

Perspektywa sprawcy i biorcy w spostrzeganiu siebie i innych

Bogdan Wojciszke¹ • Wiesław Baryła²

¹ Instytut Psychologii PAN, Szkoła Wyższa Psychologii Społecznej, Warszawa

² Instytut Psychologii, Uniwersytet Gdański

Artykuł przedstawia teoretyczny model spostrzegania społecznego opierający się na trzech założeniach: (1) większość działań społecznych można oglądać z dwóch perspektyw – ich sprawcy i biorcy, (2) ludzie spostrzegają innych i siebie w sposób maksymalizujący szansę realizacji bieżących celów, co dochodzi do skutku w inny sposób w każdej z perspektyw, (3) w spostrzeganiu społecznym obecne są dwa główne rodzaje treści – sprawcze (istotne z perspektywy sprawcy) i wspólnotowe (istotne z perspektywy biorcy działania). Z założeń tych wywiedziono 12 hipotez szczegółowych, dotyczących roli, jaką zróżnicowanie perspektyw i treści odgrywa w zachowaniu społecznym, a także w spostrzeganiu i wartościowaniu zarówno innych osób, jak i siebie samego. Przedstawiono liczne wyniki badań empirycznych weryfikujących hipotezy modelu i wskazano perspektywy dalszych badań.

Słowa kluczowe: spostrzeganie społeczne, ja, sprawczość, wspólnotowość, sprawca, biorca

W pracy tej przedstawiamy teorię opisującą i wyjaśniającą, w jaki sposób procesy spostrzegania i wartościowania siebie oraz innych ludzi są uzależnione od przyjmowanej przez osobę spostrzegającą perspektywy sprawcy bądź biorcy obserwowanego zachowania. Punktem wyjścia są nasze dotychczasowe badania nad zróżnicowaniem kategorii moralnych i sprawnościowych w percepcji społecznej (przegląd por. Wojciszke, 2005a; 2005b). Punktem dojścia jest znacznie ogólniejsza teoria, która opiera się na trzech podstawowych założeniach i formuluje 12 głównych hipotez. Przedmiotem artykułu jest prezentacja tych założeń i hipotez oraz ich dotychczasowego wsparcia empirycznego.

Nasze rozważania opierają się na trzech założeniach. Po pierwsze, większość działań i osób (z osobą własną włącznie) można oglądać z dwóch perspektyw, powszechnie występujących w interakcjach społecznych – perspektywy sprawcy, przyjmowanej przez wykonawcę działania, i perspektywy biorcy, przyjmowanej przez osobę, na którą owo działanie jest skierowane. Przyjęcie

każdej z perspektyw wzbudza odmienny tryb funkcjonowania umysłu osoby spostrzegającej. Po drugie, procesy spostrzegania i wartościowania mają charakter motywowany i przebiegają w sposób maksymalizujący realizację bieżących celów i interesów osoby spostrzegającej. Maksymalizacja interesów wygląda inaczej z perspektywy sprawcy, a inaczej – z perspektywy biorcy obserwowanych działań. Po trzecie, w spostrzeganiu siebie i innych kluczową rolę odgrywają dwie klasy treści – sprawcze (związane z realizacją celów) i wspólnotowe (związane z utrzymywaniem relacji społecznych). Te dwie klasy treści są logicznie niezależne, choć często wykorzystuje się je jako alternatywne kategorie interpretacji i przetwarzania informacji o ludziach.

Choć żadne z tych założeń nie jest zupełnie nowe w psychologii poznania społecznego, uważamy, że żadne z nich nie zyskało sobie tyle uwagi badaczy, na ile zasługuje, a dotychczasowe teorie nie łączą tych założeń ze sobą w wystarczającym stopniu. Ich kombinacja pozwala sformułować wiele hipotez, z których 12 przedstawiamy w tym tekście. Pierwsze cztery przewidują, że zróżnicowanie perspektywy sprawcy–biorcy pociąga za sobą niejednakowy nacisk na kategorie sprawcze i wspólnotowe w percepcji społecznej. Druga czwórka hipotez dotyczy przetwarzania informacji z perspektywy biorcy i przewiduje różne związki pomiędzy spostrzeganiem innego człowieka jako realizatora interesów własnych i cudzych

Bogdan Wojciszke, Instytut Psychologii, Polska Akademia Nauk, ul. Chodakowska 19/31, 03-815 Warszawa,
e-mail: bogdan@psychpan.waw.pl
Wiesław Baryła, Instytut Psychologii, Uniwersytet Gdański,
ul. Pomorska 68, 80-343 Gdańsk,
e-mail: wiesiekb@univ.gda.pl

Tabela 1.

Podstawowa charakterystyka sprawczego i odbiorczego trybu funkcjonowania poznawczego

	Sprawczy tryb umysłu	Odbiorczy tryb umysłu
Warunki wzbudzające	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Realizacja własnego działania (nastawienie implementacyjne) ▪ Obserwacja działania symbiotycznych innych ▪ Empatyzowanie ze sprawcą 	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Bycie odbiorcą cudzego działania ▪ Symbiotyczni inni są odbiorcami ▪ Obserwacja działania niesymbiotycznych innych (empatyzowanie z biorcą) ▪ Refleksja nad własnym zachowaniem (z dystansu – nastawienie refleksyjne)
Zogniskowanie poznawcze	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Pytanie JAK: jak osiągnąć cel? ▪ Jak dalece działanie przybliży do celu? ▪ Interpretacje konkretne i proceduralne ▪ Cele zakładane (wnioskowane z intencji) ▪ Cel jest pryzmatem percepcji ▪ Dominują treści sprawcze (związane z realizacją celów) 	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Pytanie CO: co robi ta osoba? ▪ Co z tego wynika dla mnie? ▪ Interpretacje abstrakcyjne i deklaratywne ▪ Cele wnioskowane ze skutków ▪ Cel jest przedmiotem percepcji ▪ Dominują treści wspólnotowe (związane ze skutkami działań dla innych ludzi)
Zogniskowanie motywacyjne	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Wzbudzone motywy sprawcze: osiągnięcia, kontrola, dominacja ▪ Dominacja interesu sprawcy działania ▪ Kryterium ocen: efektywność, sprawczość 	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Wzbudzone motywy wspólnotowe: afiliacja, aprobata, intymność ▪ Dominacja interesu biorcy działania ▪ Kryterium ocen: wspólnotowość, moralność

a przypisywaniem mu właściwości sprawczych i wspólnotowych. Trzecia czwórka hipotez dotyczy przetwarzania informacji z perspektywy sprawcy i dotyczy związków pomiędzy używaniem kategorii sprawczych i wspólnotowych a faktyczną realizacją we własnym działaniu interesów własnych i cudzych.

Założenia

Założenie podwójności perspektywy

Większość aktów zachowania, działań i osób może być spostrzegana zarówno z perspektywy sprawcy (wykonawcy działania), jak i biorcy (osoby na którą działanie jest skierowane i która bezpośrednio ponosi jego skutki). Przyjęcie określonej perspektywy inicjuje specyficzny tryb funkcjonowania umysłu osoby spostrzegającej (sprawczy lub odbiorczy), który wyraża się koncentracją zarówno na odmiennych pytaniach i sposobach odpowiadania na nie, jak i na wzbudzeniu motywów o odmiennej treści, co sumarycznie przedstawia tabela 1.

Zakładamy, że perspektywa sprawcy pojawia się w trakcie realizacji własnych działań, szczególnie kiedy są one rozważane w bliskiej perspektywie czasowej i w fazie implementacji intencji (por. Gollwitzer, 1996). Perspektywa ta pojawia się również podczas obserwacji działania osób pozostających w symbiotycznej relacji z podmiotem lub innych osób, z którymi podmiot z tych czy innych względów empatyzuje. Perspektywę biorcy zwykle aktywizuje się w sytuacji, gdy spostrzegający podmiot jest odbiorcą cudzego działania lub odbiorcą

takim jest osoba symbiotyczna, sprawcą działania zaś są dowolne osoby niesymbiotyczne. Perspektywę biorcy można odnosić również do działań własnych, ale widzianych z pewnego dystansu czasowego – w fazie refleksji nad własnym działaniem przed fazą działania lub po niej.

Symbiotyczna relacja z innymi ludźmi pojawia się wtedy, kiedy interesy własne i cudze są synergiczne (jedne działania maksymalizujące wspierają drugie) lub tożsame, co dochodzi do skutku na mocy trojkiego rodzaju mechanizmów: asymilacji innych do ja, akomodacji ja do innych oraz sprawczości zastępczej. *Asymilacja innych do ja* to symboliczne poszerzenie ja o inne osoby, co często występuje w odniesieniu do własnych dzieci, partnerów bliskiego związku, przyjaciół, a nawet innych przedstawicieli grupy własnej. Liczne badania Arona i współpracowników (2005) dowodzą, że istotą takiego poszerzenia jest nałożenie się umysłowej reprezentacji bliskiej osoby z ja (czyli reprezentacją własnej osoby) oraz wspólnota zasobów materialnych i społecznych. Prowadzi to do zaniku różnic w traktowaniu siebie i bliskiej osoby, czy to w sensie czysto poznawczym (na przykład zanik różnicy aktor–obserwator w atrybucjach, wzrost zapamiętania materiału przetwarzanego w odniesieniu do osoby bliskiej na wzór efektu odniesienia do ja) lub emocjonalnym (reagowanie na wyniki działań bliskiej osoby tak, jakby były własnymi), czy w sensie behawioralnym (na przykład zanik faworyzowania siebie przy podziale dóbr materialnych). *Akomodacja ja* to utożsamienie siebie z innym człowiekiem lub z gru-

pą społeczną. W przeciwieństwie do asymilacji, która wydaje się zawsze wymagać bliskiej relacji, akomodacja często dotyczy obiektów abstrakcyjnych (jak naród czy wyznawcy tej samej religii) i ich symboli (mój prezydent, nasz papież), a ludzie często utożsamiają się z jednostkami osobiście sobie nieznanymi (jak ikony pop-kultury). Niemniej jednak obiekty akomodacji zawsze są obdarzane pozytywnymi emocjami zbliżonymi do uczuć kierowanych na siebie i choć nie muszą być podobne do ja realnego, wydają się z reguły podobne do ja idealnego. Trzeci mechanizm budowania relacji symbiotycznej to *sprawczość zastępcza*. Jest ona szczególnym rodzajem współzależności polegającym na tym, że inna osoba realizuje cele podmiotu z uwagi na swoje szczególne umiejętności (mój prawnik, mój hydraulik) bądź szczególną rolę społeczną reprezentanta podmiotu, który deleguje na zastępczego sprawcę swoje uprawnienia, a wraz z nimi i obowiązek dbania o interesy (mój poseł).

Koncepcja nasza zakłada więc, że perspektywę sprawcy przyjmuje się w odniesieniu do działań własnych lub realizowanych przez symbiotycznych innych, a perspektywę biorycy – kiedy sam obserwator lub symbiotyczni inni stają się obiektem cudzych działań, w szczególności podejmowanych przez ludzi, z którymi podmiotu nie łączą relacje symbiotyczne. Przyjęcie perspektywy sprawcy lub biorycy wzbudza, odpowiednio, sprawczy lub odbiorczy tryb funkcjonowania umysłu. Tryby te różnią się zogniskowaniem zarówno epistemicznym (poznawczym), jak i motywacyjnym, co schematycznie przedstawia tabela 1.

W trybie odbiorczym umysł człowieka poznającego jest skupiony na pytaniu CO – co robi osoba obserwowana i co z tego wynika dla bieżących celów spostrzegającego. Takie zogniskowanie poznawcze prowadzi do skupienia uwagi na zachowaniach obserwowalnych i intencjonalnych (Malle i Knobe, 1997; Malle i Pearce, 2001) oraz do prób zidentyfikowania celów działającej osoby, ponieważ nie sposób powiedzieć, co jakaś osoba robi, dopóki nie znamy jej celu działania. Cel działającego jest więc przedmiotem percepcji, a właściwie wnioskowania, jako że nie jest on bezpośrednio obserwowalny. Cele mogą zostać wywnioskowane na podstawie dwóch rodzajów danych – intencji (celów planowanych przez działającego) albo wyników (celów faktycznie osiągniętych). Ponieważ wyniki działania są dostępne zewnętrznej obserwacji, a intencje są planami dostępnymi jedynie ich autorowi, biorycy wnioskuje o celach raczej na podstawie wyników niż intencji, podczas gdy sprawcy odwrotnie – raczej na podstawie intencji niż wyników swoich działań. Kruger i Gilovich (2004) wykazali to w badaniu, którego uczestnicy mogli zarabiać na cel dobroczynny przez

zanurzenie ręki w pojemniku z lodowatą wodą. Proszono ich o zadeklarowanie, jak długo zamierzają wytrzymać tę dość przykrą czynność (długość zanurzenia przekładała się wprost proporcjonalnie na ilość zarobionych pieniędzy), zmierzono, jak długo faktycznie to robili, po czym poproszono ich o ocenę stopnia własnego altruizmu. Oceny własnego altruizmu okazały się uzależnione od intencji, a nie wyniku (tzn. faktycznego czasu zanurzenia ręki). Kiedy jednak do każdego z tych sprawców dobrano jednego obserwatora (który znał zarówno deklarowany, jak i rzeczywisty czas zanurzenia ręki), oceny altruizmu formułowane przez tego ostatniego okazały się uzależnione od wyniku, ale nie intencji. Identyfikacja celu jest także niezbędna do przypisywania obserwowanej osobie cech, ponieważ wiele z nich (jak życzliwy, agresywny czy uczciwy) to kategorie umysłowe zbudowane wokół celu (Read, Jones i Miller, 1990). Jak przekonują dalsze rozważania tej pracy, dotyczy to w szczególności cech o treści wspólnotowej, które znajdują się w centrum zainteresowania biorycy. Koncentracja na celach i powiązanych z nimi abstrakcyjnych cechach czyni interpretacje biorycy stosunkowo bardziej abstrakcyjnymi i deklaracyjnymi w porównaniu z interpretacjami tego samego działania dokonywanymi przez jego sprawcę.

W trybie sprawczym pytanie CO staje się mniej centralne, ponieważ ludzie przyznają sobie apriorycznie dobre intencje i przypisują sobie cele na podstawie tych z góry założonych intencji, nie zaś na podstawie rzeczywistych wyników własnych działań (Kruger i Gilovich, 2004). Innymi słowy, spostrzegający „wiedzą, co czynią”, gdyż zakładają szlachetną treść własnych intencji, a zapewne także intencji osób symbiotycznie z nimi powiązanych. Ponieważ dominującym zadaniem sprawcy jest realizacja celu, jego uwaga skupia się na pytaniach JAK – jak zrealizować cel i jak dalece podjęte działania przybliżają do założonego celu, szczególnie w obliczu przeszkód, trudności i nowości wyzwań (Vallacher i Wegner, 1987). Aby zrealizować swoje cele, sprawca musi się koncentrować raczej na środkach do nich prowadzących niż na samych celach (które i tak już są znane i akceptowane, przynajmniej w ogólnym zarysie). Cel nie jest obiektem percepcji, lecz jej pryzmatem, czyli „okularami”, przez które sprawca patrzy na bieżącą sytuację, a jego uwagę przyciągają sytuacyjne i psychiczne czynniki utrudniające lub ułatwiające osiągnięcie celu. Sprawca koncentruje się na monitorowaniu skuteczności swoich działań i modyfikowaniu ich w taki sposób, by zmaksymalizować szansę osiągnięcia celu. Skutkuje to bardziej konkretnymi i proceduralnymi interpretacjami własnych działań i sytuacji, w których działania te następują. W trybie sprawczym rzadziej wyciąga się abstrakcyjne wnioski

o cechach działającego, a jeżeli już do tego dojdzie, ich treść nie dotyczy „kierunkowych” cech osobowości, lecz cech sprawczych, związanych ze skutecznością działań i osiągnięciem (a nie wyznaczaniem) celów.

Założenie maksymalizacji interesu

Ludzie spostrzegają i wartościują siebie oraz innych w sposób maksymalizujący szansę osiągnięcia własnych celów i zakładają, że inni czynią podobnie.

Wedle klasycznego funkcjonalizmu przetwarzanie informacji służy nie tylko orientacji w otoczeniu (procesy poznawcze), ale także wartościowaniu różnych jego obiektów (procesy afektywne). Pionierskie prace Zajonca (1980) nad niezależnością afektu od poznania i późniejsze liczne teorie dwoistości przetwarzania informacji (Chaiken i Trope, 1999) wskazują, że wartościowanie jest uniwersalnym składnikiem przetwarzania informacji, stanowiącym efekt działania dwóch systemów: po pierwsze, systemu automatycznego, bezwysiłkowego i nieświadomego, który szybko generuje prymitywne reakcje afektywne (dobry–zły) na zasadzie skojarzeń i współwystępowania zdarzeń, a więc w wyniku warunkowania, samej częstości ekspozycji czy prymowania afektywnego, po drugie, systemu refleksyjnego, wymagającego czasu i zasobów umysłowych, który generuje mniej lub bardziej subtelne oceny na zasadzie związków semantycznych i rozumowania językowego, przede wszystkim w wyniku porównania ocenianego obiektu z określonym kryterium wartościowania.

