

Refleksyjność jako czynnik odporności na zawarte w pytaniu presupozycje

Józef Maciuszek, Joanna Garlicka

Instytut Psychologii Stosowanej, Uniwersytet Jagielloński

Ilen Langer dowiodła, że dosyć łatwo można u odbiorcy aktywizować bezrefleksyjny stan umysłu, który skutkuje zwiększoną uległością na wpływ społeczny. Refleksyjność zaś jest podstawowym narzędziem obrony przed niepożądanym wpływem. W serii czterech eksperymentów sprawdzaliśmy, czy wywołanie stanu refleksyjności bądź bezrefleksyjności różnicować będzie reakcję na zawarte w pytaniach pośrednie stwierdzenia (czyli presupozycje), zawierające prośbę lub fałszywe założenia. Badani wykonywali serię zadań generujących stan refleksyjności na podstawie paradygmatu Langer), a następnie stykali się z kluczowym komunikatem, zawierającym prośbę bądź fałszywe założenie. Wyniki przeprowadzonych eksperymentów wskazują, iż aktywizacja refleksyjności zwiększa odporność na sugerowane w presupozycji treści. Uległość wobec presupozycji wyjaśniana jest konstruktem przedwczesnego związania poznawczego.

Słowa kluczowe: *refleksyjność, bezrefleksyjność, wpływ, presupozycje, uległość*

Presupozycje rozumie się jako podstawowy mechanizm przekazywania informacji w sposób niebezpośredni. Przykładowo, wypowiedź: „Byli ze sobą bardzo szczęśliwi, zanim się rozstali” zawiera bezpośrednią informację o szczęśliwym pożyciu pary oraz pozostające „w tle” założenie o ich rozstaniu. W pytaniu: „Czy wolisz się spotkać ze mną w tym, czy w następnym tygodniu?” pośrednio zakłada się, iż spotkanie się odbędzie. Właśnie przy formułowaniu pytań presupozycje odgrywają kluczową rolę. Jak zauważa Lyons (1989), zadając jakiegokolwiek pytanie, musimy przyjąć pewne presupozycje; w każdym pytaniu na temat uczestników czy okoliczności pewnej sytuacji coś jest presuponowane, a coś stanowi ognisko informacji (na czymś ogniskujemy nasze pytanie – zwykle za pomocą partykuły pytajnej).

Yingfang (2007) podkreśla, że w przeszłości dominowała analiza presupozycji w aspekcie logicznym i semantycznym, a obecnie nabiera znaczenia aspekt pragmatyczny (jednym z ważniejszych nurtów badań jest tutaj zagadnienie funkcji presupozycji w reklamie). Nasz projekt badawczy mieści

się także w obszarze pragmatyki. Czy łatwo jest nam zakwestionować presuponowane treści? W jakim stopniu przyjmujemy je machinalnie, bez głębszego namysłu i podawania w wątpliwość? Czy skuteczność chwytów perswazyjnych z użyciem presupozycji w pytaniach zależy od określonego stanu umysłu odbiorcy; czy refleksyjność (*mindfulness*) vs. bezrefleksyjność (*mindlessness*) różnicują reakcję na przekazywane nie wprost sugestie? Te kwestie stały się źródłem niniejszego projektu badawczego. Przed prezentacją wyników naszych eksperymentów charakteryzujemy perswazyjny aspekt pytań, szczególnie związany ze zjawiskiem presupozycji, poświęcone mu wybrane badania empiryczne oraz charakteryzujemy refleksyjność/bezrefleksyjność w ujęciu Langer (1989a).

PYTANIA, ICH PODSTAWOWE RODZAJE I TOWARZYSZĄCE IM PRESUPOZYCJE

Pytanie to zdanie lub równoważnik zdania wypowiedziane z odpowiednią intonacją (lub – w wersji pisanej – zakończone znakiem zapytania) w celu dowiedzenia się czegoś, uzyskania jakiejś informacji, zgody na coś (por. Dubisz, 2006). Kognitywiści (por. Tabakowska, 2001) traktują pytania jako akt mowy, w którym komunikacyjną intencją nadawcy jest pozyskanie informacji. Pytania zwykle komunikują „lukę” w obrazie sytuacji i wolę wypełnienia tej luki (por. Brożek, 2007).

Józef Maciuszek, Instytut Psychologii Stosowanej, Uniwersytet Jagielloński, ul. Łojasiewicza 4, 30-348 Kraków,
e-mail: jozef.maciuszek@uj.edu.pl

Joanna Garlicka, Instytut Psychologii Stosowanej, Uniwersytet Jagielloński, ul. Łojasiewicza 4, 30-348 Kraków,
e-mail: j.garlicka@gmail.com

W klasycznym ujęciu dzieli się pytania na pytania o rozstrzygnięcie (z pytajnikiem „czy”), czyli takie, na które można odpowiedzieć „tak” lub „nie” oraz pytania o uzupełnienie, na które stosowna odpowiedź jest bardziej złożona (Lyons, 1989). Z uwagi na pełnioną funkcję w języku naturalnym Brożek (2007) odróżnia pytania kompletywne, konfirmatywne i selektywne. Pytania kompletywne komunikują chęć uzupełnienia obrazu sytuacji [np. (1) „Kto sfilmował powieść Sienkiewicza *Potop*?”; „Kiedy Jerzy Hoffman sfilmował *Potop* Sienkiewicza?”; „Gdzie Jerzy Hoffman sfilmował *Potop* Sienkiewicza?"]. Z kolei w pytaniach konfirmatywnych pytający chce potwierdzić wysuniętą przez siebie hipotezę; pytania te, oprócz luki w wiedzy, zawierają propozycję jej wypełnienia [np. (2) „Czy Jerzy Hoffman sfilmował *Potop* Sienkiewicza?"]. Pytania selektywne proponują co najmniej dwie konkurencyjne hipotezy wypełniające lukę w obrazie sytuacji, i które pytający zadaje, oczekując potwierdzenia jednej z tych hipotez [np. (3) „Czy *Potop* Sienkiewicza sfilmował Jerzy Hoffman, czy też Andrzej Wajda?"].

Stawiając pytanie, przyjmujemy pewne założenia, które uzasadniają jego postawienie (stanowią jego rację). Pytania kompletywne, np. „Kto (kiedy, gdzie) sfilmował *Potop* Sienkiewicza?” zawierają założenie, iż *Potop* został sfilmowany. Pytanie konfirmatywne (2) zakłada, że ktoś sfilmował *Potop* i że prawdopodobnie był to Jerzy Hoffman. Pytanie selektywne (3) zakłada, że *Potop* został sfilmowany albo przez Hoffmana, albo przez Wajdę.

Takie założenia określa się jako presupozycje. Presupozycje to także konsekwencje założeń, które wynikają z nich na podstawie znaczenia występujących w nich wyrazów. W pytaniu (1) zatem, obok podstawowego założenia, iż *Potop* został sfilmowany, znajdujemy też presupozycje, iż istnieje powieść o tytule *Potop*, że jej autorem jest Sienkiewicz, że powieści bywają filmowane itd.

W definicji presupozycji zawarty jest postulat ich prawdziwości; presupozycje to pośrednie stwierdzenia zawarte w wypowiedzi (w twierdzeniach, pytaniach), które powinny być prawdziwe, jeśli wypowiedź ma mieć sens i podlegać ocenie prawdziwościowej. Interesującym zagadnieniem jest relacja między stwierdzeniem presuponowanym a bezpośrednim w kontekście gotowości do przyjmowania lub kwestionowania informacji w nich zawartych. Wśród logików (por. Hutchinson, 1971) panuje przekonanie, że presupozycje winny być rozpatrywane w kontekście struktury przekonań nadawcy i odbiorcy. Presupozycje są poprawnie używane, jeśli nadawca wie, iż presuponowane stwierdzenie jest prawdziwe oraz jest przekonany, iż odbiorca uznaje je za prawdziwe. Badania empiryczne pokazują, że występuje silniejsza tendencja, by sprawdzać lub kwestionować informację bezpośrednią (unaocznioną)

niż presuponowaną (por. Hornby, 1974). Oznacza to, że odbiorca może łatwiej być wprowadzony w błąd przez presuponowane stwierdzenie niż przez stwierdzenie bezpośrednie oraz że presupozycje zawierają pewien potencjał perswazyjny.

Sugerowanie za pomocą pytań – pytania jako narzędzie insynuacji lub dezinformacji

Jest wiele dowodów na to, że za pomocą pytań można wywierać wpływ na odbiorców, że sposób sformułowania pytania może determinować uzyskaną odpowiedź. Przywołamy kilka przykładów, ilustrujących perswazyjny aspekt pytań.

Pytania konfirmatywne jako narzędzie insynuacji. Wegner i współpracownicy (1981) wykazali, że pytając, można uzyskiwać podobny skutek, jak oznajmiając coś wprost. W przeprowadzonym eksperymencie osobom badanym został przedstawiony zestaw nagłówków prasowych na temat fikcyjnych polityków biorących udział w wyborach do rady miasta, a następnie badani zostali poproszeni o ocenę tych polityków za pomocą zestawu skal przymiotnikowych. Nagłówki sformułowane były m.in. w formie twierdzeń lub pytań konfirmatywnych i miały negatywną lub neutralną treść (na przykład: „Bob Talbert związany z mafią” albo „Czy Bob Talbert jest związany mafią?”, albo „Bob Talbert świętuje urodziny”). Badani zostali poinformowani, że nagłówki pochodzą z gazety *Seattle Tribune* i ukazały się w niej na kilka tygodni przed planowanymi wyborami. Wyniki eksperymentu potwierdziły oczekiwanie, że nagłówki o charakterze negatywnym będą powodować znacząco bardziej negatywną ocenę polityków niż nagłówki neutralne. Zaskakujące było jednak to, że nagłówki sformułowane w formie pytań i twierdzeń powodowały tak samo negatywną ocenę polityków, znacząco różną od ocen opartych na nagłówkach neutralnych. Autorzy wykazali w ten sposób, że pytania mogą wywoływać efekt insynuacji. Inne badania (Maciuszek, Sikorski, 2012) wykazały, iż pytania dziennikarza o kompromitujące fakty z życia pewnego polityka (dotyczyły one kwestii korupcji, romansu ze stażystką, kradzieży i problemu alkoholowego; np. „Czy ma problem alkoholowy?”) mogą w podobny sposób wpłynąć na ocenę przez osoby trzecie owego polityka, jak przywołanie obciążających go faktów w formie twierdzenia.

