

# O motywach sprzyjających vs. przeciwdziałających powstawaniu uprzedzeń

Małgorzata Kossowska

*Instytut Psychologii Uniwersytetu Jagiellońskiego, Kraków*

Artykuł ma charakter przeglądowy, a jego celem jest uporządkowanie wiedzy o roli motywacji (i różnorodnych motywów) w kształtowaniu i utrzymywaniu uprzedzeń. W tekście skoncentrowano się na opisie mechanizmu działania motywacji sprzyjającej uprzedzeniom oraz tej, która kształtowanie uprzedzeń ogranicza. Uwzględniono zróżnicowanie motywów związanych z uprzedzeniami oraz zwrócono uwagę na ich wyznaczniki sytuacyjne i osobowe. Zaakcentowano także potrzebę ujęcia różnic indywidualnych w zakresie motywów związanych z uprzedzeniami, co pozwala znacząco poszerzyć perspektywę opisu motywacyjnych źródeł uprzedzeń. Na koniec przeanalizowano sytuację, szczególnie interesującą w świetle dyskusji o możliwościach przeciwdziałania uprzedzeniom, kiedy to jeden i ten sam motyw (potrzeba poznawczego domknięcia) raz sprzyja uprzedzeniom, a raz do nich nie prowadzi.

Słowa klucze: motywacja, klasyfikacje motywów, uprzedzenia, potrzeba poznawczego domknięcia

Uprzedzenia definiuje się jako tendencyjną ocenę danej grupy, sformułowaną na podstawie rzeczywistych lub wyobrażonych właściwości ich członków (np. Nelson, 2003). Podkreśla się, że uprzedzenia mogą oznaczać zarówno pozytywną postawę wobec członków grupy własnej, jak i niechętnie nastawienie do osób z grup obcych. O konsekwencjach społecznych uprzedzeń wiemy wiele. Ich natura nie jest jednak do końca poznana. Nic więc dziwnego, że stanowi przedmiot nieustających badań. Ciągle też domagają się odpowiedzi pytania o to, czy każdy z nas jest uprzedzony, a tylko niektórzy z nas tego nie okazują, czy u podłoża uprzedzeń leżą zawsze te same czynniki: poznawcze, emocjonalne, motywacyjne, czy uprzedzeniom można zapobiegać lub przynajmniej zredukować ich siłę (np. Fiske, 2000). Szczególne miejsce w rozważaniach nad naturą uprzedzeń zawsze zajmuje motywacja, a przekonanie, że niektórzy ludzie mają skłonność do uprzedzeń, gdyż spełniają one ich emocjonalne potrzeby i umożliwiają ich ekspresję, znajduje wyraz w pracach wielu badaczy (np. Fiske, 1998; Stangor, Thompson, 2002; Stroebe, Insko, 1989).

Celem artykułu jest zaprezentowanie obowiązujących stanowisk teoretycznych dotyczących związku motywa-

cji z powstawaniem uprzedzeń oraz zwrócenie uwagi na różnorodność motywów, które powinno się uwzględniać w analizie uprzedzeń. Przegląd ten pozwoli uporządkować bogatą wiedzę w tej dziedzinie oraz zasugeruje konieczność wieloaspektowego (np. sytuacyjnego, związanego ze zróżnicowaniem indywidualnym, z różnorodnością motywów) podejścia do roli motywacji w kształtowaniu uprzedzeń i kierowaniu się nimi w codziennym życiu. Co więcej, przedstawione zostaną sytuacje, w których jeden i ten sam motyw – zwykle sprzyjający uprzedzeniom – nie prowadzi do nich. Właśnie to zagadnienie wydaje się ogromnie istotne w świetle dyskusji nad sposobami przewycięzania uprzedzeń.

## Motywacyjne źródła uprzedzeń

Przez lata badacze pokazywali, że uprzedzenia są naturalną konsekwencją automatycznego procesu przetwarzania informacji o innych i równie automatycznego aktywizowania stereotypów, umożliwiających skuteczne działanie (np. Allport, 1954; Taylor, Fiske, Etcoff, Ruderman, 1978; Gaertner, Dovidio, 1986). Uważano, że uprzedzenia powstają i mają wpływ na postrzeganie innych, bo wszyscy jesteśmy poznawczymi skąpcami, kierującymi się zasadą ekonomii poznawczej (Taylor, 1981). Unikamy wysiłku, a więc w sposób naturalny nasze sądy o innych budujemy uwzględniając najbardziej dostępne, wyraziste i łatwe do przetworzenia dane

– dane niepełne i nie zawsze prawdziwe (Ross, Nisbett, 1991).

Współcześnie wskazuje się na możliwości dopasowania zachowania człowieka do wymogów otoczenia pod wpływem społeczno-poznawczych motywacji (Fiske, Neuberg, 1990; Fiske, Lin, Neuberg, 1999). Często jednak nadal zakłada się pierwszeństwo motywu upraszczania i strukturyzowania otoczenia, który staje się kanwą dla działania innych motywów (Fiske i in., 1999). Uważa się, że ludzie dążą do uproszczeń w postrzeganiu innych, ale w pewnych okolicznościach mogą podjąć wysiłek formułowania sądów adekwatnych, na podstawie pełnej dostępnej informacji. Są więc raczej strategiami, którzy potrafią ocenić sytuację i obrać odpowiedni sposób poznawczego działania, czasami trudny i wymagający wysiłku, aniżeli skąpcami, którzy zawsze kierują się oszczędnością swoich sił mentalnych (Fiske, Taylor, 1991).

Inni badacze zwracają uwagę, że indywidualne zróżnicowanie w zakresie motywacji poznawczej wyznacza stopień elastyczności w realizacji koncepcji „stratega” (np. Webster, Kruglanski, 1994; Jost, Glaser, Kruglanski, Sulloway, 2003; Sorrentino, Roney, 1986). Decyzje co do ilości wysiłku zainwestowanego w proces formułowania sądów o innych mogą podejmować tylko te osoby, których zasoby motywacyjne są dyspozycyjnie wysokie. U tych, u których motywacja do uproszczeń jest stałą skłonnością wpływającą na sposób funkcjonowania poznawczego, możliwość bycia „elastycznym strategiem” jest ograniczona.

Motywacja może więc ograniczać powstawanie uprzedzeń przez ukierunkowanie uwagi na systematyczne – kosztowne poznawczo i wymagające wysiłku – przetwarzanie informacji o innych ludziach, co zapewnia formułowanie trafnych i adekwatnych opinii o innych. Wielkość owego wysiłku zależy od czynników sytuacyjnych (np. obciążenie poznawcze lub norma społeczna) oraz zróżnicowania indywidualnego (np. potrzeba poznawczego domknięcia, struktury).