Rosnąca ilość danych przekonuje, że wartościowanie w obu systemach przebiega w sposób maksymalizujący szansę realizacji aktualnych celów spostrzegającego podmiotu. Na przykład Ferguson i Bargh (2004) wykazali, że obiekty sprzyjające realizacji jakiegoś celu wzbudzają bardziej pozytywne stany afektywne u osób, u których cel ów jest zaktywizowany, niż u osób, u których cel ten został niedawno osiągnięty, bądź w ogóle nie był wzbudzany. Woda i sok nie tylko bardziej smakowały osobom spragnionym niż niespragnionym; u tych pierwszych także samo pojawienie się słowa „woda” skracało czasy reakcji w zadaniu polegającym na decydowaniu, czy takie przymiotniki, jak „doskonały” są pozytywne, czy negatywne. Ten drugi wynik wskazuje, że obiekty instrumentalne dla realizacji bieżącego celu automatycznie wzbudzają pozytywną reakcję afektywną, którą można uznać za marker tendencji zbliżania się do obiektów ułatwiających osiągnięcie celu. Analogiczne prawidłowości dotyczą ocen generowanych przez system refleksyjny, o czym dokładnie mowa niżej. Polityk działający na rzecz interesu emerytów budzi znacznie bardziej pozytywne reakcje niż polityk działający wbrew tym inte-

resom – jednak tylko u emerytów, nie zaś u studentów prawa (Cisłak i Wojciszke, 2004). Człowiek łamiący ogólne normy postępowania dla zaspokojenia interesów jakiejś konkretnej jednostki budzi antypatię, jednak kiedy są to własne interesy osoby dokonującej ocen, identyczne postępowanie wzbudza jej sympatię (tamże).

Przywołując komputer jako metaforę umysłu, można powiedzieć, że wszechobecne wartościowanie jest opcją podpowiedzianą (*default option*) procesu spostrzegania ludzi i wielu innych obiektów. Spostrzegając dowolną osobę, ludzie kształtują sobie ogólny sąd wartościujący o tej osobie bez wysiłku, intencji i przeszkód dla równoległe wykonywanych zadań. Wartościowanie jest głęboko wbudowane w semantykę słownych określeń człowieka. Badania przymiotnikowych nazw cech ludzkich w różnych językach europejskich wskazują na istnienie setek określeń pozytywnych, jeszcze większej liczby określeń negatywnych, a niemalże zupełny brak określeń neutralnych (por. Wojciszke, 2005a). Pojawia się jednak ważne pytanie, co owa powszechnie występująca wartościowość słów wyraża – dlaczego, lub z uwagi na co, takie cechy jak uczciwość lub inteligencja są pozytywne, a egoizm lub zaślepienie są negatywne?

Interesującej odpowiedzi na to pytanie udzielił Peeters (1992, 2005) zakładając, że wartościowość cech jest nadawana z dwóch punktów widzenia. Po pierwsze z punktu widzenia „pierwszej osoby liczby pojedynczej”, czyli samego posiadacza cechy. Pewne cechy dobrze jest mieć, ponieważ ułatwiają posiadaczowi realizację jego celów czy interesów: cokolwiek człowiek by robił, lepiej dla niego robić to inteligentnie i skutecznie niż głupio i niezdarnie. Ukryte założenie jest tu oczywiście takie, że psychicznie zdrowi ludzie nie podejmują realizacji szkodliwych dla siebie celów (choć działania bywają autodestrukcyjne, stanowi to raczej przejaw niedostatków zdolności przewidywania lub samokontroli niż skutek intencji szkodenia samemu sobie – por. Baumeister i Scher, 1988). Peeters nazywa ten wymiar wartościowości korzystnością dla posiadacza (*self-profitability*) i uzupełnia go wymiarem korzystności dla innych (*other-profitability*). Ten drugi wyraża punkt widzenia „trzeciej osoby liczby pojedynczej”, czyli osoby, która jest faktycznym lub potencjalnym biorcą działań wyrażających daną cechę, a więc na przykład zyskuje na uczciwości, a traci na egoizmie posiadacza owych cech. Oczywiście inteligencja jednostki może okazać się również korzystna (szkodliwa) dla osób trzecich, ale pod warunkiem, że jednostka zdecyduje się działać na ich korzyść (stratę). Natomiast egoizm jest bezwarunkowo szkodliwy dla innych, tak jak altruizm jest dla nich korzystny.

Można więc za Peetersem powiedzieć, że wartościowość ludzkich cech bierze się z tego, iż decydują one o korzyściach i stratach bądź to sprawcy, czyli posiadacza cech, bądź biorczy, czyli innych ludzi, na których sprawca kieruje swe działania. Co ważne, te dwa rodzaje zysków i strat zdają się prawie całkowicie wyjaśniać wartościowość ludzkich cech. Sugerują to badania Wojciszke, Dowhyłuk i Jaworskiego (1998), którzy prosili trzy grupy osób o ocenę 200 cech z uwagi na ich ogólną wartościowość (jak dalece są pozytywne–negatywne), korzystność dla posiadacza lub korzystność dla innych (biorców). Następnie wykonali analizę regresji równoczesnej, w której ogólna wartościowość posłużyła jako zmienna objaśniana, oba zaś rodzaje korzystności – jako jej predyktory. Dwa rodzaje korzystności wyjaśniały praktycznie całość wariacji ocen wartościowości (korygowany współczynnik $R^2 = .97$), a wkład korzystności dla innych ($\beta = .58$) był istotnie silniejszy od wkładu korzystności dla posiadacza ($\beta = .43$). Choć przedmiotem badania były tu tylko werbalnie formułowane oceny cech, seria eleganckich badań Wentury, Rothermunda i Baka (2000) dowodzi, że oceny takie przekładają się na behawioralne reakcje dążenia–unikania. W jednym z eksperymentów autorzy ci wyświetlali na ekranie komputera pozytywne i negatywne przymiotniki określające człowieka lub bezsensowne ciągi liter prosząc badanych o decyzje leksykalne, a więc możliwie szybką odpowiedź na pytanie, czy dany ciąg liter jest rzeczywistym słowem, czy nie. Badani ujawniali reakcje albo przyciskając klawisz, a więc wykonując fizyczną reakcję zbliżenia, albo zwalniając uprzednio przyciśnięty klawisz, a więc wykonując reakcję wycofania. Reakcje na słowa pozytywne okazały się szybsze, gdy ujawniane były poprzez fizyczne zbliżenie, a nie wycofanie. Natomiast reakcje na słowa negatywne były szybsze, gdy wymagały fizycznego wycofania, a nie zbliżenia. Co najważniejsze, ów efekt dopasowania znaku oceny do fizycznego zbliżenia–unikania ujawnił się tylko w odniesieniu do słów korzystnych–niekorzystnych dla innych, czyli biorców – zapewne dlatego, że przetwarzając informację społeczną, ludzie automatycznie przy-

mują perspektywę raczej biorczy niż sprawcy (Vonk, 1999; Wojciszke, 1994). Sądzić można, że wykazanie efektu dopasowania ocen do reakcji fizycznych w przypadku cech korzystnych dla posiadacza wymagałoby dokonywania owych ocen z punktu widzenia posiadacza cech, czyli badani musieliby ujawniać oceny *własnych*, a nie cudzych cech.

Ludzie z reguły wartościują świat w sposób sprzyjający realizacji własnych celów i interesów, te zaś są inaczej uwikłane w spostrzeganie i wartościowanie dokonywane z punktu widzenia sprawcy niż w spostrzeganie i wartościowanie z punktu widzenia biorczy. Jak już wskazywaliśmy, dyskutując pierwsze założenie naszego modelu, perspektywa sprawcy ogniskuje się na treściach sprawczych (gdyż koncentracja na tych treściach jest niezbędna do osiągnięcia aktualnie realizowanego celu), a perspektywa biorczy ogniskuje się na treściach wspólnotowych (gdyż dotyczą one interpersonalnych celów sprawcy, których realizacja bezpośrednio wpływa na dobrostan i interesy biorczy). Kolejne i ostatnie założenie modelu dotyczy właśnie owego zróżnicowania treści.

Założenie dwoistości treści spostrzegania społecznego

Kluczową rolę w spostrzeganiu siebie i innych odgrywają dwa wymiary treści: sprawcze (agentic) denotujące, jak dalece i w jaki sposób spostrzegani ludzie realizują własne cele i interesy oraz wspólnotowe (communal) denotujące, jak dalece i w jaki sposób ludzie ci uwzględniają cele i interesy innych, otaczających ich osób. Choć te dwa rodzaje treści są semantycznie niezależne, interpretacje zachowań ludzkich w kategoriach sprawczych i wspólnotowych często wykorzystuje się w sposób alternatywny.

Idea dwoistości treści obecnych w spostrzeganiu ludzi i ich zachowań ma długie dzieje, choć krótką historię – występuje w psychologii od dawna, choć zdaje się budzić niewiele refleksji teoretycznych. Tabela 2 przedstawia zwięźle dziesięć najbardziej charakterystycznych propozycji formułowanych w różnych okresach i działach psychologii społecznej. Nie sposób w tym miejscu

Tabela 2.

Różne konceptualizacje podziału treści na istotne z perspektywy sprawcy i biorczy w psychologii społecznej

Treści istotne dla sprawcy	Treści istotne dla biorczy	Zakładany status
Męskość (<i>Masculinity</i>) Początkowo: cechy typowe i pożądane dla mężczyzn; później: cechy zgodne z obowiązującym stereotypem roli męskiej (sprawczość, instrumentalność, siła, aktywność, dominacja).	Kobiecość (<i>Femininity</i>) Początkowo: cechy typowe i pożądane dla kobiet; później: cechy zgodne z obowiązującym stereotypem roli kobiecej (wspólnotowość, ekspresyjność, orientacja na innych, afiliacja).	Początkowo: przeciwne bieguny tego samego wymiaru (Terman i Miles, 1936), potem: niezależne wymiary tożsamości i stereotypu płci (Bem, 1974; Spence, Helmreich i Stapp, 1974).

Tabela 2 – cd.

Treści istotne dla sprawcy	Treści istotne dla biorcy	Zakładany status
<p>Orientacja zadaniowa (<i>Task-oriented</i>)</p> <p>Inicjowanie zadań, zarządzanie ich realizacją, definiowanie celów i struktury grupy, organizacja i nadzorowanie aktywności grupy, nacisk na produktywność; u liderów politycznych – spostrzegana kompetencja.</p>	<p>Orientacja relacyjna (<i>Relationship-oriented</i>)</p> <p>Inicjowanie i podtrzymywanie pozytywnych relacji społecznych, zważanie na podwładnych, serdeczność, otwartość, uzasadnianie decyzji i dopuszczanie do udziału w ich podejmowaniu, nacisk na kontakty społeczno-emocjonalne; u liderów politycznych – spostrzegana moralność (<i>moral integrity</i>).</p>	<p>Początkowo: różnie nazywane, odrębne wiązki zachowań lidera grupowego (Bales i Slater, 1955); potem: wiązki zachowań i cech spostrzeganych u lidera (Halpin i Winer, 1957) oraz u przywódców politycznych (Kinder i Sears, 1985).</p>
<p>Sprawczość (<i>Agency</i>)</p> <p>Wyraz egzystencji człowieka jako odrębnej jednostki, dążeń do indywidualizacji i separacji poprzez realizację własnych celów, pewność siebie i ekspansję ją; wiąże się z koncentracją na sobie i dominacją.</p> <p>Osoby sprawcze: jednostki, u których dominują motywy osiągnięć, dominacji i niezależności.</p>	<p>Wspólnotowość (<i>Community</i>)</p> <p>Wyraz egzystencji człowieka jako części większego organizmu, dążeń do integracji z bytami społecznymi poprzez troskę o innych i współpracę; wiąże się z koncentracją na innych, dbaniem o nich i z intymnością.</p> <p>Osoby wspólnotowe: jednostki, u których dominują motywy intymności i afiliacji.</p>	<p>Odrębne wymiary egzystencji ludzkiej (Bakan 1966; Helgeson, 1994); deskryptywne i preskryptywne normy męskości i kobiecości (Eagly i Karau, 2002); odrębne typy motywów, którymi jednostki się różnią (Woike i in., 2001).</p>
<p>Indywidualizm (<i>Individualism</i>)</p> <p>Koncentracja na niepowtarzalności i prawach (a nie obowiązkach) jednostki, na własnych celach, na osobistej autonomii, kontroli i samorealizacji, tożsamość oparta na osobistych cechach i osiągnięciach (a nie na przynależności, rolach i relacjach społecznych).</p>	<p>Kolektywizm (<i>Collectivism</i>)</p> <p>Koncentracja na przynależności i obowiązkach wobec grupy, utrzymywaniu harmonijnych relacji wewnątrzgrupowych; priorytet dobra grupy własnej (nad indywidualnym), tożsamość opiera się na przynależności i rolach grupowych oraz na relacjach społecznych.</p>	<p>Początkowo: przeciwne bieguny wymiaru opisującego kulturę (Hofstede, 1980); potem: odrębne wymiary odnoszone do kultur i jednostek (Schwartz, 1990; Triandis, 1995).</p>
<p>Ja niezależne (<i>Independent-self</i>)</p> <p>Nacisk na niepowtarzalność jednostki, niezależność, odrębność od innych, samowystarczalność, wolność od społecznych ograniczeń, osobiste osiągnięcia; definiowanie siebie w kategoriach wyróżniających cech.</p>	<p>Ja współzależne (<i>Interdependent-self</i>)</p> <p>Nacisk na relacje z innymi osobami lub grupami, koordynację i współpracę, spójność wewnątrzgrupową, samokontrolę emocjonalną, harmonię interpersonalną; definiowanie siebie w kategoriach relacji z innymi.</p>	<p>Odrębne, ale przeciwstawne typy tożsamości osobistej (<i>self-construals</i>, Markus i Kitayama, 1991).</p>
<p>Dobry–zły intelektualnie (<i>Intellectually good–bad</i>)</p> <p>Cechy związane z aktywnością intelektualną (decydujące, czy osoba przejawiająca cechy okaże się dobra–zła w zakresie tego rodzaju aktywności).</p>	<p>Dobry–zły społecznie (<i>Socially good–bad</i>)</p> <p>Cechy związane z aktywnością społeczną (decydujące, czy osoba przejawiająca cechy okaże się dobra–zła w zakresie tego rodzaju aktywności).</p>	<p>Niezależne wymiary leżące u podstaw współwystępowania cech w percepcji osób (Rosenberg i Sedlak, 1972).</p>
<p>Korzystne dla posiadacza (<i>Self-profitable</i>)</p> <p>Cechy bezpośrednio (i bezwarunkowo) korzystne lub szkodliwe dla ich posiadacza.</p>	<p>Korzystne dla innych (<i>Other-profitable</i>)</p> <p>Cechy bezpośrednio korzystne lub szkodliwe dla innych osób otaczających ich posiadacza.</p>	<p>Oddzielne typy właściwości (cech) człowieka (Peeters, 1992).</p>
<p>Sprawność (<i>Competence</i>)</p> <p>Informacja dotycząca zdolności, umiejętności i skuteczności w osiąganiu celów.</p>	<p>Moralność (<i>Morality</i>)</p> <p>Informacja dotycząca sposobu, w jaki działania i cechy osoby wpływają na dobrostan innych i normy moralne.</p>	<p>Odrębne treści zachowań i cech człowieka (Lewicka, 1993; Reeder, 1985, Wojciszke, 1994).</p>
<p>Kompetencja grup stereotypizowanych (<i>Competence of stereotyped groups</i>)</p> <p>Stereotypowe spostrzeganie grup jako kompetentnych lub niekompetentnych zgodnie z zajmowaną przez nie pozycją w hierarchii społecznej.</p>	<p>Ciepło grup stereotypizowanych (<i>Warmth of stereotyped groups</i>)</p> <p>Stereotypowe spostrzeganie grup jako „ciepłych” jeżeli są podporządkowane i życzliwe, tj. pozbawione intencji rywalizowania z grupą własną podmiotu.</p>	<p>Odrębne wymiary treści stereotypów grup społecznych (Fiske i in., 2002).</p>
<p>Użyteczność społeczna (<i>Social utility</i>)</p> <p>Cechy wyrażające „wartość rynkową” jednostki, tj. jej szansę na sukces w życiu społecznym dzięki dopasowaniu się do wymogów społecznych.</p>	<p>Aprobata społeczna (<i>Social desirability</i>)</p> <p>Cechy decydujące o stopniu, w jakim jednostka jest lubiana przez innych dzięki zaspokajaniu ich potrzeb.</p>	<p>Odrębne wymiary społecznej wartościowości osoby (Dubois i Beauvois, 2005).</p>

szczególno omówić te propozycje, analizując podobieństwa i różnice między nimi. Jednak dwie obserwacje są uderzające.

