

Szczerłość na wyciągnięcie ręki: niewerbalny przejaw szczerłości intencji proszącego wzbudza uległość

Michał Parzuchowski¹, Olga Białobrzaska²,
Małgorzata Osowiecka¹, Natalia Frankowska¹, Aleksandra Szymków¹

¹ SWPS Uniwersytet Humanistycznospoleczny, Wydział Zamiejscowy w Sopocie

² Wydział Psychologii, SWPS Uniwersytet Humanistycznospoleczny, Warszawa

Spełnianie próśb kierowanych do nas przez nieznanymi jest przedmiotem licznych badań empirycznych z dziedziny wywierania wpływu. Chętniej zgadzamy się na prośby tych, których uważamy za godnych zaufania i szczerych, jednak wiele komunikatów perswazyjnych budzi podejrzliwość co do prawdziwej natury kierowanej prośby. Zachowania niewerbalne towarzyszące przekazowi perswazyjnemu mogą stanowić skuteczny środek zwiększania uległości odbiorców. W trzech eksperymentach naturalnych sprawdzaliśmy, czy niewerbalny sygnał szczerości intencji (gest ręki na sercu) zwiększa u odbiorców przekonanie o szczerości nadawcy, a w rezultacie zwiększa uległość odbiorców wobec prośby. Mierzylśmy uległość wobec kierowanej prośby (zgoda na jej spełnienie) oraz deklarowane (badanie 1 i 2) oraz faktyczne (badanie 3) zaangażowanie w spełnienie prośby, a także postrzeganą szczerłość intencji nadawców (badanie 2 i 3). Uzyskane wyniki sugerują, że komunikat wsparty emblematycznym ruchem ręki istotnie zwiększa procent osób godzących się spełnić prośbę. Wyniki eksperymentów rozważamy w odniesieniu do teorii trybów przetwarzania informacji.

Słowa kluczowe: *uległość, spełnianie próśb, szczerłość, komunikacja niewerbalna, ręka na sercu*

Codziennie niezliczoną ilość razy kierowane są do nas różnego rodzaju prośby. Rodzic przypomina dziecku o zaległych obowiązkach domowych, pracownik telefonicznego biura obsługi klienta sugeruje abonentowi zapoznanie się z najnowszą ofertą, a przechodzień proszony jest przez

sprzedawcę o odpowiedź na proste pytanie: „czy mieszka Pan/Pani w Polsce?”. Niektóre z takich próśb mają charakter fasadowy – za treścią komunikatu perswazyjnego stoją cele inne niż te, które deklarowane są przez proszącego. Akwizytor proszący np. o wskazanie drogi chce w rzeczywistości uwikłać nas w dialog (Dolinski, Nawrat, Rudak, 2001) i sprzedać nam kartę zniżkową do pobliskiej restauracji. Polityk proszący telewidzów o wsparcie dla

Michał Parzuchowski, Uniwersytet SWPS, Wydział Zamiejscowy w Sopocie, ul. Polna 16/20, 81-745 Sopot,
e-mail: mparzuchowski@swps.edu.pl

Olga Białobrzaska, Wydział Psychologii, Uniwersytet SWPS, ul. Chodakowska 19/31, 03-815 Warszawa,
e-mail: obialobrzaska@swps.edu.pl

Małgorzata Osowiecka, Uniwersytet SWPS, Wydział Zamiejscowy w Sopocie, ul. Polna 16/20, 81-745 Sopot,
e-mail: mosowiecka@swps.edu.pl

Natalia Frankowska, Uniwersytet SWPS, Wydział Zamiejscowy w Sopocie, ul. Polna 16/20, 81-745 Sopot,
e-mail: nfrankowska@swps.edu.pl

Aleksandra Szymków, Uniwersytet SWPS, Wydział Zamiejscowy w Sopocie, ul. Polna 16/20, 81-745 Sopot,
e-mail: aszymkow@swps.edu.pl

Przeprowadzenie badań oraz przygotowanie artykułu sfinansowano ze środków Narodowego Centrum Nauki (grant numer N N106424040 przyznany Michałowi Parzuchowskiemu). Michał Parzuchowski oraz Aleksandra Szymków są stypendystami Narodowego Centrum Nauki (w ramach programu MAESTRO grant numer 2012/04/A/HS6/0581 przyznany Bogdanowi Wojciszke). Dziękujemy Joannie Orenczak, Paulinie Kowalskiej i Nikolecie Kownackiej za pomoc w przeprowadzeniu badań. Dziękujemy bardzo Dariuszowi Dolińskiemu, Bogdanowi Wojciszke, Wiesławowi Baryle i anonimowym recenzentom za wyczerpujące uwagi do wcześniejszej wersji manuskryptu. Korespondencję związaną z tym artykułem proszę adresować na adres: Michał Parzuchowski, Uniwersytet SWPS, ul. Polna 16/20, 81-745 Sopot, email: mparzuchowski@swps.edu.pl

populistycznej idei, ma raczej na celu umocnienie swojej pozycji w ugrupowaniu (Cwalina, Falkowski, 2006). Student psychologii, zapraszający do udziału w „ankiecie na temat umiejętności komunikacji”, chce w rzeczywistości zmierzyć nasz nastrój po epizodzie przypominania sobie odrzucenia społecznego. W tego rodzaju sytuacjach chęć obrony przed umiejętnościami perswazyjnymi nadawcy prowadzi np. do odrzucenia możliwości wysłuchania komunikatu (Brock, Ballhoun, 1967; Jacks, Cameron, 2003).