Poza tym motywacja wpływa na to, czy ukształtowane uprzedzenia zostaną ujawnione, czy też nie. To wprawdzie zupełnie inny problem, ale warto w tym miejscu o nim wspomnieć. Na przykład Plant i Devine (1998) wyróżniają motywację kontroli uprzedzeń, która ma korzenie w indywidualnych standardach osoby (ten rodzaj motywacji badacze nazywają motywacją wewnętrzną) oraz taką, która ma źródła w standardach zewnętrznych, społecznych (nazywa się ją motywacją zewnętrzną). Osoby charakteryzujące się silną motywacją wewnętrzną będą starały się reagować bez uprzedzeń, gdyż będzie to ważne z punktu widzenia realizacji ich indywidualnych celów uwzględniających wartości (np. egalitarne), moralność (np. poczucie, że innych nie

powinno się źle traktować) i przekonania (np. wszyscy są równowartościowymi członkami społeczeństwa). Osoby o silnej motywacji zewnętrznej będą z kolei wrażliwe na sytuacyjne uwarunkowania, które nie sprzyjają uprzedzeniom (np. obowiązujące zakazy, nakazy, normy społeczne podzielane w danej grupie). Ten rodzaj motywacji bywa skuteczny w przypadku kontroli uprzedzeń w sytuacjach społecznych, w których ważne jest realizowanie normy, a zawodzi w sytuacjach prywatnych, w których normy te nie obowiązują.

Można więc uznać, że motywacja, rozumiana jako ilość wysiłku zaangażowanego w aktywność lub proces, zarówno przeciwdziała tworzeniu uprzedzeń, jak i umożliwia kontrolę uprzedzeń już ukształtowanych.

### **Różne motywy, te same konsekwencje poznawcze i społeczne?**

Niektórzy autorzy podkreślają jednak potrzebę identyfikacji konkretnych motywów, wpływających na jakość relacji międzygrupowych, a tym samym na uprzedzenia i ich komponenty, oraz wskazują na potrzebę opisanie mechanizmów działania tych motywów. Interesujący sposób klasyfikacji motywów mających wpływ na uprzedzenia proponuje Fiske (2004; Stevens, Fiske, 1995). Motywy te nazywa społecznymi, a zalicza do nich te, które umożliwiały w przeszłości i umożliwiają teraz adaptację i przetrwanie grup społecznych. Motywy te z jednej strony zapewniają skuteczne funkcjonowanie grupy własnej, a z drugiej mogą sprzyjać dyskryminacji obcych. I tak, motyw przynależności (*belonging*) zapewnia przestrzeganie norm grupowych (np. związanych z przyzwoleniem lub nieprzyzwoleniem na dyskryminację). Sprawia, że faworyzujemy grupę własną, to ona bowiem determinuje nasz los, a normy obowiązujące w grupie służą jej spójności. Jednocześnie motyw ten może ograniczać defaworyzowanie obcych, o ile tak stanowi norma grupy. Potencjał redukcji uprzedzeń związany z tym motywem tkwi właśnie w sile sprawczej norm grupowych, które mogą piętnować przejawy uprzedzeń w stosunku do obcych.

Motyw dążenia do rozumienia sytuacji, w jakiej znalazła się jednostka i grupa (*shared socially constructed understanding*), sprzyja postrzeganiu homogeniczności grupy własnej i kształtowaniu się bytowości (*entities*) grup. Jest jednak także odpowiedzialny za procesy stereotypizacji przedstawicieli grupy obcej. Z jednej strony z pewnością umożliwia jednostkom skuteczne funkcjonowanie w grupie własnej, a z drugiej wzmacnia jednak uprzedzenia. Uprzedzeniom, których źródłem jest ten rodzaj motywu, można przeciwdziałać tylko wtedy, gdy wzbudzi się motywację do ich kontroli.

Motyw kontroli pozwala zachować ład społeczny oraz usprawiedliwić istniejące *status quo*. Ten motyw określa skuteczność działania przez dążenie do osiągnięcia zbieżności między działaniami jednostki a rezultatem owych działań, wyznacza przy tym poziom współpracy i rywalizacji w grupie. Kooperacja wymusza niestereotypowe postrzeganie partnera interakcji. Natomiast rywalizacja wyzwala wolę panowania i podporządkowywania sobie innych, prowadzi do poczucia wyższości i sprawstwa, postrzegania innych jako osoby słabe i niekompetentne i z tych powodów bezwartościowe. Zwykle prowadzi do powstawania uprzedzeń i do ich kulturywacji. Utrzymanie optymalnego poziomu współpracy i rywalizacji w grupie może wydatnie ograniczyć powstawanie uprzedzeń.

Natomiast u podłoża uprzedzeń służących ochronie jednostki lub grupy leżą motywy związane z JA. Motywy te prowadzą do widzenia innych jako tych, którzy zagrażają normom społecznym i grupowym oraz porządkowi i stabilności świata społecznego. Inni postrzegani są jako źli i niebezpieczni. Im silniej odczuwa się zagrożenie indywidualne (np. Fein, Spencer, 1997) lub społeczne (Kinder, Sears, 1981), tym częściej pojawiają się uprzedzenia i akty dyskryminacji. Ograniczenie uprzedzeń jest możliwe tylko w sytuacji redukcji poczucia zagrożenia.

Ostatnia grupa motywów, którą wymienia Fiske (2004), to motywy związane z zaufaniem do innych członków grupy własnej. Sprzyjają one rozwijaniu pozytywnych relacji w tej grupie, lecz mogą być także podstawą braku zaufania do obcych i w ten sposób wzmacniają uprzedzenia. Współpraca wymusza zaufanie do innych – może być więc sposobem ograniczającym kształtowanie uprzedzeń, a także korzystanie z nich.

Fiske (2000; 2004) zwraca uwagę, że wszystkie te motywy są istotne dla sprawnego funkcjonowania grupy własnej. Warto im się jednak przyglądać, gdyż z jednej strony niewątpliwie są szkodliwe, biorąc pod uwagę stosunek do członków grup obcych, a zarazem z drugiej strony, co zostało pokazane, stanowią potencjał do redukcji uprzedzeń.

