego wpływu w przypadku nastawienia promocyjnego. Wychodząc z założenia, że afekt powstały w aktywności celowej na skutek niejawnych ewaluacji jest „strażnikiem uwagi”, postawiono następujące hipotezy:

- Hipoteza 1. Osoby o nastawieniu prewencyjnym:
- 1a. dewalują obiekty niefunkcjonalne wobec zadania, to znaczy stanowiące шум informacyjny, obciążające niepotrzebnie zasoby uwagi,
  - 1b. upożytywniają obiekty, które spełniają kryteria zadania,
  - 1c. upożytywniają obiekty, które mogą służyć monitorowaniu, a więc sprawdzeniu rozbieżności z celem.

Hipoteza 2. Osoby o nastawieniu promocyjnym upożytywniają obiekty służące realizacji celu.

## BADANIE 1

Celem pierwszego badania była weryfikacja Hipotezy 1, mówiącej o wpływie nastawienia prewencyjnego na ocenę obiektów o różnej funkcjonalności wobec celu.

### Metoda

#### Uczestnicy badania

W badaniu pierwszym uczestniczyło 117 uczniów gimnazjum w wieku od 14 do 16 lat ( $M = 14,78$ ;  $SD = 0,85$ ). W eksperymencie wzięło udział 58 chłopców oraz 59 dziewcząt z różnych klas. Wszyscy uczestnicy ukończyli badanie, natomiast ze względu na popełnienie przez 4 osoby znacznej liczby błędów w procedurze



poprzedzania afektywnego, ostatecznej analizie poddano wyniki 113 osób.

## Materiały

### *Manipulacja motywacją*

Manipulacja motywacją odbywała się za pomocą przygotowanego dla tego celu filmu, trwającego około 1 minuty. Przedstawiał on chłopca grającego w grę komputerową, której przedmiotem są wyścigi. Do filmu dograno głos lektora opisujący myśli, uczucia i motywacje bohatera. W treści przeważają komunikaty o charakterze prewencyjnym (na przykład: bohater czuje presję i nie chce być gorszy od swoich rywali). Dodatkowo, badani dostali kartki A5, a ich zadaniem było opisanie zaobserwowanej w filmie sytuacji w postaci krótkiej notatki w pamiętniku gracza (w pierwszej osobie liczby pojedynczej). Zabieg ten miał na celu wzbudzenie rzeczywistej motywacji prewencyjnej przez odwołanie się do Ja. Badanie pilotażowe sprawdzające skuteczność manipulacji wykonano za pomocą testu uwagi. Wybrano Test Zegarków autorstwa Marcjusza Moronia (za: Szymura i Słabosz, 2002), umożliwiający sprawdzenie przebiegu detekcji. Uzyskano istotną różnicę w liczbie przeskanowanych ikon (SPEED) między grupą prewencyjną ( $M = 262,43$ ;  $SD = 29,99$ ) a grupą kontrolną ( $M = 324,93$ ;  $SD = 3,20$ ),  $t(19,88) = 2,84$ ;  $p < 0,01$ . Zakres przeskanowany w czasie dwóch minut można uznać za wskaźnik ostrożności, pokazujący, że osoby prewencyjne pracowały wolniej (np. Förster, Higgins i Bianco, 2003).

### *Zadanie detekcyjne*

Dla potrzeb badania stworzono zadanie detekcyjne, przypominające popularną wśród młodzieży grę Snake. Badani mieli wcielić się w rolę kelnera w restauracji wegetariańskiej. Ich zadaniem miało być sterowanie kelnerem w taki sposób, aby łapał na swą tacę tylko te dania, które z chęcią spożyliby goście tej restauracji – czyli dania wegetariańskie. Jednocześnie w przestrzeni zadania pojawiały się obiekty niewegetariańskie (potrawy z mięsa). Obiekty pojawiały się jako słowa w losowo wybranych lokalizacjach. Badani otrzymywali również informację, iż za każdy poprawnie złapany produkt wegetariański otrzymają 3 punkty, jeśli zaś złapią danie niewegetariańskie – 3 punkty zostaną odjęte od ich wyniku.

### *Pomiar zmiennej zależnej – metoda poprzedzania afektywnego*

*Oceniane obiekty.* W zadaniu z poprzedzaniem afektywnym korzystano z 15 obiektów. W badaniu pilotażowym sprawdzano, na ile typowe i afektorodne są obiekty o różnym związku z zadaniem. Na podstawie analizy

częstości występowania, a następnie średnich ocen nadawanych przez sędziów kompetentnych wybrano 5 obiektów wegetariańskich (np. surówka, racuchy), 5 obiektów niewegetariańskich (np. klops, żeberka) oraz 5 obiektów niejadalnych, ale związanych z jedzeniem (np. stół, łyżka).

*Przymiotniki (bodźce docelowe).* Listę przymiotników do procedury poprzedzania afektywnego wybrano spośród pozytywnych i negatywnych przymiotników o największej częstości występowania w wyszukiwarce internetowej Google. Uzyskaną w ten sposób listę 31 przymiotników przedstawiono 28 osobom do oceny na skali od 1 – *zdecydowanie negatywny* do 5 – *zdecydowanie pozytywny*. Ostateczna lista zawierała 10 pozytywnych (np. radosny, przyjazny) i 10 negatywnych przymiotników (np. wstrętny, smutny).

*Pomiar zmiennej zależnej.* Badanie zmiennej zależnej za pomocą procedury poprzedzania afektywnego (z ang. *evaluative priming paradigm*; Fazio, 2001) zostało przygotowane w programie Inquisit 3.0.3.2. W standardowym paradygmacie słowa poprzedzające są zestawiane w pary z przymiotnikami pozytywnymi i negatywnymi, a zadaniem badanego jest ocenienie przymiotnika. Badani reagują, naciskając na klawiaturze klawisz oznaczony jako „+”, gdy słowo jest pozytywne, a „-”, gdy słowo jest negatywne. Zmienną zależną jest tu czas reakcji oceny przymiotników jako funkcja prymy. W naszym eksperymencie słowa poprzedzające były nazwami obiektów występujących w zadaniu.

Badania nad poprzedzaniem afektywnym wskazują, iż reakcja na przymiotniki jest przyspieszana, gdy obiekty i przymiotniki mają tę samą walencję (tzn. gdy pozytywny obiekt poprzedza pozytywny przymiotnik albo gdy negatywny obiekt poprzedza negatywny przymiotnik). Reakcja następuje wolniej, gdy występuje niespójność afektywna (tzn. pozytywny obiekt – negatywny przymiotnik albo negatywny obiekt – pozytywny przymiotnik; Fazio, 2001).

W opisywanym badaniu zastosowano trzy typy obiektów jako prymy. Dwa rodzaje obiektów miały charakter funkcjonalny, czyli były związane z zadaniem: obiekty pomagające (tj. będące rozwiązaniem zadania, działające jak sygnały – obiekty wegetariańskie) oraz obiekty przeszkadzające (tj. wskazujące, czego nie robić, by nie przegrać – obiekty niewegetariańskie). Trzeci typ stanowiły obiekty niefunkcjonalne, niezwiązane z zadaniem (niejadalne).