Wpływ presupozycji zawartych w pytaniach. Powyższe przykłady dotyczyły insynuacyjnego wpływu pytań konfirmatywnych (były to pytania bezpośrednie w tym sensie, że pytajnik odnosił się do kluczowej treści). Silniejszy efekt wpływu pytań pojawia się, gdy kluczowa treść pozostaje

w „tle”, czyli stanowi presupozycję, a nie jest przedmiotem bezpośredniego pytania (na przykład: „Czy poseł X wie, że ma problem alkoholowy?”). Badania własne (por. Maciuszek, Sikorski, 2012) dowiodły, iż presupozycje zawarte w pytaniach zwiększały u badanych ocenę prawdopodobieństwa wystąpienia presuponowanych faktów – w porównaniu z grupą z pytaniami bezpośrednimi i grupą kontrolną.

Zjawisko nazwane „iluzją Mojżesza” pokazuje, jak możemy reagować na treści zawarte w „tle” pytania. Jak wykazano w serii eksperymentów (por. Reder, Kusbit, 1991) większość ludzi na pytanie: „Ile zwierząt z każdego gatunku zabrał na arkę Mojżesz?” odpowiada „dwa”, a w każdym razie nie zauważa zawartego w nim błędu. I dzieje się to, pomimo iż badani skądinąd wiedzą, że to Noe (a nie Mojżesz) był tym, który wprowadził zwierzęta na swoją arkę. Iluzję Mojżesza wyjaśniano w różny sposób. Na przykład przypuszczano, iż jest to po prostu wynik intencji badanych do współpracy z nadawcą. Zakładano też, że przyczyną jest niedokładne odkodowanie przekazu i w rezultacie niewłaściwe słowo nie zostało w pełni przetworzone i zapamiętane (być może ludzie, skupiając się na słowach „arka” i „zwierzęta”, przeocząją, iż pytanie dotyczy Mojżesza, a nie Noego). Wydaje się, że na opisane zjawisko można także spojrzeć z perspektywy większej gotowości do przyjmowania presuponowanych w pytaniu treści, podczas gdy szukanie odpowiedzi na bezpośrednie pytanie jest procesem kontrolowanym.

Istnieje wiele innych dowodów na to, że sposób sformułowania pytania lub rodzaj użytego w nim słowa wpływa na udzieloną odpowiedź. Na przykład sugerowana w pytaniu wielkość uszkodzenia samochodów wpływała na oszacowanie prędkości, z jaką poruszały się one przed wypadkiem; badani przypisywali obserwowanym na filmie samochodom większą szybkość, gdy odpowiadali na pytanie: „Jak szybko jechały samochody, kiedy się roztrzaskały?” (*smashed*), niż gdy pytanie brzmiało: „Jak szybko jechały samochody, kiedy się uderzyły?” (*hit*) (Loftus, Palmer, 1974). Okazało się też, że oszacowanie różnych wielkości zmienia się w zależności od tego, który biegun antonimii przymiotnikowej lub przysłówkowej zostanie użyty w pytaniu; czy limitowany (nacechowany) czy też Nielimitowany (nienacechowany); np.: „Jak dużo (mało) było pieniędzy w tym portfelu?”; „Jak szeroka (wąska) była ulica?”. Wyniki eksperymentu jednoznacznie wskazały, iż oszacowania wielkości były wyższe dla Nielimitowanych biegunów antonimii (Harris, 1973).

Innym przykładem wpływu zawartych w pytaniach presupozycji na odpowiedzi badanych (na odpamiętywanie szczegółów wydarzeń i oszacowanie różnych wielkości) jest efekt dezinformacji (por. Polczyk, 2007). Jedną z procedur

polega na tym, że po zapoznaniu się z materiałem oryginalnym (film, slajd, opowieść czytana bądź słuchana) badani otrzymują test pamięci, gdzie znajdują się pytania z presupozycjami zawierającymi treści nie pochodzące z oryginalnego zdarzenia. Okazuje się, że badani często odpowiadają zgodnie z presuponowanymi w pytaniach faktami, zamiast zgodnie z faktami prezentowanymi w materiale oryginalnym.

W naszym projekcie badawczym wykorzystaliśmy pytania, które należą do typu pytań selektywnych (o formule „Czy X, czy też Y?”). Zakładaliśmy, że pytania selektywne, z powodu zawartych w nich presupozycji, mogą być skutecznym narzędziem perswazji. Interesowała nas kwestia, czy wpływ presupozycji na odbiorcę zmienia się w zależności od stanu, w jakim się znajduje; czyli bezrefleksyjności (*mindlessness*) i refleksyjności (*mindfulness*), rozumianych przez Langer (1989a) jako pewne stany aktywności umysłu czy też sposoby przetwarzania informacji.

Jak starano się wykazać gdzie indziej (por. Maciuszek, 2012), bezrefleksyjność vs. refleksyjność mogą stanowić przydatne narzędzie do opisu zjawisk wpływu społecznego w kontekście przetwarzania informacji, i precyzyjniej charakteryzować procesy umysłowe uruchamiane w sytuacji zastosowania technik wpływu społecznego. Niektóre techniki wpływu można interpretować w kontekście stanów bezrefleksyjności odbiorcy wpływu, na przykład działanie huśtawki emocjonalnej w badaniach Dolińskiego i Nawrata (1994) lub technikę „niskiej piłki”. Celem badań własnych było sprawdzenie, czy takie stany jak refleksyjność/bezrefleksyjność modyfikują uległość vs. odporność na wpływ presupozycji zawartych w pytaniach selektywnych.

REFLEKSYJNOŚĆ I BEZREFLEKSYJNOŚĆ A WPLYW PRESUPOZYCJI

Jak rozumie się refleksyjność vs. bezrefleksyjność?

W psychologii spotykamy różne rozumienia refleksyjności. Można tu przywołać koncepcję Kagana (por. Matczak, 2000), który wyróżnił wymiar refleksyjność–impulsywność jako jeden ze stylów poznawczych. Wskaźnikami tego stylu jest szybkość i poprawność znajdowania rozwiązań problemów poznawczych (refleksyjność charakteryzuje się długim namysłem i małą liczbą błędów, a impulsywność odwrotnie – szybkim udzielaniem odpowiedzi i dużą liczbą błędów). Dwa podstawowe podejścia do refleksyjności polegają albo na ujmowaniu jej w kontekście buddyjskiej tradycji medytacji, albo jako specyficznego sposobu przetwarzania informacji (por. Kang, Gruber, Gray, 2013). „Medytacyjnie zorientowana” refleksyjność oznacza ukierunkowanie świadomości i uwagi na chwilę obecną („uważność”) wraz z postawą nieoceniającej obserwacji i braku dążenia do określonego celu (por. Kabat-Zinn,

Lipworth, Burney, 1982). Tak ujmowana refleksyjność jest szczególnym atrybutem świadomości, ujmowanym często w kontekście zagadnienia osiągnięcia dobrostanu (por. Brown, Ryan, 2003) i psychoterapii (Jankowski, Holas, 2009). Refleksyjność w kontekście przetwarzania informacji może być rozumiana – jak zauważa Sternberg (2000) – na trzy sposoby: jako zdolność poznawcza, jako cecha osobowości lub jako styl poznawczy. W niniejszej pracy przyjmujemy konstrukt refleksyjności (i bezrefleksyjności) w ujęciu zaproponowanym przez Langer w jej licznych pracach (por. Langer, 1989a).

Langer podkreśla, że refleksyjność jest pojęciem trudnym do zdefiniowania, jednakże może być rozumiana jako proces poszukiwania nowych rozróżnień czy też odkrywania nowych znaczeń (Langer, Moldoveanu, 2000). Refleksyjność vs. bezrefleksyjność to sposoby przetwarzania informacji, podstawowe stany umysłu. Refleksyjność rozumie Langer (por. 1989a, 1989b) jako stan umysłu, w którym jednostka aktywnie dokonuje rozróżnień oraz tworzy nowe kategorie, wychodzi poza zastane struktury znaczeniowe, otwiera się na nowe informacje, zdaje sobie sprawę z wielości perspektyw patrzenia na daną sytuację i z możliwości ich zmiany. Refleksyjność przejawia się w elastyczności poznawczej, w dostrzeganiu różnych aspektów zjawisk i odmiennych sposobów ich rozumienia, w spostrzeganiu w nowy sposób znanych rzeczy. Refleksyjność jest wrażliwością na kontekst. Taki stan umożliwia szybkie reagowanie w przemyślany, zróżnicowany sposób, odpowiednio do sytuacji. Jak zauważa Sternberg (2000), rozumienie refleksyjności w ujęciu Langer można sprowadzić do czterech podstawowych komponentów: (a) otwartość na nowość, (b) dostrzeżenie lub tworzenie nowych kategorii i rozróżnień, (c) wrażliwość na różne konteksty, (d) świadomość wielu perspektyw i punktów widzenia, (e) orientacja na teraźniejszość.