Inni badacze wskazują dwie grupy motywów, które ich zdaniem, nadają się do analizy relacji międzygrupowych i które można traktować jako dobre predyktory uprzedzeń (Stangor, Thompson, 2002). Należą do nich motywy związane z JA (*self-enhancement motives*) oraz motywy związane z realizacją zasady ekonomii poznawczej (*cognitive economy motives*). Te pierwsze opisuje teoria tożsamości społecznej; odnoszą się one do potrzeby utrzymywania pozytywnych przekonań o własnej osobie, myślenia o sobie jako o osobie mądrej, moralnej i powszechnie akceptowanej. Uważa się, że motywy związane z JA pozwalają dobrze przewidywać zjawia-

sko faworyzowania członków grupy własnej – głównie dlatego, że postrzeganie członków grupy własnej jako osoby wartościowe i powszechnie szanowane wpływa na poczucie wartości jednostki i wzmacnia jej samoocenę. Przeciwdziałanie tak powstającym uprzedzeniom może wiązać się ze wzmacnianiem lub z aktywizacją innych aniżeli grupowe źródła poczucia własnej wartości i wysokiej samooceny. Jeżeli zaspokojenie potrzeby bycia szanowanym i cenionym w mniejszym stopniu zależy od członkostwa w grupie, a w większym od własnych możliwości, to mniejsza będzie skłonność do utrzymywania uprzedzeń.

Motywy poznawcze z kolei wiążą się z dążeniem do posiadania prostej, spójnej, jednoznacznej i zrozumiałej wizji złożonego świata społecznego. Ta wizja ma zapewnić poczucie kontroli poznawczej nad rzeczywistością, która często wymyka się klasyfikacjom i opisom, jawi się jako niezrozumiała, a tym samym budzi niepewność. Najprostszym sposobem redukcji niepewności jest upraszczanie, korzystanie z heurystyk, wyrazistych informacji i skrótów. Uważa się, że motywy te wpływają na sposób kategoryzowania społecznego przez wpływ na przebieg odpowiedzialnych za nie procesów poznawczych. Związane są więc bezpośrednio z powstawaniem uprzedzeń. Można im przeciwdziałać przez wzbudzenie motywacji do bardziej wnikliwego poznawania, na przykład przez wzbudzenie potrzeby formułowania adekwatnych sądów, wzbudzenie lęku przed niepoprawnością, wskazanie na konsekwencje podjętej aktywności dla JA. Także poszerzanie wiedzy i dbałość o zrozumienie są dobrymi sposobami pozwalającymi ograniczać powstawanie uprzedzeń.

Inną ważną i porządkującą klasyfikację motywów mających wpływ na jakość relacji międzygrupowych zaproponowali Jost i współpracownicy (2003). Badacze ci dokonali wyczerpującego przeglądu danych o związkach różnych zmiennych motywacyjnych z konserwatywnymi przekonaniami politycznymi. Ponieważ konserwatyzm polityczny zdefiniowali jako niechęć do zmiany *status quo* oraz akceptację nierówności, dlatego też zgromadzona przez nich wiedza o motywacyjnych uwarunkowaniach konserwatyizmu nadaje się do analizy uprzedzeń. Kanwą do opisu różnych motywów stanowiły trzy popularne teorie motywacji: teoria opanowywania trwogi (*Terror Management Theory*), teoria uzasadniania systemu (*System Justification Theory*) oraz teoria naiwnego poznania (*Lay Epistemic Theory*). Poniżej zaprezentowano podstawowe założenia tych teorii i związek opisywanych w ich świetle motywów z uprzedzeniami. Z tej analizy dość wyraźnie wynika, że te różne motywacje sprzyjają kształtowaniu uprzedzeń. W dalszej części

rozważań pokazano jednak, że w pewnych okolicznościach właśnie te motywy mogą do uprzedzeń *nie* prowadzić. W celu pokazania tego zjawiska posłużono się przykładem działania potrzeby domknięcia – jednego z motywów opisanych w teorii naiwnego poznania. Taki sam mechanizm jednak badacze postulują w odniesieniu do motywów opisywanych przez pozostałe teorie.

Teoria opanowywania trwogi (Greenberg, Pyszczynski, Solomon, 1986) wskazuje na istotną rolę lęku powodowanego nieuchronnością własnej śmierci w funkcjonowaniu człowieka oraz opisuje mechanizmy adaptacyjne, dzięki którym ludzie radzą sobie z tą trwogą. Jednym z takich mechanizmów jest silna wiara w przyjęty światopogląd społeczny, gotowość do jego obrony oraz zgodne z nim postępowanie (Becker, 1973; Greenberg i in., 1986). Autorzy definiują światopogląd jako wytworzoną w toku ewolucji, a podzielaną przez uczestników pewnej kultury, symboliczną koncepcję, która objaśnia rzeczywistość oraz napędza życie porządkiem, trwałością i stabilnością. Jest to wzorzec właściwego postępowania oraz norm i wartości, dzięki któremu człowiek osiąga poczucie własnej wartości oraz uzyskuje nadzieję na nieśmiertelność (Simon, Arndt, Greenberg, Pyszczynski, Solomon, 1998). Ponieważ utrzymywanie określonej wizji świata pozwala kontrolować ludzką trwogę, więc poczucie zagrożenia indywidualnego i społecznego zwiększa potrzebę wiary w światopogląd. Przejawia się ona przychylnością reakcji wobec osób i zjawisk, które są zgodne ze światopoglądem oraz niechęcią wobec wszystkich i wszystkiego, co jest z nim sprzeczne lub mu zagraża (Solomon, Greenberg, Pyszczynski, 2000). Wyniki wielu badań potwierdzają te założenia. Stwierdzono na przykład, że aktywizowanie treści związanych ze śmiercią nasila negatywne reakcje wobec osób o odmiennych przekonaniach i uznawanych wartościach: chrześcijan wobec Żydów (np. Greenberg i in., 1990; Greenberg, Simon, Pyszczynski, Chatel, 1992), Niemców wobec osób pochodzenia tureckiego (Martens, Greenberg, Schimel, 2004). Wzbudzanie myśli o śmierci prowadzi do ostrzejszych ocen osób, które popełniają wykroczenia moralne (Greenberg, Porteus, Simon, Pyszczynski, Solomon, 1995) oraz do ocen bardziej życzliwych wobec tych, którzy przestrzegają tych samych norm i wartości (Florian, Mikulincer, 1997). Ponadto udowodniono, że sprowokowanie lęku przed śmiercią prowadzi też do przychylnych ocen osób sprzyjających kulturze i ją doceniających oraz do deprecjonowania osób, które ją krytykują (Greenberg i in., 1990; Greenberg, Pyszczynski, Solomon, Simon, Breus, 1994).