W niniejszym artykule podejmujemy tematykę wzbudzania zaufania u odbiorcy prośby. Chcieliśmy sprawdzić, czy istnieją zmienne kontekstowe towarzyszące prośbie fasadowej, które mogłyby uwiarygodnić szczerą intencję proszącego. Przeprowadziliśmy trzy eksperymenty naturalne, których wyniki wspierają tezę, iż odbiorca prośby poszukuje sygnałów szczerości intencji proszącego. Dowodzimy, że prosta manipulacja, polegająca na dostarczeniu odbiorcy niewerbalnej przesłanki o szczerości intencji kierującego prośbą, może skutecznie zwiększyć odsetek osób zgadzających się tę prośbę spełnić.

SZCZEROŚĆ INTENCJI NADAWCY

Ocena intencji czyjegoś zachowania to podstawowy rodzaj wnioskowania, dokonywany wobec nowo poznanego partnera interakcji (Malle, Knobe, 1997; Malle, Pearce, 2001; Read, Jones, Miller, 1990). Wyniki wielu badań eksperymentalnych Bogdana Wojciszke (Abele, Wojciszke, 2007; Wojciszke, Abele, 2008; Wojciszke, 2010; Wojciszke, 2012; Bazińska, Wojciszke, 1996; Wojciszke, Bazińska, Jaworski, 1997) dowodzą dominacji treści wspólnotowych w spostrzeganiu innych. Ocena cech wspólnotowych partnera interakcji najsilniej decyduje o postawie względem tej osoby i jej uogólnionej ocenie (Wojciszke, Abele, 2008). Wymiar wspólnotowy, przez niektórych psychologów zamiennie nazywany wymiarem „ciepła” (por. Asch, 1946; Szymków, Ijzerman, Chandler, Parzuchowski, Wojciszke, 2013; Szymków, Parzuchowski, 2013), wiąże się z dążeniem jednostki do przynależności do grup społecznych i do utrzymywania satysfakcjonujących relacji z innymi. Cechy wspólnotowe, takie jak życzliwość, szczerść, uczciwość, są ściśle powiązane z odczytywaniem intencji, motywów innych osób oraz poziomem zaufania do nich (Peeters, 1992; Reeder, Pryor, Wojciszke, 1992; Fiske, Cuddy, Glick, 2007). Co ważne, opierając się na przekonaniu o jednej cesze wspólnotowej, ludzie chętnie wnioskuje o innych cechach wspólnotowych (Jaworski, 1995). W ten sposób przekonanie o czystości intencji może łatwo przełożyć się na ogólną pozytywną interpretację wspólnotowości człowieka, a w efekcie na jego sympatię (Fiske i in., 2007).

Ocena, czy ktoś jest godny zaufania, podobnie jak w przypadku oceny atrakcyjności fizycznej, jest dokonywana

błyskawicznie. W badaniach nad spostrzeganiem twarzy Alexander Todorov (2011) wykazał, że już przy bardzo krótkiej ekspozycji twarzy (mniej niż 100 milisekund) ludzie wnioskuje o zaufaniu i dominacji, określonych przez autora jako dwa wymiary spostrzegania. Również inne badania potwierdzają, że to właśnie stopień zaufania, jakim obdarzamy partnera interakcji, najsilniej tłumaczy wariację wydawanych przez nas ocen ogólnej wartościowości (Todorov, Pakrashi, Oosterhof, 2009), a możliwość zaufania komuś jest najbardziej pożądaną cechą w różnych typach relacji (Cottrell, Neuberg, Li, 2007). Poczucie zaufania do kogoś pociąga za sobą wiarę, że działania tej osoby będą dla postrzegającego korzystne, sytuacja jest sprzyjająca i nie wydarzy się nic zagrażającego własnemu interesowi (Robinson, 1996). W kontakcie z wiarygodnym źródłem komunikatu odbiorcy odczuwają bezpieczeństwo i bezkrytycznie przyjmują przekazywane informacje (Schul, Mayo, Burnstein, 2004; Jones, Pittman, 1982). W niniejszym artykule staramy się dowieść, że o szczerości intencji można zapewniać nie tylko słowami, ale także za pomocą komunikatu niewerbalnego. Taką funkcję ma między innymi ułożenie otwartej dłoni na klatce piersiowej (gest ręki na sercu – Parzuchowski, Wojciszke, 2014). Zakładamy, że pojawienie się niewerbalnego sygnału czystych intencji może zwiększać poziom przeświadczenia o szczerych zamiarach proszących, a w efekcie zwiększać uległość odbiorców wobec złożonej prośby.