Bezrefleksyjność wiąże się z brakiem powyższych atrybutów; to trzymanie się jednego kontekstu, zastanych kategorii i rozróżnień, poruszanie się tylko na jednym poziomie analizy danego zjawiska, patrzenie tylko z jednego (najczęściej własnego) punktu widzenia, trzymanie się zastanych czy utrwalonych znaczeń i interpretacji, niezależnie od zmiany kontekstu i tego, że przyjęte znaczenie ogranicza możliwości i obniża efektywność działania i poziom wykonania. Gdy znaczenie danej informacji, mimo zmieniających się okoliczności lub zmiany kontekstu, odbieramy jako niezmiennie, wykazujemy się bezrefleksyjnością.

Wczesne badania nad bezrefleksyjnością i refleksyjnością dotyczyły trzech głównych obszarów: zdrowia, edukacji oraz środowiska pracy (zob. podsumowanie tych badań: Langer, Moldoveanu, 2000). Były także przeprowadzane w paradygmacie spełniania próśb lub poleceń; na przykład

w znanym eksperymencie dotyczącym korzystania bez kolejki z kserokopiarki, spełnianie próśb zawierających pozorne uzasadnienie było wyjaśniane konstruktom bezrefleksyjności (por. Langer, Blank, Chanowitz, 1978; Folkes, 1985; Langer, Chanowitz, Blank, 1985).

Bezrefleksyjność a wpływ presupozycji – idea badania

Nasz projekt badawczy nawiązuje do tego ostatniego paradygmatu. Jako narzędzie wpływu wybraliśmy pytanie selektywne (zawierające presupozycję, zwaną pozornym wyborem) o formule „Zrobisz X czy Y” (presupozycję stanowi konstatacja, że coś zostanie zrobione przez adresata pytania: X albo Y). Postawiliśmy pytanie, czy uleganie sugestiom zawartym w presupozycjach bądź zdolność ich kwestionowania ma związek z odpowiednio stanem bezrefleksyjności i refleksyjności. Kiedy padnie pytanie: „Czy wolisz podpisać umowę w tym, czy też w przyszłym tygodniu?”, odbiorca może natychmiast (machinalnie) przyjąć kwestię podpisania umowy za rozstrzygniętą i zacząć zastanawiać się, który termin jest dla niego odpowiedni (wygodniejszy itp.). Założmy, że po namyśle wybierze pierwszy z podanych terminów (obecny tydzień). W takim przypadku moglibyśmy mówić o współwystępowaniu procesu automatycznego i bezrefleksyjnego stanu umysłu¹. Automatyczny charakter miałoby przyjęcie presuponowanej informacji, a bezrefleksyjność wyraziłaby się namysłem (być może wymagającym sporego wysiłku umysłowego) nad podanymi przez nadawcę opcjami. Mechanizmem przewidywanej uległości, do którego możemy się tu odwołać, jest tak zwane przedwczesne związanie poznawcze (*a premature cognitive commitment* – por. Chanowitz, Langer, 1981).

Przedwczesne związanie poznawcze jest według określenia Langer (1989b) „produktem bezrefleksyjności” – jednostka ulega przedwczesnemu związaniu poznawczemu, gdy bezkrytycznie akceptuje informację, przyjmuje jedno jej znaczenie, alternatywne znaczenia tej informacji ani inne sposoby jej użycia nie są dostępne, mimo zmieniających się okoliczności czy kontekstów. Przedwczesne związanie poznawcze sprawia, że świat bywa pojmowany jednostronnie, a przedstawiane fakty przyjmowane są jako prawdy absolutne, a nie względne i warunkowe (por. Langer, Piper, 1987). Zakładamy, że wpływ stanu bezrefleksyjności na odbiór presupozycji zwanej „pozornym wyborem” polegałby na tym, że odbiorca ulega przedwczesnemu związaniu

¹ Langer odróżnia przetwarzanie automatyczne vs. kontrolowane od koncepcji refleksyjności i bezrefleksyjności (por. Langer, 1989b). Zagadnienie relacji między refleksyjnością (bezrefleksyjnością) a automatycznością znajdujemy także m.in. w: Kang, Gruber, Gray (2013).

poznawczemu i nie rozpatruje innych możliwości niż opcje podane przez nadawcę.

Obroną przed takim zabiegiem wykorzystania „pozornego wyboru” wydaje się przede wszystkim refleksyjny stan umysłu, przejawiający się, po pierwsze, świadomą detekcją sugerowanych w presupozycji treści; po drugie, refleksyjnej ocenie, czy sugerowana treść nam odpowiada, co może skutkować refleksyjnym jej zakwestionowaniem lub akceptacją. W wypadku akceptacji presupozycji (a więc np. uznaniu, iż podpisanie umowy jest korzystne) refleksyjność przejawiałaby się rozważeniem, czy inny termin, niż podsunęty przez nadawcę, wchodzi w grę lub nam bardziej odpowiada.

Wydaje się więc, że stan refleksyjności może sprzyjać większej tendencji do kwestionowania presuponowanych treści, a znajdowanie się w stanie bezrefleksyjności może zwiększać uległość wobec tych treści. W zaprojektowanym badaniu podjęliśmy próbę empirycznego sprawdzenia tych przewidywań. W tym celu wykorzystaliśmy różne zabiegi aktywizacji stanu refleksyjności vs. bezrefleksyjności. Postępowanie to zostało zainspirowane badaniami Langer i współpracowników, w których wywoływano stan refleksyjności lub bezrefleksyjności w celu sprawdzenia ich wpływu na różne zachowania. W badaniach Langer jeden ze sposobów polegał na prezentacji przedmiotów w sposób albo warunkowy (co miało wyzwalać stan refleksyjności), albo kategoriyczny (Langer, Piper, 1987). W innych badaniach „trenowanie” refleksyjności polegało na zachęcaniu badanych do tworzenia różnych wyjaśnień zdarzeń (w przeciwieństwie do warunku, w którym badani mieli tłumaczyć wydarzenia w jeden sposób – Langer, Bashner, Chanowitz, 1985) albo też na rozpatrywaniu czegoś z różnych punktów widzenia (*from multiple perspectives* – Piper, Langer, 1986; Langer, Pirson, Delizonna, 2010).

BADANIA WŁASNE

Ogólnie biorąc, celem przeprowadzonej serii eksperymentów była odpowiedź na pytanie, czy aktywizacja refleksyjnego stanu umysłu sprawi, że uczestnicy będą bardziej odporni na wpływ wywierany przez zawarte w pytaniach selektywnych presupozycje, w porównaniu do grupy kontrolnej. Jako kluczowy komunikat wykorzystaliśmy pytania selektywne, czyli pytania o formule: „Chcesz zrobić X czy Y” lub też „Czy prawdą jest X, czy Y”, chcąc sprawdzić, czy badani zostaną „związani” podanymi alternatywami (wybierając między X i Y), czy wyjdą poza ich obszar (wybierając jakieś Z) oraz czy stan refleksyjności vs. bezrefleksyjności będzie różnicował reakcję badanych na zadane pytanie.

Przeprowadziliśmy cztery eksperymenty, które składały się z dwóch podstawowych elementów. W pierwszym było

wykonywanie przez badanych zadań, których celem była aktywizacja stanu refleksyjności, w drugim zaś główna manipulacja eksperymentalna polegała na użyciu pytania selektywnego, zawierającego presupozycję, którą określamy mianem „pozorny wybór”. Poniżej prezentujemy badania w chronologicznym porządku ich przeprowadzenia. Podstawowym źródłem inspiracji do przygotowania zadań mających aktywizować stan refleksyjności była seria badań Langer i współpracowników (Langer, Bashner, Chanowitz, 1985), która dotyczyła wpływu „refleksyjnego rozróżniania” na postrzeganie niepełnosprawności. W pierwszej fazie eksperymentu proszono dzieci w grupie eksperymentalnej (warunek refleksyjności) o podawanie kilku różnych odpowiedzi na każde otrzymane pytanie dotyczące osób prezentowanych na slajdzie, podczas gdy w grupie kontrolnej proszono o jedną odpowiedź na każde pytanie. Na przykład na jednym ze slajdów prezentowano kucharkę, którą przedstawiono jako głuchą, a badani w grupie eksperymentalnej mieli podać po cztery argumenty, dlaczego jest to korzystne oraz niekorzystne dla jej profesji. W grupie kontrolnej zadanie polegało na podaniu po jednym argumente. W kolejnym ćwiczeniu badani podawali wyjaśnienia pewnych zdarzeń (np. dziewczyna wylała kawę w salonie); w grupie eksperymentalnej należało podać kilka różnych wyjaśnień, a w grupie kontrolnej tylko jedno wyjaśnienie danego zdarzenia. W trzech z przeprowadzonych przez nas eksperymentach posłużyliśmy się – w celu aktywizacji stanów – podobnym zabiegiem; badanych w grupie „refleksyjnej” prosiliśmy o podanie czterech różnych odpowiedzi na dane pytanie, w grupie kontrolnej należało podawać tylko jedną odpowiedź. Natomiast inspiracją do stworzenia zadań „trenujących” refleksyjność w eksperymencie czwartym były badania Langer, Pirsona i Delizonna (2010) z wykorzystaniem zadania rozpatrywania czegoś z różnych punktów widzenia.