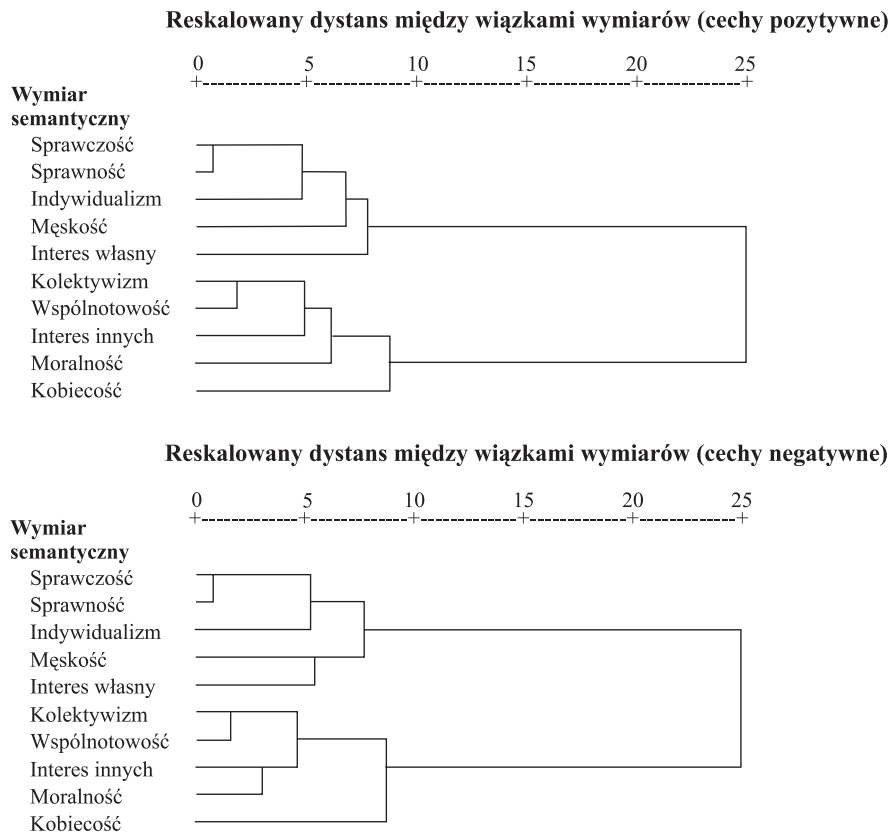
Po pierwsze, choć propozycje te odnoszą się do różnych rodzajów zjawisk psychicznych (deskryptory osób i grup, rodzaje zachowań, wartości i tożsamości), a każda z opozycji kładzie nacisk na nieco inny aspekt owych zjawisk, można w nich bez trudu dostrzec pewien wspólny wątek. Wszystkie pojęcia umieszczone z lewej strony tabeli dotyczą koncentracji na sobie i własnych interesach oraz skuteczności w ich osiąganiu, natomiast pojęcia umieszczone z prawej strony dotyczą koncentracji na innych, ich interesach i na relacjach łączących jednostkę z ludźmi, bądź grupami, bez wzmianki o efektywności działań związanych z relacjami. W niektórych z wymienionych opozycji pojęciowych koncentracja na własnych lub cudzych interesach jest wyrażana *explicite* (jak sprawczość–wspólnotowość, korzystne dla posiadacza – korzystne dla innych), podczas gdy w innych pojawia się tylko *implicite*, niemniej jednak wyraźnie, jak w opozycji orientacja zadaniowa – orientacja relacyjna, gdzie na podstawie teorii tożsamości społecznej możemy się domyślać, że skoro liderem zostaje jednostka spostrzegana przez grupę jako prototypowy członek grupy (Hogg, 2001), jednostka ta utożsamia się z grupowymi celami do tego stopnia, że stają się one jej celami osobistymi. Choć koncentracja na interesach własnych bądź cudzych niekoniecznie jest elementem jawnie definiującym wymienione opozycje pojęciowe, gdyby tę odmiennosć interesów z definicji usunąć, straciłyby one sens i nie wiadomo byłoby, co właściwie uprawnia poszczególne pojęcia do występowania w tej samej parze. Nasza teza interpretacyjna jest zatem taka, że pojęcia z lewej strony tabeli odnoszą się do treści istotnych z punktu widzenia interesów sprawcy, ze strony prawej zaś – do treści istotnych z perspektywy interesów biorcy działania¹.

Druga refleksja, jaką nasuwają pojęcia wymienione w tabeli, dotyczy teoretycznie postulowanego statusu owych par pojęć. Pierwotnie, owe opozycje pojęciowe (przynajmniej te starsze) pojmowano jako przeciwne bieguny tego samego wymiaru psychologicznego, natomiast współcześnie wszystkie są pojmowane jako zakotwiczenia dwóch niezależnych wymiarów. Chyba najlepszą tego ilustracją jest opozycja męskość–kobiecość, która pierwotnie oznaczała krańce jednego wymiaru (co do dziś pokutuje na przykład w postaci skali męskości–kobiecości w kwestionariuszu MMPI), a dziś zdecydowanie uchodzi za odrębne wymiary tożsamości odnoszące się do niezależnych sfer funkcjonowania jednostki, dzięki czemu możliwa jest na przykład psychiczna androgynia, czyli równoczesne utożsamianie się z własnościami ste-

reotypowo męskimi i stereotypowo kobiecymi. Jest to wyrazem nie tylko podążania refleksji teoretycznej za danymi empirycznymi (te zaś wskazują, że przypisywanie cech sprawczych czy to sobie, czy innym ma z reguły niewielki związek z przypisywaniem cech wspólnotowych), lecz także rozpowszechnienia się przekonania o niezależności, nie zaś nieuchronnej sprzeczności interesów własnych i cudzych. Działanie w służbie interesu własnego może szkodzić interesom innych (rywalizacja), ale równie dobrze może tym interesom sprzyjać (współpraca), działanie zaś na rzecz interesu innych nie musi oznaczać działania wbrew interesowi własnemu. Poza sytuacjami cechującymi się strukturą gry o sumie zerowej (moja wygrana = twoja przegrana), interesy własne i cudze są ortogonalne, co powszechnie przyjmują badacze konfliktu, współzależności i orientacji społecznych oraz teoretycy zorientowani ewolucjonistycznie.

Postulowany przez nas porządek opozycji pojęciowych ma też empiryczne poparcie w badaniach dwojakiemu rodzaju. Po pierwsze w takich, które pokazują, że różne wymiary znaczeń sprawczych są ze sobą wzajemnie powiązane, podobnie jak powiązane są różne wymiary znaczeń wspólnotowych. W niedawnych badaniach przedstawialiśmy dwudziestoosobowym grupom badanych 300 cech (reprezentatywnych dla wszystkich opozycji pojęciowych z tabeli 2) z prośbą o ocenę, jak dalece każda z nich wyraża jedno z dziesięciu znaczeń wybranych do badania – na przykład jak dalece cecha jest męska lub niemęska, kobieca lub niekobieca, korzystna lub niekorzystna dla posiadacza, indywidualistyczna lub nieindywidualistyczna itd. W ten sposób uzyskaliśmy 10 parametrów semantycznych, niezależnie ocenionych dla każdej cechy z puli badanych 300 (wszystkie te parametry wymienia rysunek 1). Parametry owe poddaliśmy hierarchicznej analizie wiązkowej, której dendrogram przedstawia rysunek 1.

Struktura współzależności wymiarów semantycznych okazała się bardzo zbliżona dla cech pozytywnych i negatywnych: wszystkie wymiary denotujące treści istotne z perspektywy sprawcy (sprawczość, sprawność, indywidualizm, męskość i korzystność dla interesu własnego) tworzyły jedną, zwartą wiązkę, która nigdy nie zlewała się z drugą wiązką wymiarów, denotujących treści istotne z perspektywy biorcy (kolektywizm, wspólnotowość, korzystność dla interesu innych, moralność i kobiecość). Analiza czynnikowa tych danych ujawniła dwa identyczne interpretowalne czynniki, które wyjaśniały zdecydowaną większość wariancji 10 badanych znaczeń cech. Krótko mówiąc, poszczególne wymiary sprawcze są ze sobą wzajemnie skorelowane tak, jakby denotowały różne warianty tego samego trzonu znaczeniowego i podobnie



Rysunek 1.

Wyniki hierarchicznej analizy wiązkowej (dendrogram, miarą podobieństwa jest współczynnik korelacji r Pearsona) dla cech pozytywnych ($n = 175$) i negatywnych ($n = 125$)

skorelowane są poszczególne wymiary wspólnotowe, przy czym dodatnie korelacje wewnątrz wiązek są nieporównanie silniejsze od „międzywiązkowego”, ujemnego skorelowania poszczególnych opozycji pojęciowych.

Ponieważ większość naszych badań własnych wykorzystywała opozycję sprawność–moralność, warto podkreślić bardzo silny związek sprawczego znaczenia cech z ich znaczeniem sprawnościowym (dla całej puli cech $\rho = .94$) oraz znaczenia wspólnotowego z moralnym ($\rho = .93$). W dalszej części tekstu będziemy używać terminów sprawczy–wspólnotowy w sensie ogólnym, jako nazwy treści istotnych z punktu widzenia bądź to sprawcy działania, bądź biorycy.

Drugi rodzaj danych przekonujących, że poszczególne wymiary semantyczne są do siebie zbliżone, pochodzi z badań, w których aktywizuje się obie pary jednej z opozycji pojęciowych i mierzy różnice w zakresie funkcjonowania na którejś z pozostałych opozycji. Gardner, Gabriel i Lee (1999) przymowały u swoich badanych albo ja niezależne, albo współzależne (na przykład za pomocą tekstów o odpowiedniej treści) i stwierdziły, że po aktywi-

zacji ja niezależnego badani przedkładali wartości indywidualistyczne nad kolektywistyczne, a po aktywizacji ja współzależnego odwrotnie – przedkładali wartości kolektywistyczne nad indywidualistyczne. Wojciszke (1997a) wzbudzał perspektywę sprawcy lub biorycy, prosząc badanych o uporządkowanie dostarczonych im wartości instrumentalnych (takich jak zdolny lub uczciwy) w hierarchię według stopnia, w jakim sami chcieliby te wartości realizować, albo według stopnia, w jakim mieliby je realizować inni, otaczający ich ludzie. Badani patrzący z perspektywy sprawcy przedkładali wartości indywidualistyczne nad kolektywistyczne (na przykład bardziej sobie cenili zdolności niż uczciwość), a także w późniejszym zadaniu oceniali innego człowieka bardziej przez pryzmat sprawności niż moralności, choć obie te kategorie jednakowo nadawały się na kryterium oceny. Badani patrzący z perspektywy biorycy przedkładali wartości kolektywistyczne nad indywidualistyczne (woleli u innych uczciwość niż zdolności), a innego człowieka silniej oceniali przez pryzmat moralności niż sprawności.

Najwięcej badań tego drugiego rodzaju dotyczy związku męskości i kobiecości z innymi opozycjami semantycznymi. Solidne dane przekonują, że w bardzo zróżnicowanych kulturach świata stereotyp męskości zawiera dodatnie cechy dotyczące sprawczości, indywidualizmu, niezależności i kompetencji oraz ujemne cechy dotyczące wspólnotowości, kolektywizmu, współzależności, zorientowania na innych i funkcjonowania społecznego (Glick i in., 2004; Williams i Best, 1990). Ściśle przeciwnie mają się sprawy ze stereotypem kobiecości, który również ma zdecydowanie ponadkulturowy charakter (Glick i in., 2000; Williams i Best, 1990).

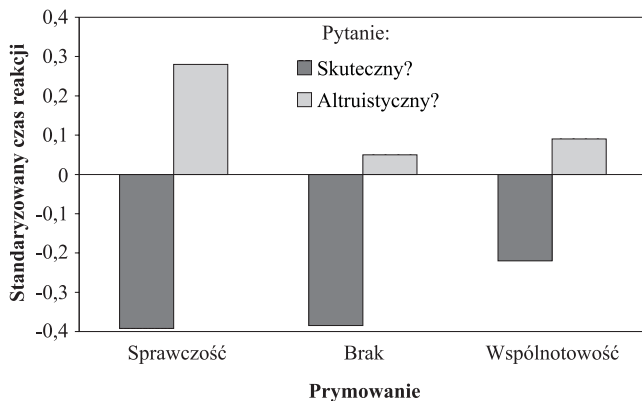
Kobiety postępujące sprzecznie ze stereotypem i promujące siebie podczas wywiadu o pracę są co prawda spostrzegane jako kompetentne, ale są także odrzucane jako osoby źle funkcjonujące społecznie i wobec tego niewarte zatrudnienia (Rudman, 1998). Pewne siebie i asertywne (czyli sprawcze) kobiety są mniej popularne i lubiane niż identycznie zachowujący się mężczyźni. Ponieważ rola lidera, przynajmniej zadaniowego, wiąże się ze sprawczością i stereotypem męskości, kobietom trudniej osiągnąć wysoką pozycję w hierarchii władzy przy jednoczesnej aprobacie otoczenia (Eagly i Karau, 2002), a zapewne i własnej. Hamuje to zarówno motywację, jak i faktyczne osiąganie przez nie takich pozycji, co obserwuje się wszędzie na świecie z wyjątkiem państw skandynawskich (a krańcowo sprawcze Amazonki były wytworem umysłu starożytnych Greków i w rzeczywistości nie istniały). Liczne różnice płci w zakresie afektu, motywacji i zachowania dają się łatwo wyjaśnić w kategoriach silniejszej tożsamości niezależnej mężczyzn i silniejszej tożsamości współzależnej kobiet (Cross i Madson, 1997). Wszystko to nie znaczy, że mężczyźni są pozbawieni wspólnotowości, a kobiety – sprawczości. Jednak te dwie rodziny motywów są u obu płci niejednakowo silne, a przede wszystkim realizowane w odmienny sposób. Wspólnotowość kobiet oznacza silniejsze niż u mężczyzn dążenie do intymności kooperacji i harmonii w konkretnej relacji interpersonalnej (czyli „bluszczenie się” wokół partnera, by zapożyczyć trafne wyrażenie od pisarki Krystyny Kofty), podczas gdy wspólnotowe dążenia mężczyzn wyrażają się w silniejszym utożsamianiu się z grupami (innych mężczyzn) i koncentracji na przynależności grupowej (Gabriel i Gardner, 1999).

Konkludując, wydaje się, że wszystkie opozycje pojęciowe wymienione w tabeli 2 nakładają się na siebie w systematyczny sposób. Poszczególne pary pojęć nie są identyczne, ale wydają się różnymi wariacjami na ten sam temat (interes sprawcy działania, interes biorcy działania), co sugerują zarówno rozważania pojęciowe, jak i badania empiryczne.

Choć semantycznie niezależne, treści sprawcze i wspólnotowe często funkcjonują tak, jakby były psychologicznymi alternatywami. Jak wskazuje rysunek 1, cechy silnie nasycone znaczeniem wspólnotowym to jednocześnie cechy słabo nasycone znaczeniem sprawczym i odwrotnie. Jeżeli ten sam akt zachowania poddaje się obu interpretacjom, to jego interpretacji sprawczej towarzyszy tendencja do ignorowania znaczenia wspólnotowego i na odwrót, na co wskazują ujemne korelacje obu interpretacji (Wojciszke, 1994, 1997a). Eleganckiego dowodu na alternatywność obu rodzajów cech dostarczył eksperyment Jaworskiego i Drogosza (1998), którzy podawali swoim badanym krótkie opisy działań interpretowalnych na oba sposoby, a potem prosili o ocenę cech bohatera opisów. Na przykład jeden z opisów brzmiał: „Marek zorganizował akcję dobroczynną na rzecz sierocińca i dzięki jego umiejętnościom przewodzenia dużej grupie osób akcja przyniosła dużą sumę pieniędzy dla sierot”, a cechami, o które badanych następnie pytano, były „sprawny” (sprawczość) lub „altruista” (wspólnotowość). Przed prezentacją opisów zachowań bohatera badanym prezentowano podprogowo słowa o treści sprawczej albo wspólnotowej lub bezsensowne ciągi liter. Zmienną zależną był czas reakcji przy pytaniach o cechy bohatera (w porównaniu ze średnim czasem reakcji w 15 próbach treningowych).