Teoria uzasadniania systemu (Jost, 1995) koncentruje się na opisie motywacyjnej skłonności do utrzymywania przekonań, głównie ideologicznych, których celem jest

dostarczanie racjonalizacji i wyjaśnień, że system społeczno-polityczny, w którym żyjemy, jest pełen nierówności i niesprawiedliwości społecznej. Zdaniem badaczy (Jost, Banaji, 1994; Jost, Burgess, 2000; Jost, Thompson, 2000), wszyscy ludzie, niezależnie od statusu grupy, do której należą, są motywowani do tego, by widzieć porządek społeczny jako sprawiedliwy, uzasadniony, racjonalny, może nawet naturalny, a na pewno niepodatny na zmiany (np. Lerner, 1980; Jost, 1995). Co więcej, właśnie członkowie grup o najniższym statusie są szczególnie skłonni do takich racjonalizacji (Jost, Pelham, Sheldon, Sullivan, 2003). Ta tendencja nasila się szczególnie w sytuacji niepewności politycznej, zagrożenia systemu politycznego lub w sytuacji kryzysu społecznego (Jost, Burgess, 2000; Jost, Burgess, Mosso, 2001). W tym ujęciu motywacja wyraźnie prowadzi do konserwowania niesprawiedliwych relacji społecznych, sprzyja tym samym utrzymywaniu się uprzedzeń także u tych ludzi, którzy nie są beneficjentami systemu społecznego.

Teoria naiwnego poznania (Kruglanski, 1989) zakłada, że podstawowym procesem odpowiedzialnym za naszą aktywność w życiu codziennym jest proces nabywania wiedzy. Od tego, w jaki sposób gromadzimy wiedzę, będzie zależał sposób jej dalszego wykorzystania w procesie formułowania sądów, przekonań i decyzji, a tym samym – będzie zależała ich jakość. Proces nabywania wiedzy jest procesem testowania hipotez i wnioskowania, w wyniku którego jednostka kształtuje przekonania w kwestii tego, co zrobić, jak się zachować, czym się kierować w swoim działaniu (Kruglanski, 1989; Kruglanski, Thompson, 1999; Erb i in., 2003). Proces ten zachodzi niezależnie od rodzaju odbieranej informacji i od stopnia zaangażowania jednostki w jej odbiór, ale jego przebieg ściśle zależy od możliwości poznawczych i motywacyjnych osoby.

Możliwości poznawcze są wyznaczone przez indywidualny poziom sprawności w zakresie przetwarzania informacji w danym momencie oraz przez uprzednią wiedzę. Na indywidualne możliwości przetwarzania informacji wpływają zarówno warunki sytuacyjne, jak i wewnętrzne osoby. Złożona sytuacja, presja czasu, obciążenie poznawcze, chaos informacyjny to warunki wydatnie ograniczające zakres przetwarzania informacji. Wówczas sąd formułowany jest na podstawie tylko pewnych, wybranych informacji-wskazówek – zwykle najbardziej wyrazistych w otoczeniu. W taki też sposób będą formułować sądy osoby o dyspozycyjnie niskim poziomie zdolności poznawczych. Uprzednia wiedza aktywizowana w sytuacji oceny społecznej ukierunkowuje uwagę na informacje ważne z punktu widzenia tego procesu. Im struktury wiedzy uboższe, tym proces poszu-

kiwania informacji i ich przetwarzania staje się bardziej ograniczony. Jeśli jednak jakaś osoba ma wiele informacji w określonej kwestii, to będzie poszukiwała różnorodnych danych, zanim sformułuje opinię. Zwiększy się wówczas zakres procesu przetwarzania informacji, a kierunek tego procesu będzie zależał od zapotrzebowania na konkretne dane, niezbędne do sformułowania sądu.

Prócz możliwości poznawczych wskazuje się na istotną rolę motywacji w tym procesie. Wymienia się wiele motywów specyficznych, jak potrzeba formułowania oraz utrzymania słusznych i adekwatnych postaw, motywacja defensywna, zarządzanie wrażeniem, lęk przed niepoprawnością oraz potrzeba poznania (np. Petty, Cacioppo, Goldman, 1981; Chaiken, Trope, 1999). Kruglanski (1989) wprowadza ponadto potrzebę poznawczego domknięcia. Motywy te wyznaczają zakres poznawczego funkcjonowania – poszerzając go (jak w przypadku potrzeby poznania lub lęku przed niepoprawnością) lub ograniczając (jak w przypadku potrzeby struktury lub domknięcia poznawczego).

Analiza Josta i współpracowników (2003) pokazuje, że to, jak ludzie postrzegają innych – członków grupy własnej i członków grupy obcej ściśle zależy od motywów: egzystencjalnych, ideologicznych i poznawczych, które z kolei są aktywizowane w obliczu zagrożenia osobistego lub społecznego oraz poczucia niepewności. Źródła i konsekwencje wzbudzenia tych motywów wydają się podobne.

Co istotne jednak, z wielu danych wynika, że samo wzbudzenie któregoś z opisanych tu motywów nie zawsze prowadzi do uprzedzeń. Poniżej kwestię tę prześledzono na przykładzie motywu poznawczego domknięcia, choć badacze są zdania, że podobnie działają i inne motywy (np. motyw racjonalizacji lub opanowywania trwogi).

### **Jak to się dzieje, że motywacja, która zwykle sprzyja uprzedzeniom, niekiedy do nich nie prowadzi?**

Kruglanski definiuje potrzebę domknięcia (Kruglanski, Webster, 1996) jako dążenie jednostki do posiadania wiedzy, która pozwala uniknąć niepewności w konfrontacji z informacjami płynącymi z otoczenia i co więcej, umożliwia sformułowanie sądu i podjęcie działania. Badacze wskazują na dwa procesy leżące u podłoża tej potrzeby: (1) „chwytnie” (*seize*) informacji oraz (2) jej „zamrażanie” (*freeze*) w istniejących strukturach poznawczych. Selektywnie wybiera się zwykle informacje subiektywnie uznane za ważne, spójne z istniejącymi w systemie wiedzy lub po prostu pierwsze z docierającej sekwencji danych. Moment przejścia z fazy „chwytnia” do „zamrażania” stanowi początek krystalizacji przekonań. Konsekwencją działania tych dwóch tendencji jest ograniczenie zakresu przetwarzanych informacji i postawienie mniejszej liczby

hipotez na podstawie dostępnych danych. Paradoksalnie, im mniej zostanie wygenerowanych alternatywnych hipotez, tym większa będzie pewność co do słuszności sądów. Dodatkowo „zamrażanie” informacji w strukturach wiedzy wzbudza skłonność do obrony tych informacji lub opinii przed ewentualnymi modyfikacjami. Tak wygląda opis formalnych aspektów działania potrzeby domknięcia, zarówno wzbudzonej sytuacyjnie, jak i stanowiącej dyspozycję.