W celu stworzenia procedury poprzedzania afektywnego skorzystano z tej przyjętej przez Ferguson i Bargha (2004), wprowadzając konieczne zmiany. Każda próba rozpoczynała się od prezentacji punktu fiksacji na środku

ekranu przez 500 ms (aby wzrok badanego od początku skupiony był w miejscu prezentacji bodźców), następnie przez 100 ms prezentowany był obiekt (skrótowanie o 50 ms w stosunku do procedury Ferguson i Bargha wynikało z chęci uniknięcia jawnego przetwarzania treści obiektów przy braku maskowania), kolejno pusty ekran (150 ms), a potem przymiotnik. Pozostawał on na ekranie, dopóki osoba badana nie zareagowała, wciskając klawisz „+” albo „-”. Przymiotniki były losowane między próbami. Przerwa między próbami wynosiła 2000 ms. Badani wykonywali cztery próby ćwiczebne. Każdy z 15 obiektów został skojarzony w parze raz z przymiotnikiem pozytywnym, raz z negatywnym.

### Schemat badania

Badanie wykonano w schemacie: 2 (motywacja: prewencyjna vs. kontrolna)  $\times$  2 (aktywizacja celu: zadanie vs. brak zadania)  $\times$  3 (typ obiektu: funkcjonalny wobec zadania – pomagający vs. funkcjonalny wobec zadania – przeszkadzający vs. niefunkcjonalny). Dwie pierwsze zmienne były interindywidualne, trzecia – intraindywidualna. Zmienną zależną stanowił czas reakcji na przymiotniki negatywne i pozytywne, występujące w parze z obiektami. Zgodnie z założeniami (Fazio, 2001) przyjęto, iż wskaźnikiem pozytywnej postawy będzie istotnie krótszy czas reakcji przy pozytywnym niż przy negatywnym przymiotniku, natomiast wskaźnikiem negatywnej postawy – istotnie krótszy czas reakcji przy przymiotniku negatywnym niż pozytywnym. Brak różnic traktowany jest jako postawa neutralna.

### Procedura

Osoby badane zostały w sposób losowy przyporządkowane do jednego z czterech warunków eksperymentalnych. Zostały one poinformowane o tym, iż biorą udział w badaniu eksperymentalnym, którego wyniki zostaną poddane obróbkom statystycznym i nie będą interpretowane indywidualnie. W eksperymencie uczestniczyły jednocześnie po trzy osoby. Badani pracowali indywidualnie przy biurku z laptopem, odwróceniu do siebie plecami, na każdym stanowisku znajdowały się kartka i długopis. Wszyscy wykonywali całą procedurę w słuchawkach.

Uczestników informowano, iż biorą udział w badaniach nad koordynacją wzrokowo-ruchową. Następnie w dwóch grupach dokonywano manipulacji nastawieniem regulacyjnym. Badani w grupie prewencyjnej byli proszeni o zapoznanie się z trwającym minutę filmem, którego bohater wykorzystuje koordynację wzrokowo-ruchową w grze komputerowej. Dalsza część historii faszadowej głosiła, iż badania amerykańskich naukowców dowodzą, że przyjęcie perspektywy bohatera może wpłynąć

na rzeczywiste umiejętności gracza. Proszono więc, aby badany wczuł się w jego sytuację, a po obejrzeniu filmu opisał ją w postaci krótkiej notatki w pamiętniku. Osoby w grupie kontrolnej, tj. bez manipulacji motywacją, nie zostały poddane żadnym oddziaływaniom.

Następnie połowie badanych prezentowano treść gry „Wegetariański kelner”. Dodatkowo uczestnicy przed przejściem do następnej części badania mieli wyobrazić sobie kilka produktów, które kelner chętnie by wybierał, a także tych, których by unikał. W ten sposób zadanie zostało zaktywizowane, ale nie ukończone. Badanych poinformowano, że zanim wezmą udział w grze, będą ćwiczyć pracę z klawiaturą w zadaniu oceniania słów. Druga połowa badanych nie została zapoznana z treścią zadania „Wegetariański kelner”.

W ostatniej części eksperymentu we wszystkich grupach badanych dokonywano pomiaru zmiennej zależnej za pomocą procedury poprzedzania afektywnego, utworzonej w oprogramowaniu Inquisit. Uczestników proszono o pracę szybką i dokładną.

Na koniec badani, którym przedstawiono treść zadania, przez 3 minuty grali w grę „Wegetariański kelner”, a eksperymentator zapisywał uzyskane przez nich wyniki. Po przebadaniu wszystkich uczestników eksperymentu, zostali oni poinformowani o jego prawdziwym celu, a po dokonaniu obliczeń przedstawiono im wyniki badania.

### Wyniki

Analizie poddano tylko poprawne odpowiedzi, tj. gdy na pozytywny przymiotnik osoba badana reagowała, naciskając „+”, oraz gdy na negatywny przymiotnik osoba badana reagowała, naciskając „-”. W grupie 117 badanych wskaźnik błędów wyniósł 9%. Czasy reakcji powyżej i poniżej trzech odchyłeń standardowych dla danej osoby zostały odrzucone z bazy. Usunięto również czasy reakcji poniżej 250 ms. W ten sposób w bazie pozostało 113 osób. Analizy wykonano na danych zlogarytmizowanych, natomiast wykresy i tabele przedstawiają właściwe czasy reakcji.

Uśrednione i zlogarytmizowane czasy reakcji na przymiotniki (dla trzech grup obiektów) zostały poddane analizie wariancji (ANOVA) z powtarzanymi pomiarami. Czynniki międzyobiektywne stanowiły motywacja oraz wprowadzenie zadania, a czynnikami wewnątrzobiektywymi były typ obiektu oraz znak przymiotnika. Do obliczeń użyto systemu analizy danych Statistica.

Nieistotny okazał się zarówno efekt główny motywacji  $F(1, 104) = 2,67; p > 0,05, \eta^2 = 0,02$ , jak i zadania,  $F(1, 104) = 1,14; p > 0,05, \eta^2 = 0,01$ . Testy efektów wewnątrzobiektywnych wskazały na brak efektów głównych obiektu oraz afektu (oba:  $F < 1$ ).