Eksperyment 1

Metoda. W pierwszym eksperymencie indukcja stanu refleksyjności polegała na wymyślaniu przez badanych własnych zachowań w przedstawionych sytuacjach. W badaniu wzięło udział 100 studentów (80 kobiet i 20 mężczyzn) Wydziału Zarządzania i Komunikacji Społecznej Uniwersytetu Jagiellońskiego, losowo przydzielonych do dwóch grup badanych. Rekrutacja przebiegała na korytarzach wydziału, gdzie realizuje się studia na kilkunastu kierunkach (do potencjalnej osoby badanej podchodził pierwszy eksperymentator i prosił o wyrażenie zgody na udział w prostym badaniu społecznym). Uczestnicy zostali poinformowani, że badanie dotyczy zachowań w różnych sytuacjach społecznych i polegać będzie na udzielaniu odpowiedzi na pytanie zamieszczone w każdym z sześciu

scenariuszy (to stanowiło informację nie wprost, że na tym zadanie badanych się zakończy). Badani otrzymywali krótkie opisy sześciu hipotetycznych sytuacji, w których każdy student może się znaleźć. Jedną grupę proszono o zapisanie co najmniej czterech własnych zachowań w każdej z przedstawionych sytuacji (warunek refleksyjności), a drugą o zapisanie tylko jednego zachowania w danej sytuacji. Materiał dla grupy kontrolnej zaczynał się od następującego wprowadzenia: „Przeczytaj uważnie historie przedstawione poniżej. Pod każdą z nich zapisz jedno Twoje zachowanie w tej sytuacji, które najpierw przyszło Ci do głowy”. W grupie „refleksyjnej” ostatnie zdanie brzmiało: „(...) Pod każdą z nich zapisz przynajmniej cztery Twoje zachowania w tej sytuacji”. Oto przykład dwóch z sześciu wykorzystanych historyjek: (1) „Zostajesz zaproszony na urodziny do Twojego dobrego znajomego. Niestety nie masz pieniędzy na prezent. Co byś zrobił?”. (2) „Przygotowujesz się wspólnie z grupą kolegów do trudnego egzaminu, dzieląc się materiałem, który należy opracować. Jeden z kolegów po raz kolejny przychodzi nieprzygotowany ze swojej części materiału. Co byś zrobił?”

Eksperyment przebiegał z wykorzystaniem komputerów; na ekranie pojawiały się instrukcje i materiał badawczy, a badani edytowali odpowiedzi za pomocą klawiatury. Po udzieleniu odpowiedzi, czyli po domniemanym zakończeniu eksperymentu, na ekranie monitora pojawiało się pytanie: „Czy dodatkowe zadanie na komputerze chciałbyś wykonać od razu, czy po krótkiej przerwie?”. Badany miał na ekranie do wyboru trzy warianty odpowiedzi: „Teraz”, „Po przerwie”, „Zakończ badanie”, a swój wybór potwierdzał kliknięciem myszki.

Zmienną niezależną stanowiła aktywizacja refleksyjnego lub „bezrefleksyjnego” stanu umysłu za pomocą zadania generowania odpowiednio: czterech albo jednego zachowania w sześciu przedstawionych sytuacjach. Zmienna zależna to reakcja na sugestię zawartą w presupozycji. Ta reakcja polegała albo na uległości, czyli zgodzie na kontynuowanie udziału w eksperymencie lub odporności na sugestię, czyli decyzji o zakończeniu badania. Zgodnie z rozważaniami zawartymi pod koniec wprowadzenia teoretycznego, iż stan refleksyjności sprzyja świadomej detekcji i ocenie sugerowanych w presupozycji treści, przyjęliśmy hipotezę, że aktywizacja refleksyjności będzie skutkować mniejszą niż w grupie porównawczej uległością na wpływ presupozycji.

Wyniki i dyskusja. Przypomnijmy, że uczestnicy oczekiwali, że badanie zakończy się po udzieleniu odpowiedzi na pytania dotyczące sześciu scenariuszy. Przyjęliśmy zatem, że reakcję na kluczowy komunikat (pytanie z presupozycją „pozorny wybór”) można potraktować w kategoriach albo

odmowy, albo uległości wobec przedstawionej propozycji dalszego udziału w badaniach. W grupie „bezrefleksyjnej” 92% uczestników (46 osób) uległo przedstawionej presupozycji i wybrało przycisk: „Teraz” lub „Po przerwie”. Tylko 4 osoby (8% grupy) wybrały przycisk: „Zakończ badanie” (czyli odmówiły udziału w dalszych badaniach). W grupie „refleksyjnej” 32% uczestników (16 osób) okazało się uległych wobec presupozycji, ale większość (68%) badanych nie wyrażała zgody na kontynuowanie badania (wybierając przycisk „Zakończ badanie”). Wyniki testu χ^2 pozwalają stwierdzić istotną różnicę między badanymi grupami, $\chi^2(1, N = 100) = 38,20; p < 0,001, \phi = 0,63$.

Okazuje się zatem, że ujawnił się bardzo silny wpływ wcześniejszej aktywności badanych na odrzucenie albo akceptację presupozycji. Ponad 90% uczestników z warunku kontrolnego uległo wpływowi presupozycji i zgodziło się na dalszy udział w badaniach. Z kolei w warunku refleksyjności większość osób okazała się odporna na wpływ.

Pojawia się tu jednak pytanie, czy rzeczywiście stan refleksyjności odpowiada za większą odporność na sugestię zawartą w presupozycji? Być może podstawową rolę w grupie refleksyjnej odgrywał proces torowania, związany z aktywizowaniem w pierwszej fazie eksperymentu myślenia o różnych zachowaniach w danej sytuacji. Jak wykazano w wielu badaniach, aktywizacja pojęć wpływa na zachowanie podmiotu w realnych sytuacjach społecznych. Na przykład aktywizacja u badanych pojęć odnoszących się do cechy uprzejmości bądź nieuprzejmości wpływała na ich zachowanie wobec rozmawiających osób (badani z grupy „nieuprzejmej” częściej przerywali rozmowę – por. Bargh, Chen, Burrows, 1996). Dostępność poznawcza informacji odgrywa także rolę w mechanizmach odpowiedzialnych za uległość. Na przykład w badaniach Epley i Gilowich (1999) wykorzystano technikę prymowania w postaci procedury *scrambled sentences task* – zadaniem badanych było uporządkować słowa, aby tworzyły sensowne zdania. Zdania te były powiązane semantycznie, w zależności od warunku, albo z konformizmem, albo z nonkonformizmem. Okazało się, że aktywizacja konformizmu u badanych prowadziła do większego dopasowania własnych opinii do opinii innych osób. Do podobnej konkluzji prowadzą badania Pendry i Carrick (2001). W innych badaniach pokazano związek między aktywizacją określonego motywu zachowania (np. ochrona Ja) a mechanizmami opierania się lub ulegania naciskom otoczenia społecznego (Griskevicius, Goldstein, Mortensen, Cialdini, Kenrick, 2006).

W pierwszej fazie naszego eksperymentu zadanie uczestników polegało na wymyślaniu własnych zachowań w przedstawionych sytuacjach. Można przypuszczać, że w grupie refleksyjnej nastąpiło silniejsze torowanie myślenia o rozmaitych zachowaniach w danej sytuacji

(związane z pytaniem typu: „co jeszcze mógłbym **innego** zrobić”). Treść presupozycji także dotyczyła możliwości zachowania badanych. Stąd aktywizacja myślenia o różnych zachowaniach w danej sytuacji mogła skutkować większą dostępnością w grupie refleksyjnej innych opcji niż sugerowane w presupozycji alternatywy. Aby się upewnić, że uzyskane wyniki nie wiążą się tylko z procesem torowania, zaprojektowaliśmy kolejny eksperyment, w którym aktywizacja stanu refleksyjności nie polegała na wymyślaniu zachowań, ale na podawaniu wyjaśnień i nadawaniu znaczeń.

Eksperyment 2

Metoda. W tym eksperymencie wybraliśmy inny sposób generowania refleksyjności – nie za pomocą wymyślania zachowań, ale poprzez **zadanie nadawania znaczeń i tworzenia wyjaśnień** różnych zjawisk (znamięnieniem refleksyjności jest dostrzeganie, że zdarzenia i ludzkie zachowania można wyjaśniać w różny sposób albo można im przypisywać różne znaczenia). Wykorzystaliśmy taką samą procedurę jak w eksperymencie pierwszym – badanie odbywało się grupowo z wykorzystaniem komputerów, a kluczowy komunikat stwarzał sytuację, w której zakwestionowanie presupozycji oznaczało odmowę. W badaniu wzięła udział taka sama ilość studentów Wydziału Zarządzania i Komunikacji Społecznej Uniwersytetu Jagiellońskiego jak w pierwszym eksperymencie ($N = 100$; 72 kobiety i 28 mężczyzn). Badani zostali losowo przyporządkowani do grupy z aktywizacją refleksyjności lub grupy kontrolnej (po 50 osób).

Materiał dla grupy „bezrefleksyjnej” zaczynał się od następującego wprowadzenia: „Przeczytaj uważnie historie przedstawione poniżej. Pod każdą z nich zapisz jedno wyjaśnienie bądź przyczynę, która najpierw przyjdzie Ci do głowy”. W grupie „refleksyjnej” ostatnie zdanie wprowadzenia brzmiało: „Pod każdą z nich zapisz cztery możliwe wyjaśnienia lub przyczyny”. Oto dwa przykłady z sześciu wykorzystanych historyjek: (1) „Nie zostałeś zaproszony na urodziny Twojego dobrego kolegi (koleżanki). Co mogłoby być tego przyczyną?”. (2) „Wjeżdżając na stację benzynową zauważasz młodego człowieka, który stojąc przy samochodzie wlewa do baku zawartość puszek piwa. Co mogłoby to znaczyć?”. Trzy historyjki kończyły się pytaniem o przyczynę zdarzenia, trzy inne historyjki miały pytanie o znaczenie wydarzenia. Podobnie jak w eksperymencie pierwszym, po udzieleniu odpowiedzi na sześć pytań, czyli po domniemanym zakończeniu eksperymentu, na ekranie monitora pojawiała się pytanie: „Czy dodatkowe zadanie na komputerze chciałbyś wykonać od razu czy po krótkiej przerwie?”. Badany miał do wyboru na ekranie trzy warianty odpowiedzi: „Teraz”, „Po

przerwie”, „Zakończ badanie”, a swój wybór potwierdzał kliknięciem myszki.