Potrzeba domknięcia opisywana poprzez pryzmat procesów poznawczych zawsze prowadzi do uproszczeń, a tym samym sprzyja uprzedzeniom, gdyż te powstają w wyniku właśnie takiego prostego, heurystycznego, powierzchownego poznawania. Wart uwagi jest jednak także aspekt treściowy potrzeby domknięcia. Proces społecznego poznania dokonuje się przecież na konkretnej treści, ujętej w przekonania o świecie społecznym i innych ludziach, w schematy społeczne i stereotypy. A więc w sytuacji oceny zaktywizowana zostaje uprzednia wiedza i to ona ukierunkowuje cały proces formułowania sądu. To ona wyznacza, jakie informacje są ważne dla sformułowania opinii, jakie zostaną więc w tym procesie uwzględnione, a jakie zignorowane. Cały proces jest nie tylko heurystyczny i powierzchowny, lecz także nastawiony na potwierdzenie subiektywnej „teorii” w danej kwestii. Ta „teoria” wcale nie musi zawierać treści „uprzedzeniowych”, a w związku z tym efekt wzbudzonej motywacji do domykania może być różny. Do opisu tego efektu kategoria uprzedzeń może się już nie nadawać. Najlepiej widać to na przykładzie związku potrzeby domknięcia i przekonań politycznych.

Okazało się, że czasowo i sytuacyjnie wzbudzany motyw domknięcia może prowadzić do ujawnienia przekonań zarówno liberalnych, jak i konserwatywnych w zależności od stale dostępnej w umyśle ideologii (np. Jost, Kruglanski, Simon, 1999). Innymi słowy, jeżeli wzbudzone zostanie poczucie niepewności, na przykład przez manipulację, presję czasu lub nudę, ludzie będą skłonni formułować swoje sądy na podstawie przekonań dobrze zakorzenionych w świadomości. A te mogą być przecież różne – konserwatywne lub liberalne. Dobitnie pokazały to badania przeprowadzone w Polsce (Kossowska, 2002; Kossowska, Van Hiel, 2003; Golec, 2001). O ile badania w Europie Zachodniej konsekwentnie wskazywały na związek motywacji do domykania z preferencjami pravicowymi w sferze zarówno ideologii, jak i ekonomii, o tyle badania w Polsce pokazały dodatni związek z preferencjami pravicowymi w sferze ideologicznej, ale lewicowymi w sferze ekonomicznej. Uczestnicy badań sięgali po prostu do treści specyficznych dla swojej kultury. Okazało się, że trwale dostępne

w umysłach Polaków jest przywiązanie do tradycji i wartości chrześcijańskich z jednej strony, a popieranie równej dystrybucji dochodów, sprzeciw wobec wolnego rynku, brak szacunku dla własności prywatnej – z drugiej.

Co więcej, w wielu badaniach pokazano, że potrzeba domknięcia prowadzi do ukształtowania tylko nawykowego sposobu widzenia świata społecznego (autorytarnego, prostego, zorganizowanego na podstawie oczywistych reguł) (Chirumbolo, 2002; Van Hiel, Pandelare, Duriez, 2004; Kossowska, 2002; w druku). W kilku badaniach własnych pokazano, że związek między potrzebą domknięcia a pravicowymi przekonaniem zanika, gdy uwzględnimy pośredniczący wpływ tej zmiennej (nazywam ją konserwatywnym poznawczym). Oznacza to, że motyw domknięcia wyznacza jedynie formalny aspekt przekonań ideologicznych (upraszczanie rzeczywistości, kierowanie się wskazówkami łatwo dostępnymi w otoczeniu i niezmiennoscą raz sformułowanego sądu). Wprawdzie w badaniach ów formalny aspekt przekonań okazał się związany z treścią pravicową (Kossowska, 2002; w druku, Chirumbolo, 2002), wiadomo jednak, że niepowodzenia w uchwyceniu konserwatywnego poznawczego przejawiającego się w treściach lewicowych można przypisać temu, że radykalne przekonania lewicowe należą w społeczeństwach do rzadkości i można je zidentyfikować u przedstawicieli bardzo wąskich, marginalnych grup politycznych (zob. Van Hiel, Duriez, Kossowska, w druku).

Wyniki badań prowadzonych przez Golec i Federica (2004) wyraźnie dowiodły, że potrzeba domknięcia prowadzi do uproszczonego interpretowania sytuacji konfliktowej, dostrzegania racji tylko jednej strony, bardziej agresywnego i rywalizacyjnego stylu dochodzenia do porozumienia. Kiedy jednak badacze uwzględnili w analizach przekonania polityczne, okazało się, że potrzeba domknięcia wyzwala i nasila rywalizacyjne i konfrontacyjne podejście do konfliktów politycznych, ale tylko u osób charakteryzujących się uproszczoną wizją świata w ogóle. U osób, które preferują bardziej złożony obraz zależności społecznych, potrzeba domknięcia nie prowadzi do zachowań rywalizacyjnych. W badaniach tych porównano związek motywacji do domknięcia i preferowanej strategii rozwiązywania konfliktów politycznych wśród polskich polityków i aktywistów reprezentujących partię uznawaną powszechnie za liberalną i demokratyczną (Unia Wolności) oraz reprezentujących partię uznawaną za radykalną (Liga Polskich Rodzin). Badanie przeprowadzono tuż przed referendum dotyczącym wstąpienia Polski do Unii Europejskiej i ta problematyka, różniąca obie partie, była przedmiotem analiz. Tylko wśród zwolenników Ligi Polskich Rodzin potrzeba domknięcia była związana ze strategią rywalizacyjną.

Eksperymentalnego potwierdzenia tezy, że potrzeba domknięcia nasila jedynie te skłonności, które są już obecne w umyśle, dostarczyli Jost i współpracownicy (1999). W swoich badaniach pokazali, że w grupie konserwatystów i liberałów w warunkach wzbudzonego motywu domknięcia obserwujemy nasilenie postaw wcześniej deklarowanych: u konserwatystów – konserwatywnych, a u liberałów – liberalnych. Co więcej, kiedy badano poziom tolerancji konserwatystów i liberałów, okazało się, że liberałowie łagodniej oceniają obcych o wyrażnie antyamerykańskich postawach, a konserwatyści oceniają te osoby bardziej surowo w porównaniu z ocenami dokonywanymi w warunkach bez wzbudzonej motywacji. Badacze wnioskowali, że potrzeba domknięcia nasila tolerancję u i tak tolerancyjnych liberałów, a u nietolerancyjnych konserwatystów – nasila postawy nietolerancji.