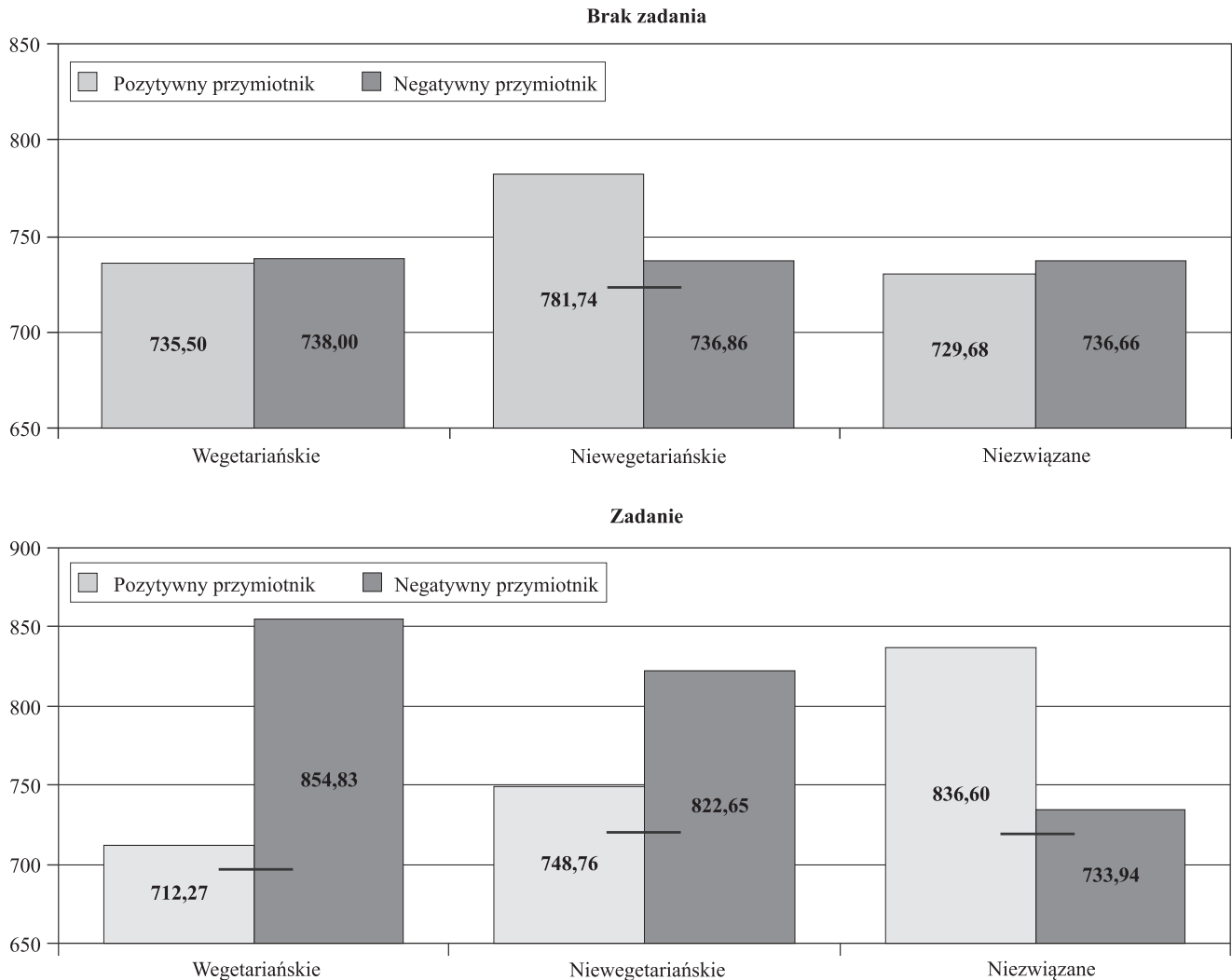
Tabela 1.

Wartości średnich i odchyłeń standardowych czasów reakcji dla interakcji między zadaniem a znakiem przymiotnika dla grupy o nastawieniu prewencyjnym

Warunek	Znak przymiotnika	
	pozytywny	negatywny
brak zadania		
<i>M</i>	769,63	741,65
<i>SD</i>	42,43	45,73
zadanie		
<i>M</i>	774,78	813,83
<i>SD</i>	39,50	42,57

Uzyskano istotną interakcję między motywacją, zadaniem, typem obiektu i znakiem afektywnym przymiotnika,  $F(2, 208) = 7,91$ ;  $p < 0,001$ ,  $\eta^2 = 0,07$ . Kształt ocen dla poszczególnych obiektów zmienia się w zależności od czynnika zadania jedynie dla prewencji,  $F(2, 108) = 20,15$ ;  $p < 0,001$ ,  $\eta^2 = 0,27$ , natomiast interakcja jest nieistotna dla grupy kontrolnej,  $F(2, 100) = 1,76$ ;  $p > 0,05$ .

W grupie prewencyjnej uzyskano istotną interakcję między zadaniem a znakiem przymiotnika,  $F(1, 62) = 8,01$ ;  $p < 0,001$ ,  $\eta^2 = 0,11$ . Tabela 1 pokazuje, iż w przypadku braku zadania badani w nastawieniu prewencyjnym istotnie szybciej reagowali na negatywny niż pozytywny przymiotnik ( $p = 0,06$ ), natomiast przy aktywizacji zadania sytuacja była odwrotna ( $p < 0,05$ ).



Rysunek 1.

Średnie czasy reakcji jako funkcja znaku przymiotnika i typu obiektu w grupie prewencyjnej w podziale względem zadania (Badanie 1).

Rysunek 1 przedstawia czasy reakcji na poszczególne obiekty w zależności od znaku przymiotnika w grupie przewencyjnej, w podziale ze względu na zadanie.

Osoby, które nie znały treści zadania, reagowały szybciej na obiekty niewegetariańskie przy negatywnym niż przy pozytywnym przymiotniku,  $p < 0,05$ . Pozostałe efekty okazały się nieistotne,  $p > 0,05$ .

Badani w grupie, której przedstawiono zadanie, szybciej reagowali na przymiotniki pozytywne niż negatywne przy obiektach vegetariańskich ( $p < 0,001$ ) oraz niewegetariańskich ( $p < 0,05$ ). Można powiedzieć, że lubili obie kategorie potraw. Natomiast dla obiektów niefunkcjonalnych wobec zadania wyniki są odwrotne – badani szybciej reagowali, gdy po obiekcie niefunkcjonalnym pojawiał się negatywny niż pozytywny przymiotnik ( $p < 0,001$ ).