ULEGŁOŚĆ W TRYBIE HEURYSTYCZNEGO PRZETWARZANIA INFORMACJI

W warunkach ograniczenia zasobów poznawczych (w wyniku pośpiechu, stresu czy obciążenia innym zadaniem poznawczym), a także wtedy, gdy prośba nie ma dużego znaczenia dla odbiorcy, wnikliwe i dokładne analizowanie sytuacji ustępuje miejsca metodzie „na skróty”. W trybie heurystycznego przetwarzania informacji (System 1 – Tversky, Kahneman, 1974) reagujemy na pojedynczą cechę sytuacji, sygnalizującą, czy wpływowi warto ulec, czy nie (Petty, Cacioppo, 1986; Petty, Cacioppo, Goldman, 1981; Petty, Wegener, 1999; Epley, Gilovich, 2006). W bardzo wielu przypadkach to pojedyncze cechy kontekstu w otoczeniu towarzyszącym nadawcy komunikatu perswazyjnego stanowią „wyzwalacz” uległości na jego prośbę. Na mocy tego zjawiska ludzie chętniej spełniają prośbę osoby, która ma na sobie uniform (Bickman, 1974), lekko ich dotyka (Doliński, 2010), przedstawia prośbę popartą nawet bezsensownym uzasadnieniem (Langer, Blank, Chanowitz, 1978), ukazana jest jako kompetentna i wiarygodna (Petty i in., 1981; Lachowicz-Tabaczek, 2004) czy wzbudza sympatię (Cialdini, 2010).

Decydując się na spełnienie czyjejs prośby, ludzie rzadko kierują się wszystkimi dostępnymi informacjami (Albarracín, Wyer, 2001; Chaiken, 1980; Chaiken, Liberman, Eagly, 1989; Sengupta, Johar, 2001). Podstawą decyzji często nie jest sama treść prośby, a pojedyncze przesłanki płynące z kontekstu nadawania komunikatu perswazyjnego. Liczne próby empiryczne dokumentują skuteczność tego rodzaju zmiennych kontekstowych jak np. atrakcyjność fizyczna nadawcy (Budesheim, DePaola, 1994), podobieństwo między nadawcą a odbiorcą prośby (Burger, Messian, Patel, del Prado, Anderson, 2004; Garner, 2005), kolor tekstu komunikatu (Gerend, Sias, 2009) czy tempo wypowiedzania słów przez nadawcę (Buller, LePoire, Aune, Eloy, 1992). Często czynnik kontekstowy zwiększający uległość wobec prośby pozostaje poza uwagą odbiorcy. Dzieje się tak na przykład w wypadku naśladowania gestykulacji odbiorcy (Chartrand, Bargh, 1999) lub dotykania odbiorcy komunikatu (Kleinke, 1977; Guéguen, Jacob, 2002).

Reasumując, istnieje powszechna zgoda co do tego, że uleganie wpływowi ma często charakter automatyczny (Cialdini, Goldstein, 2004). Zakładamy, że taka automatyczna uległość może być wyzwolona poprzez sygnał niewerbalny. W naszych badaniach sprawdzaliśmy, czy takim sygnałem jest gest ręki na sercu, który może stanowić wskazówkę co do szczerości intencji nadawcy komunikatu. Przekonanie o tym, że kierujący prośbę ma wobec odbiorcy dobre i szczerze zamiary, umacnia zaufanie tego drugiego i zwiększa jego uległość (Eagly, Wood, Chaiken, 1978; Legal, Chappe, Coiffard, Villard-Forest, 2012; McGinnies, Ward, 1980; Van Overwalle, Heylighen, 2006). Dlatego też gest ręki na sercu wraz ze swoim nadanym kulturowo znaczeniem powinien zwiększyć poziom zaufania co do szczerych intencji nadawcy, a w rezultacie doprowadzić do częstszej zgody na spełnienie jego prośby.

NIEWERBALNE SYGNAŁY W KOMUNIKACJI

Pozycja naszego ciała, gesty, skinienia głowy czy ekspresje emocjonalne na naszej twarzy mogą być skutecznym środkiem dla wsparcia treści, jakie chcemy zakomunikować odbiorcom (DePaulo, 1992). Sygnały niewerbalne, takie jak gestykulacja czy pozycja ciała, są nieodłącznym komponentem procesu komunikacji, w istotnym stopniu decydujące o wpływie i sile komunikatu (Kendon, 2004). W literaturze wyróżnia się różne podklasy gestów, np. ilustratory pojawiają się jednocześnie z komunikatem werbalnym i odnoszą się do jego znaczenia semantycznego, adaptory nie mają znaczenia semantycznego, pomagają jedynie mówiącemu przystosować się do sytuacji, w końcu emblematy mają określone kulturowo znaczenie, są zrozumiałe bez towarzyszących im słów (Ekman, Sorenson,

Friesen, 1969; McNeill, 1992; Alibali, Heath, Myers, 2001). Wykorzystanie gestów w komunikatach perswazyjnych cieszyło się dużym zainteresowaniem teoretyków i praktyków zajmujących się mową ciała. W wyniku licznych badań w tym obszarze wykazano, że sposób gestykulacji świadczy zarówno o intencji wywierania wpływu mówiącego, jak i ma faktyczne przełożenie na siłę perswazji (Cesario, Higgins, 2008; Fennis, Stel, 2011; Mehrabian, Williams, 1969).