W innym badaniu Jost i współpracownicy (1999) pokazali, że pod wpływem potrzeby domknięcia nabierają znaczenia także treści dostępne czasowo i sytuacyjnie. Prymowano więc treści demokratyczne i autokratyczne oraz wartości egalitarne i antyegalitarne. W warunkach wzbudzonej potrzeby domknięcia właśnie prymowane wcześniej treści wpływały na jakość sądów. Tak się nie działo w warunkach bez wzbudzonej potrzeby domknięcia. I tak u tych, którzy byli wystawieni na działanie treści demokratycznych pod wpływem potrzeby domknięcia, stwierdzano bardziej przychylny stosunek do systemu demokracji, jego reguł i zasad, częściej wybierano na lidera osobę o demokratycznym stylu przewodzenia, demokratyczny lider był także lepiej oceniany. Efektów tych nie stwierdzano w warunkach bez wzbudzonej motywacji. Zupełnie inaczej zachowywały się osoby wystawione wcześniej na działanie treści autokratycznych. One w warunkach wysokiej potrzeby domknięcia przychylniej oceniały system autokratyczny, sprzyjały autokratycznemu sposobowi podejmowania decyzji, wybierały autokratycznego lidera i lepiej go oceniały. I znowu efektów takich nie stwierdzano w warunkach bez wzbudzonej motywacji do domknięcia.

Ostatni przykład, ważny z punktu widzenia dyskusji nad wpływem motywacji na uprzedzenia i dyskryminacje, ilustruje zróżnicowane skutki potrzeby poznawczego domknięcia w sferze ważnego społecznie zjawiska, jakim jest przebieg i efekt procesu akulturacji imigrantów. Badacze pokazali, że potrzeba domknięcia może prowadzić zarówno do szybkiego asymilowania się imigrantów do nowej kultury, jak i przeciwnie, do zamykania się w etnicznych gettach, odizolowanych od reszty „nowego świata” (Kosic, 2002; Kosic, Kruglanski, Pierro, Mannetti, 2004). Okazało się, że o efekcie procesu akulturacji (integracja vs. izolacja) decydują okoliczności,

jakich doświadczają imigranci w momencie przyjazdu do nowego kraju. Jeżeli zaraz po przyjeździe trafiają do miejsc zamieszkiwanych przez swoich rodaków, którzy przybyli do tego kraju wcześniej, potrzeba domknięcia wywołuje silniejsze przywiązanie do własnego kraju, narodowości, kultury, norm i tradycji. W tej sytuacji naturalna staje się izolacja od „nowego” i sztywne przestrzeganie norm, zasad i wartości własnej społeczności etnicznej. Jeżeli natomiast przyjeżdżający do nowego kraju jest względnie izolowany od rodaków, a jedyna rzeczywistość, jaką napotyka, jest nowa, obca i niezrozumiała, sposobem na redukcję niepewności jest szybka asymilacja do nowej kultury, przejście norm i zasad, które w tym nowym kontekście są czytelne. Badacze pokazali, że w tej sytuacji tendencja do asymilowania się jest tym silniejsza, im silniejsza jest, charakteryzująca imigrantów, potrzeba domknięcia (dyspozycyjna lub sytuacyjna).

Z badań tych wynika, że nie tylko uprzednia wiedza, lecz także kontekst sytuacyjny, dostępne cele oraz zróżnicowane środki do ich osiągnięcia decydują o skutkach działania wzbudzonego motywu redukcji niepewności. A skutki te mogą być pożądane społecznie i korzystne dla jednostki, a mogą takie nie być.

**Co z tych rozważań wynika,  
czyli o praktycznych implikacjach wiedzy  
o motywacyjnych źródłach uprzedzeń**

Z powyższego przeglądu wiedzy wyraźnie wynika, że myśląc o uprzedzeniach, nie sposób pominąć roli motywacji w ich kształtowaniu i utrzymywaniu. Wpływ motywacji (oraz różnych specyficznych motywów) ujawnia się głównie przez ukierunkowywanie procesów poznawczych i ich moderowanie. Motywacja wpływa więc na to,

- jakie informacje o innych zostaną uwzględnione w procesie poznawania – czy te najbardziej wyraziste, dostępne, stereotypowe, zgodne z uprzednią wiedzą, czy może właśnie informacje różnorodne, poszukiwane po to, by sformułować sąd na podstawie ważnych obiektywnie danych,
- jaki będzie zakres przetwarzania informacji o innych – ile informacji zostanie uwzględnionych, czy będą one różnorodne, dobierane pod względem różnych kryteriów,
- jaka będzie głębokość przetwarzania informacji – czy proces ten będzie heurystyczny i powierzchowny, czy też systematyczny i głęboki.

Sposób, w jaki motywacja wpłynie na proces poznawania, ściśle zależy od czynników sytuacyjnych. Zagrożenie (osobiste lub społeczne), niepewność, presja czasu, złożoność sytuacji, obciążenie poznawcze – to tylko niektóre z czynników sprzyjających wzbudzeniu motywacji,

która ogranicza sposób poznawczego funkcjonowania. Czynniki te będą więc pośrednio wpływać na siłę uprzedzeń i możliwość ich manifestacji.

Warto zwrócić uwagę, że w codziennym życiu jesteśmy narażeni na stałe oddziaływanie właśnie tych czynników. Nie sposób ich uniknąć. Okazuje się jednak, że nie wszyscy są w równym stopniu wrażliwi na ich działanie. Nie dla wszystkich też motywy sprzyjające uprzedzeniom będą równie silne. Warto więc pamiętać o indywidualnym zróżnicowaniu w zakresie opisywanej motywacji (i różnych motywów). Podejście dyspozycyjne pełni ważne funkcje integracyjne. Chociaż powszechnie akceptuje się pogląd, że to, jak ludzie myślą i działają, jest wynikiem zarówno dyspozycji, jak i czynników środowiskowych, to jednak badania prowadzone w domenie społecznej koncentrują się głównie na zmiennych sytuacyjnych (jak na przykład natura dostępnych informacji lub kontekst środowiskowy) lub czasowych i nietrwałych charakterystykach osoby (jak na przykład dostępność prymowanych kategorii pojęciowych lub nastrojów), ignorując wyposażenie poznawcze i osobowe człowieka. Myślenie w kategoriach dyspozycyjności motywacji (lub motywów) pozwala dostrzec różnorodność możliwości leżących u podłoża zachowań. Niektórzy będą w sytuacji niepokoju (presji czasu, złożoności sytuacji itd.) szczególnie skłonni do poznawczych uproszczeń, co w konsekwencji doprowadzi do powstania uprzedzeń. Dla innych ta sama sytuacja nie doprowadzi do wzbudzenia motywów szkodliwych dla adekwatności sądów o innych. Osoby te będą po prostu mniej narażone na uprzedzenia. Dla niektórych ważnym motywem kierującym aktywnością poznawczą będzie lęk przed niepoprawnością. Dla innych motyw ten będzie miał minimalny wpływ na działanie. A to oznacza, że w różnym stopniu jesteśmy skłonni do uprzedzeń i do posługiwania się nimi w codziennym życiu.