Jak ilustruje rysunek 2, aktywizacja treści sprawczych lub wspólnotowych zaowocowała efektem asymilacji: reakcje na pytania o cechy sprawcze były szybsze u badanych, którym uprzednio eksponowano treści sprawcze, nie wspólnotowe, a reakcje na pytania o cechy wspólnotowe – odwrotnie. Oczywiście, nic w tym zaskakującego. Interesujący jest natomiast fakt, że całą tę interakcję „napędzało” raczej hamowanie kategorii nieaktywizowanych niż facylitacja kategorii aktywizowanych. Technicznie biorąc, istotny okazał się kontrast pomiędzy grupami odpowiadającymi na pytania o cechy nieaktywizowane a pozostałymi grupami badanymi, natomiast nie stwierdzono podobnego kontrastu między grupami odpowiadającymi na pytania o cechy aktywizowane a resztą badanych. Co więcej, ten efekt hamowania ujawniał się z większą siłą u osób o silnej potrzebie domknięcia poznawczego, a więc bardziej motywowanych do pozyskania jasności interpretacyjnej. Zważywszy nieświadomy charakter zastosowanego prymowania, wyniki te stanowią przekonujący dowód tezy, że aktywizacja kategorii sprawczych skutkuje czasowym zahamowaniem kategorii wspólnotowych i odwrotnie.

Na zakończenie warto podkreślić, że treści sprawcze i wspólnotowe są najważniejsze w spostrzeganiu osób. Te dwa rodzaje przypisywanych liderom cech najsilniej



Rysunek 2.

Czasy reakcji (odchyłki od średniej prób treningowych) na pytanie o cechę sprawczą (skuteczny?) lub wspólnotową (altruista?) w zależności od warunków prymowania (Jaworski i Drogosz, 1998)

warunkują ich akceptację, czy to w przypadku liderów politycznych (Kinder i Sears, 1985), czy organizacyjnych (Chemers, 2001). Podobnie jest z postawami w stosunku do osób z bliskiego otoczenia społecznego – przypisywane takim osobom cechy moralne i sprawnościowe wyjaśniają łącznie 82% intraindywidualnej wariacji stosunku do tych osób (Wojciszke, Bazińska i Jaworski, 1998, Badanie 3). Badania nad pamięcią autobiograficzną sugerują, że dwa najważniejsze w niej wątki tematyczne u człowieka dojrzałego to praca i bliskie związki (Conway, 1996), a nasza analiza ponad tysiąca wspomnień o subiektywnie ważnych epizodach (takich, w których badani wyraźnie dobrze lub źle ocenili siebie lub kogoś innego) ujawniła, że w trzech czwartych spośród nich oceny opierały się na względach bądź to moralnych, bądź sprawnościowych (Wojciszke, 1994, Badanie 1). Omawiane tu dwa wymiary treści nie są oczywiście jedynymi ważnymi i w różnych specyficznych kontekstach dużej wagi mogą nabywać istotne dla nich własności (aktorka powinna być ładna, prezydent wzniosły, a podwładny marny pod każdym względem). Niemniej jednak wydają się one w większości sytuacji najważniejsze i wystarczające.

Hipotezy

Wpływ perspektywy na treść kategorii

Pierwsza grupa hipotez naszego modelu dotyczy wpływu perspektywy, z której podmiot buduje swoje rozumienie sytuacji, na treść kategorii używanych w procesie przetwarzania informacji. Ogólnie postulujemy, że charakterystyczna dla sprawcy koncentracja na efektywności działań realizujących bieżące cele skutkuje zdomi-

nowaniem interpretacji i ocen przez kategorie sprawcze, a charakterystyczna dla biorcy koncentracja na interpersonalnej treści celów osoby działającej wywołuje zdominowanie interpretacji i ocen przez treści wspólnotowe lub moralne. W szczególności oczekujemy, że:

Hipoteza 1. Kategorie sprawcze są silniej używane z perspektywy sprawcy niż biorcy.

Hipoteza 2. Kategorie wspólnotowe są silniej używane z perspektywy biorcy niż sprawcy.

Hipoteza 3. Spostrzeganie i wartościowanie działań z perspektywy sprawcy zdominowane jest przez kategorie sprawcze (a nie wspólnotowe).

Hipoteza 4. Spostrzeganie i wartościowanie działań z perspektywy biorcy zdominowane jest przez kategorie wspólnotowe (a nie sprawcze).

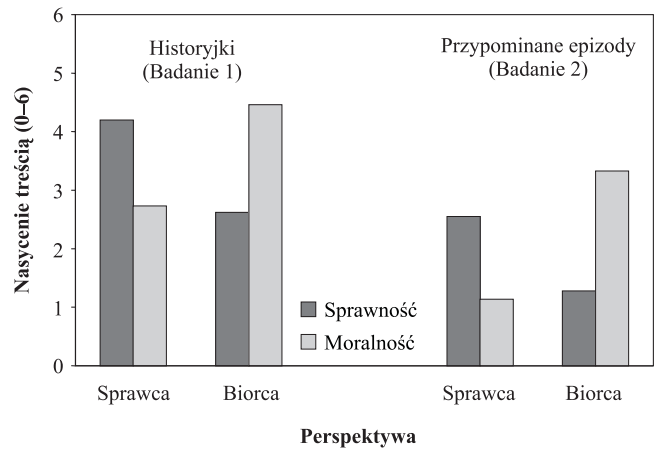
Niemal każde działanie daje się zinterpretować jako przejaw zarówno sprawności, jak i moralności osoby działającej. Tylko niewielka część zachowań, takich jak na przykład zdanie egzaminu na prawo jazdy, niesie informacje jedynie o sprawności podmiotu. Równie niewielka część działań, jak oddanie pomyłkowo otrzymanej reszty przy kasie, niesie informacje jedynie o moralności podmiotu. Ogromna większość zachowań daje podstawy do wnioskowania o obu (na przykład pomaganie kole-dze w matematyce świadczy zarówno o sprawności, jak i życzliwości). Z przedstawionych założeń wynika, że ludzie zwykle koncentrują się na jednym tylko znaczeniu interpretowanego zachowania. Zgodnie z prawem aktywizacji struktur poznawczych (Sedikides i Skowronski, 1991), o tym które ze znaczeń zostanie użyte w przetwarzaniu informacji, decyduje przede wszystkim względna niedawność i częstość posługiwania się danym znaczeniem w przeszłości. Jaworski (1995) wykazał, że interpretując informacje o podwójnym znaczeniu, badani, u których prymowano kategorie sprawcze, dochodzą głównie do wniosków o treści sprawnościowej, podczas gdy badani ze zaktywizowaną wspólnotowością tę samą informację interpretowali głównie w kategoriach moralnych. Ogromna ilość badań współczesnej psychologii poznania społecznego pozwala przypuszczać, że podobne będą efekty częstego używania danych kategorii w przeszłości.

Nasze hipotezy 1 i 2 zakładają, że czynnikiem decydującym o użyciu kategorii sprawczych i wspólnotowych jest ponadto perspektywa sprawcy–odbiorcy, niezależnie od historii aktywizacji tych kategorii. Ponieważ spostrzeganie ludzkie jest procesem silnie motywowanym (por. Kunda, 1999; Moskowitz, 2005), a omawiane dwa rodzaje kategorii są odmiennie uwikłane w realizację motywów sprawcy i odbiorcy, przewidujemy, że kategorii sprawczych silniej używa się z perspektywy sprawcy

niż z perspektywy odbiorcy, a kategorii wspólnotowych – odwrotnie. Hipotezy te zyskały potwierdzenie w licznych badaniach.

W jednym z nich (Wojciszke, 1994, Badanie 1) uczestnicy interpretowali zachowania, które niosły informacje zarówno o sprawności, jak i moralności osoby działającej. Połowa uczestników przyjmowała na czas interpretacji perspektywę sprawcy działania, a połowa jego odbiorcy. Na przykład w jednej z historyjek badani czytali o podwładnym, który schlebiał swojemu przełożonemu w tak nachalny sposób, że go rozwścieczył. Uczestnicy czuwaliby się w sytuację podwładnego albo przełożonego i oceniali zachowanie podwładnego oraz uzasadniali swoje oceny. Uzasadnienia zostały następnie ocenione przez dwóch sędziów kompetentnych, jak dalece odwoływały się one do (nie)sprawności, którą wykazał się podwładny (na przykład braku taktu i umiejętności społecznych), a inna para sędziów oceniała, na ile każde z uzasadnień odwołuje się do (nie)moralności, którą wykazał się podwładny (na przykład że schlebianie było nieszczerze). Oceny sędziów były wskaźnikiem stopnia, w jakim uczestnicy badania posługiwali się kategoriami moralnymi i sprawnościowymi, interpretując sens opisanego działania. Jak ilustruje rysunek 3, interpretacje dokonywane z perspektywy sprawcy (podwładnego) zdominowane były przez wnioski dotyczące jego sprawności, a interpretacje z perspektywy biorcy (przełożonego) odwoływały się głównie do moralności jako kryterium oceny tegoż zachowania. Trzecia grupa badanych, nieprezentowana na rysunku 3, również oceniała zachowanie podwładnego i uzasadniała oceny, ale z perspektywy neutralnego obserwatora – nie czuwała się w sytuację ani podwładnego, ani przełożonego. Interpretacje badanych z tej grupy był identyczne z interpretacjami grupy przyjmującej perspektywę biorcy, co jest bezpośrednim dowodem na wspomnianą wcześniej tezę, że w sytuacji braku wyraźnych sygnałów, jak interpretować interakcje pomiędzy obserwowanymi osobami, ludzie spontanicznie przyjmują perspektywę biorcy.

W badaniu tym duża trafność wewnętrzna okupiona została stosunkowo niską trafnością zewnętrzną, jako że uczestnicy jedynie wyobrażali sobie swoje reakcje w hipotetycznych warunkach. Dlatego wykonaliśmy także badanie korelacyjne, w którym uczestnicy proszeni byli o przypomnienie sobie sytuacji z własnego życia, w których jednoznacznie dobrze lub źle ocenili siebie lub inną osobę (Wojciszke, 1994, Badanie 2). Jak ilustruje prawa strona rysunku 3, uzasadnienia ocen działania w tych przypomnianych sytuacjach ujawniły dokładnie taki sam wzorec wyników, jak wcześniej omówiony. Podobnie



Rysunek 3.

Perspektywa sprawcy i biorcy a interpretacja ocenianych zachowań w kategoriach sprawczych (sprawność) i wspólnotowych (moralność) (na podstawie Wojciszke, 1994)

wyglądają wyniki eksperymentu, w którym rodzaj perspektywy był prymowany wcześniej zadaniem (Wojciszke, 1997a, Badanie 1). Mimo różnych sposobów manipulacji perspektywą sprawcy–biorcy, wszystkie trzy badania przyniosły bardzo podobne wyniki – interpretacje zachowań tworzone z perspektywy sprawcy obracają się wokół jego sprawności, natomiast interpretacje tworzone z perspektywy biorcy oraz niezaangażowanego obserwatora owocują przede wszystkim wnioskami o moralności działającego. Co więcej, podobne wyniki przyniosło badanie, w którym treść przypominanych zachowań (własnych bądź cudzych) bezpośrednio szacowano nie z uwagi na sprawność i moralność, ale z uwagi na sprawczość i wspólnotowość (Wojciszke, 2005c). Wszystkie te prawidłowości dotyczyły w jednakowym stopniu ocen i interpretacji działań pozytywnych i negatywnych.

Hipotezy 3 (sprawczość dominuje przy spostrzeganiu działań własnych i osób symbiotycznych) oraz 4 (wspólnotowość dominuje przy spostrzeganiu zachowania osób niesymbiotycznych) mają znacznie szerszy zakres od dwóch poprzednich, ponieważ dotyczą nie tylko interpretacji zachowania, lecz także innych operacji składających się na spostrzeganie interpersonalne, jak selekcja i poszukiwanie informacji, aktywizacja struktur znaczeniowych, a przede wszystkim formułowanie ocen czy wartościowań. Nasze przewidywania opierają się na założeniu, że z każdej perspektywy liczą się przede wszystkim te konsekwencje obserwowanego działania, które są istotne dla bieżących interesów sprawcy bądź biorcy. Działania spostrzegane jako ułatwiające realizację bieżących celów biorcy ów biorca ocenia pozytywnie, a ich wykonawcy

przypisuje pozytywne cechy wspólnotowe; działania hamujące realizację bieżących celów biorcy biorca ów ocenia negatywnie, a wykonawcy przypisuje negatywne cechy wspólnotowe. Natomiast w perspektywie sprawcy zachowania własne lub osób symbiotycznych są oceniane pozytywnie o tyle, o ile przybliżają sprawcę do osiągnięcia realizowanego celu. Realizacja celu jest w tej perspektywie oceniana bezwarunkowo pozytywnie i jest tożsama z interesem własnym podmiotu (lub osoby symbiotycznej), a przedmiotem troski podmiotu jest efektywność, z jaką podmiot ten zbliża się do pożądanego stanów rzeczy.

W odniesieniu do globalnych wartościowań, hipotezy 3 i 4 przewidują, że w perspektywie sprawcy ich podstawą są informacje o sprawności i skuteczności, a w perspektywie biorcy – informacje dotyczące wspólnotowości, czyli interpersonalnych konsekwencji działań osoby ocenianej. Pociąga to za sobą postulat większej dostępności umysłowej i ważności ocen sprawności w perspektywie sprawcy, a wspólnotowości – w perspektywie biorcy. Istotnie, w rankingu ważności cech konstruowanym z perspektywy biorcy (u innych ludzi) dominują cechy wspólnotowe. Wojciszke, Bazińska i Jaworski (1998, Badanie 1) pokazali, że spośród dziesięciu cech wymienianych jako najważniejsze u innych aż osiem miało treść wspólnotową: szczerzy, uczciwy, tolerancyjny, lojalny, pogodny, prawdomówny, niesamolubny, a tylko dwie wiązały się ze sprawczością: inteligentny i rzetelny. Z drugiej strony, gdy pytaliśmy badanych, które cechy uważają za najbardziej charakterystyczne dla nich samych (Wojciszke i Baryła, 2004), w opisach dominowały cechy sprawcze zarówno dla ja realnego („Jaki jestem”), jak i idealnego („Jaki chciałbym być”) oraz powinnościowego („Jaki powinienem być”); to rozróżnienie zaczerpnęliśmy od Higginsa, 1989). Innym dowodem na to, że z perspektywy biorcy wspólnotowość jest ważniejsza od sprawczości, są badania, podczas których uczestnicy decydowali, jakie informacje o ocenianej osobie chcieliby poznać (Wojciszke i in., 1998, Badanie 2). Pytania o cechy wspólnotowe (jak uczciwy, szczerzy) były dwu-, trzykrotnie częstsze od pytań o cechy sprawcze (jak sprawny, skuteczny). Nie dysponujemy jeszcze wynikami badań weryfikujących oczekiwanie, że z perspektywy sprawcy ludzie silniej poszukują informacji o sprawności sprawcy niż o jego moralności.

Kolejną grupą badań potwierdzających hipotezy 3 i 4 są badania, w których ważność informacji o moralności i sprawności sprawcy (dla sprawcy i biorcy) operacjonalizowana była jako siła ich wpływu na ocenę ogólną. W jednym z badań (Wojciszke i in., 1998, Badanie 3) uczestnicy oceniali ogólnie oraz opisywali 20 znanych im

osobiście osób wskazując, na ile każda z nich ma 10 cech moralnych i 10 sprawnościowych (starannie wyrównanych pod względem pozakontekstualnej wartościowości). Oceny moralności wyjaśniały średnio 53% wariancji ocen ogólnych, a oceny sprawności – tylko 29%. W kolejnym badaniu (Wojciszke i inni, 1998, Badanie 4) manipulowaliśmy informacjami o moralności i sprawności fikcyjnej osoby i mierzyliśmy oceny ogólne tej osoby formułowane przez badanych na podstawie dostarczonych im przez nas informacji. Obie informacje (o moralności i o sprawności) wywierały istotny wpływ na ocenę ogólną, ale efekt informacji o moralności był znacznie silniejszy ($\eta^2 = 0,95$) od efektu informacji o sprawności ($\eta^2 = 0,41$). Różnicę siły wpływu obu rodzajów informacji dobrze ilustruje fakt, że w warunkach negatywnej informacji o moralności ocena ogólna pozostawała negatywna niezależnie od wartościowości informacji o sprawności, a przy pozytywnej informacji o moralności ocena ogólna była zawsze pozytywna. Tak więc informacja o sprawności tylko nieznacznie modyfikowała ocenę ogólną, której kierunek oraz w znacznej mierze natężenie wyznaczane były przez informacje o moralności.