Sygnały niewerbalne, z jakich korzystamy w trakcie nadawania przekazu perswazyjnego, mogą nie tylko podwyższać ocenę atrakcyjności treści takiego komunikatu, ale co ważniejsze – mogą wpływać na uległość odbiorców wobec kierowanej prośby (Bailenson, Yee, 2005; Crusco, Wetzel, 1984; Gueguen, 2007; H. McGinley, LeFevre, P. McGinley, 1975; Remland, Jones, 1994). Jednym z gestów o znaczeniu emblematycznym, używanym często do poparcia naszych słów (szczególnie gdy mogą być one podawane przez słuchaczy w wątpliwość) jest ułożenie otwartej dłoni na klatce piersiowej. Z ręką na sercu przekonujemy, że nasz komunikat jest szczerzy i w pełni oddaje to, co myślimy. Celowość wykonania takiego właśnie gestu przy formułowaniu dowolnej prośby ma przekonać odbiorców, że intencje proszącego są szczerze, a więc warto przystać na jego apel. Ponadto w wielu językach (m.in. w polskim, angielskim, niemieckim, rosyjskim, słowackim czy afrikaans) odnajdziemy idiomy i przysłowia zawierające opis czynności kładzenia „ręki na sercu”, które używane są w celu podkreślenia szczerości nadawcy (np. „z ręką na sercu”, „mówić prosto z serca”, czy „from the heart”, „put your hand on your heart”, „with hand on heart”, „положа руку на сердце”, „hand aufs herz”).

W innych kulturach gest ręki na sercu odnosi się do znaczeń bliskich szczerości, np. nieposiadania broni, dawania słowa honoru czy zobowiązania lojalności (Eibl-Eibesfeldt, 1996). Powiązanie gestu z jego znaczeniem jest zależne od rozpowszechnienia i częstości używania takiego gestu w danej kulturze. Z badań Domachowskiego (1996) nad porównaniem interpretacji gestów powszechnych w USA i Polsce wynika, że im częściej dany gest był stosowany, tym silniej dochodziło do percepcyjnego deformowania gestów do niego podobnych i przypisywania im podobnych znaczeń. Jeśli dany gest był mniej rozpowszechniony, tym więcej rozmaitych znaczeń było mu przypisywanych. Przyjmujemy, że gest otwartej ręki na sercu jest w Polsce używany na tyle często, iż jest z łatwością interpretowany, czego konsekwencją może być deformacja percepcyjna podobnych mu gestów (takich jak kładzenie zaciśniętej pięści na piersi czy pukanie się ręką w pierś) polegająca na interpretowaniu ich jako gestu ręki na sercu.

Wcześniej przeprowadzone przez nas badania w istocie dowodzą, że gest ręki na sercu odwzorowuje ideę szczerości – polscy uczestnicy eksperymentów z łatwością interpretują użycie gestu otwartej dłoni ułożonej na klatce piersiowej jako uwiarygodnienie przekazu, i co ważniejsze – są skłonni przypisywać wyższe oceny szczerości osobie, która taki gest wykonuje (Parzuchowski, Wojciszke, 2014; Parzuchowski, Szymkow, Baryła, Wojciszke, 2014). W badaniu nad łatwością odczytania intencji wykonującego gest ręki na sercu wykazaliśmy również w paradygmacie pierwszego wrażenia (w którym analizowana jest tylko pierwsza cecha spontanicznie używana do opisu osoby bodźcowej – por. Narvaez, Lapsley, Hegele, Lasky, 2006), że 49% ankietowanych wykorzystywało cechę szczerości lub jej znaczenie synonimiczne (np. godna zaufania, autentyczna czy uczciwa) do opisu osoby sfotografowanej z gestem ręki na sercu, a tylko 18% spontanicznie przywoływało taką kategorię, widząc tę samą osobę z ręką ułożoną na brzuchu (Parzuchowski, Wojciszke, 2014). Zakładając, że ludzie spontanicznie wnioskuje o cechach innych (Uleman, Newman, Moskowitz, 1996), a oceny te powstają automatycznie i szybko na podstawie minimalnej ilości informacji (*thin slices of behavior* – Ambady, Rosenthal, 1993), postawiliśmy hipotezę, że widok osoby trzymającej rękę na sercu wzbudza przeświadczenie o szczerości jej intencji, co zaś powinno skutkować większą uległością wobec towarzyszącej jej prośby.

Podsumowując, celem naszych badań było przetestowanie hipotezy głoszącej, że wsparcie prośby niewerbalnym sygnałem „ręki na sercu” prowadzi do zwiększenia uległości odbiorców na tę prośbę. Uległość zoperacjonalizowaliśmy jako zgodę/niezgodę na spełnienie prośby oraz dodatkowo, w przypadku zgody jako zaangażowanie w spełnienie prośby (zarówno na poziomie deklaracji w badaniu pierwszym i drugim, jak i faktycznego zachowania w badaniu trzecim). Ponadto, postulujemy, że mechanizmem powyższej zależności jest postrzegana szczerość intencji osób proszących (badanie drugie i trzecie).

BADANIE 1

Celem pierwszego badania było sprawdzenie hipotezy mówiącej o tym, że ułożenie otwartej dłoni na klatce piersiowej (gest ręki na sercu) towarzyszące prośbie zwiększy odsetek osób zgadzających się na jej spełnienie. Do studentów spacerujących korytarzem Szkoły Wyższej Psychologii Społecznej w Sopocie kierowaliśmy prośbę o udział w nieciekawym badaniu naukowym. W ramach procedury eksperymentalnej badani wchodziłi w interakcję z dwiema eksperymentatorkami, które kierowały do nich prośbę oraz posługiwały się określonymi gestami. Następnie mierzyliśmy deklarowaną zgodę na udział w badaniu oraz

deklarowaną liczbę minut, jaką studenci chcieliby poświęcić na udział w badaniu naukowym.