### Dyskusja

Wyniki dowodzą, że nastawienie regulacyjne oraz aktualnie realizowane cele zmieniają wartościowanie obiektów związanych z dążeniem. Jedynie uczestnicy o nastawieniu przewencyjnym, którym zaprezentowano treść zadania, ujawniali pozytywną postawę wobec obiektów, stanowiących tego zadania rozwiązanie (dań vegetariańskich), o czym świadczy krótszy czas reakcji na przymiotniki pozytywne niż negatywne, pojawiające się po obiektach vegetariańskich. Co więcej, badani w tej grupie wykazywali się pozytywną postawą wobec obiektów stanowiących przeszkodę w realizacji celu (dań niewegetariańskich). Zgodnie z hipotezami, w nastawieniu przewencyjnym uprzywilejowaniu ulegają pojęcia, które służą monitorowaniu rozbieżności z celem. Dodatkowo uczestnicy w tej grupie wykazywali się negatywną postawą względem obiektów niefunkcjonalnych wobec zadania, tj. niejadalnych. Treści stanowiące szum informacyjny są dewaluowane, by nie obciążać niepotrzebnie zasobów uwagi. W przypadku grupy przewencyjnej bez zadania widoczna jest jedynie negatywna postawa wobec mięsa. Powyższych efektów nie można zaobserwować w przypadku grupy kontrolnej, w której nie manipulowano motywacją. Warto również zwrócić uwagę na fakt, iż w przypadku grupy o nastawieniu przewencyjnym brak zadania sprzyjał negatywnym ocenom (krótsze czasy reakcji na przymiotniki negatywne niż pozytywne). Ta tendencja zmieniła się jednak w sytuacji włączenia czynnika zadania – nastąpiło wtedy uprzywilejowanie obiektów ze środowiska.

### BADANIE 2

Celem drugiego badania była weryfikacja Hipotezy 2 o wpływie nastawienia promocyjnego na ocenę obiektów spełniających założenia zadania.

### Metoda

#### Uczestnicy

Uczestnikami badania drugiego było 120 uczniów innego (niż w Badaniu 1) gimnazjum w wieku od 14 do 16 lat ( $M = 15,12$ ;  $SD = 0,47$ ). W eksperymencie wzięło udział 60 chłopców oraz 60 dziewcząt z różnych klas tej szkoły. Wszyscy uczestnicy ukończyli badanie, natomiast ze względu na znaczną liczbę błędów w procedurze poprzedzania afektywnego, ostatecznej analizie poddano wyniki 117 osób.

#### Materiały

W Badaniu 2 skorzystano z dokładnie tych samych materiałów, co w Badaniu 1, z wyjątkiem materiału do manipulacji motywacją. Procedura manipulacji przebiegała w identyczny sposób, natomiast treść odnosiła się do komunikatów związanych z nastawieniem promocyjnym (np. bohater dzięki tej grze może odnieść sukces, ma też możliwość rozwijania swoich umiejętności).

#### Schemat badania

Badanie wykonano w schemacie: 2 (motywacja: promocyjna vs. kontrolna)  $\times$  2 (aktywizacja celu: zadanie vs. brak zadania)  $\times$  3 (typ obiektu: funkcjonalny wobec zadania – pomagający vs. funkcjonalny wobec zadania – przeszkadzający vs. niefunkcjonalny). Dwie pierwsze zmienne były interindywidualne, trzecia – intraindywidualna. Zmienną zależną stanowił czas reakcji na przymiotniki negatywne i pozytywne, występujące w parze z obiektami (daniami vegetariańskimi, mięsnymi i przedmiotami niejadalnymi).

#### Procedura

Przebieg procedury badawczej przedstawiał się identycznie, jak w Badaniu 1.

### Wyniki

Podobnie jak w Badaniu 1, analizie poddano tylko poprawne odpowiedzi (wskaźnik błędu wyniósł 4%). Czasy reakcji powyżej i poniżej trzech odchyłeń standardowych dla danej osoby zostały odrzucone z bazy. Usunięto również czasy reakcji poniżej 250 ms. W ten sposób w bazie pozostało 117 osób. Analizy wykonano na danych zlogarytmizowanych, natomiast wykresy i tabele przedstawiają właściwe czasy reakcji.

Uśrednione i zlogarytmizowane czasy reakcji na przymiotniki (dla trzech grup obiektów) zostały poddane analizie wariancji (ANOVA) z powtarzanymi pomiarami. Czynnikiem międzyobiekto- wymi były motywacja oraz wprowadzenie zadania, a czynnikiem



wewnątrzobiektywnym był typ obiektu. Do obliczeń użyto systemu analizy danych Statistica.

Nieistotny okazał się zarówno efekt główny motywacji  $F(1, 109) = 1,27; p > 0,05, \eta^2 = 0,01$ , jak i zadania,  $F(1, 109) = 2,57; p > 0,05, \eta^2 = 0,02$ . Testy efektów wewnątrzobiektywnych wskazały na brak efektu głównego typu obiektu,  $F(1, 109) = 2,77; p > 0,05, \eta^2 = 0,02$ , oraz istotny efekt główny znaku przymiotnika. Ogólnie, badani szybciej reagowali na przymiotnik pozytywny ( $M = 807,05; SD = 119,79$ ) niż negatywny ( $M = 852,22; SD = 121,47$ ).

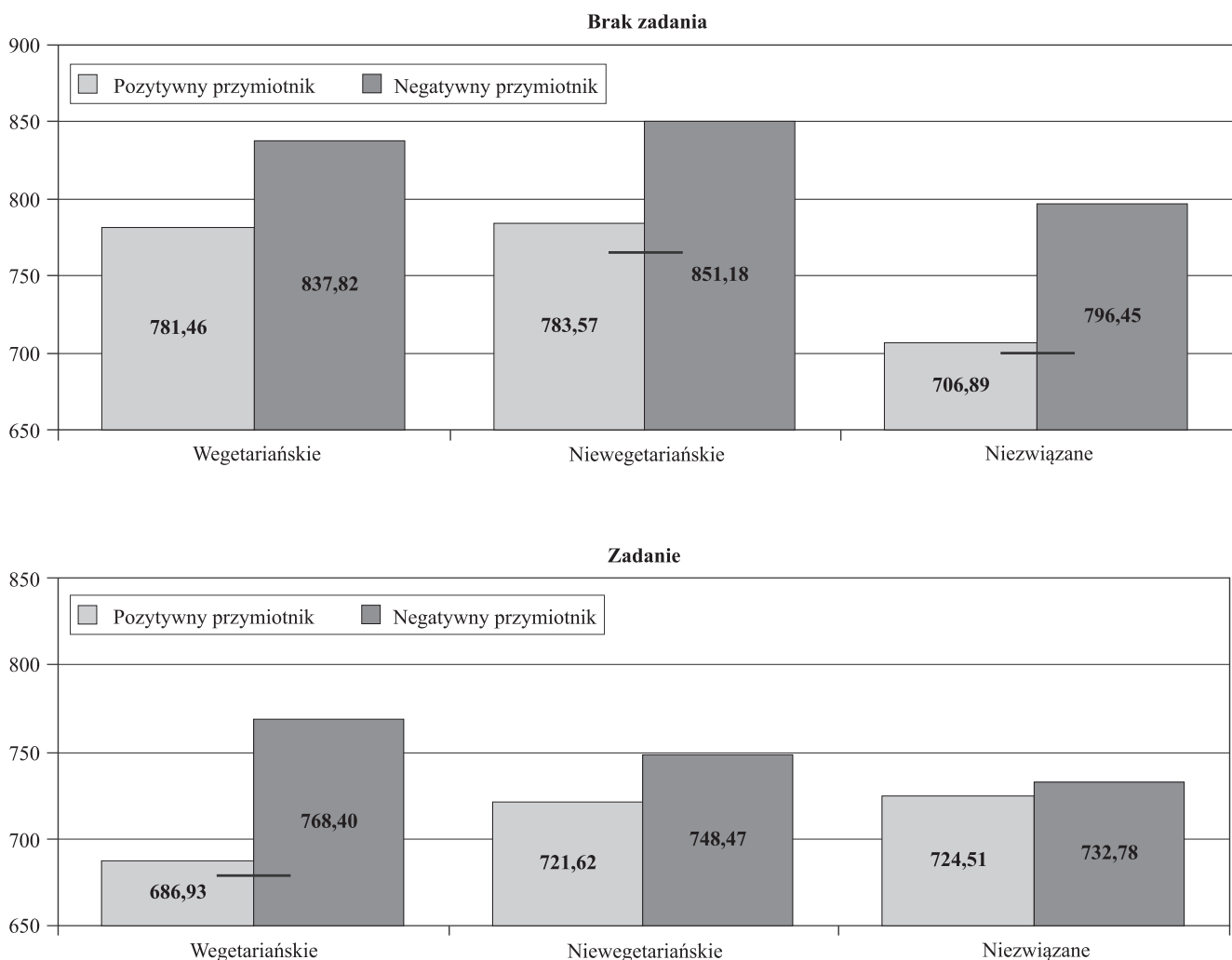
Uzyskano istotną interakcję między motywacją, zadaniem, typem obiektu i znakiem przymiotnika,  $F(2, 218) = 3,39; p < 0,05, \eta^2 = 0,03$ . Kształt ocen dla poszczególnych obiektów zmieniał się w zależności od czynnika