Podobne wyniki uzyskiwali też inni autorzy (De Bruin i Van Lange, 1999; Vonk, 1996), jednak przewidywania naszego modelu idą dalej, ponieważ nakładają na te prawidłowości pewne warunki graniczne. Mianowicie z założeń naszych wynika, że dominacja kategorii wspólnotowych w ocenianiu ogranicza się do osób niesymbiotycznych, natomiast w przypadku osób symbiotycznych (i siebie samego, o czym niżej) oceny powinny opierać się głównie na kategoriach sprawczych, jako że skuteczność takich osób przyczynia się do realizacji celów oceniającego. Oceniając osoby symbiotyczne, ludzie przyjmują perspektywę sprawcy, zakładają słuszność realizowanych przez ocenianego celów, które przecież są również ich celami i koncentrują się na śledzeniu efektywności, z jaką oceniana osoba te cele realizuje.

W jednym z naszych badań (Wojciszke, Baryła i Mikiewicz, 2004) prosiliśmy pracowników dwóch firm finansowych o oceny cech sprawczych, wspólnotowych i ogólnego stosunku do bezpośredniego przełożonego. Jedną z badanych firm była nastawioną na efektywność organizacją biznesową, w której własne korzyści badanych (i satysfakcja z pracy, jak wykazały nasze badania) pozostawały silnie uzależnione od sprawności ich przełożonych. Druga firma była biurokratycznym organem administracji państwowej, w którym sytuacja zawodowa, płace i satysfakcja pracowników nie zależały zupełnie od sprawności ich przełożonych. Wyniki analizy regresji z tabeli 3 pokazują, że w organizacji biurokratycznej stwierdziliśmy zwykły wzorzec dominacji kategorii

Tabela 3.

Pracownicze spostrzeganie sprawczości i wspólnotowości przełożonych jako predyktor ogólnej postawy w stosunku do przełożonych w organizacji biurokratycznej (w której przełożony jest osobą niesymbiotyczną) i w organizacji biznesowej (w której przełożony jest osobą symbiotyczną) (Wojciszke, Baryła i Mikiewicz, 2004)

	B	(gd	gg)	β
Organizacja biurokratyczna				
Wspólnotowość	.34	(.25	.42)	.63***
Sprawczość	.17	(.08	.26)	.29***
Organizacja biznesowa				
Wspólnotowość	.22	(.11	.33)	.35***
Sprawczość	.37	(.26	.48)	.61***
Obie organizacje łącznie				
Wspólnotowość	.28	(.21	.35)	.49***
Sprawczość	.27	(.19	.34)	.43***
Wspólnotowość x organizacja	.07	(.01	.13)	.54*
Sprawczość x organizacja	-.08	(-.14	-.01)	-.56*

B = niestandardyzowany współczynnik regresji i jego pięcioprocentowy przedział ufności (gd = granica dolna, gg = granica górna); β = standaryzowany współczynnik regresji.

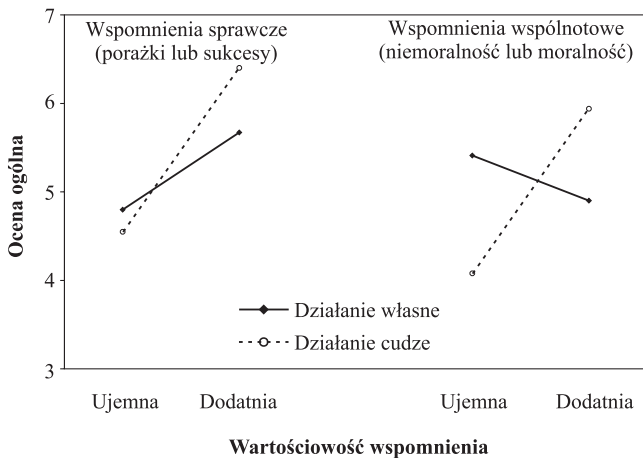
* $p < .05$, ** $p < .01$, *** $p < .001$.

wspólnotowych, które istotnie silniej (jak informuje analiza przedziałów ufności) wpływały na postawy wobec przełożonego niż sądy o jego cechach sprawczych. Dokładnie odwrotnie sprawy się miały w organizacji biznesowej, w której postawy wobec przełożonego silniej zależały od jego spostrzeganej sprawczości niż wspólnotowości. Dolna część tabeli (efekty interakcji ocen szczegółowych z typem organizacji) przekonuje, że owe różnice między organizacjami były statystycznie istotne.

Oczywiście, perspektywa sprawcy jest najczęściej odnoszona do własnych działań spostrzegającego. Postulowana przez nas dominacja kategorii sprawczych w tej perspektywie pozwala przewidywać, że samooceny będą silniej uwarunkowane sędami o własnej sprawczości niż wspólnotowości. W kilkunastu przeprowadzonych przez nas badaniach korelacyjnych (Wojciszke i Baryła, 2004) regularnie uzyskujemy wyniki wskazujące na to, że siła przypisywania sobie cech wspólnotowych (uczciwość, prawdomówność, moralność itp.) nie wiąże się z poziomem samooceny ogólnej. Średni ważony ze względu na liczebność próbkki współczynnik korelacji cząstkowej wyniósł $r(1784) = .10$, natomiast siła przypisywania sobie cech sprawnościowych (sprawność, zaradność, inteligencja itp.) regularnie i statystycznie istotnie koreluje z poziomem samooceny ogólnej; średni ważony ze względu na liczebność próbkki współczynnik korelacji cząstkowej wyniósł $r(1784) = .40$.

Wynik ten uzyskano w próbach pochodzących z tak różnych populacji, jak studenci polscy, holenderscy i kolumbijscy, starsi od nich o pokolenie pracownicy czy dorosła ludność Polski (próba reprezentatywna), a także przy zastosowaniu tak różnych miar samooceny, jak Skala Samooceny Rosenberga (1965), Kwestionariusz Samooceny jako Stanu (Heatherton i Polivy, 1991), Kwestionariusz Narcyzmu (Bazińska i Ruszczak, 2000) czy miara samooceny ukrytej (preferencja liter składających się na własne inicjały w porównaniu z pozostałymi literami (Kitayama i Karasawa, 1997). Podobne wyniki do naszych uzyskali również MacDonald, Saltzman i Leary (2003) oraz Chu, Yu-Wei (2000). Tak więc samoocena ogólna dość silnie wiąże się z sędami o własnej sprawczości, natomiast wcale, bądź bardzo słabo – z sędami o własnej wspólnotowości (choć badani przypisują ją sobie z ogólnie większym natężeniem). Ponieważ dane te mają charakter korelacyjny, nie pozwalają zdecydować, czy to sądy o własnej sprawczości nasilają samoocenę, czy odwrotnie. Aktualnie realizujemy badania ukierunkowane na rozstrzygnięcie tej kwestii.

W jednym z takich badań prosiliśmy uczestników o samoocenę lub ocenę rówieśnika tej samej płci tuż po przypomnieniu sobie (i opisaniu) jakiegoś sukcesu, porażki, zachowania moralnego lub niemoralnego, bądź to własnego, bądź jakiejś innej, przeciętnej osoby niebędącej przyjacielem (Wojciszke, 2005c). Liczne badania



Rysunek 4.

Oceny ogólne siebie lub innej osoby jako funkcja treści (sprawczość lub wspólnotowość) i wartościowości (ujemne lub dodatnie) wspomnień (Wojciszke, 2005c)

każą oczekiwać, że wydobyte z pamięci informacje wpłyną zgodnie ze swą treścią na bieżąco tworzone samooceny czy oceny innej osoby (por. Schwarz, 1998). Jak pokazuje lewa część rysunku 4, oczekiwanie to potwierdziło się w stosunku do informacji o sprawczości – zarówno samooceny, jak i oceny innej osoby okazały się wyższe po wspomnieniach pozytywnych (sukcesach) niż po negatywnych (porażkach). Prawa część rysunku wskazuje, że inaczej sprawy się miały przy wspomnieniach wspólnotowych – modyfikowały one zgodnie ze swą wartościowością oceny innej osoby, ale nie wpływały na samoocenę. Co ciekawe, gdy zmienną zależną były oceny własnej sprawności, wspomnienia niemoralnego postępu wręcz nasilały te oceny w porównaniu ze wspomnieniami postępu moralnego, co sugeruje obronny efekt kompensacji („Zachowałem się nie w porządku, ale za to jaki jestem inteligentny!”).

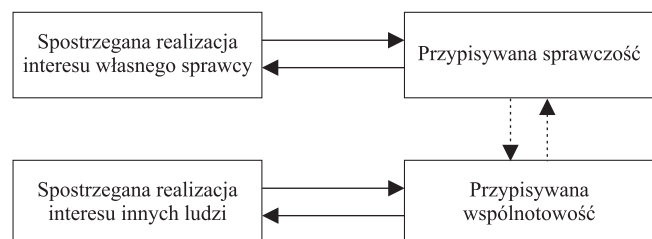
Problem z badaniami z rysunku 4 polega na tym, że nie zapewniają one kontroli nad aktywizowanymi informacjami (które mogą być różne dla siebie i innej osoby). W chwili obecnej realizujemy więc badania, w których uczestnicy wykonują pewne zadanie, po czym otrzymują informację zwrotną, że wypadli dobrze albo źle, przy czym informacja owa dotyczy sprawczości (inteligencji społecznej) albo wspólnotowości (poziomu rozwoju moralnego). Co interesujące, choć tego rodzaju badań manipulujących samooceną wykonano dosłownie dziesiątki, niemal wszystkie posługiwały się informacją dotyczącą sprawczości (o sukcesach lub porażkach, por. Sedikides i Strube, 1997). Wyjątkiem od tej reguły jest niewielka liczba badań, w których manipulowano infor-

macją o akceptacji–wykluczeniu społecznym (por. Leary, 2002), jednak wpływy owej informacji na samoocenę okazały się znacznie słabsze od standardowych efektów informacji o porażkach i sukcesach. Fakt, że niemal wszystkie manipulacje samooceną polegają na „fundowaniu” badanym sukcesu lub porażki, sugeruje, że ta właśnie manipulacja jest skuteczna oraz że inne manipulacje są nieskuteczne.

Perspektywa biorycy: spostrzeganie interesy a dwa typy treści

Druga grupa hipotez naszego modelu dotyczy kwestii, w jaki sposób – z punktu widzenia biorycy – wnioski o sprawczości i wspólnotowości sprawcy wiążą się ze spostrzeganiem jego działań jako pozostających w służbie interesów własnych i cudzych. Rozumowanie leżące u podstaw tych hipotez wizualizuje rysunek 5. Jeżeli istotą sprawczości jest koncentracja na realizacji własnych interesów działającego, można oczekiwać silnego wnioskowania (przez biorców) o cechach sprawczych z działań na rzecz własnych interesów sprawcy i odwrotnie – oczekiwać, że osoby obdarzone cnotami sprawczymi będą spostrzegane jako silnie motywowane własnym interesem. Górna część rysunku 5 ilustruje to w postaci założenia o dwukierunkowych związkach asocjacyjnych (w umyśle biorycy) między spostrzeganym realizowaniem interesu własnego a sprawczością osoby działającej. Część dolna ilustruje podobne asocjacje między spostrzeganą realizacją interesu innych a wnioskowaną wspólnotowością osoby działającej. Wreszcie pojawiające się z prawej strony strzałki przerywane oznaczają wzajemne hamowanie się kategorii sprawczych i wspólnotowych, czyli ich funkcjonowanie jako psychologicznych alternatyw interpretacyjnych (o czym mówiło założenie 3).

Hipoteza 5: Przekonanie biorycy o działaniu sprawcy w imię własnego interesu nasila wnioski o sprawczości (ale nie wspólnotowości) sprawcy.



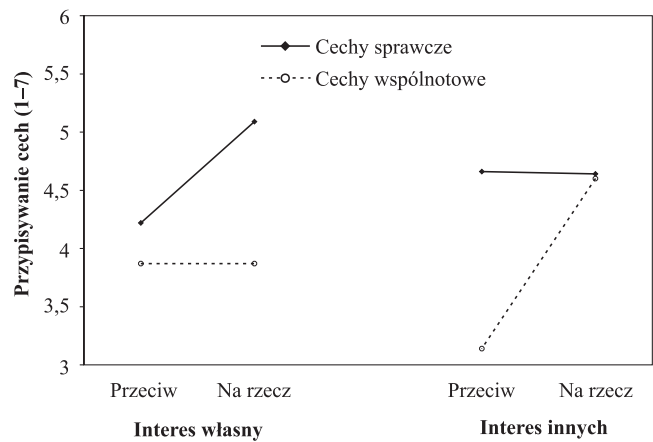
Rysunek 5.

Wzajemne relacje pomiędzy spostrzeganiem interesów a przypisywaniem cech z perspektywy biorycy. Linie ciągłe reprezentują wpływ ułatwiający, linie przerywane – hamujący

Hipoteza 6: Przekonanie biorcy o działaniu sprawcy w imię interesu innych ludzi nasila wnioski o wspólnotowości (ale nie sprawczości) sprawcy.

Hipotezy te są po części tautologiczne, ponieważ działanie na rzecz interesu własnego jest definicyjnym atrybutem sprawczości, a działanie na rzecz interesu innych – atrybutem wspólnotowości. Tautologiczność jest jednak tylko częściowa, ponieważ sens kategorii sprawczych i wspólnotowych nie sprowadza się tylko do interesów, a z hipotez 5 i 6 wynikają też przewidywania wcale nieoczywiste – na przykład, że identyczne działania, a więc o tym samym stopniu skuteczności, będą nasilać wnioski o cechach sprawczych (zdolnościach, umiejętnościach) osoby działającej tylko wtedy, gdy służą własnym interesom działającego, ale nie wtedy, gdy są to działania na rzecz innych, te ostatnie bowiem inspirują do wniosków o wspólnotowości, a nie o sprawczości.

Przypuszczenie to sprawdzaliśmy w eksperymencie, którego uczestnicy otrzymywali informacje o pewnym lokalnym polityku ubiegającym się o wybór do Sejmu RP (Wojciszke i Cisiak, 2005). Był on przedstawiony jako przedsiębiorca zarządzający pewną firmą, a także fundacją, co mu się dobrze udawało bądź nie. Materiały (w postaci rzekomych wycinków prasowych o kandydacie) przygotowano w taki sposób, że dla połowy badanych działania w firmie dotyczyły własnego interesu (firma należała do kandydata), a działania w fundacji – interesu potencjalnych wyborców (fundacja należała do miasta). Dla drugiej połowy badanych firma była własnością miasta, a fundacja – kandydata. Dzięki temu pozbyliśmy się efektu specyficznych treści działań, to bowiem, co dla połowy badanych było działaniem wbrew własnemu interesowi lub na jego rzecz, dla drugiej połowy było działaniem wbrew interesowi innych lub na jego rzecz i odwrotnie. Wyniki – przypisywane kandydatowi cechy sprawcze i wspólnotowe – ilustruje rysunek 6. Lewa strona rysunku wskazuje, że kandydatowi przypisywano więcej sprawności, kiedy działał raczej na rzecz własnego interesu niż wbrew niemu, a przypisywanie mu wspólnotowości w ogóle nie zależało od działania na rzecz własnych interesów. Prawa strona wskazuje, że działania na rzecz interesu innych wpływały na przypisywane mu cechy wspólnotowe, a w ogóle nie wpływały na przypisywanie mu cech sprawczych. Były to per saldo identyczne działania, a jednak ich skuteczność nasilała wnioski o sprawczości tylko wtedy, gdy były to działania w służbie interesów własnych działającego. Jeżeli więc Janina Ochojska wykazuje się dużą skutecznością w gromadzeniu środków dla PAH, nie prowadzi to do wniosku, że jest inteligentna i sprawna. Taki wniosek zostałby wyciągnięty dopiero wtedy, gdyby gromadziła owe środki na rzecz J. Ochojskiej.



Rysunek 6.

Przypisywanie sprawcy (przez biorcę) cech sprawczych i wspólnotowych w zależności od jego działań na rzecz interesu własnego i cudzego (Wojciszke i Cisiak, 2005)

Badanie to wykazało ponadto, że postawa w stosunku do kandydata i chęć głosowania na niego zależały od jego działań na rzecz interesu zarówno innych, jak i własnego. Wpływ działania na rzecz innych był bardzo silny ($\beta = .58$) i w dużym stopniu zapośredniczony wnioskami o cnotach moralnych kandydata (po kontroli tych wywnioskowanych cech wpływ interesu innych na postawę spadł do $\beta = .17$). Wpływ działania na rzecz interesu własnego na postawę był słaby ($\beta = .17$), a po kontroli wniosków o sprawnościowych cnotach kandydata spadł do zera ($\beta = .03$). Tak więc działanie na rzecz interesu własnego budzi reakcje ambiwalentne u biorców – z jednej strony prowadzi do wniosków o egoizmie działającego, z drugiej jednak stanowi też podstawę do wnioskowania o zaletach sprawczych. Może to po części wyjaśniać, dlaczego politycy już sprawujący urząd mają większe szanse wygrania wyborów od pretendentów, choć są często podejrzewani o korupcję lub innego rodzaju nadużywanie urzędu do egoistycznych celów. Egoizm jest niemoralny, ale zdaje się też świadczyć o skądinąd pożądanej sprawczości.