Z uwagi na duże ryzyko wystąpienia efektu eksperymentatora (Orne, 1962) w sytuacji, w której jedna osoba składałaby prośbę i jednocześnie wykonywała gesty, postanowiliśmy zaaranżować sytuację eksperymentalną w taki sposób, że nadawcami prośby były dwie osoby (przedstawione uczestnikowi jako studentki wspólnie przeprowadzające badanie), z czego jedna z nich wykonywała bądź nie gest ręki na sercu, druga zaś, nie widząc tej pierwszej, a więc nie mając świadomości, jaki gest jest wykonywany, kierowała do uczestnika zasadniczą prośbę. Zadbaliśmy o to, by każdy uczestnik wyraźnie wiedział, że prośba jest wspólną prośbą dwóch studentek oraz upewnialiśmy się, że każdy uczestnik zobaczył eksperymentatorkę wykonującą gest. Dołożyliśmy starań, aby w trakcie całej procedury eksperymentalnej dwie eksperymentatorki były zawsze prezentowane uczestnikowi jako jeden podmiot, a więc jedno źródło prośby.

Metoda

Uczestnicy badania. W badaniu wzięło udział 61 studentów Szkoły Wyższej Psychologii Społecznej na Wydziale Zamiejscowym w Sopocie (43 kobiety, 14 mężczyzn oraz 4 osoby, których płci nie udało się nam zanotować; wiek uczestników nie był rejestrowany). Badanie było prowadzone w warunkach naturalnych w godzinach porannych przez cztery dni.

Materiały i procedura. Badanie odbywało się na korytarzu uczelni Szkoły Wyższej Psychologii Społecznej na Wydziale Zamiejscowym w Sopocie. Do udziału w badaniu zapraszaliśmy co drugą idącą samotnie osobę, losowo przydzielając ją do jednej z dwóch grup różniących się gestem towarzyszącym prośbie. W przeprowadzenie eksperymentu były zaangażowane dwie osoby, rzekome studentki realizujące badanie magisterskie. W toku procedury jedna ze studentek (eksperymentatorka A) podchodziła do uczestników i kierowała do nich prośbę o udział w badaniu, druga (eksperymentatorka B) wykonywała w tym czasie gest, a następnie rejestrowała deklaracje uczestników. Odległość między osobami A i B wynosiła około 15 metrów. Eksperymentatorka A nie wiedziała, w jakiej pozycji znajduje się eksperymentatorka B, gdyż w momencie kierowania prośby była odwrócona do niej plecami. Dzięki takiemu zabiegowi osoba A za każdym razem wypowiadała prośbę w ten sam sposób i mimo że znała hipotezę badania, nie mogła wpływać na deklaracje badanych. Eksperymentatorka B prezentowała odpowiednią pozycję ciała, trzymając w dłoni żółtą tekturową teczkę, która miała podkreślać wykonywany gest oraz ułatwić

uczestnikowi rozpoznanie eksperymentatorki w warunkach naturalnych. Pozycje ciała, jakie wykonywała eksperymentatorka B, były następujące: gest ręki na sercu (trzymanie żółtej teczki za pomocą otwartej prawej dłoni na lewej piersi w okolicach serca; $N = 30$) bądź pozycja kontrolna (ręce zwieszane luźno wzdłuż ciała, teczka leżała na ławce w widocznym miejscu; $N = 31$).

Każdego badanego eksperymentatorka A zaczynała słowami: „Cześć, czy widzisz moją koleżankę z żółtą teczką?”, jednocześnie wskazując za plecy w kierunku eksperymentatorki B, by pomóc w jej odszukaniu w korytarzu uczelni. Gdy uczestnik przytaknął¹, eksperymentatorka A kierowała prośbę: „Czy zgodzisz się do niej podejść i zapisać się na termin badania magisterskiego?”. Odpowiedź uczestników stanowiła naszą podstawową miarę uległości badanych (prośba zasadnicza). W przypadku zgody badany kierował się do eksperymentatorki B, a ta po odłożeniu teczki na ławkę (i przybraniu neutralnej pozycji ciała), wypowiadała do niego następującą prośbę:

Cześć, dziękuję za chęć wzięcia udziału w badaniu. Badanie dotyczy aspektów etycznych związanych z wykorzystywaniem testów psychologicznych w badaniach naukowych i diagnostycznych. Czy chcesz wziąć udział w badaniu? Badanie odbędzie się za około 2 tygodnie, dlatego potrzebuję Twoich danych, abyśmy mogli umówić się na konkretny termin.

Następnie badany zapisywał swój adres e-mail, po czym proszony był o odpowiedź na pytanie: „Do wyboru są dwie wersje badania: pierwsza trwa 15 minut, a druga 30 minut. W której wersji chcesz wziąć udział?”. Odpowiedź na to pytanie stanowiła nasz dodatkowy pomiar uległości badanych (zaangażowanie w spełnienie prośby). Tego rodzaju zaproszenie do udziału w badaniu jest prośbą stosunkowo trudną do spełnienia. Studenci psychologii SWPS każdego tygodnia spotykają się z zaproszeniami wzięcia udziału w badaniach swoich kolegów i dość szybko uczą się selekcjonować takie zaproszenia, unikając dłuższych i nudniejszych procedur badawczych. Nasza prośba dotyczyła udziału w badaniu nad zagadnieniem etyki w stosowaniu testów psychologicznych (która raczej nie wzbudzała szczególnego zaciekawienia indagowanych) i trwać miała stosunkowo długo (od 15 do 30 minut). O tym, jak trudna jest to prośba, świadczy fakt, że w badaniu pilotażowym, w którym