zadania jedynie dla promocji,  $F(2, 112) = 2,58; p = 0,08, \eta^2 = 0,04$ , natomiast interakcja była nieistotna dla grupy kontrolnej,  $F(2, 106) = 0,92; p > 0,05$ .

W grupie osób o nastawieniu promocyjnym uzyskano istotny efekt główny znaku przymiotnika,  $F(1, 54) = 23,98; p < 0,001, \eta^2 = 0,31$ . Osoby badane istotnie szybciej reagowały na przymiotnik pozytywny ( $M = 844,22; SD = 131,31$ ) niż negatywny ( $M = 886,19; SD = 129,88$ ).

Rysunek 2 przedstawia interakcję między motywacją, zadaniem, typem obiektu i znakiem przymiotnika dla grupy promocyjnej w podziale ze względu na zadanie.

Osoby w grupie promocyjnej, które nie znały treści zadania, reagowały szybciej przy przymiotniku pozytywnym niż przy negatywnym zarówno w przypadku obiektów niejadalnych,  $p < 0,05$ , jak i niewegetariańskich,



Rysunek 2.

Średnie czasy reakcji jako funkcja znaku przymiotnika i typu obiektu w grupie promocyjnej w podziale względem zadania (Badanie 2).

$p < 0,05$ . Dla obiektów wegetariańskich różnica okazała się nieistotna,  $p > 0,05$ .

Badani w grupie, której przedstawiono zadanie, szybciej reagowali na przymiotniki pozytywne niż negatywne jedynie przy obiektach wegetariańskich ( $p < 0,01$ ). Pozostałe efekty okazały się nieistotne,  $p > 0,05$ .

### Dyskusja

Zgodnie z Hipotezą 2, osoby o nastawieniu promocyjnym, którym przedstawiono treść zadania, wykazywały się pozytywną postawą jedynie wobec obiektów stanowiących rozwiązanie zadania (dania wegetariańskie). Brak tutaj dewaluacji obiektów, które przeszkadzają w realizacji celu (dania niewegetariańskie) bądź nie są z nim związane (obiekty niejadalne). Te treści oceniane są w sposób neutralny (brak istotnych różnic w czasach reakcji na przymiotniki pozytywne i negatywne). W przypadku grupy, której nie zaprezentowano treści zadania, można zauważyć inklinację pozytywną, polegającą na pozytywnym nastawieniu do ocenianych obiektów. Co więcej, w przypadku osób o nastawieniu promocyjnym można zauważyć ogólną tendencję ku pozytywności, przejawiającą się krótszym czasem reakcji na przymiotniki pozytywne niż negatywne, niezależnie od czynnika zadania. Ponownie, podobnie jak w Badaniu 1, wszelkie efekty nie mają miejsca w przypadku grupy kontrolnej, w której nie manipulowano motywacją.

### Grupy kontrolne

Zarówno w Badaniu 1, jak i Badaniu 2, interakcja pomiędzy zadaniem, typem obiektu i znakiem przymiotnika była nieistotna dla grupy kontrolnej, tj. bez manipulacji nastawieniem regulacyjnym. Ze względu na fakt, iż obie grupy kontrolne pochodziły z jednorodnej populacji (gimnazjalistów z jednej miejscowości), a także ponieważ między tymi grupami nie występowały istotne różnice w przewartościowaniach względem zadania ( $F < 1$ ), zdecydowano o zaprezentowaniu zbiorczych analiz wyników grup kontrolnych.

### Wyniki

Testy efektów wewnątrzobiektywnych wskazały na nieistotny efekt główny obiektu ( $F < 1$ ) oraz istotny efekt główny znaku przymiotnika,  $F(1, 97) = 6,98$ ;  $p < 0,001$ ,  $\eta^2 = 0,07$ , wskazujący, iż badani w grupie kontrolnej szybciej reagowali na przymiotnik pozytywny ( $M = 844,22$ ;  $SD = 111,31$ ) niż negatywny ( $M = 886,19$ ;  $SD = 119,88$ ).

Efekt główny zadania okazał się istotny,  $F(1, 97) = 7,76$ ;  $p < 0,001$ ,  $\eta^2 = 0,07$ , wskazując, iż w sytuacji aktywizacji zadania badani z grup kontrolnych reagowali

Tabela 2.

Czasy reakcji w milisekundach w zależności od aktywizacji zadania, typu obiektu i rodzaju przymiotnika dla osób bez manipulacji motywacją (zbiorcza analiza grup kontrolnych)

Warunek	Znak przymiotnika	
	pozytywny	negatywny
Brak zadania		
obiekty wegetariańskie		
<i>M</i>	846,10	988,30
<i>SD</i>	211,38	347,42
obiekty niewegetariańskie		
<i>M</i>	914,35	921,20
<i>SD</i>	223,16	263,29
obiekty niefunkcjonalne		
<i>M</i>	900,87	903,21
<i>SD</i>	230,93	217,44
Grupa z zadaniem		
obiekty wegetariańskie		
<i>M</i>	749,48	797,92
<i>SD</i>	212,52	272,79
obiekty niewegetariańskie		
<i>M</i>	735,77	795,67
<i>SD</i>	197,48	228,74
obiekty niefunkcjonalne		
<i>M</i>	752,29	755,71
<i>SD</i>	192,71	158,89

na wszystkie słowa istotnie szybciej ( $M = 764,47$ ;  $SD = 107,21$ ) niż w przypadku braku zadania ( $M = 912,34$ ;  $SD = 123,46$ ).