Zmienną niezależną stanowiła aktywizacja refleksyjnego stanu umysłu za pomocą nadawania znaczeń i tworzenia wyjaśnień różnych zjawisk w sześciu przedstawionych sytuacjach (w warunkach refleksyjności po cztery wyjaśnienia bądź interpretacje, w grupie kontrolnej – po jednym wyjaśnieniu lub interpretacji). Zmienna zależna to reakcja na sugestię zawartą w presupozycji – zgoda albo odmowa dalszego udziału w eksperymencie. Przyjeliśmy hipotezę, iż aktywizacja refleksyjności będzie skutkować mniejszą niż w grupie porównawczej uległością na wpływ presupozycji.

Wyniki i dyskusja. W grupie „bezrefleksyjnej” 82% uczestników (41 osób) wybrało przycisk „Teraz” lub „Po przerwie”, czyli uległo zawartej w pytaniu selektywnym sugestii. Tylko 9 osób (18% grupy) wybrało przycisk: „Zakończ badanie”, czyli odmówiło udziału w dalszych badaniach. W grupie „refleksyjnej” 40% uczestników (20 osób) okazało się uległych wobec presupozycji, ale większość (60%) badanych nie wyrażała zgody na kontynuowanie badania (wybierając przycisk „Zakończ badanie”). Wyniki testu χ^2 pozwalają stwierdzić istotną różnicę między obydwoema grupami; $\chi^2(1, N = 100) = 18,54$; $p < 0,001$, $\phi = 0,43$.

Okazało się więc, że przy zmienionej procedurze aktywizowania refleksyjności uzyskaliśmy potwierdzenie wpływu stanów umysłu na odporność wobec sugerowanych w presupozycji treści. Sprawdziliśmy też, czy te dwa sposoby aktywizowania stanów umysłu (generowanie zachowań lub generowanie wyjaśnień i interpretacji) różnicowały reakcje na presupozycje w eksperymencie pierwszym i drugim. Wynik testu χ^2 dowodzi, że nie było istotnej różnicy w efekcie uległości w tych dwóch eksperymentach $\chi^2(1, N = 200) = 1,71$; $p = 0,19$. Ten wynik oznacza, że wyjaśnienia większej odporności badanych na wpływ presupozycji w warunkach refleksyjności nie można sprowadzić tylko do mechanizmu torowania.

Nasuwa się jeszcze inne możliwe wyjaśnienie występowania w obydwu eksperymentach częstszej odmowy badanych w warunkach refleksyjności. Otóż badani w grupie „refleksyjnej” wykonywali więcej pracy niż w grupie kontrolnej, do każdego scenariusza wymyślali nie jedno, ale cztery zachowania (eksperyment 1), bądź wyjaśnienia i interpretacje (eksperyment 2). W rezultacie generowali 24 opcje, podczas gdy grupa porównawcza – sześć opcji. Mogli więc czuć się bardziej zmęczeni lub mieć silniejsze niż w grupie porównawczej poczucie wkładu pracy czy też wyczerpać limit czasu, którym dysponowali. Stąd mogła wynikać mniejsza gotowość do kontynuowania udziału w badaniach.

Hipoteza zmęczenia wydaje się mało prawdopodobna. Jak wiadomo to właśnie wysiłek poznawczy może prowadzić do zwiększonej uległości. Zgodnie z popularną teorią (por. Baumeister, Bratslavsky, Muraven, Tice, 1998) wyczerpanie się zasobów poznawczych czy wolicjonalnych (*ego depletion*) podczas jednej aktywności (na przykład przy wykonaniu trudnego zadania intelektualnego) prowadzi do obniżenia jakości funkcjonowania w innej sferze. Wyczerpanie zasobów może skutkować większą podatnością na wpływ społeczny (por. Janssen, Fennis, Pruyn, Vohs, 2008; Fennis, Janssen, 2010). Takiego efektu nie zaobserwowaliśmy w grupie refleksyjnej. Oznacza to, że wykonywane w pierwszej fazie eksperymentu zadanie nie stanowiło znaczącego wysiłku, który by „drenował” zasoby poznawcze uczestników.

Jednak nie jest wykluczone, że uczestnicy w grupie refleksyjnej mogli częściej odmawiać dalszego udziału w badaniach (czyli kwestionować treść presupozycji), bo obiektywnie rzecz biorąc, wykonali więcej pracy niż w grupie porównawczej. Aby upewnić się, że źródłem uzyskanych efektów nie była ilość wykonanej pracy, ale aktywizacja stanu refleksyjności (rozumianego za Langer jako sposobu przetwarzania informacji) zaprojektowaliśmy dwa kolejne eksperymenty. W pierwszym z nich presupozycje nie sugerowały określonego zachowania, ale stanowiły fałszywe założenia, a zakwestionowanie presupozycji nie było odmową, ale dostrzeżeniem błędu. Z kolei w następnym eksperymencie użyliśmy sposobu aktywizowania refleksyjności, który nie wymagał większej pracy niż w grupie kontrolnej (sposobu wykorzystanego w swoich badaniach przez Langer i innych, 2010).

Eksperyment 3

Metoda. Celem eksperymentu trzeciego było uzyskanie potwierdzenia, że efekt, który uzyskaliśmy we wcześniejszych eksperymentach, wiąże się z refleksyjnością/bezrefleksyjnością, rozumianymi jako sposoby przetwarzania informacji, a nie z różnicą międzygrupową w ilości wykonywanej pracy w pierwszej fazie eksperymentów. Tym razem pytanie selektywne w formie podanych alternatyw do wyboru nie miało być narzędziem sugerowania określonych zachowań, ale zawierało fałszywą presupozycję. Przykładem może być zmodyfikowane klasyczne pytanie związane z „iluzją Mojżesza”: „Czy do arki zabrał Mojżesz: najbliższą rodzinę, czy też dalszych krewnych?” (presupozycją jest tu założenie, że to Mojżesz zabierał ludzi na arkę). W badaniu uczestniczyło 50 studentów (31 kobiet i 19 mężczyzn) Wydziału Zarządzania i Komunikacji Społecznej UJ (po 25 osób losowo przydzielonych do dwóch warunków).

Eksperyment składał się z dwóch faz: w pierwszej wykonywano przez badanych zadanie aktywizujące stan

refleksyjności vs. bezrefleksyjności; w fazie drugiej przedstawiono uczestnikom trzy zagadki, które miały formę pytania z dwoma alternatywami i fałszywą presupozycją. Pierwsza faza eksperymentu miała podobny przebieg jak we wcześniejszych eksperymentach; badani czytali sześć historyjek, które kończyły się pytaniem: „Co byś zrobił?” (były to te same scenariusze, co w eksperymencie 1) i wykonywali zadanie wymyślenia jednego własnego zachowania (warunek bezrefleksyjności) albo czterech własnych zachowań (warunek refleksyjności) w każdej opisanej sytuacji. Po zakończeniu tej fazy eksperymentator zadawał uczestnikowi badania kolejno trzy zagadki, które zawierały fałszywą presupozycję. Treść zagadki pierwszej oparta była na pytaniu związanym z „iluzją Mojżesza” i brzmiała: „Czy do arki zabrał Mojżesz: najbliższą rodzinę, czy też dalszych krewnych?” (fałszywe założenie: Mojżesz zabierał ludzi na arkę). Zagadka druga miała treść: „Jak powinno się poprawnie mówić: $9 + 5$ jest 13, czy raczej: $9 + 5$ równa się 13?” (fałszywe założenie, że $9 + 5 = 13$). Zagadka 3 miała treść: „Które zwierzę widziałoby lepiej w ciemności absolutnej: sowa czy nietoperz?” (fałszywe założenie: w absolutnej ciemności można widzieć).

W tym eksperymencie zmienną zależną jest reakcja na fałszywe założenie; mogła ona polegać albo na detekcji błędu i jego zakwestionowaniu (odporność wobec fałszywej presupozycji), albo na akceptacji fałszywej presupozycji i udzielaniu odpowiedzi polegającej na wyborze spośród podanych alternatyw (ewentualnie dodaniu swojej propozycji).

Interesowała nas kwestia, czy te reakcje będą zależeć od rodzaju aktywizowanego stanu. Czy w warunkach refleksyjności uczestnicy będą znacząco częściej kwestionować fałszywe presupozycje niż grupa porównawcza. Zgodnie z założeniem, że stan refleksyjności sprzyja świadomej detekcji i ocenie sugerowanych w presupozycji treści, przyjęliśmy hipotezę, iż aktywizacja refleksyjności prowadzi do częstszego zauważania fałszywych założeń zawartych w prezentowanych zagadkach.

Wyniki i dyskusja. Przeprowadziliśmy międzygrupowe porównanie średnich ilości odpowiedzi, które świadczyły o tym, że ktoś nie zauważył fałszywego założenia i skoncentrował się na jawnej treści pytania. Okazało się, że w grupie kontrolnej uczestnicy znacząco częściej akceptowali (czyli nie kwestionowali) fałszywe założenia zawarte w zagadkach (średnia: 2,0) niż w grupie „refleksyjnej” (średnia 1,3); $F(1, 48) = 10,19$; $p = 0,0025$, $\eta^2 = 0,17$.