¹ Twierdząca odpowiedź uczestnika na to pytanie była warunkiem koniecznym do przystąpienia przez uczestnika do dalszej części procedury. Przed zadaniem kolejnego pytania upewnialiśmy się, że każdy uczestnik zauważył drugą eksperymentatorkę w korytarzu uczelni i potwierdził ten fakt. Wśród wszystkich osób, które brały udział we wszystkich eksperymentach (również wśród odmawiających zgody na prośbę zasadniczą) byli zatem tylko tacy, którzy odpowiedzieli twierdząco na pytanie o dostrzeżenie drugiej eksperymentatorki.

nie wykorzystywano żadnego gestu do poparcia prośby, równo połowa indagowanych odmawiała jej spełnienia².

Po zanotowaniu odpowiedzi uczestnika eksperymentatorka B żegnała się z badanym, po czym dawała sygnał eksperymentatorce A, aby ta rekrutowała kolejną osobę. Gdy eksperymentatorka A odwracała się, aby rozpocząć badanie następnej osoby, eksperymentatorka B przybierała kolejną pozycję zgodną z uprzednio przygotowaną listą randomizacyjną. Uczestnicy nie byli odkłamywani co do prawdziwego celu badania, a planowane „badanie magisterskie” po prostu się nie odbyło.

Wyniki i dyskusja

Spełnienie prośby zasadniczej. Zmienną zależną, jaką mierzyliśmy w badaniu pierwszym, była dychotomiczna zgoda (1) lub odmowa (0) na prośbę wzięcia udziału w badaniu studenckim, której towarzyszył gest ręki na sercu (1) lub gest kontrolny (0). Analiza proporcji spełnienia prośby w macierzy 2×2 testem grup χ^2 wykazała, że rodzaj pozycji ciała eksperymentatorki istotnie wpływał na liczbę osób godzących się na udział w badaniu. W grupie, w której eksperymentatorka wykonywała gest kontrolny (ręce wzdłuż ciała), do badania zgłosiło się 26% studentów (8 z 31 osób), w grupie zaś, w której eksperymentatorka wykonywała gest ręki na sercu, zrobiło tak 83% ankietowanych (25 z 30 osób), $\chi^2(1, N = 61) = 20,32; p < 0,001; \phi = 0,57$.

Zaangażowanie w spełnienie prośby. Badani mogli odmówić udziału w badaniu (kodowanie 0) lub zadeklarować udział w procedurze krótkiej (15-minutowej – kodowanie 1) lub dłuższej (30 minut – kodowanie 2). Taki sposób pomiaru zaangażowania w spełnienie prośby jest niedoskonały, ale trafny zewnętrznie – badania empiryczne z reguły mają swoją z góry zaplanowaną długość i doświadczeni uczestnik procedur empirycznych wie, że nie zależy ona jedynie od jego deklaracji. Pomiar ten traktujemy więc jako zmienną porządkową i deklaracje badanych zakodowaliśmy w zakresie od 0 do 2 i przetestowaliśmy nieparametrycznym testem rang *U Manna Whitneya*, porównując obie formy gestykulacji. Uzyskaliśmy istotnie wyższą średnią rangę w warunkach ręki na sercu (41,88) w porównaniu do postawy kontrolnej (20,47) $Z = 5,12, p < 0,0001$. Tym samym dowodzimy, że osoby widzące gest szczerości intencji nie tylko chętniej ulegały prośbie, ale spośród tych, którzy również deklarowali udział w badaniu, chcieli się silniej zaangażować w spełnienie takiej prośby. Podsumowanie rozkładu zaangażowania w spełnienie prośby przedstawia tabela 1.

W pierwszym eksperymencie pokazaliśmy, że uczestnicy częściej zgadzali się na udział w badaniu i deklarowali

Tabela 1

Rozkład liczby osób deklarujących poziom zaangażowania w spełnienie prośby w badaniu 1

| | Odmowa (0) | 15 minut (1) | 30 minut (2) |
|--------------------------------|---------------|-----------------|-----------------|
| Ręka na sercu ($N = 31$) | 5 | 4 | 21 |
| Ręce wzdłuż ciała ($N = 30$) | 23 | 6 | 2 |

Źródło: tabele 1–2 i rysunek 1 – opracowanie własne.

dłuższy w nim udział, jeśli przyjmująca ich deklaracje eksperymentatorka wykonała wcześniej gest ręki na sercu (w porównaniu z grupą wystawioną na kontrolną pozycję ciała). Sądzymy, że dzieje się tak, ponieważ odbiorcom komunikatu dostarczono kontekstowy sygnał niewerbalny świadczący o szczerych intencjach kierującego prośbę. W drugim eksperymencie chcieliśmy wprost wykazać pośredniczącą rolę postrzeganej szczeroci intencji we wpływie gestu ręki na sercu na spełnianie prośby. Ponadto, aby sprawdzić, czy na kształt uzyskanych przez nas wyników wpływu nie miało specyficzne ułożenie dłoni, w eksperymencie drugim postanowiliśmy uwzględnić dodatkowy warunek kontrolny.