Efekt interakcji pomiędzy zadaniem, obiektem a znakiem przymiotnika w analizie zbiorczej również okazał się nieistotny,  $F(2, 194) = 1,80$ ;  $p > 0,05$ ,  $\eta^2 = 0,02$ . Tabela 2 przedstawia średnie czasy reakcji dla poszczególnych poziomów zmiennych w grupie kontrolnej.

### Dyskusja

Analiza wyników grup kontrolnych ujawniła, iż zadane dążenie aktywizuje sieć semantyczną pojęć z nim związanych, co przejawia się w skróconym reagowaniu na prezentowane bodźce. Jest to jednak niewystarczające dla zaistnienia mechanizmu funkcjonalnego przewartościowania względem celu, co wykazały oba prezentowane badania. Wydaje się, iż narzucone zadanie może nie być wystarczająco angażujące i konieczne staje się „doładowanie” w postaci nastawienia regulacyjnego.

### Dyskusja ogólna

Uzyskane wyniki potwierdzają postawione hipotezy – rzeczywiście można mówić o wpływie nastawienia

regulacyjnego i dążenia do celu na ocenę obiektów o różnej funkcjonalności wobec celu. Wpływ ten objawia się zmianą oceny obiektu zależną od jego funkcji, a także od nastawienia regulacyjnego, modyfikującego ową użyteczność względem określonych standardów pracy umysłu.

Zgodnie z wynikami poprzednich badań (np. Ferguson i Bargh, 2004; Szymańska i Kolańczyk, 2002), ocena obiektów nie jest stała, a zależy od realizowanych w danym momencie celów – wzbudzonych potrzeb czy zadanych problemów. Badani, zarówno w grupie prewencyjnej, jak i promocyjnej, upożytywają treści stanowiące rozwiązanie zadania, o ile poznali wcześniej jego treść. W ten sposób informacja afektywna jest służebna wobec rozwiązywanych problemów. W tym sensie funkcją afektu jest orientacja w otoczeniu – może on bowiem stanowić wskazówkę wyboru obiektów z puli sieci semantycznej i włączania ich w pole uwagi (Kolańczyk, Kwiecień, Łazarska i Sterczyński, 2010). W przypadku obiektów stanowiących rozwiązanie zadania, ich waluacja stanowi oczywisty warunek poprawnego wykonania, niezależnie od nastawienia regulacyjnego.

Zmiana automatycznych ewaluacji podyktowana jest zarówno zadaniem, jak i nastawieniem regulacyjnym. Nastawienie na unikanie strat zwiększa dostępność negatywnych informacji o obiektach (Kolańczyk, 2008), niezależnie od dążenia do celu, czym można tłumaczyć obniżenie wszystkich automatycznych ocen bodźców w warunkach braku zadania w grupie prewencyjnej. Ta strategia w przypadku włączenia zadania ma na celu wyszukiwanie odchyłeń od zamierzonego celu, co wiąże się z większą kontrolą środowiska. W przypadku bodźców, które stanowią treść zadania, ale mogą przeszkodzić w jego realizacji, „zbliżenie” dzięki pozytywnemu afektowi pełni funkcję weryfikującą, sprawdzającą niewłaściwe tropy myślowe. Za sprawą pozytywnego afektu prawdopodobnie utrzymywane są w polu uwagi te bodźce utrudniające wykonanie zadania, które należy „mieć pod kontrolą”. Zgodnie z hipotezą Kolańczyk (Kolańczyk, Kwiecień, Łazarska i Sterczyński, 2010), waluacja pozwala tu więc na włączenie obiektów w pole uwagi, zgodnie z trybem myślenia preferowanym w nastawieniu prewencyjnym.

Takiego upożytywnienia nie można zaobserwować ani w grupie kontrolnej, ani w nastawieniu promocyjnym (na co wskazują także badania Łazarskiej, 2010). O ile obiekty niewegetariańskie były oceniane pozytywnie w grupie promocyjnej bez zadania (ogólny efekt lubienia w tej grupie), o tyle pozytywność ta zanikała w sytuacji zadaniowej. Nastawienie promocyjne charakteryzuje tendencja do stosowania confirmacyjnej strategii w myśleniu, a więc poszukiwania warunków „wystarczająco dobrych”

– jak to opisała Lewicka (1993) w stosunku do emocji pozytywnych. Podstawą strategii tego rodzaju jest uwrażliwienie na treści spójne z zadaniem. Stąd sformułowanie zadania powoduje waluację tych przedmiotów, które służą rozwiązaniu. Ocena pozostałych obiektów jest neutralna.

Ważną funkcję w skutecznej realizacji celów pełni odrzucenie z przestrzeni zadanego problemu treści niefunkcjonalnych, a więc niezwiązanych z zadaniem i niesłużących jego realizacji. Obiekty te pośrednio były jednak także związane z treścią zadania (np. stół czy widelec), stanowiąc szum informacyjny. W naszych badaniach nastąpiła dewaluacja tych treści jedynie w przypadku uczestników w nastawieniu prewencyjnym. Wyjaśnienia wymaga mechanizm, na podstawie którego w nastawieniu prewencyjnym treści niefunkcjonalne są automatycznie oceniane negatywnie. Według Kolańczyk (2008) afekt negatywny (dewaluacja określonych treści) pełni symetryczną funkcję do waluacji. Bodźce niezwiązane z zadaniem usuwane są z przestrzeni problemowej objętej uwagą. Afekt pozytywny jest rodzajem niejawnego motywatora, negatywny zaś „zniechęca” do danej treści w myśleniu. Jest to funkcjonalne, gdyż ograniczone możliwości przetwarzania w pamięci operacyjnej wymagają selektywności uwagi.

Naturalną jest rzeczą, że efektu tego nie można zaobserwować w przypadku nastawienia promocyjnego, w którym człowiek śledzi szansę, a nie straty. W tym przypadku obiekty niefunkcjonalne z punktu widzenia celu pozostają neutralne. Efekt ten tłumaczymy odmiennym trybem myślenia i związanym z nim nakierowaniem uwagi. Podczas gdy osoby w nastawieniu prewencyjnym charakteryzują się bardziej analitycznym sposobem przetwarzania informacji, osoby w nastawieniu promocyjnym cechuje większa globalność percepcji i ujmowania danych w myśleniu (np. Förster i Higgins, 2005; Förster i in., 2003; Kolańczyk, 2009b). Analityczny tryb pracy wymaga większych zasobów uwagi, a obiekty włączane w jej przestrzeń są odrębnymi jednostkami analizy. Z tego wynika konieczność ograniczania szumów mogących zakłócić pracę aparatu wykonawczego. W przypadku osób „promocyjnych” globalność ujmowania jest równoznaczna z używaniem pojemniejszych kategorii, nieobciążających poznawczo, co może mieć znaczenie dla relatywnego ignorowania, a nie tłumienia szumów. W ten sposób kształtuje się większa dostępność bodźców z różnych, pozornie niezwiązanych z zadaniem obszarów, sprzyjająca kreatywności myślenia (np. łatwości tworzenia nowych skojarzeń; Friedman i Förster, 2001).