Sprawdziliśmy też, jak aktywizowany u badanych stan umysłu wpływał na częstość kwestionowania fałszywych założeń w każdej zagadce z osobna. W przypadku zagadki pierwszej w warunkach refleksyjności odpornością na

presupozycję wykazało się 54,2% grupy, a w grupie kontrolnej 16% grupy zauważyło i zakwestionowało fałszywe założenie; $\chi^2(1, N = 49) = 7,87; p < 0,01, \phi = 0,40$. W zagadce drugiej – 56% w warunku refleksyjności i 28% uczestników w grupie kontrolnej zauważyło fałszywe założenie; $\chi^2(1, N = 50) = 4,02; p < 0,05, \phi = 0,28$. W przypadku zagadki trzeciej odporność na presupozycję wykazało 56% „refleksyjnych” i 20,8% „bezrefleksyjnych”; $\chi^2(1, N = 49) = 2,98; p = 0,084, \phi = 0,24$.

Wyniki eksperymentu trzeciego stanowią więc kolejne potwierdzenie roli stanu umysłu na przyjmowanie lub odrzucanie pośrednich stwierdzeń (presupozycji) zawartych w pytaniach selektywnych. Stan umysłu (refleksyjność) okazał się kluczowy także w przypadku, gdy presupozycje nie zawierały sugestii określonych zachowań, ale dostarczały fałszywe stwierdzenia. Tu dotykamy specyfiki trzeciego eksperymentu. W poprzednich badaniach sprawdzaliśmy, czy zachowanie uczestników będzie zgodne z treścią presupozycji, nie mając jednak danych, czy treść ta była przedmiotem świadomej refleksji. Natomiast eksperyment trzeci bezpośrednio dotyczył kwestii zwrócenia uwagi na treść presupozycji; założyliśmy, że detekcja fałszu będzie zwykle skutkować reakcją „protestu”. Wydaje się, że to założenie jest uzasadnione obserwacjami codziennej komunikacji. Gdybyśmy usłyszeli pytanie w rodzaju: „Czy Słowacki był dumny, że napisał *Pana Tadeusza*?”, to zauważając błąd, skoncentrowalibyśmy się na sprostowaniu założenia na temat autora poematu, a nie na udzielaniu odpowiedzi na zadane pytanie. Uprawnione wydaje się więc przyjęcie założenia, iż badani, którzy odpowiadali na końcowe pytanie zagadek, nie zauważali fałszywej presupozycji.

Wydaje się, że wyniki tego eksperymentu pozwalają odrzucić przypuszczenie, że decydującym powodem odmawiania we wcześniejszych eksperymentach była niechęć do kontynuowania udziału w badaniach z powodu zmęczenia czy większego nakładu wykonanej pracy. Wyczerpanie zasobów skutkowałoby prawdopodobnie w eksperymencie trzecim częstszym pomijaniem błędnych założeń, czyli badani w warunku „refleksyjności” powinni rzadziej kwestionować fałszywe presupozycje. Przede wszystkim wynik tego eksperymentu dowodzi, że aktywizacja stanu refleksyjności ułatwia detekcję pośrednich stwierdzeń, natomiast brak takiego oddziaływania oznacza większe skupianie się na bezpośredniej treści pytania i podsuniętych alternatywach, co utrudnia dostrzeganie znajdujących się „w tle” błędnych założeń. Uzasadnione jest przypuszczenie, że podobny mechanizm wystąpił w eksperymencie pierwszym i drugim; badani w grupie „refleksyjnej” częściej odmawiali, ponieważ nie przyjmowali automatycznie podsuniętych do wyboru opcji, ale refleksyjnie rozpoznawali ukryte założenie.

Aby potwierdzić te wnioski, zaprojektowaliśmy czwarty eksperyment, w którym wyeliminowaliśmy różnicę między grupami w ilości wykonanej pracy w pierwszej jego fazie – w celu całkowitego upewnienia się, że ta różnica nie wpływała na większą czy mniejszą gotowość badanych do uległości we wcześniejszych eksperymentach. Ponadto interesujące wydaje się pytanie, czy czynnik uległości w grupie bezrefleksyjnej miał związek głównie z charakterem wykonywanego wcześniej zadania (systematyczne generowanie jednej opcji przy wyjaśnianiu, interpretowaniu i wymyślaniu zachowań), czy bardziej wynikał z perswazyjnej mocy pytań selektywnych; czyli z gotowości do mimowolnej akceptacji zawartej w nich presupozycji.

Eksperyment 4²

Metoda. W tym eksperymencie wybraliśmy sposób generowania refleksyjności zastosowany przez Langer i współpracowników (2010) w badaniach nad rolą bezrefleksyjności w porównaniach społecznych. Trening refleksyjności polegał tam na czytaniu opisu negatywnych wydarzeń (np. „Zapomniałeś o urodzinach swojej matki”; „Oblałeś test na prawo jazdy”) i zadaniu zmiany perspektywy patrzenia na te wydarzenia, czyli udzielaniu odpowiedzi, jaki pozytywny aspekt mogłyby mieć te wydarzenia. W grupie kontrolnej³ uczestnicy czytali o podobnych wydarzeniach (w połowie pozytywnych i w połowie negatywnych), a ich zadaniem było oszacować procent Amerykanów, którzy doświadczali wszystkich tych wydarzeń.

W naszym badaniu wzięli udział studenci Wydziału Zarządzania i Komunikacji Społecznej UJ ($N = 80$, 59 kobiet i 21 mężczyzn). Badani zostali losowo przyporządkowani do grupy z aktywizacją refleksyjności lub grupy kontrolnej (po 40 osób). Eksperyment przebiegał z wykorzystaniem komputerów; na ekranie pojawiały się instrukcje, materiał badawczy, a badani edytowali odpowiedzi za pomocą klawiatury.

Na początku eksperymentu badani dowiadywali się, że ich zadaniem będzie przeczytać 8 krótkich opisów wydarzeń i odpowiedzieć na dotyczące ich pytanie. Trening refleksyjności w naszym badaniu rozpoczął się od następującego wprowadzenia:

Niekiedy coś, co z początku wydaje się jednoznacznie negatywne, zobaczone z innej perspektywy okazuje się mieć też

² Ten eksperyment został przeprowadzony przez Katarzynę Wojakowską, studentkę Instytutu Psychologii Stosowanej.

³ W przypadku eksperymentu czwartego grupa kontrolna to warunek, który należy określić raczej jako „nierefleksyjność” niż „bezrefleksyjność”; bowiem tym razem zadanie w pierwszej fazie eksperymentu polegało tylko na braku treningu refleksyjności, ale nie było ono stymulowaniem bezrefleksyjności.

pozytywne strony. Podobnie to, co może wydawać się czymś dobrym, z innego punktu widzenia może być postrzegane jako coś złego. Na przykład, może się tak zdarzyć, że musisz wyprowadzić się do nowego miasta z Twojego rodzinnego domu. Jeśli dużą wartością darzysz częste widywanie się z rodziną, przeprowadzka mogłaby być dla Ciebie złym wydarzeniem; jednakże, jeśli cenisz sobie odkrywanie nowych stylów życia i nowych miejsc, to wyprowadzka od rodziny mogłaby okazać się czymś dobrym.

Poniżej znajdują się opisy negatywnych zdarzeń. Wyobraź sobie, że każde z tych zdarzeń przytrafia się Tobie i spróbuj spojrzeć na nie z pozytywnej perspektywy. Pod każdym opisem zapisz swoją pozytywną interpretację zdarzenia.

Badanym przedstawiliśmy następującą listę wydarzeń:

- (1) Oblewasz bardzo ważny egzamin w sesji letniej.
- (2) W połowie drogi na wyczekiwane wakacje zepsuł Ci się samochód.
- (3) Zapominasz o zapłaceniu rachunków, dlatego w Twoim mieszkaniu odłączono prąd i gaz.
- (4) Spóźniasz się na pociąg. Następny masz dopiero za dwie godziny.
- (5) Gubisz portfel, w którym masz 100 zł i wszystkie dokumenty.
- (6) W drodze na uczelnię dopada Cię ulewa. Nie masz parasola i przemakasz do suchej nitki.
- (7) Po raz trzeci nie zdajesz praktycznego egzaminu na prawo jazdy.
- (8) Przychodzisz do lekarza na umówioną wizytę. Niestety, musisz czekać w bardzo długiej kolejce.

Badani z grupy kontrolnej (bez treningu refleksyjności) otrzymali te same scenariusze, co grupa „refleksyjna”, ale z inną instrukcją:

Poniżej znajdują się opisy zdarzeń, które mogą przytrafić się każdemu. Przeczytaj uważnie każdy opis i spróbuj oszacować, jak często studentom przytrafiają się poszczególne sytuacje w ciągu kariery uniwersyteckiej. Swoje szacunki zapisz w procentach pod każdym opisem zdarzenia.

Podobnie jak w eksperymencie pierwszym i drugim, po udzieleniu odpowiedzi, czyli po domniemanym zakończeniu eksperymentu, na ekranie monitora pojawiała się pytanie: „Czy dodatkowe zadanie na komputerze chciałbyś wykonać od razu, czy po krótkiej przerwie?”. Badany miał do wyboru trzy warianty odpowiedzi: „Teraz”, „Po przerwie”, „Zakończ badanie”, a swój wybór potwierdzał kliknięciem myszką.

Zmienną niezależną stanowił trening (lub jego brak) refleksyjności za pomocą zadania zmiany perspektywy patrzenia na osiem opisanych sytuacji. Zmienna zależna to reakcja na sugestię zawartą w presupozycji – zgoda albo odmowa dalszego udziału w eksperymencie. Przyjęliśmy hipotezę, iż aktywizacja refleksyjności będzie skutkować mniejszą niż w grupie porównawczej uległością na wpływ presupozycji.

Wyniki i dyskusja. Niniejszy eksperyment zawierał identyczną zmienną zależną jak eksperyment pierwszy i drugi (uległość lub odporność na sugestię kontynuowania badań zawartą w pytaniu selektywnym). Różnił się od poprzednich sposobem aktywizacji stanów umysłu. Tym razem praca badanych w warunkach refleksyjności nie polegała na generowaniu wielu opcji, ale na zmianie perspektywy spojrzenia na coś; dostrzeżeniu pozytywnego aspektu w negatywnym wydarzeniu. Oznacza to, że nie było znaczącej różnicy między grupami w ilości wykonanej pracy, która by mogła wyjaśniać różnice wyników między grupami.