Inne nieoczywiste konsekwencje hipotezy 6 dotyczą wniosków o moralności. Psychologia moralności zdominowana jest przez racjonalistyczny model poznawczo-rozwojowy, nazywany Kohlbergowskim od nazwiska twórcy tego bardziej paradygmatu niż modelu, ponieważ obok założeń teoretycznych niezwykle ważną rolę odgrywały i odgrywają tu metody badawcze zaproponowane przez Kohlberga (1984). U podstaw tej koncepcji leży idea, że rozumowanie moralne jest zapośredniczone językiem i niezależne od kontekstu, a w procesie rozwoju struktury poznawcze odpowiedzialne za funkcjonowanie moralne na danym poziomie ulegają przekształceniu

i zamianie w struktury odpowiedzialne za funkcjonowanie na wyższym poziomie. Osiągnąwszy pewien poziom wyrafinowania w rozumieniu świata społecznego, jednostka nigdy już nie będzie stosować kryteriów z niższych poziomów, niezależnie od rodzaju przetwarzanych treści. Jednak założenie o (głęboko) przemyślanym charakterze sądów moralnych wydawanych na podstawie abstrakcyjnych i uniwersalnych reguł nie wytrzymuje konfrontacji z danymi. Badania międzykulturowe wyraźnie sugerują, że abstrakcyjna reguła sprawiedliwości przestaje być wyznacznikiem sądów moralnych osób nie pochodzących z klasy średniej zamożnych krajów (Shweder i in., 1987; Haidt i in., 1993). Samo rozumowanie moralne często bywa konstrukcją generowaną już po wydaniu sądu moralnego, jeżeli w ogóle się pojawia. Jak wiele innych ocen, sądy moralne często opierają się na uczuciowych intuicjach (*good feelings of right or wrong*), które pojawiają się bez intencji, wysiłku i znacznie szybciej, niż na to zezwala Kohlbergowskie założenie o wieloetapowym myśleniu językowym. Pojawiają się natychmiastowo nawet wtedy, gdy trudno dla nich znaleźć uzasadnienie (Epley i Caruso, 2004; Haidt, 2001), a na przykład oceny sprawiedliwości pozostają pod wpływem stanów afektywnych zupełnie niezwiązanych z przedmiotem sądu (Van den Bos, 2003).

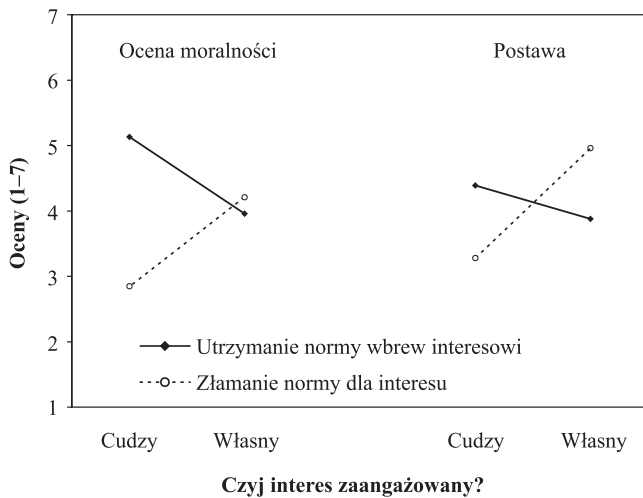
Spontaniczne sądy o moralności nie przybierają na co dzień wyrafinowanej formy ocen zgodności postępowania z abstrakcyjną regułą sprawiedliwości, lecz znacznie prostszą formę atrybucji cech przypisywanych automatycznie i bez intencji we wczesnej fazie spostrzegania osób (Uleman, Newman i Moskowitz, 1996). Liczne językowe określenia cech mają silne konotacje moralne – na przykład wśród 300 cech, o których była mowa przy okazji rysunku 1, aż 67 miało silne znaczenie moralne (powyżej środka skali używanej przez sędziów), a nasze badania nad tą pulą cech wskazują, że znaczenie moralne cech jest w istocie tożsame z ich korzystnością dla innych ($\rho = .91$). Zatem powiedzieć, że ktoś jest moralny (uczciwy, sprawiedliwy, przyzwoity) to powiedzieć tyle, że zachowuje się w sposób korzystny dla innych ludzi. Kim są owi inni?

Zgodnie z rozumowaniem Hume'a uważamy, że kategoria „inni ludzie” jest dość ekskluzywna i jej desygnatem nie są wcale wszyscy członkowie gatunku *Homo sapiens*, lecz jedynie członkowie grupy własnej spostrzegającego. Wiele badań wskazuje, że członkowie grupy własnej są spostrzegani i traktowani w bardziej zindywidualizowany sposób niż członkowie grup obcych (na przykład Sedikides, Schopler i Insko, 1997), a kiedy ludzie myślą o „innych”, mają na myśli raczej członków grupy własnej niż grup obcych. Reprezentacje umysłowe człon-

ków grupy własnej pokrywają się w znacznym stopniu z reprezentacją własnej osoby (ja), zaś bliscy inni oraz członkowie grupy własnej są włączani w ja, które jest wykorzystywane jako zakotwiczenie dla sądów o członkach grupy własnej (por. Forgas i Williams, 2002).

Gdy neutralny obserwator postrzega sprawcę jako uczciwego lub nie, czyni to oceniając, na ile korzystne jest zachowanie sprawcy dla innych ludzi, przy czym by oszacować ewentualne korzyści czy straty, musi odnieść działanie sprawcy do kogoś określonego. Najprostszym i – jak przypuszczamy – najczęstszym w takich okolicznościach zabiegiem jest podstawienie własnej osoby w miejsce nieokreślonych „innych”. Tym sposobem spostrzegający z niezaangażowanego neutralnego obserwatora bezwiednie przedzierzga się w antycypacyjnie zaangażowanego biorcę. Kryterium oceny działań sprawcy staje się interes własny spostrzegającego (biorcy), choć nie zmienia się domena tych sądów – nadal są to sądy o moralności osoby działającej. Niepostrzeżenie sądy moralne okazują się przykrywką dla zwykłych sądów o lubieniu lub nielubieniu, które bardzo silnie zależą od tego, jak obiekt sądu wpływa na interesy sądzącego (Wojciszke i in., 2004). Jak zawsze celny w swoich obserwacjach psychologicznych Oscar Wilde zauważył, że moralność to punkt widzenia na ludzi, których nie lubimy.

Te rozważania wywiedzione z hipotezy 6 zyskały wsparcie w wynikach kilku naszych badań. W jednym z nich studenci i emeryci deklarowali intencję głosowania w wyborach parlamentarnych na kandydata, którego kompetencjami (niskie lub wysokie) oraz programami wyborczymi (przeciwstawny wobec interesu emerytów lub zgodny z nim) manipulowano za pomocą specjalnie przygotowanych informacji prasowych (Cisłak i Wojciszke, 2004). Uczestnicy oceniali również na kilku wymiarach moralność i sprawność kandydata. Zarówno studenci, jak i emeryci byli bardziej skłonni głosować na kandydata sprawnego niż na niesprawnego, ale tylko emeryci popierali bardziej kandydata, którego program zawierał obietnice dbania o interesy emerytów. Obietnice te wywarły również istotny wpływ na oceny moralności polityka i sympatię do niego, ale tylko w grupie emerytów. W tej grupie wpływ informacji o programie wyborczym na sympatię do polityka (i intencję głosowania na niego) w pełni mediowała przypisywana mu moralność. Wzorzec wpływu informacji o interesie na postawę za pośrednictwem ocen moralności polityka powtórzył się w badaniu, w którym prawnicy i nauczyciele reagowali na fikcyjnego polityka, obiecującego w swoim programie dbać o interesy nauczycieli lub prawników (Wojciszke, Mikiewicz i Baryła, 2004). Oba badania ujawniły wzorzec polegający na tym, że osoby zyskujące na realizacji



Rysunek 7.

Oceny moralności i postawy wobec osoby, która podtrzymuje ogólne normy kosztem interesu jednostki lub łamie normy dla interesu jednostki w zależności od tego, czy jest to – z punktu widzenia osoby dokonującej ocen – interes własny, czy cudzy (oceny neutralne = 4) (Wojciszke i Cisiak, 2005)

programu polityka oceniają jego moralność pozytywnie, a osoby tracące – negatywnie.

Efekt wpływu informacji o konsekwencjach działań dla interesu osoby formułującej ocenę jest tak silny, że może zupełnie niwelować efekt informacji o łamaniu lub podtrzymywaniu przez osobę działającą etycznych norm postępowania. W jednym z badań przedstawialiśmy uczestnikom historyjki, których bohater łamał normę na rzecz interesu jakiejś konkretnej osoby (lekarz wpuszczał pewną osobę poza kolejką na badanie diagnostyczne) lub podtrzymywał normę działaniem wbrew interesowi jakiejś jednostki (nie wpuszczał wymagając, by zaczekała na swoją kolejkę) (Wojciszke i Cisiak, 2005). Jak ilustruje lewa część rysunku 7, osoba łamiąca ogólne normy etyczne w celu zapewnienia realizacji interesu innej osoby była oceniana jako niemoralna, ale gdy wydający ocenę sam był beneficjentem złamania norm etycznych, oceniał osobę łamiącą normę neutralnie – ani jako niemoralną, ani jako moralną. Z drugiej strony osobę, która swoim działaniem realizowała ogólną normę etyczną, ale tym samym szkodziła interesowi innej osoby (która zyskałaby na złamaniu normy), oceniano jako moralną, chyba że oceniający sam tracił na uczciwym postępowaniu naszego bohatera, bo wtedy oceniał go neutralnie – ani jako moralnego, ani jako niemoralnego. W tym samym badaniu pytaliśmy też o ogólną postawę wobec sprawcy. Prawa część rysunku 8 pokazuje, że dopóki szło

o interes cudzy, postawę wyznaczała zgodność zachowania z normą. Jednak kiedy szło o interes własny osoby dokonującej ocen, postawy były już wyznaczone jej interesami, przy czym te ostatnie były tu bardzo słabe, gdyż jedynie wyobrażone. W realnych sytuacjach życiowych, przy silnym zaangażowaniu interesów, te ostatnie często mogą nabierać statusu jedynych wyznaczników oceny moralnej, jak w niesławnej deklaracji samorządu polskich notariuszy, która stwierdza, że notariusz pobierający od klientów honorarium niższe od ustalonego przez samorząd jest niemoralny (bo działa wbrew interesom notariatu).

Rozumowanie wizualizowane rysunkiem 5 zakłada dwukierunkowość asocjacyjnych związków między spostrzeganiem działania jako realizującego własny interes a kategoriami sprawczymi z jednej strony oraz związków między spostrzeganiem działania jako realizującego interes innych a kategoriami wspólnotowymi z drugiej strony. Wynikają z tego dwie dalsze hipotezy dotyczące tego, jak kategorie wykorzystywane w procesie percepcji społecznej wpływają na wnioski o celach osoby spostrzeganej.

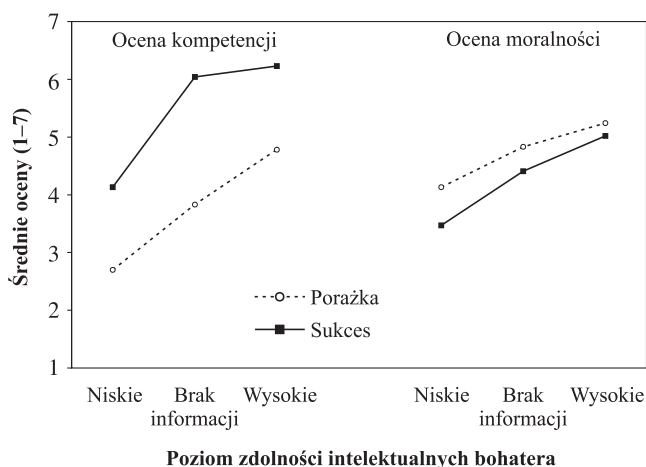
Hipoteza 7: Przekonanie biorcy o dużej sprawności osoby ocenianej prowadzi do wniosku, że działa ona w imię własnych (ale nie cudzych) interesów.

Hipoteza 8: Przekonanie biorcy o dużej moralności sprawcy prowadzi do wniosku, że działa on w imię cudzych (ale nie własnych) interesów.

Hipoteza 8 jest nieco tautologiczna, ponieważ realizacja cudzych celów jest definicyjną własnością kategorii wspólnotowych. Natomiast przynajmniej po części nie-tautologiczna jest hipoteza 7, przewidująca, że osoby sprawne i skuteczne są też egoistami, choć te cechy wcale nie implikują na mocy definicji działań na rzecz interesu własnego. Prawdliwość ta wyjaśnia nieco paradoksalne zjawisko moralnej dwuznaczności sukcesu, jakie stwierdziliśmy w połowie lat dziewięćdziesiątych. Dużej grupie studentów podawaliśmy krótkie opisy losów bohatera (przedsiębiorcy lub polityka), który w swojej działalności odnosił sukces albo ponosił porażkę (Wojciszke, 1997b). Manipulowaliśmy przy tym informacją o poziomie jego możliwości intelektualnych, opisując go albo jako niezdolnego, albo jako zdolnego, albo nie podając żadnej informacji o zdolnościach. Prosiłszy o ocenę na kilku skalach jego kompetencji i moralności. Jak ilustruje lewa strona rysunku 8, oceny kompetencji układały się zgodnie z informacją o zdolnościach bohatera i były znacznie wyższe przy sukcesie niż przy porażce (co świadczy o trafności zastosowanych manipulacji). Inaczej sprawy się miały z oceną moralności, która rosła wraz z manipulowanym poziomem zdolności (zapewne

wskutek zjawiska aureoli), ale, co bardziej interesujące, była wyższa u bohatera ponoszącego porażkę niż u bohatera odnoszącego sukces, z wyjątkiem warunków wysokiego poziomu zdolności. Szczególnie ważne jest, że różnicę tę stwierdziliśmy w warunkach braku informacji o zdolnościach. Sukces rodzi więc pozytywne wnioski o kompetencji sprawcy, ale rodzi też podejrzenia co do jego moralności. Jest to dodatkowy ciężar uzyskiwania wyników lepszych niż inni, co, jak wiadomo skądinąd, jest sytuacją stresotwórczą wskutek bycia „odmieńcem” i obiektem zazdrości (por. Exline i Lobel, 1999).

Prezentowany tu model pozwala na przewidywanie nie tylko dość oczywistych relacji wzajemnego wzbudzenia pomiędzy wnioskami o dbałości o własny i cudzy interes a kategoriami interpretacyjnymi. Pozwala również oczekiwać wzajemnego hamowania umysłowej dostępności kategorii interpretacyjnych, a w konsekwencji również wniosków o tym, czy interes jest realizowany lub zagrożony działaniami sprawcy. Z modelu przedstawionego na rys. 5 wynika, że przypisywanie sprawcy wysokiej sprawności ułatwia wyciągnięcie wniosku, że dba on o własny egoistyczny interes, a utrudnia wyciągnięcie wniosku, że dba o interes innych. Podobnie przypisywanie sprawcy wysokiej moralności ułatwia wyciągnięcie wniosku, że dba on o interes innych i utrudnia wyciągnięcie wniosku, że dba o własny egoistyczny interes. Przedstawiliśmy tu pewne poparcie empiryczne dla tych przewidywań, choć jest ono jak dotąd dość skromne.



Rysunek 8.

Ocena kompetencji i moralności bohatera, który odnosi sukces lub ponosi porażkę w warunkach różnych informacji o jego zdolnościach intelektualnych (Wojciszke, 1997b)

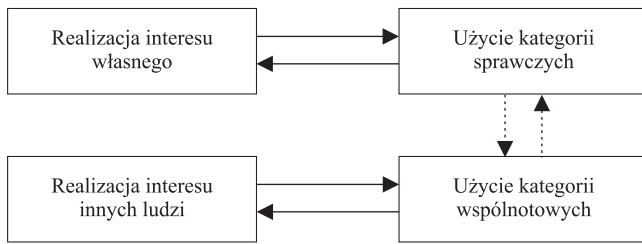
Perspektywa biorycy: realizacja interesów a posługiwanie się dwoma typami treści

Trzecia grupa hipotez wywiedzionych z modelu dotyczy dwukierunkowych relacji pomiędzy treściami sądów sprawcy o samym sobie a celami, którym podporządkowane jest jego działanie. Współczesne wyjaśnienia funkcjonalne zachowań społecznych człowieka opierają się na dwóch klasycznych ideach Williama Jamesa: że percepcja i myślenie służą działaniu (por. Fiske, 1992) oraz że sama percepcja jakiegoś działania lub myślenie o nim automatycznie, bez pośrednictwa świadomej decyzji wzbudza tendencję do tegoż działania. Ten wzrost tendencji behawioralnych nie ogranicza się do aktów motorycznych czy imitacyjnych, jak ziewanie czy uśmiech, ale rozciąga się na działania ekwiwalentne pod względem znaczenia, czyli realizowanych celów (Aarts, Gollwitzer i Hassin, 2004; Dijksterhuis i Bargh, 2001). Duża liczba danych zebranych przez tych ostatnich autorów przekonuje, że umysłową reprezentację działania można zaktywizować także w wyniku przetwarzania informacji o powiązanych z działaniem cechach i stereotypach zawierających owe cechy. Przewidujemy zatem, że aktywizacja treści sprawczych lub wspólnotowych skutkuje nasileniem realizacji odpowiednich celów w zachowaniu sprawcy i że odwrotnie – działanie w imię celów własnych bądź cudzych aktywizuje, odpowiednio, te dwie wiązki kategorii treściowych. Rozumowanie to wizualizuje rysunek 9. Nasuwa ono kilka ogólnych hipotez.