Wyniki przeprowadzonych badań dowiodły również, iż przewartościowania treści zadania zachodzą tylko w przypadku motywacji nasilonej manipulacją nastawieniem

regulacyjnym. Zarówno w badaniu pierwszym, jak i drugim nie zaobserwowano zmian szacowania obiektów względem zadania w grupach kontrolnych. Choć Ferguson i Bargh (2004) nie planowali badań z udziałem nastawienia regulacyjnego, zastosowana przez nich w Eksperymentie 1 instrukcja dla zaktywizowania motywacji osiągnąć dotyczyła wzmocnienia standardów prewencyjnych (wynik osiągnięty przez badanych miał wskazywać poziom ich akademickich osiągnięć, a także miał być porównywany z wynikami innych studentów). Brak „doładowania” motywacyjnego może skutkować niższym zaangażowaniem w działanie.

Warto zweryfikować wynik powyższych badań w oparciu o standardy osobowościowe z udziałem siły motywacji. Równie ciekawą ścieżką przyszłych dociekań mogłaby być kwestia dopasowania regulacyjnego (*regulatory fit*; Spiegel, Grant-Pillow i Higgins, 2004) między osobowościowym nastawieniem prewencyjnym vs. promocyjnym a sytuacyjnie wzbudzonymi wskazówkami, np. manipulacją czy instrukcją do zadania. Badania z tego zakresu wskazują na większe zaangażowanie jednostek w sytuacji dopasowania, co przekłada się na wyższą satysfakcję z pracy nad zadaniem, chęć jego kontynuowania oraz wytrwałość w działaniu.

Szczególnie interesująca mogłaby być próba zbadania, czy i w jaki sposób automatyczna ocena bodźców funkcjonalnych i niefunkcjonalnych wiąże się z efektywnością w działaniu, a więc czy określony typ przeszacowań wpływa na skuteczność rozwiązywania zadania. Wyniki badań pokazują na przykład, iż nastawienie prewencyjne sprzyja efektywnemu rozwiązywaniu niektórych wersji zadania Wasona, wymagającego falsyfikacyjnego podejścia (Jakitowicz, 2008). Friedman i Förster (2001) wykazali z kolei, że kreatywności sprzyja nastawienie promocyjne. Powyższe badania nie wiążą jednak efektywności w działaniu z odpowiednią oceną obiektów, a raczej z określonym trybem myślenia. Próbę taką podjęły Szymańska i Kolańczyk (2004), pokazując, iż funkcjonalne przewartościowanie (choć tu oceny badano w sposób jawny) występują właśnie u osób bardziej twórczych. Podobnie w badaniu Łazarzkiej (2010), niejawne oceny obiektów zmieniały się funkcjonalnie jedynie w grupie osób, które poprawnie rozwiązały zadanie Wasona. Nasze badania stanowią podstawę do wniosku, że funkcją afektu (automatycznych ewaluacji) w procesie myślenia i podejmowania decyzji jest włączenie odpowiednich treści w przestrzeń uwagi, co skutkuje efektywnością w rozwiązaniu problemu. W przypadku myślenia analitycznego, właściwego nastawieniu prewencyjnemu, ważną rolę odgrywa afekt negatywny, który wyhamowuje treści stanowiące szum (informacje-śmieci).

## LITERATURA CYTOWANA

- Aarts, H., Chartrand, T. L., Custers, R., Danner, U., Dik, G., Jefferis, V., Cheng, C. M. (2005). Social stereotypes and automatic goal pursuit. *Social Cognition*, 23, 464–489.
- Aarts, H., Dijksterhuis, A. (2003). The silence of the library: Environment, situational norm, and social behavior. *Journal of Personality and Social Psychology*, 84, 18–28.
- Anderson, J. R., Bower, G. H. (1980). *Human associative memory: A brief edition*. New York: Halstead Press. Z <http://books.google.pl/books?id=4Kz9dXX8y3MC&printsec=frontcover&dq=human+associative+memory&ei=sxEGTNO0BpbCzQSXlpXeCw&cd=1#v=onepage&q&f=false> (dostęp 12.05.2010).
- Bargh, J. A., Gollwitzer, P. M., Lee-Chai, A., Barndollar, K., Trötschel, R. (2001). The automated will: Nonconscious activation and pursuit of behavioral goals. *Journal of Personality and Social Psychology*, 81, 1014–1027.
- Brendl, C. M., Markman, A. B., Messner, C. (2003). The devaluation effect: Activating a need devalues unrelated objects. *Journal of Consumer Research*, 29, 463–473.
- Christie, A. (1931/2011). *Morderstwo w Orient Expressie*. Wrocław: Wydawnictwo Dolnośląskie.
- Crowe, E., Higgins, E. T. (1997). Regulatory focus and strategic inclinations: Promotion and prevention in decision-making. *Organizational Behavior and Human Decision Processes*, 69, 117–132.
- Dijksterhuis, A., (2004) Think different: The merits of unconscious thought in preference development and decision making, *Journal of Personality and Social Psychology*, 5, 586–598.
- Fazio, R. H. (2001). On the automatic activation of associated evaluations: An overview. *Cognition and Emotion*, 14, 1–27.
- 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. (2003). Leading us not unto temptation: Momentary allurements elicit overriding goal activation. *Journal of Personality and Social Psychology*, 84, 296–309.
- Förster, J., Higgins, E.T. (2005). How global vs. local processing fits regulatory focus. *Psychological Science*, 16, 631–636.
- Förster, J., Higgins, E. T., Bianco, A. (2003). Speed/accuracy in task performance: Build-in trade-off or separate strategic concerns? *Organizational Behavior and Human Decision Processes*, 90 (1), 148–164.
- 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.
- Goschke, T., Kuhl, J. (1993). Representation of intentions: Persisting activation in memory. *Journal of Experimental Psychology: Learning, Memory, and Cognition*, 19 (5), 1211–1226.
- Greenwald, A. G., McGhee, D. E., Schwartz, J. L. (1998). Measuring individual differences in implicit cognition: The Implicit Association Test. *Journal of Personality and Social Psychology*, 74 (6), 1464–1480.