W grupie kontrolnej prawie wszystkie osoby (39 osób; 97,5%) uległy przedstawionej presupozycji i wybrało przycisk: „Teraz” lub „Po przerwie”. Tylko jedna osoba wybrała przycisk: „Zakończ badanie” (czyli odmówiła udziału w dalszych badaniach). W grupie trenującej refleksyjność 25 badanych (62,5%) nie wyrażała zgody na kontynuowanie badania (wybierając przycisk „Zakończ badanie”), a 15 osób (37,5%) postąpiło zgodnie z sugestią zawartą w pytaniu. Wyniki testu χ^2 pozwalają stwierdzić istotną różnicę między badanymi grupami, $\chi^2(1, N = 80) = 15,31$; $p < 0,001$, $\phi = 0,44$.

Okazało się więc, że nowy sposób trenowania refleksyjności skutkowało replikacją wyników poprzednich eksperymentów; w porównaniu z grupą kontrolną grupa refleksyjna znacząco częściej okazywała się odporna na sugestię zawartą w kluczowym pytaniu, wybierając opcję zakończenia udziału w badaniach.

Zwróćmy uwagę, że charakter zadania w grupie nierefleksyjnej był raczej neutralny w kontekście ewentualnego stymulowania interesujących nas stanów. O ile konsekwentne generowanie jednej opcji w poprzednich eksperymentach może się wiązać z aktywizacją bezrefleksyjności (z zamykaniem się na inne możliwości, na alternatywne zachowania, wyjaśnienia czy znaczenia), o tyle zadanie oszacowania częstości zachodzenia pewnych zdarzeń, takiego oddziaływania prawdopodobnie nie wywiera. Uderza zatem fakt tak wysokiej uległości na treść presupozycji w tej grupie.

Dyskusja ogólna

Presupozycje w kontekście komunikacji perswazyjnej mogą służyć do sugerowania określonych zachowań, wyborów, a także sądów i przekonań. Jeśli odbiorca skupia się na bezpośredniej treści pytania, czy głównej części zdania, to może automatycznie bądź bezrefleksyjnie zaakceptować pośrednie założenia, które w intencji nadawcy nie powinny być kwestionowane. Przedmiotem naszych badań było sprawdzenie, czy takie stany umysłu jak refleksyjność/bezrefleksyjność (rozumiane jako stan umysłu i sposób przetwarzania informacji) mogą modyfikować wpływ

presupozycji zawartej w pytaniach selektywnych na reakcje odbiorców. W każdym eksperymencie kluczowym komunikatem było pytanie, które zawierało alternatywy do wyboru (były to pytania typu: „Czy zrobisz X, czy Y”, lub „Czy prawdą jest X czy Y”). Interesowało nas, czy – w zależności od aktywizowanego stanu – przeważać będzie tendencja do udzielania odpowiedzi w ramach podanych alternatyw (wybór X lub Y), czy też badani będą wybierać odpowiedź poza podanymi alternatywami (wskazując jakieś Z).

Niektóre eksperymenty różniły się od siebie treścią kluczowych komunikatów oraz sposobem aktywizowania stanów refleksyjności/bezrefleksyjności.

W trzech eksperymentach (eksperyment pierwszy, drugi i czwarty) kluczowym komunikatem była zawarta w pytaniu selektywnym sugestia kontynuowania badania (co mogło odpowiadać badanym lub nie). Z kolei w eksperymencie trzecim kluczowy komunikat (pytanie w formie alternatyw do wyboru) nie był narzędziem sugerowania określonych zachowań, ale zawierał fałszywe presupozycje; więc ich kwestionowanie było prawidłową (właściwą) reakcją. Zakładaliśmy, że refleksyjny stan umysłu będzie bardziej sprzyjał odrzuceniu presupozycji, czyli odmowie kontynuowania badań (eksperymenty: pierwszy, drugi, czwarty) bądź też detekcji błędnych założeń (eksperyment trzeci).

Różnica między eksperymentami dotyczyła też sposobu aktywizowania refleksyjności. W dwóch eksperymentach (w pierwszym i trzecim) badani otrzymali zadanie wymyślenia własnych zachowań w przedstawionych sytuacjach, w eksperymencie drugim – nadawania znaczeń i tworzenia wyjaśnień, a w eksperymencie czwartym – zmiany perspektywy patrzenia na różne sytuacje.

Oczywiście nie można uciec od pytania, skąd wiadomo, że zastosowana manipulacja służyła uruchomieniu (bądź nie) stanu refleksyjności badanych. Nie zastosowaliśmy bowiem *manipulation check*⁴. Jaka więc była przesłanka przekonania, że zadania generowania opcji mogą aktywizować stan refleksyjności? W warunkach refleksyjności uczestnicy w eksperymentach pierwszym i trzecim ćwiczyli się w odkrywaniu, że w danej sytuacji można zachować się w różny sposób, że nie ma jednej obowiązującej reakcji, że to, co najpierw przychodzi do głowy, nie musi być najlepszą opcją; a w eksperymencie drugim ćwiczyli się w odkrywaniu, że wydarzenia, ludzkie zachowania można wyjaśniać w różny sposób albo można im przypisywać różne znaczenia. Tego rodzaju aktywność umysłowa wiąże się z definicyjnymi cechami refleksyjności w ujęciu Langer. Natomiast grupa porównawcza miała przedstawiać tylko

jeden pomysł na zachowanie w danej sytuacji – pierwszy, który przyszedł do głowy – albo podawać jedno wyjaśnienie i znaczenie opisanych zdarzeń; odbyła więc trening myślenia o jednej opcji i zamykania się na inne możliwości, na alternatywne zachowania, wyjaśnienia czy znaczenia. Taki sposób przetwarzania informacji wiąże się z kolei z definicyjnymi cechami bezrefleksyjności w ujęciu Langer. Natomiast w eksperymencie czwartym „grupa refleksyjna” trenowała zmianę perspektywy postrzegania wydarzeń, których negatywna wartość wydaje się na pierwszy rzut oka oczywista, a grupa kontrolna nie otrzymywała żadnej instrukcji zmiany postrzegania sensu przedstawionych im wydarzeń (skuteczność tego sposobu aktywizacji refleksyjności została potwierdzona w badaniach Langer i współpracowników (2010).

W trzech eksperymentach kluczowe komunikaty (presupozycje) zostały użyte do sugerowania określonego zachowania (dalszego udziału w badaniach). W każdym z tych eksperymentów wystąpił bardzo silny wpływ aktywizowanego stanu umysłu na reakcje uczestników. W warunkach nierefleksyjności prawie wszyscy uczestnicy reagowali zgodnie z sugestią zawartą w pytaniu (w eksperymencie pierwszym – 92%, w eksperymencie drugim – 82%, a w eksperymencie czwartym – 97,5% uległości). Aktywizowanie refleksyjności skutkowało bardziej zróżnicowanymi reakcjami, jednakże w każdym eksperymencie ilość odmów była zdecydowanie większa niż w grupie „nierefleksyjnej” (eksperyment pierwszy – 68%, eksperyment drugi – 60% a eksperyment czwarty – 62,5% odmowy). Oczywiście trzeba przyjąć, że zachowanie zgodne z presupozycją może także wynikać z refleksyjnej oceny sytuacji; na przykład badani mogli zgodzić się na dalszy udział w badaniu, ponieważ ocenili, że mają czas, a badania są interesujące. Wyniki te są zgodne z tezą Langer (1989b), iż refleksyjność umożliwia reagowanie w przemyślane, zróżnicowany sposób odpowiednio do sytuacji. W eksperymencie trzecim, w którym reakcja na presupozycję informacyjną miała charakter oceny poznawczej (detekcja błędów) – uzyskaliśmy podobne wyniki. Aktywizowanie refleksyjności prowadziło do częstszego kwestionowania fałszywych założeń użytych „w tle” przedstawianych zagadek niż w warunkach kontrolnym.

Wydaje się, że nadmierną uległość na presupozycje można wyjaśniać przedwczesnym związaniem poznawczym. Jak zauważa Marek Tokarz (1993), w warunkach potocznej konwersacji presupozycje akceptowane są spontanicznie jako zdania, których prawdziwość jest z góry zagwarantowana, i jako te, które są wspólnymi przekonaniem mówiącego i słuchacza. Badania empiryczne (por. Hornby, 1974) potwierdzają mniejszą gotowość do sprawdzania czy kwestionowania informacji presupozycyjnych niż

⁴ Narzędzie do „diagnozowania” refleksyjności (*Mindfulness Langer Scale*) służy do mierzenia refleksyjności bardziej jako cechy niż stanu.

bezpośrednich. Na czym polegałoby uruchomienie przedwczesnego związania poznawczego przez pytania selektywne? Jeśli miły gospodarz zapyta, czy wolimy deser na ciepło, czy na zimno, to być może skupimy się od razu na wyborze jednej z podsunętych nam opcji, nie zastanawiając się, czy konsumpcja deseru jest dobrym pomysłem. Seria naszych eksperymentów wyraźnie wskazuje, że presupozycje w postaci „pozornego wyboru” mogą prowokować takie „związanie” poznawcze. Wydaje się, że do wystąpienia tego efektu nie jest potrzebny jakiś dodatkowy zabieg aktywizacji bezrefleksyjności. Wolno nam natomiast uznać, że refleksyjność jest znakomitym narzędziem zapobiegania przedwczesnemu związaniu poznawczemu.