Hipoteza 9: Aktywizacja kategorii sprawnościowych nasila realizację własnych interesów w zachowaniu.

Hipoteza 10: Aktywizacja kategorii moralnych nasila realizację interesów innych ludzi w zachowaniu własnym.

Hipoteza 10 jest zgodna z wynikami wielu badań nad behawioralnymi efektami prymowania. Aktywizacja kategorii „wrogość” przez ekspozycję słów semantycznie bliskich powoduje, że uczestnicy obsadzeni w roli nauczyciela w zadaniu Milgrama zadają silniejsze szoki elektryczne „uczniom” niż badani, którym nie aktywizowano wrogości (Carver i in. 1983). Podobnie osoby, którym aktywizowano kategorię „pomocność” w zadaniu polegającym na układaniu sensownych zdań z rozsypanki wyrazowej, bardziej pomagały eksperymentatorce, gdy ta znalazła się w potrzebie (Macrea i Johnston, 1998). Aktywizacja kategorii „uprzejmość” skutkuje wzrostem uprzejmości w zachowaniu (Bargh, Chen i Burrows, 1996), a podobne efekty zgodności behawioralnej zaobserwowano dla współpracy (Bargh i in., 2001) i konformizmu (Epley i Gilovich, 1999). Wszystkie przywołane badania są zgodne z hipotezą 10, że aktywizacja pozytywnych kategorii wspólnotowych automatycznie wzbudza zachowania realizujące interesy innych osób,



Rysunek 9.

Perspektywa sprawcy. Wzajemne relacje pomiędzy faktyczną realizacją interesu własnego i cudzego przez sprawcę a używaniem przezeń sprawczych i wspólnotowych kategorii interpretacyjnych. Linie ciągłe reprezentują wpływ pobudzający, linie przerywane – hamujący

a aktywizacja kategorii negatywnych – zachowania sprzeczne z interesem innych.

Nie potrafimy natomiast wskazać bezpośredniego potwierdzenia hipotezy 9, choć nad nim aktualnie pracujemy. Pośrednimi dowodami są wyniki badań, w których aktywizacja takich kategorii, jak osiągnięcia, inteligencja lub głupota prowadziła do podwyższenia lub obniżenia wyników w zadaniach sprawdzających wiedzę lub wytrwałość w działaniu (Bargh i in., 1996; 2001; Dijksterhuis i van Knippenberg, 1998). Przy założeniu, że dla uczestników tych badań dobry wynik własny był ważnym celem, z którym się osobiście utożsamiali, wyniki te potwierdzają hipotezę 9. Pozwala ona jednak oczekiwać ponadto, że tego rodzaju efekty prymowania nie pojawiają się w działaniach ukierunkowanych na cele cudze (we wszystkich zacytowanych badaniach domyślnym celem była realizacja własnych interesów). Rozstrzygnięcie, czy aktywizacja kategorii sprawczych prowadzi do wzrostu efektywności działań w ogóle, czy tylko działań na rzecz własnego interesu, pozostaje ważnym zadaniem do wykonania.

Związek celów z kategoriami interpretacyjnymi ma charakter asocjacyjny, więc uzasadnione jest oczekiwanie, że kierunek ich wzajemnego wpływu może ulec odwróceniu. Nie tylko aktywizacja kategorii umysłowych prowadzi do korespondujących z nimi zachowań, lecz także własne działania mogą prowadzić do aktywizacji korespondujących z nimi kategorii interpretacyjnych. Tak więc oczekujemy, że:

Hipoteza 11: Zachowania służące własnemu interesowi aktywizują kategorie sprawcze, a w konsekwencji nasilają skłonność do ich stosowania w spostrzeganiu społecznym.

Hipoteza 12: Zachowania służące interesowi innych aktywizują kategorie wspólnotowe, a w konsekwencji

nasilają skłonność do ich stosowania w spostrzeganiu społecznym.

Pośrednim argumentem na rzecz hipotezy 11 są metamorficzne koncepcje władzy zakładające, że władza zmienia sprawującego ją człowieka (Kipnis, 1976; Keltner, Gruenfeld i Anderson, 2003). Keltner i współpracownicy postulują, że efektem osiągnięcia wysokiej pozycji w hierarchii władzy jest włączenie ogólnego systemu apetytywnego (*approach system*), co prowadzi do nasilenia realizacji egoistycznych dążeń, także za cenę łamania obowiązujących norm. Historia podaje liczne przykłady władców niepoahamowanych w realizacji własnych egoizmów – od Kaliguli, który własnego konia mianował senatorem (aby nie jeździć na zwykłym zwierzęciu) do kanclerza Niemiec Schroedera, który pozwał do sądu dziennikarza piszącego, że kanclerz farbuję włosy. Z drugiej strony, osoby sprawujące władzę są podejrzewane o ignorowanie norm moralnych i instrumentalne traktowanie innych, co zdaje się wskazywać na równoczesne nasilenie roli kategorii sprawczych w przetwarzaniu informacji o świecie społecznym. Jednakże bezpośrednich dowodów na hipotezy 11 i 12 jak dotąd brak, choć wydają się one oryginalne i warte weryfikacji.

Dyskusja ogólna

Trzy idee potraktowane jako kluczowe założenia naszej teorii (różnica między perspektywą sprawcy i biorycy, maksymalizacja interesów, zróżnicowanie treści sprawczych i wspólnotowych) pozwoliły wygenerować znaczną liczbę hipotez dotyczących różnych procesów uwikłanych w przetwarzanie informacji o sobie i innych ludziach. Przedstawiliśmy tutaj 12 hipotez, z których większość może się pochwalić znacznym poparciem empirycznym. Nie są to wszystkie możliwe hipotezy – w innym miejscu omawiamy szczegółowo hipotezy dotyczące reakcji afektywnych, w szczególności tego, że działania sprawcze budzą silniejsze reakcje afektywne z perspektywy sprawcy niż z perspektywy biorycy, a działania wspólnotowe – odwrotnie (Wojciszke, 2005b). Model odmienności trybów funkcjonowania umysłowego sprawcy i biorycy (schematycznie przedstawiony w tabeli 1) pozwala sformułować także wiele hipotez dotyczących formalnych różnic w przetwarzaniu informacji (na przykład w zakresie stopnia konkretności–abstrakcyjności czy celu jako pryzmatu kontra obiektu percepcji), a także różnic w zogniskowaniu motywacyjnym obu perspektyw. Nie dysponujemy bowiem jak dotąd badaniami weryfikującymi te hipotezy. Wydaje się jednak, że nawet te hipotezy, które zyskały sobie potwierdzenie, uzasadniają kilka ogólniejszych refleksji.

Treść jest ważna

Trwałym, choć raczej ukrytym niż jawnie wypowiedzianym założeniem psychologii poznania społecznego jest przekonanie, że ludzie przetwarzają informacje społeczne w sposób całkowicie niezależny od ich treści. Klasyczne teorie integrowania informacji zakładały, że różne rodzaje informacji kombinowane są w ogólny sąd oceniający (lub opisowy) zgodnie z tymi samymi regułami algebraicznymi. Konkretna postać tych reguł była przedmiotem wielu sporów, jednak nikt z uczestników dyskusji nie kwestionował podstawowego założenia, że po „wyciągnięciu” z przetwarzanych informacji ich cząstkowych ocen, oceny te stają się równoważne, niezależnie od treści informacji, z których zostały początkowo wyabstrahowane. Założenie o niezależności przetwarzania informacji od jej treści jest równie silne we współczesnych pracach dotyczących aktywizacji struktur umysłowych. Na przykład „prawo aktywizacji struktury poznawczej” stwierdza, że „... kiedy jakiś bodziec jest wystarczająco dwuznaczny, by można było zakodować go jako egzemplarz więcej niż jednej kategorii ... zostanie on zakodowany jako egzemplarz tej kategorii, która jest najsilniej zaktywizowana” (Sedikides i Skowronski, 1991). Nie liczy się zatem treść danej struktury umysłowej, lecz jedynie stopień jej dostępności pamięciowej, uzależniony głównie od niedawności jej używania i częstotliwości aktywizowania w przeszłości.

Tak w klasycznych, jak i we współczesnych badaniach nad poznaniem społecznym pojawia się więc zastanawiający rozróżnienie między perspektywą „psychologów z ulicy” (tj. badanych osób) i psychologów-naukowców (badaczy). Ci pierwsi myślą o poznawanych obiektach (i sobie samych) w kategoriach konkretnych treści istotnych z punktu widzenia aktualnie realizowanych celów. Ci drudzy myślą w kategoriach ogólnych prawidłowości niezależnych od treści przetwarzanych informacji, treść traktują jako źródło błędu losowego, a daną prawidłowość uznają za rzeczywistą wtedy, kiedy uda się empirycznie wykazać, że obowiązuje ona niezależnie od treści przetwarzanych informacji. Przedstawiona tu koncepcja przekonuje, że uwzględnienie treści w systematyczny sposób może prowadzić do istotnego wzbogacenia wiedzy o prawidłowościach rządzących ludzkim poznaniem społecznym. Nie wszystkie treści są jednakowo ważne i nie wszystkie są przetwarzane w jednakowy sposób. Podsumowane tu dane przekonują, że szczególnie uprzywilejowanymi kategoriami treściowymi w przetwarzaniu informacji społecznej są sprawczość i wspólnotowość i że są one w odmienny sposób przetwarzane z perspektyw sprawcy i biorcy działań.

Perspektywa jest ważna

Nasze założenie podwójności perspektywy jest oczywiście inspirowane klasyczną hipotezą atrybucyjnej asymetrii aktor–obserwator zakładającą, że aktorzy spostrzegają własne zachowania jako uwarunkowane czynnikami sytuacyjnymi, a obserwatorzy spostrzegają cudze zachowania jako uwarunkowane czynnikami wewnętrznymi, jak cechy, postawy czy motywacje (Jones i Nisbett, 1972). Choć hipoteza asymetrii atrybucyjnej zyskała sobie popularność i przedstawiana jest w każdym podręczniku psychologii społecznej, jej rzeczywiste poparcie empiryczne jest dość skromne. Zwykle nie stwierdza się pewnych prostych efektów, postulowanych przez tę interakcyjną hipotezę (na przykład atrybucje w kategoriach cech wcale nie są silniejsze w odniesieniu do zachowań cudzych niż w odniesieniu do zachowań własnych – Watson, 1982). Ponadto tylko niewiele naturalnie występujących atrybucji można jednoznacznie sklasyfikować jako zewnętrzne lub wewnętrzne, a większość z nich wyraża znacznie subtelniejsze różnicowania wyjaśnień przyczynowych (Malle i in., 2000).

Wolimy tu mówić raczej o sprawcach i biorcach niż o aktorach–obserwatorach także z tego względu, że hipoteza asymetrii atrybucyjnej utożsamia perspektywę aktora z obserwacją zachowań własnych, a perspektywę obserwatora – z interpretacją zachowań wszelkich innych osób, podczas gdy nasza teoria zakłada, że perspektywy sprawcy i biorcy można odnosić w pewnych warunkach do zachowań zarówno własnych, jak i cudzych. Ten wątek z pewnością zasługuje na rozwinięcie, jako że większość naszych dotychczasowych badań dotyczy porównań między spostrzeganiem działań własnych i cudzych, co nie zawsze pozwala na zachowanie zasady *ceteris paribus*, jako że działania własne i cudze (szczególnie gdy są przypominane) mogą różnić się czymś więcej niż tylko perspektywą. Jednakże nic nie stoi na przeszkodzie, by różnicowaniem perspektywy manipulować za pomocą prymowania – i obecnie trwają prace nad konstrukcją takich metod. Wreszcie, różnicowanie aktor–obserwator ma charakter statyczny i pozycyjny, podczas gdy różnicowanie sprawca–biorec ma charakter dynamiczny, zmieniając się jako funkcja dystansu czasowego w stosunku do obserwowanego działania i relacji między jego wykonawcą a podmiotem. Nie mamy bezpośrednich dowodów na rolę owego dystansu, choć wiele argumentów na rzecz tej tezy podsuwa teoria uzależnienia interpretacji działań od dystansu czasowego (Trobe i Liberman, 2003).

Pomimo podręcznikowej popularności asymetrii atrybucyjnej, różnicowanie perspektywy sprawcy i biorcy wydaje nam się niedoceniane przez psychologię poznania

społecznego. Atrybucyjna różnica aktor–obserwator ma status jednej z licznych deformacji spostrzegania, ciekawostki dość izolowanej od istoty procesów przetwarzania informacji, podczas gdy nam odmiennosc perspektywy sprawcy i biorcy zdaje się zgoła podstawowym faktem społecznym. Skłonni jesteśmy sądzić, że to zróżnicowanie (obecne w tak licznych koncepcjach krótko wymienionych w tabeli 2) czyni poznanie społeczne czymś społecznym właśnie. Albowiem bez odmienności punktów widzenia nie byłoby konieczności negocjacji między nimi, a więc i konieczności precyzowania sensu tego, co widzimy i robimy w interakcji z innymi ludźmi.

LITERATURA CYTOWANA

- Aarts, H., Gollwitzer, P. M., Hassin, R. R. (2004). Goal contagion: Perceiving is for pursuing. *Journal of Personality and Social Psychology*, 87, 23–37.
- Aron, A., Mashek, D., McLaughlin-Volpe, T., Wright, S., Lewandowski, G., Aron, E. N. (2005). Including close others in the cognitive structure of the self. W: M. Baldwin (red.), *Interpersonal cognition* (s. 206–232). New York: Guilford Press.
- Bakan, D. (1966). *The duality of human existence*. Reading, PA: Addison-Wesley.
- Bales, R. F., Slater, P. E. (1955). Role differentiation in small decision making groups. W: T. Parsons (red.), *Family socialization and interaction processes*. New York: Free Press.
- Bargh, J. A., Chen, M., Burrows, L. (1996). The automaticity of social behavior: Direct effects of trait concept and stereotype activation on action. *Journal of Personality and Social Psychology*, 71, 230–244.
- 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.
- Baumeister, R. F., Scher, S. J. (1988). Self-defeating behavior patterns among normal individuals: Review and analysis of common self-destructive tendencies. *Psychological Bulletin*, 104, 3–22.
- Bazińska, R., Drat-Ruszczak, K. (2000). Struktura narcyzmu w polskiej adaptacji kwestionariusza NPI. *Czasopismo Psychologiczne*, 6, 171–188.
- Bem, S. L. (1974). The measurement of psychological androgyny. *Journal of Clinical and Consulting Psychology*, 42, 155–162.
- Carver, C. S., Ganellen, R. J., Froming, W. J., Chambers, W. (1983). Modeling: An analysis in terms of category accessibility. *Journal of Experimental Social Psychology*, 19, 403–421.
- Chaiken, S., Trope, Y. (red.) (1999). *Dual-process theories in social psychology*. New York: Guilford.
- Chemers, M. M. (2001). Leadership effectiveness: An integrative review. W: M. A. Hogg, R. S. Tindale (red.), *Blackwell Handbook of Social Psychology: Group Processes* (s. 376–399). Oxford: Blackwell Publishers.
- Chu, Yu-Wei (2000). The relationship between domain-specific self-concepts and global self-esteem among adolescents in Taiwan. Unpublished Doctor of Philosophy dissertation, University of Northern Colorado.
- Cisłak, A., Wojciszke, B. (2004). The role of self-interest and competence in attitudes toward politicians. *Polish Psychological Bulletin*, in press.
- Conway, M. (1996). Autobiographical knowledge and autobiographical memories. W: D. C. Rubin (red.), *Remembering our past: Studies in autobiographical memory* (s. 67–93). Cambridge: Cambridge University Press.
- Cross, S. E., Madson, L. (1997). Models of the self: Self-construals and gender. *Psychological Bulletin*, 122, 5–37.
- De Bruin, E. N. M., Van Lange, P. A. M. (1999). Impression formation and cooperative behaviour. *European Journal of Social Psychology*, 29, 305–328.
- Dijksterhuis, A., Bragh, J. A. (2001). The perception-behavior expressway: Automatic effects of social perception on social behavior. *Advances in Experimental Social Psychology*, 33, 1–40.
- Dijksterhuis, A., van Knippenberg, A. (1998). The relation between perception and behavior, or how to win a game of Trivial Pursuit. *Journal of Personality and Social Psychology*, 74, 865–877.
- Dubois, N., Beauvois, J.-L. (2005). Normativeness and individualism. *European Journal of Social Psychology*, 35, 123–146.
- Eagly, A. H., Karau, S. J. (2002). Role congruity theory of prejudice toward female leaders. *Psychological Review*, 109, 573–598.
- Epley, N., Caruso, E. (2004). Egocentric ethics. *Social Justice Research*, 17, 171–187.
- Epley, N., Gilovich, T. (1999). Just going along: Nonconscious priming and conformity to social pressure. *Journal of Experimental Social Psychology*, 35, 578–589.
- Exline, J. J., Lobel, M. (1999). The perils of outperformance: Sensitivity about being the target of a threatening upward comparisons. *Psychological Bulletin*, 125, 307–337.
- Ferguson, M. J., Bargh, J. A. (2004). Liking is for doing: The effects of goals pursuit on automatic evaluation. *Journal of Personality and Social Psychology*, 87, 557–572.
- Fiske, S. T. (1992). Thinking is for doing: Portraits of social cognition from Daguerreotype to laserphoto. *Journal of Personality and Social Psychology*, 63, 877–889.
- Fiske, S. T., Cuddy, A. J., Glick, P., Xu, J. (2002). A model of (often mixed) stereotype content: Competence and warmth respectively follow from the perceived status and competition. *Journal of Personality and Social Psychology*, 82, 878–902.
- Forgas, J. P., Williams, K. D. (red.) (2002). *The social self. Cognitive interpersonal, and intergroup perspectives*. New York: Psychology Press.
- Gabriel, S., Gardner, W. L. (1999). Are there “his” and “hers” types of interdependence? The implications of gender differences in collective versus relational interdependence for