Co ważne, sam kierowany motywacją formalny przebieg procesów poznawczych nie wyjaśnia w pełni fenomenu uprzedzeń. Konieczne jest uwzględnienie i docenienie roli treści w tym procesie. Uprzednia wiedza, przekonania, światopogląd, wartości – stale dostępne w naszych umysłach lub czasowo tylko aktywizowane – decydują o efekcie działania motywacji. Treści anty-uprzedzeniowe, egalitarne, demokratyczne, jak i rasistowskie, pełne uprzedzeń i nienawiści, ujawnią się ze wzmoczoną siłą właśnie pod wpływem tych motywów upraszczających funkcjonowanie poznawcze. Wydaje się, że na treści można wpływać – eksponując je w prasie, radio, telewizji, kształtując poprzez edukację i wychowanie, na uprzedzenia w związku z tym prawdopodobnie też. Możliwość praktycznych oddziaływań właśnie w tym aspekcie wydaje się nieograniczona.

## LITERATURA CYTOWANA

- Allport, G. (1954). *The nature of prejudice*. Cambridge, Mass.: Addison Wesley.
- Becker, E. (1973). *The denial of death*. New York: Free Press.
- Chaiken S., Trope, Y. (1999). *Dual-process theories in social psychology*. New York: The Guilford Press.
- Chirumbolo, A. (2002). The relationship between need for cognitive closure and political orientation: The mediating role of authoritarianism. *Personality and Individual Differences*, 32, 603–610.
- Erb, H., Chun, W.Y., Kruglanski, A.W., Spiegel, S., Pierro, A., Mannetti, L. (2003). Searching for commonalities in human judgment: the parametric unimodel and its dual mode alternatives. *European Review of Social Psychology*, 14, 1–47.
- Fein, S., Spencer, S. (1997). Prejudice as self-image maintenance: Affirming the self through negative evaluations of others. *Journal of Personality and Social Psychology*, 73, 31–41.
- Fiske, S. (1998). Stereotyping, prejudice, and discrimination. W: D. Gilbert, S. Fiske, G. Lindzey (red.), *Handbook of social psychology* (s. 357–411). Boston: McGraw Hill.
- Fiske, S. (2000). Stereotyping, prejudice, and discrimination at the seam between the centuries: evolution, culture, mind, and brain. *European Journal of Social Psychology*, 30, 299–322.
- Fiske, S. (2004). Intent and ordinary Bias: Unintended thought and social motivation create casual prejudice. *Social Justice Research*, 17, 117–127.
- Fiske, S., Lin, M., Neuberg, S. (1999). The continuum model: ten years later. W: S. Chaiken, Y. Trope (red.), *Dual process theories in Social Psychology* (s. 231–254). New York: Guilford.
- Fiske, S., Neuberg, S. (1990). A continuum of impression formation, from category-based to individuating processes: Influences of information and motivation on attention and interpretation. *Advances in Experimental Social Psychology*, 23, 1–74.
- Fiske, S., Taylor, S. (1991). *Social Cognition*. New York: McGraw-Hill.
- Florian, V., Mikulincer, M. (1997). Fear of death and the judgment of social transgressions: A multidimensional test of terror management theory. *Journal of Personality and Social Psychology*, 73, 369–380.
- Gaertner, S., Dovidio, J. (1986). The aversive form of racism. W: J. Dovidio, S. Gaertner (red.), *Prejudice, discrimination, and racism* (s. 61–86). San Diego, CA, US: Academic Press, Inc.
- Golec, A. (2001). Konserwatyzm polityczny a potrzeba poznawczego domknięcia w badaniach polskich. *Studia Psychologiczne*, 39(1), 41–58.
- Golec, A., Federico, C. (2004). Understanding Responses to Political Conflict: Interactive Effects of the Need for Closure and Salient Conflict Schemas. *Journal of Personality and Social Psychology*, 87, 750–763.
- Greenberg, J., Poretus, J., Simon, L., Pyszczynski, T., Solomon, S. (1995). Evidence of a terror management function of cultural icons: The effects of mortality salience on the inappropriate use of cherished cultural symbols. *Personality and Social Psychology Bulletin*, 21, 1221–1228.
- Greenberg, J., Pyszczynski, T., Solomon, S. (1986). The causes and consequences of the need for self-esteem: A terror management theory. W: R. Baumeister (red.), *Public self and private self* (s. 189–207). New York: Springer Verlag.
- Greenberg, J., Pyszczynski, T., Solomon, S., Rosenblatt, A., Veeder, M., Kirkland, S., Lyon, D. (1990). Evidence for terror management theory: II. The effects of mortality salience on reactions to those who threaten or bolster the cultural worldview. *Journal of Personality and Social Psychology*, 58, 308–318.
- Greenberg, J., Pyszczynski, T., Solomon, S., Simon, L., Breus, M. (1994). Role of Consciousness and Accessibility of Death-Related Thoughts in Mortality Salience Effects. *Journal of Personality and Social Psychology*, 67, 627–637.
- Greenberg, J., Simon, L., Pyszczynski, T., Chatel, D. (1992). Terror management and tolerance: Does mortality salience always intensify negative reactions to others who threaten one's worldview? *Journal of Personality and Social Psychology*, 63, 212–220.
- Jost, J. (1995). Negative illusions: Conceptual clarification and psychological evidence concerning false consciousness. *Political Psychology*, 16, 397–424.
- Jost, J., Banaji, M. (1994). The role of stereotyping in system justification and the production of false consciousness. *British Journal of Social Psychology*, 33, 1–27.
- Jost, J., Burgess, D. (2000). Attitudinal ambivalence and the conflict between group and system justification motives in low status groups. *Journal of Personality and Social Psychology*, 26, 293–305.
- Jost, J., Burgess, D., Mosso, C. (2001). Conflicts of legitimation among self, group, and system: The integrative potential of system justification theory. W: J. Jost, B. Major (red.), *The psychology of legitimacy: Emerging perspectives on ideology, justice, and intergroup relations* (s. 363–388). New York: Cambridge University Press.
- Jost, J., Glaser, J., Kruglanski, A., Sulloway, F. (2003). Political Conservatism as Motivated Social Cognition. *Psychological Bulletin*, 129, 339–375.
- Jost, J., Kruglanski, A., Simon, L. (1999). Effects of epistemic motivation on conservatism, intolerance, and other system justifying attitudes. W: L. Thompson, D. Messic, J. M. Levine (red.), *Shared cognitions in organizations: The management of knowledge* (s. 91–116). Mahwah, NJ: Erlbaum.
- Jost, J., Pelham, B., Sheldon, O., Sallivan, B. (2003). Social inequality and the reduction of ideological dissonance on behalf of the system: Evidence of enhanced system justification among the disadvantaged. *European Journal of Social Psychology*, 33, 13–36.
- Jost, J., Thompson, E. (2000). Group-based dominance and opposition to equality as independent predictors of self-esteem, ethnocentrism, and social policy attitudes among African Americans and European Americans. *Journal of Experimental Social Psychology*, 36, 209–232.