BADANIE 2

W eksperymencie drugim podjęliśmy próbę replikacji wyników badania pierwszego, uwzględniając jednocześnie trzy zmiany w procedurze, które pozwalają lepiej zrozumieć efekty uzyskane w pierwszym badaniu i wykluczyć ich alternatywne wyjaśnienia. Po pierwsze, wprowadziliśmy warunek gestu kontrolnego, bardzo zbliżonego do gestu ręki na sercu – trzymanie ręki na brzuchu. Po drugie, mierzyliśmy postrzeganą szczeroci intencji eksperymentatorek. Po trzecie, procedura wykonywania gestu przez eksperymentatorkę B była rejestrowana kamerą video w celu jeszcze dokładniejszego kontrolowania efektu eksperymentatora.

Uczestnicy. W badaniu wzięło udział 117 studentów SWPS w Sopocie, w tym 92 kobiety i 25 mężczyzn. Wiek badanych nie był rejestrowany.

Materiały i procedura. Procedura eksperymentu była taka sama jak w badaniu pierwszym, z tą różnicą, że gestykulacja manipulowana była na trzech poziomach. Eksperymentatorka A zaczepiała uczestników i kierowała do nich prośbę zasadniczą o udział w badaniu. W tym czasie eksperymentatorka B przyjmująca zapisy na badanie wykonywała losowo jedną z trzech pozycji ciała: gest szczeroci intencji „ręka na sercu” (otwarta prawa dłoń trzyma żółtą teczkę przyciśniętą do piersi; $N = 41$),

pozycja kontrolna z badania pierwszego – „ręce wzdłuż ciała” (ręce opuszczone wzdłuż tułowia, żółta teczka leży obok w widocznym miejscu; $N = 37$) oraz dodatkowy gest kontrolny „ręka na brzuchu” (otwarta prawa dłoń trzyma żółtą teczkę przyciśniętą do brzucha; $N = 39$).

W odróżnieniu od procedury pierwszego badania, w tym badaniu uczestnicy przed skierowaniem się do eksperymentatorki przyjmującej zapisy, byli proszeni przez eksperymentatorkę A o wypełnienie 5-pytaniowej ankiety na temat szczeroci intencji badaczek. Prośba o wypełnienie tej ankiety kierowana była niezależnie od zgody lub niezgody na udział w badaniu właściwym. Ankieta zawierała dwa pytania wypełniające oraz trzy pytania oceniające szczeroci osób zapraszających do badania („Myślę, że eksperymentatorki, zapraszając mnie do badania, mają szczerze intencje”; „Badanie, do którego zostałem zaproszony/a będzie przeprowadzone sumiennie”, „Zaproszenie do tego badania wydaje mi się dobrze uzasadnione”). Uczestnicy udzielali odpowiedzi na skali od 1 – nie zgadzam się, przez 3 – trudno powiedzieć, do 5 – zgadzam się. Po wypełnieniu ankiety uczestnicy mieli udać się do eksperymentatorki B, która posługiwała się przygotowanym uprzednio komunikatem:

Cześć, dziękuję za chęć wzięcia udziału w badaniu. Badanie dotyczy aspektów etycznych związanych z wykorzystywaniem testów psychologicznych w badaniach naukowych i diagnostycznych. Badanie odbędzie się za około 2 tygodnie, dlatego potrzebuję Twoich danych, abyśmy mogli umówić się na konkretny termin. Potrzebuję Twojego adresu e-mail. Czy możesz podać mi swój numer telefonu w celu potwierdzenia terminu badania? Jaki jest Twój numer albumu?

Następnie eksperymentatorka zadawała pytanie: „Do wyboru są trzy wersje badania: pierwsza trwa 10 minut, druga 20, a trzecia 30 minut. W której wersji chcesz wziąć udział?”, w ten sposób mierzyliśmy zaangażowanie w spełnienie prośby. Zachowanie eksperymentatorki B w trakcie całej procedury było rejestrowane za pomocą ukrytej kamery video, aby dodatkowo kontrolować ewentualny wpływ jej mimiki i postawy ciała.

Wyniki i dyskusja

Spełnienie prośby zasadniczej. Rejestrowaliśmy dychotomiczną zgodę (1) lub odmowę (0) na prośbę wzięcia udziału w badaniu studenckim, któremu towarzyszył gest ręki na sercu (1), pozycja rąk wzdłuż tułowia (0) lub gest ręki na brzuchu (–1). Zebrane wyniki przeanalizowaliśmy w macierzy 3 (rodzaj gestu) x 2 (zgoda na udział w badaniu) testem skorygowanych rang *Kruskala-Wallisa*, uzyskując istotny efekt, $\chi^2(2, N = 117) = 11,03; p = 0,004$ (M rang_{brzuch} = 53,50 vs. M rang_{wzdłuż} = 51,39 vs. M rang_{serce} = 71,10).

Wyniki w porównywanych grupach przeanalizowaliśmy następnie parami za pomocą trzech testów *U-Manna Whitneya*. Podczas gdy warunki kontrolne (ręka na brzuchu vs ręce wzdłuż) nie różnią się od siebie istotnie ($Z = 0,41$; $p = 0,68$), oba te warunki różnią się istotnie od grupy eksperymentalnej (serce vs. brzuch: $Z = 2,58$; $p = 0,01$ oraz serce vs. tułów: $Z = 2,95$; $p = 0,003$). Zreplikowaliśmy więc ustalenia z badania pierwszego – w grupie, w której eksperymentatorka wykonywała gest kontrolny (ręce na brzuchu), do udziału w badaniu zgłosiło się 34% indagowanych (13 z 38 osób), w grupie z pozycją kontrolną (ręce wzdłuż ciała) prośbę spełniło 29% studentów (11 z 37 osób), w grupie zaś, w której eksperymentatorka wykonywała gest ręki na sercu, zrobiło tak 63% ankietowanych (26 z 41 osób). Gest ręki na sercu wywoływał większy poziom gotowości do spełnienia prośby niż miało to miejsce w kontrolnych warunkach gestykulacji².