- affect, behavior, and cognition. *Journal of Personality and Social Psychology*, 77, 642–655.
- Gardner, W. L., Gabriel, S., Lee, A. Y. (1999). “I” value freedom, but “we” value relationships: Self-construal priming mirrors cultural differences in judgment. *Psychological Science*, 10, 321–326.
- Glick, P., Fiske, S. T., Mladinic, A., Saiz, J., Abrams, D., Masser, B. i in. (2000). Beyond prejudice as simple antipathy: Hostile and benevolent sexism across cultures. *Journal of Personality and Social Psychology*, 79, 763–775.
- Glick, P., Lameiras, M., Fiske, S. T., Eckes, T., Masser, B., Volpato, C. i in. (2004). Bad but bold: Ambivalent attitudes toward men predict gender inequality in 16 nations. *Journal of Personality and Social Psychology*, 86, 713–728.
- Gollwitzer, P. M. (1996). The volitional benefits of planning. W: P. M. Gollwitzer, J. A. Bargh (red.), *The psychology of action* (s. 287–312). New York: Guilford Press.
- Haidt, J. (2001). The emotional dog and its rational tail: A social intuitionist approach to moral judgment. *Psychological Review*, 108, 814–834.
- Haidt, J., Koller, S. H., Dias, M. G. (1993). Affect, culture, and morality, or is it wrong to eat your dog? *Journal of Personality and Social Psychology*, 65, 613–628.
- Halpin, A. W., Winer, B. J. (1957). A factorial study of the leader behavior descriptions. W: R. M. Stogdill, A. E. Coons (red.), *Leader behavior: its description and measurement*. Columbus, OH: Bureau of Business Research.
- Heatherton, T. F., Polivy, J. (1991). Development and validation of a scale measuring state self-esteem. *Journal of Personality and Social Psychology*, 60, 889–910.
- Helgeson, V. S. (1994). Relation of agency and communion to well-being: Evidence and potential explanations. *Psychological Bulletin*, 116, 412–428.
- Higgins, E. T., Rholes, W. S., Jones, C. R. (1976). Category accessibility and impression formation. *Journal of Experimental Social Psychology*, 13, 141–154.
- Hofstede, G. (1980). *Culture's consequences*. Beverly Hills, CA: Sage.
- Hogg, M. A. (2001). A social identity theory of leadership. *Personality and Social Psychology Review*, 5, 184–200.
- Jaworski, M. (1995). Wyznaczniki interpretacji informacji społecznej: przystępność kategorii i obrona samooceny. *Przegląd Psychologiczny*, 38, 305–319.
- Jaworski, M., Drogosz, M. (1998). Hamowanie alternatywnej struktury poznawczej jako mediator efektu asymilacji. *Przegląd Psychologiczny*, 41, 135–150.
- Jones, E. E., Nisbett, R. E. (1972). The actor and the observer: Divergent perceptions of the causes of behavior. W: E. E. Jones, D. E. Kanouse, H. H. Kelley, R. E. Nisbett, S. Valins, B. Weiner (red.), *Attribution: Perceiving the causes of behavior*. Morristown, NJ: General Learning Press.
- Keltner, D., Gruenfeld, D. H., Anderson, C. (2003). Power, approach, and inhibition. *Psychological Review*, 110, 265–284.
- Kinder, D. R., Sears, D. O. (1985). Public opinion and political action. W: G. Lindzey, E. Aronson (red.), *Handbook of social psychology* (wyd. 3, t. 2, s. 659–741). New York: Random House.
- Kipnis, D. (1976). *The powerholders*. Chicago: University of Chicago Press.
- Kitayama, S., Karasawa, M. (1997). Implicit self-esteem in Japan: Name letters and birthday numbers. *Personality and Social Psychology Bulletin*, 23, 736–742.
- Kohlberg, L. (1984). *The psychology of moral development: Moral stages and the idea of justice*. San Francisco: Harper Row.
- Kohlberg, L. (1996). Stage and sequence: The cognitive-developmental approach to socialization. W: D. A. Goslin (red.), *Handbook of socialization theory and research* (s. 347–480). Chicago: Rand McNally.
- Kruger, J., Gilovich, T. (2004). Actions, intentions, and self-assessment: The road to self-enhancement is paved with good intentions. *Personality and Social Psychology Bulletin*, 30, 328–339.
- Kunda, Z. (1999). *Social cognition: Making sense of people*. Cambridge, Mass.: MIT Press.
- Leary, M. (2002). The interpersonal basis of self-esteem. Death, devaluation or deference? W: J. Forgas, K. D. Williams (red.), *The social self: Cognitive, interpersonal and intergroup perspectives* (s. 143–159). New York: Psychology Press.
- Lewicka, M. (1993). *Aktor czy obserwator*. Warszawa: Polskie Towarzystwo Psychologiczne.
- MacDonald, G., Saltzman, J. L., Leary, M. R. (2003). Social approval and trait self-esteem. *Journal of Research in Personality*, 37, 23–40.
- Macrae, C. N., Johnston, L. (1998). Help, I need somebody: Automatic action and inaction. *Social Cognition*, 16, 400–417.
- Malle, B. F., Knobe, J. (1997). Which behaviors do people explain? A basic actor-observer asymmetry. *Journal of Personality and Social Psychology*, 72, 288–304.
- Malle, B. F., Knobe, J., O’Laughlin, M. J., Pearce, G. E., Nelson, S. E. (2000). Conceptual structure and social functions of behavioral explanations: Beyond perso-situation attributions. *Journal of Personality and Social Psychology*, 79, 309–326.
- Malle, B. F., Pearce, G. E. (2001). Attention to behavioral events during interaction: Two actor-observer gaps and three attempts to close them. *Journal of Personality and Social Psychology*, 81, 278–294.
- Markus, H. R., Kitayama, S. (1991). Culture and the self: Implications for cognition, emotion, and motivation. *Psychological Review*, 98, 224–253.
- Moskowitz, G. B. (2005). *Social cognition: Understanding self and others*. New York: Guilford.
- Otten, S. (2002). “Me and us” or “us and them”? The self as a heuristic for defining minimal ingroups. *European Review of Social Psychology*, 13, 1–33.
- Peeters, G. (1992). Evaluative meanings of adjectives in vitro and in context: Some theoretical implications and practical consequences of positive negative asymmetry and behavioural-adaptive concepts of evaluation. *Psychologia Belgica*, 32, 211–231.

- Peeters, G. (2005). *Good and bad for self and other. Evaluative meaning processes in social cognition*. Paper presented at the 14th General Meeting of the European Association of Experimental Social Psychology, 19th–23th July, Wuerzburg, Germany.
- Read, S. J., Jones, D. K., Miller, L. C. (1990). Traits as goal-based categories: The importance of goals in the coherence of dispositional categories. *Journal of Personality and Social Psychology*, 58, 1048–1061.
- Reeder, G. D., Brewer, M. B. (1979). A schematic model of dispositional attribution in interpersonal perception. *Psychological Review*, 86, 61–79.
- Rosenberg, M. (1965). *Society and the adolescent self-image*. Princeton, NJ: Princeton University Press.
- Rosenberg, S., Sedlak, A. (1972). Structural representations of implicit personality theory. *Advances in Experimental Social Psychology*, 6, 235–297.
- Rothbart, M., Park, B. (1986). On the confirmability and disconfirmability of trait concepts. *Journal of Personality and Social Psychology*, 50, 131–142.
- Rudman, L. A. (1998). Self-promotion as a risk factor for women: The costs and benefits of counterstereotypical impression management. *Journal of Personality and Social Psychology*, 74, 629–645.
- Schwartz, S. H., Bilsky, W. (1990). Toward a theory of the universal content and structure of values: Extensions and cross-cultural replications. *Journal of Personality and Social Psychology*, 58, 878–891.
- Schwarz, N. (1998). Accessible content and accessibility experiences: The interplay of declarative and experiential information in judgement. *Personality and Social Psychology Review*, 2, 87–99.
- Sedikides, C., Schopler, J., Insko, C. A. (1997). *Intergroup cognition and intergroup behavior*. Mahwah, NJ: Erlbaum.
- Sedikides, C., Skowronski, J. (1991). The law of cognitive structure activation. *Psychological Inquiry*, 2, 169–184.
- Sedikides, C., Strube, M. J. (1997). Self-evaluation: To thine own self to be good, to thine own self to be sure, to thine own self to be true, and to thine own self to be better. *Advances in Experimental Social Psychology*, 29, 209–269.
- Shweder, R. A., Mahapatra, M., Miller, J. (1987). Culture and moral development. W: J. Kagan, S. Lamb (red.), *The emergence of morality in young children* (s. 1–83). Chicago: University of Chicago Press.
- Shweder, R. A., Turiel, E., Much, N. (1981). The moral intuitions of the child. W: J. Flavell, L. Ross (red.), *Social cognitive development: Frontiers and possible futures* (s. 288–305). Cambridge: Cambridge University Press.
- Spence, J. T., Helmreich, R. L., Stapp, J. (1974). The Personal Attributes Questionnaire: A measure of sex-role stereotypes of masculinity and femininity. *Journal Supplement Abstract Service: Catalog of Selected Documents in Psychology*, 4, 43–44.
- Terman, L. M., Miles, C. C. (1936). *Sex and personality*. New York: McGraw-Hill.
- Triandis, H. C. (1995). *Individualism and collectivism*. Boulder, CO: Westview Press.
- Trope, Y., Liberman, N. (2003). Temporal construal. *Psychological Review*, 110, 403–421.
- Turiel, E. (1983). *The development of social knowledge: Morality and convention*. Cambridge: Cambridge University Press.
- Uleman, J. S., Newman, L. S., Moskowitz, G. B. (1996). People as spontaneous interpreters: Evidence and issues from a spontaneous trait inference. *Advances in Experimental Social Psychology*, 28, 211–279.
- Vallacher, R. R., Wegner, D. M. (1987). What do people think they're doing? Action identification and human behavior. *Psychological Review*, 94, 3–15.
- Van den Bos, K. (2003). On the subjective quality of social justice: The role of affect as information in the psychology of justice judgments. *Journal of Personality and Social Psychology*, 85, 482–498.
- Vonk, R. (1996). Negativity and potency effects in impression formation. *European Journal of Social Psychology*, 26, 851–865.
- Vonk, R. (1999). Effects of other-profitability and self-profitability on evaluative judgements of behaviors. *European Journal of Social Psychology*, 29, 833–842.
- Watson, D. (1982). The actor and the observer: How are their perceptions of causality divergent? *Psychological Bulletin*, 92, 682–700.
- Wentura, D., Rothermund, K., Bak, P. (2000). Automatic vigilance: The attention-grabbing power of approach- and avoidance-related social information. *Journal of Personality and Social Psychology*, 78, 1024–1037.
- Williams, J. E., Best, D. L. (1990). *Measuring sex stereotypes: A multinational study* (wyd. 2). Newbury Park, CA: Sage.
- Woike, B., Lavezzary, E., Barsky, J. (2001). The influence of implicit motives on memory processes. *Journal of Personality and Social Psychology*, 81, 935–945.
- Wojciszke, B. (1994). Multiple meanings of behavior: Construing actions in terms of competence or morality. *Journal of Personality and Social Psychology*, 67, 222–232.
- Wojciszke, B. (1997a). Parallels between competence- versus morality-related traits and individualistic versus collectivistic values. *European Journal of Social Psychology*, 27, 245–256.
- Wojciszke, B. (1997b). Produktywność i godność jako wartości etyczne współczesnego społeczeństwa polskiego – zarys koncepcji teoretycznej. W: J. Brzeziński, Z. Kwieciński (red.), *Polacy na progno...* (s. 91–108). Toruń: Edytor.
- Wojciszke, B. (2005a). Morality and competence in person and self perception. *European Review of Social Psychology*, in press.
- Wojciszke, B. (2005b). Affective concomitants of information on morality and competence. *European Psychologist*, 10, 60–70.
- Wojciszke, B. (2005c). *Agent-recipient theory of social perception*. Paper presented at the 14th General Meeting of the

- European Association of Experimental Social Psychology, 19th–23th July, Wuerzburg, Germany.
- Wojciszke, B., Baryła, W. (2004). Sądy o własnej sprawności i moralności a samoocena. *Kolokwia Psychologiczne*, w druku.
- Wojciszke, B., Baryła, W., Mikiewicz, A. (2004). *Liking and respect as two dimensions of interpersonal attitudes*. Manuscript under review.
- Wojciszke, B., Bazinska, R., Jaworski, M. (1998). On the dominance of moral categories in impression formation. *Personality and Social Psychology Bulletin*, 24, 1245–1257.
- Wojciszke, B., Cislak, A. (2005). *Self-interest in social and political perception*. Manuscript under review.
- Wojciszke, B., Dowhyluk, M., Jaworski, M. (1998). Moral- and competence-related traits: how do they differ? *Polish Psychological Bulletin*, 29, 283–294.
- Zajonc, R. B. (1980). Feeling and thinking: Preferences need no inferences. *American Psychologist*, 35, 151–175.

PRZYPISY

1. Wyjątkiem wydaje się tu opozycja dobry–zły intelektualnie bądź społecznie Rosenberga i współpracowników. Jednakże liczne cechy definiujące wymiar „intelektualny” (wytrwały, stanowczy, zręczny kontra nierzetelny, marnotrawca, chwiejny) sugerują związek nie tyle z intelektem, co ze sprawnością działania, uwarunkowaną cnotami także motywacyjnymi. Wymiary Rosenberga zostały wyodrębnione drogą skalowania wielowymiarowego (macierzy podobieństw opartych na współwystępowaniu cech w opisach znanych badanym osób), same ich nazwy są więc z konieczności nieco arbitralne i niekoniecznie dobrze dobrane.

The agent vs. recipient perspective in perceiving self and others

Bogdan Wojciszke¹ • Wiesław Baryła²

¹ *Institute of Psychology, Polish Academy of Sciences, Warsaw School of Social Psychology*

² *Institute of Psychology, Gdańsk University*

Abstract

We present a model of social perception based on three assumptions: (1) Most actions may be viewed from divergent perspectives of agent vs. recipient. (2) People perceive themselves and others in a way that maximizes their interests and this is done differently in each of the two perspectives. (3) There are two broad dimensions of content in person perception – agency and communion. These assumptions allowed the formulation of 12 hypotheses on how a perspective influences: (a) the concern with agentic vs. communal contents in person perception and attitude formation, (b) relations between perceived interests and agentic vs. communal contents, and (c) relations between using agentic vs. communal contents and behavioral pursuit of various interests. Empirical support for these hypotheses is discussed.

Key words: social perception, actors, observers, agency, communion