- Kinder, D., Sears, D. (1981). Prejudice and politics: Symbolic racism versus racial threats to good life. *Journal of Personality and Social Psychology*, 40, 414–431.
- Kosic, A. (2002). Acculturation attitudes, need for cognitive closure, and adaptation of immigrants. *The Journal of Social Psychology*, 142, 179–201.
- Kosic, A., Kruglanski, A. W., Pierro, A., Mannetti, L. (2004). Social cognition of immigrants' acculturation: Effects of need for closure and the reference group at entry. *Journal of Personality and Social Psychology*, 86, 1–18.
- Kossowska, M. (2002). Osobowościowe i poznawcze uwarunkowania przekonań politycznych. *Studia Psychologiczne*, 40(2), 61–76.
- Kossowska, M. (w druku). Motivational and cognitive antecedents of political beliefs. *Polish Psychological Bulletin*.
- Kossowska, M., Van Hiel, A. (2003). The relationship between need for closure and conservatism in Western and Eastern Europe. *Political Psychology*, 24, 501–518.
- Kruglanski, A. W. (1989). *Lay epistemic and human knowledge: Cognitive and motivational bases*. New York: Plenum.
- Kruglanski, A. W. (2004). *The psychology of closed mindedness*. New York: Psychology Press.
- Kruglanski, A. W., Thompson, E. (1999). Persuasion by a single route: A view from the unimodel. *Psychological Inquiry*, 10, 83–110.
- Kruglanski, A. W., Webster, D. M. (1996). Motivated closing of the mind. *Psychological Review*, 103, 263–283.
- Lerner, M. (1980). *The belief in a just world: A fundamental delusion*. New York: Plenum Press.
- Martens, A., Greenberg, J., Schimel, J. (2004). Ageism and death: Effects of mortality salience and perceived similarity to elders on reactions to elderly people. *Personality and Social Psychology Bulletin*, 30, 1524–1536.
- Nelson, T. (2003). *Psychologia uprzedzeń*. Gdańsk: Gdańskie Wydawnictwo Psychologiczne.
- Petty, R., Cacioppo, J., Goldman, R. (1981). Personal involvement as a determinant of argument-based persuasion. *Journal of Personality and Social Psychology*, 41, 847–855.
- Plant, E., Devine, P. (1998). Internal and external motivation to respond without prejudice. *Journal of Personality and Social Psychology*, 75, 811–832.
- Ross, L., Nisbett, R. (1991). *The person and the situation: Perspectives of social psychology*. New York: McGraw-Hill Book Company.
- Simon, L., Arndt, J., Greenberg, J., Pyszczynski, T., Solomon, S. (1998). Terror management and meaning: Evidence that the opportunity to defend the worldview in response to mortality salience increases the meaningfulness of life and the mildly depressed. *Journal of Personality*, 66, 359–382.
- Solomon, S., Greenberg, J., Pyszczynski, T. (2000). Pride and prejudice: Fear of death and social behavior. *Current Directions in Psychological Science*, 9, 200–204.
- Sorrentino, R., Roney, C. (1986). Uncertainty orientation achievement-related motivation, and task diagnosticity as determinants of task performance. *Social Cognition*, 4, 420–436.
- Stangor, C., Thompson, E. (2002). Needs for cognitive economy and self-enhancement as unique predictors of intergroup attitudes. *European Journal of Social Psychology*, 32, 563–575.
- Stevens, L., Fiske, S. (1995). Motivation and cognition in social life: A social survival perspective. *Social Cognition*, 13, 189–214.
- Stroebe, W., Insko, C. (1989). Stereotypes, prejudice and discrimination: Changing conceptions in theory and research. W: D. Bar-Tal, C. Graumann, A. Kruglanski, W. Stroebe (red.), *Stereotyping and prejudice: Changing conceptions* (s. 3–34). New York, London: Springer Verlag.
- Taylor, S. (1981). A categorization approach in stereotyping. W: D. Hamilton (red.), *Cognitive processes in stereotyping and in-group behavior* (s. 83–114). Hillsdale, NJ: Erlbaum.
- Taylor, S., Fiske, S., Etcoff, N., Ruderman, A. (1978). Categorical and contextual bases of person memory and stereotyping. *Journal of Personality and Social Psychology*, 36, 778–793.
- Van Hiel, A., Duriez, B., Kossowska, M. (w druku). The presence of left-wing authoritarianism in Western Europe and its relationship with conservative ideology. *Political Psychology*.
- Van Hiel, A., Pandelare, M., Duriez, B. (2004). The impact of need for closure on conservative beliefs and racism: Differential mediation by authoritarian submission and authoritarian dominance. *Personality and Social Psychology Bulletin*, 30, 824–837.
- Webster, D. M., Kruglanski, A. W. (1994). Individual differences in need for cognitive closure. *Journal of Personality and Social Psychology*, 67, 1049–1062.

## Motives which can promote versus reduce prejudice

Małgorzata Kossowska

*Institute of Psychology, Jagiellonian University*

The article is a review of the empirical literature that examines the role of motivation (and of various motives) that contribute to formation and use of prejudice. The article describes motivational mechanisms that promote and reduce prejudice. Discussed are different motives linked with prejudice and their situational and personal determinants. Individual differences in the motives are considered. Finally, there were analyzed situations where one and the same motive (need for cognitive closure) promotes prejudice at some time and at some other time reduces it.

Key words: motivation, motives classification, prejudice, need for cognitive closure