Wyniki naszych badań wskazują, że bardziej „naturalną” reakcją jest uległość na sugestię zawartą w presupozycji niż jej kwestionowanie. We wszystkich eksperymentach przeprowadzonych w paradygmacie spełniania prośby (pierwszym, drugim i czwartym) w grupie „nierefleksyjnej” zdecydowana większość badanych (albo prawie wszyscy) ulegali sugestii zawartej w pytaniu selektywnym i potwierdzali udział w kolejnym, niezapowiedzianym wcześniej badaniu. Oznaczałoby to, że istnieje być może automatyczna gotowość do przyjmowania presupozycji zawartej w pytaniach selektywnych (niekwestionowania jej treści). Aktywizacja refleksyjności „uodparniała” na ten wpływ, co prawdopodobnie polega na świadomym zarejestrowaniu presupozycji i refleksyjnej ocenie, czy możemy ją zaakceptować.

Langer na wielu przykładach pokazywała, jakie ograniczenia stwarza bezrefleksyjność, jak obniża poziom funkcjonowania człowieka, a nawet negatywnie wpływa na zdrowie fizyczne. Jej badania dowiodły też możliwości zapobiegania bezrefleksyjności i możliwości podnoszenia jakości życia ludzi przez wzrost wymagań poznawczych i stymulowanie refleksyjności. Wyniki naszych badań dowodzą, że warunkiem możliwości obrony przed manipulacyjnym wpływem presupozycji jest refleksyjność odbiorcy, pozwalająca zidentyfikować i ewentualnie zakwestionować sugerowane w presupozycji treści.

LITERATURA CYTOWANA

- Bargh, J. A., Chen M., Burrows L., (1996). Automaticity of social behavior: Direct effects of trait construct and stereotype activation on action. *Journal of Personality and Social Psychology*, 71, 230–244.
- Baumeister, R. F., Bratslavsky, E., Muraven, M., Tice, D. M. (1998). Ego depletion: Is the active self a limited resource? *Journal of Personality and Social Psychology*, 74, 1252–1265.
- Brożek, A. (2007). *Pytania i odpowiedzi. Tło filozoficzne, teoria, zastosowania praktyczne*. Warszawa: Wydawnictwo Naukowe Semper.
- Brown, K. W., Ryan, R. M. (2003). The benefits of being present. Mindfulness and its role in psychological well-being. *Journal of Personality and Social Psychology*, 84, 822–848.
- Chanowitz, B., Langer, E. (1981). Premature cognitive commitment. *Journal of Personality and Social Psychology*, 41, 132–133.
- Doliński, D., Nawrat, M. (1994). Huśtawka emocji jako nowa technika manipulacji społecznej. *Przegląd Psychologiczny*, 37, 7–20.
- Dubisz, S. (red.) (2006). *Uniwersalny słownik języka polskiego*, t. 1–4. Warszawa: Wydawnictwo Naukowe PWN.
- Epley, N., Gilovich, T. (1999). Just going along: Nonconscious priming and conformity to social pressure. *Journal of Experimental Social Psychology*, 35, 578–589.
- Fennis, B. M., Janssen, L. (2010). Mindlessness revisited: Sequential request techniques foster compliance by draining self-control resources. *Current Psychology*, 29 (3), 235–246.
- Folkes, V. (1985). Mindlessness or mindfulness: A partial replication and extension of Langer, Blank and Chanowitz. *Journal of Personality and Social Psychology*, 48, 600–604.
- Griskevicius, V., Goldstein, H. J., Mortensen, Ch. R., Cialdini, R. B., Kenrick, D. T. (2006). Going along versus going alone: When fundamental motives facilitate strategic (non)conformity. *Journal of Personality and Social Psychology*, 91, 281–294.
- Harris, R. J. (1973). Answering questions containing marked and unmarked adjectives and adverbs. *Journal of Experimental Psychology*, 3, 399–401.
- Hornby, P. A. (1974). Surface structure and presupposition. *Journal of Verbal Learning and Verbal Behavior*, 13, 530–538.
- Hutchinson, L. G. (1971). Presupposition and belief-inferences. *Papers from the Seventh Regional Meeting*, 16–18, 134–141.
- Janssen, L., Fennis, B. M., Pruyn, A., Vohs, K. (2008). The path of least resistance: Regulatory resource depletion and the effectiveness of social influence techniques. *Journal of Business Research*, 61, 1041–1045.
- Jankowski, T., Holas, P. (2009). Poznawcze mechanizmy uważności i jej zastosowanie w psychoterapii. *Studia Psychologiczne*, 47, 59–79.
- Kabat-Zinn, J., Lipworth, L., Burney, R. (1982). The clinical use of mindfulness meditation for the self-regulation of chronic pain. *Journal of Behavioral Medicine*, 8, 163–190.
- Kang, Y., Gruber, J., Gray, J. R. (2013). Mindfulness and de-automatization. *Emotion Review*, 5, 192–201.
- Langer, E. J. (1989a). *Mindfulness*. Reading, MA: Addison-Wesley Pub.
- Langer, E. J. (1989b). Minding matters: The consequences of mindlessness/mindfulness. W: L. Berkowitz (red.), *Advances in experimental social psychology* (t. 22, s. 137–169). San Diego: Academic Press.
- Langer, E. J., Bashner, R., Chanowitz, B. (1985). Decreasing prejudice by increasing discrimination. *Journal of Personality and Social Psychology*, 49, 113–120.
- Langer, E. J., Blank, A., Chanowitz, B. (1978). The mindlessness of ostensibly thoughtful action: The role of “placebic” information in interpersonal interaction. *Journal of Personality and Social Psychology*, 36, 635–642.

- Langer, E. J., Chanowitz, B., Blank, A. (1985). Mindlessness-mindfulness in perspective: A reply to Valerie Folkes. *Journal of Personality and Social Psychology*, 48, 605–607.
- Langer, E. J., Moldoveanu, M. (2000). The construct of mindfulness. *Journal of Social Issues*, 56, 1–9.
- Langer, E. J., Piper, A. (1987). The Prevention of mindlessness. *Journal of Personality and Social Psychology*, 53, 280–287.
- Langer, E. J., Pirson, M., Delizonna, L. (2010). The mindlessness of social comparisons. *Psychology of Aesthetics, Creativity, and the Arts*, 4, 68–74.
- Loftus, E. F., Palmer, J. C. (1974). Reconstruction of automobile destruction: An example of the interaction between language and memory. *Journal of Verbal Learning and Verbal Behavior*, 13, 585–589.
- Lyons, J. (1989). *Semantyka 2*, tłum. A. Weinsberg. Warszawa: Państwowe Wydawnictwo Naukowe.
- Maciuszek J. (2012). *Automatyzmy i bezrefleksyjność w kontekście wpływu społecznego*. Warszawa: Wydawnictwo Naukowe PWN.
- Maciuszek, J., Sikorski, M. (2012). Efekt insynuacji – czy pytania i przeczenia nie mogą być źródłem manipulacji? W: D. Doliński, M. Gamian-Wilk, B. Zimoń-Dubowik (red.), *Przestrzenie manipulacji społecznej w badaniach i w praktyce* (s. 194–207). Wrocław: Wydawnictwo Naukowe Dolnośląskiej Szkoły Wyższej.
- Matczak, A. (2000). Style poznawcze. W: J. Strelau (red.), *Psychologia. Podręcznik akademicki* (t. 2, s. 762–782). Gdańsk: Gdańskie Wydawnictwo Psychologiczne.
- Pendry, L., Carrick, R. (2001). Doing what the mob do: Priming effects on conformity. *European Journal of Social Psychology*, 31, 83–92.
- Piper, A., Langer, E. J. (1986). Aging and mindful control. W: M. Baltes, P. Baltes (red.), *The psychology of control and aging* (s. 71–89). Hillsdale, NJ: Erlbaum.
- Polczyk, R. (2007). *Mechanizmy efektu dezinformacji w kontekście zeznań świadka naocznego*. Kraków: Wydawnictwo Uniwersytetu Jagiellońskiego.
- Reder, L. M., Kusbit, G. W. (1991). Locus of the Moses Illusion: Imperfect encoding, retrieval, or match. *Journal of Memory and Language*, 30, 385–406.
- Sternberg, R. J. (2000). Images of mindfulness. *Journal of Social Issues*, 56, 11–26.
- Tabakowska, E. (red.). (2001). *Kognitywne podstawy języka i językoznawstwa*. Kraków: Universitas.
- Tokarz, M. (1993). *Elementy pragmatyki logicznej*. Warszawa: Wydawnictwo Naukowe PWN.
- Wegner, D. M., Wenzlaff, R., Kerker, R. M., Beattie, A. E. (1981). Incrimination through innuendo: Can media question become public answers? *Journal of Personality and Social Psychology*, 40 (5), 822–832.
- Yingfang, W. (2007). Analysis of presupposition and its function in advertisement. *Canadian Social Science*, 3, 55–60.

Mindfulness as a factor of resistance to presuppositions included in questions

Józef Maciuszek, Joanna Garlicka

Institute of Applied Psychology, Jagiellonian University

ABSTRACT

Ellen Langer has shown that it is possible to induce a mindless state in a recipient, and that this results in their greater submissiveness to social influences. In our experiments, we attempted to verify that a state of mindfulness or mindlessness would differentiate the reactions of participants to presuppositions. We asked participants to perform a series of tasks intended to induce a state of mindfulness or mindlessness, and they were then presented with a key message containing either a request or a false assumption. Results of the experiments indicate that mindfulness significantly increases participants' resistance to suggestions included in presuppositions, while mindlessness results in greater compliance to such influence. Submissiveness to presuppositions is explained by premature cognitive commitment.

Keywords: *mindfulness, mindlessness, compliance, presupposition*

Złożono: 24.08.2013

Złożono poprawiony tekst: 13.03.2014

Zaakceptowano do druku: 5.12.2014