- Higgins, E. T. (1997). Beyond pleasure and pain. *American Psychologist*, 52 (12), 1280–1300.
- Higgins, E. T., Roney, C., Crowe, E., Hymes, C. (1994). Ideal versus ought predilections for approach and avoidance: Distinct self-regulatory systems. *Journal of Personality and Social Psychology*, 66, 276–286.
- Higgins, E. T., Shah, J., Friedman, R. (1997). Emotional responses to goal attainment: Strength of regulatory focus as moderator. *Journal of Personality and Social Psychology*, 72, 515–525.
- Higgins, E. T., Tykocinski, O. (1992). Self-discrepancies and biographical memory: Personality and cognition at the level of psychological situations. *Personality and Social Psychology Bulletin*, 18, 527–535.
- Jakitowicz, M. (2008). *Attitude in Wason selective task. New approach*. Plakat zaprezentowany na: 2<sup>nd</sup> Biennial Symposium on Personality and Social Psychology. Personality, Emotion, and Cognition, Warszawa, 18–21 września 2008.
- Kolańczyk, A. (2001). Kiedy automatyczne procesy afektywne tracą autonomię. Łaskotanie świadomości. W: R. K. Ohme, M. Jarymowicz, J. Reykowski (red.), *Automatyzmy w procesach przetwarzania informacji*. (s. 73–84). Warszawa: Wydawnictwo Instytutu Psychologii PAN, Szkoła Wyższa Psychologii Społecznej.
- Kolańczyk, A. (2004). Procesy afektywne i orientacja w otoczeniu. W: A. Kolańczyk, A. Fila-Jankowska, M. Pawłowska-Fusiara, R. Sterczyński (red.), *Serce w rozumie. Afektywne podstawy orientacji w otoczeniu* (s. 13–47). Gdańsk: Gdańskie Wydawnictwo Psychologiczne.
- Kolańczyk, A. (2008). Wpływ samokontroli na wartościowanie treści związanych z zadaniem. *Czasopismo Psychologiczne*, 14, 201–214.
- Kolańczyk, A. (2009a). Procesy świadome a automatyzmy w poznaniu społecznym. W: M. Kořta, M. Kossowska (red.), *Psychologia poznania społecznego. Nowe idee* (s. 41–72). Warszawa: Wydawnictwo Naukowe PWN.
- Kolańczyk, A. (2009b). Trójczynnikowy model intuicji twórczej – niejawną samokontrola, uwaga ekstensywna i prze-wartościowanie znaczeń. W: J. Koźielecki (red.), *Nowe idee w psychologii* (s. 40–65). Gdańsk: Gdańskie Wydawnictwo Psychologiczne.
- Kolańczyk, A., Kwiecień, M., Łazarska, M., Sterczyński, R. (2010). *Self-regulation of thinking. The role of „liking” and „disliking”*. Referat wygłoszony na: Motivation, Self-Regulation and Gender: Perspectives and Applications, Gdańsk, 3–5 czerwca 2010.
- Kolańczyk, A., Kwiecień, M., Sterczyński, R. (2010). *How semantic memory triggers mental operations: “Liking is for doing” and thinking, disliking is for forgetting*. Referat wygłoszony na warsztatach: Affect and Cognition, Sopot, 15 marca 2010.
- Kwiecień, M., Puchalska, M., Parzuchowski, M. (2009). Co za dużo to niezdrowo? Model rozmywania w spostrzeganiu innych. *Psychologia Jakości Życia*, 8, 221–234.
- Lewicka, M. (1993). *Aktor czy obserwator*. Warszawa: Polskie Towarzystwo Psychologiczne.
- Łazarska, M. (2010). *Wpływ nastawienia prewencyjnego na niejawne wartościowanie treści w zadaniu Wasona*. Nieopublikowana praca magisterska. Szkoła Wyższa Psychologii Społecznej, Wydział Zamiejscowy w Sopocie.
- Łukaszewski, W. (2006). Motywacja w najważniejszych systemach teoretycznych. W: J. Strelau (red.), *Psychologia. Podręcznik akademicki. Psychologia ogólna* (t. 2, s. 427–440). Gdańsk: Gdańskie Wydawnictwo Psychologiczne.
- Pochwatko, G., Sweklej, J., Balas, R., Godlewska, M. (2009). Hipoteza nieuświadomianego myślenia – czy nasz umysł może więcej niż my? W: R. Balas, J. Sweklej, G. Pochwatko, M. Godlewska (red.), *Poznawcze i afektywne mechanizmy intuicji* (s. 135–154). Warszawa: Wydawnictwo Instytutu Psychologii PAN.
- 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.
- Reber, A. S. (1985). *The Penguin dictionary of psychology*. Harmondsworth: Penguin Books.
- Shah, J. Y., Kruglanski, A. W. (2003). When opportunity knocks: Bottom-up priming of goals by means and its effects on self-regulation. *Journal of Personality and Social Psychology*, 84, 1109–1122.
- Sheeran, P., Aarts, H., Custers, R., Webb, T. L., Cooke, R., Ravis, A. (2005). The goal-dependent automaticity of drinking habits. *British Journal of Social Psychology*, 44, 47–63.
- Spiegel, S., Grant-Pillow, H., Higgins, E. T. (2004). How regulatory fit enhances motivational strength during goal pursuit. *European Journal of Social Psychology*, 34, 39–54.
- Szymańska, B., Kolańczyk, A. (2002). Zmiana znaczenia afektywnego pojęć w kontekście zadania. *Studia Psychologiczne*, 40, 151–160.
- Szymura, B., Słabosz, A. (2002). Uwaga selektywna a pozytywne i negatywne konsekwencje automatyzacji czynności. *Studia Psychologiczne*, 40, 161–183.
- Tanner, W. P., Swets, J. A. (1954). A decision-making theory of visual detection. *Psychological Review*, 61, 401–409.
- Zhang, Y., Fishbach, A., Kruglanski, A. W. (2007). The dilution model: How additional goals undermine the perceived instrumentality of a shared path. *Journal of Personality and Social Psychology*, 92 (3), 389–401.

## PRZYPISY

1. Obecnie: Roczniowska.

## Automatic evaluation as a function of regulatory focus and goal pursuit

Marta Roczniowska, Alina Kolańczyk

*Warsaw School of Social Sciences and Humanities, Faculty in Sopot*

### Abstract

Ferguson and Bargh (2004) demonstrated that objects related to current goal pursuit are rated as more positive which allows to include them into attention and action. We hypothesized that the above relevance is assigned differently depending on regulatory states. In his theory of self-regulation Higgins (1997) distinguishes between promotion (ideals and aspirations) and prevention (responsibility and safety) focus which strongly influence individual's cognition, emotion and decision making processes. In two studies we aimed to test the impact of regulatory focus on goal pursuit, namely – the affect that is assigned to objects of different relation to the goal. We manipulated regulatory state and goal activation. We tested attitudes towards objects implicitly. The studies showed, that both preventive and promotive participants rated objects that fulfill task criteria as more positive. While prevention was associated with vigilance, preventive participants also expressed positive attitude towards impediments to the goal. The latter group devaluated stimuli irrelevant to goal pursuit (cognitive noise).

*Key words:* regulatory focus, goal pursuit, automatic evaluation

Złożono do druku: 30.08.2011

Złożono poprawiony tekst: 18.02.2012

Zaakceptowano do druku: 19.02.2012