Zaangażowanie w spełnienie prośby. Studenci, którzy zgodzili się wziąć udział w procedurze, mogli zadeklarować czas, jaki chcieli poświęcić procedurze (0, 10, 20 lub 30 minut). Ponieważ taka zmienna ma charakter

Tabela 2

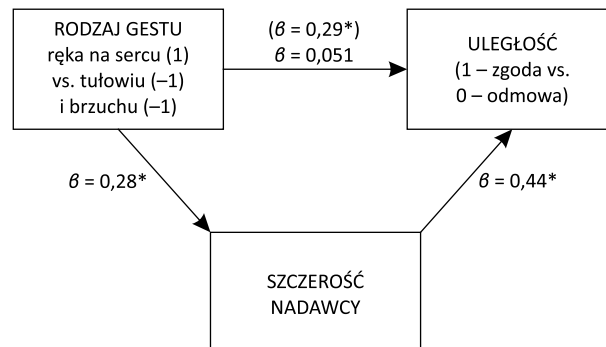
Rozkład liczby osób deklarujących poziom zaangażowania w spełnienie prośby w badaniu 2

| | Odmowa (0) | 10 minut (1) | 20 minut (2) | 30 minut (3) |
|-----------------------------------|---------------|-----------------|-----------------|-----------------|
| Ręka na sercu ($N = 41$) | 15 | 8 | 11 | 7 |
| Ręce wzdłuż ciała ($N = 37$) | 26 | 3 | 6 | 2 |
| Ręka na brzuchu ($N = 39$) | 26 | 7 | 2 | 4 |

² Aby sprawdzić trudność kierowanej do studentów prośby, niezależnie od manipulacji gestem, przeprowadziliśmy również identyczną procedurę badawczą jak w badaniu pierwszym (z wykorzystaniem tej samej pary eksperymentatorek) na grupie kontrolnej, w której nie zwracaliśmy uwagi uczestników na osobę B wykonującą gest. Deklarację uczestnictwa w badaniu studenci przedstawiali eksperymentatorce A i nie zwracaliśmy ich uwagi na gestykulującą badaczkę B (niemniej była ona w tym samym miejscu, gdzie w pierwszym badaniu, siedząc na ławce z żółtą teczką). Z przebadanych trzydziestu studentów (23 kobiety), dokładnie połowa (15 osób) zdecydowała się wziąć udział w badaniu, pozostali zaś odmówili udziału w procedurze. Spośród 15 osób deklarujących udział w badaniu, osiem osób wybrało wersję 15-minutową, pozostałe 7 osób wersję 30-minutową. Średnia deklarowanych minut w grupie wyniosła więc 11 minut ($SD = 12,41$).

porządkowy (odstęp dzielący brak zgody od 10 minut nie jest tym samym co odstęp dzielący 10 od 20 minut) deklaracje badanych zakodowaliśmy w zakresie od 0 do 3 i przetestowaliśmy w macierzy 3 (rodzaj gestu) x 4 (zaangażowanie w spełnienie prośby) testem skorygowanych rang *Kruskala-Wallisa*, uzyskując istotny efekt, $\chi^2(2, N = 117) = 11,23$; $p = 0,004$ ($M \text{ rang}_{\text{brzuch}} = 52,65$ vs. $M \text{ rang}_{\text{wzdłuż}} = 51,50$ vs. $M \text{ rang}_{\text{serce}} = 71,80$). Porównanie parami za pomocą testów *U-Manna Whitneya* dowodzi, że podczas, gdy warunki kontrolne (ręka na brzuchu vs. ręce wzdłuż) nie różnią się od siebie istotnie ($Z = 0,21$; $p = 0,83$), oba te warunki różnią się istotnie od grupy eksperymentalnej (serce vs. brzuch: $Z = 2,75$; $p = 0,006$ oraz serce vs. tułów: $Z = 2,84$; $p = 0,004$). Jak widać w tabeli 2, osoby widzące gest szczerości intencji nie tylko chętniej ulegały prośbie, ale również deklarowały większe zaangażowanie w spełnienie takiej prośby.

Ocena szczerości nadawcy. Ponieważ odpowiedzi badanych na trzy pytania były zbieżne (α Cronbacha = 0,69) uśredniliśmy je, uzyskując w ten sposób jeden wskaźnik szczerości intencji badaczek. Analizując wpływ gestykulacji na oszacowanie szczerości w modelu jednoczynnikowej analizy wariancji, uzyskaliśmy efekt istotny statystycznie, $F(2,64) = 3,18$; $p = 0,048$. Różnica jest istotna statystycznie jedynie między grupą, która widziała gest ręki na sercu ($M = 4,15$; $SD = 0,67$; $N = 32$) i ręk wzdłuż ciała ($M = 3,64$; $SD = 0,67$; $N = 17$), a grupa ręki na brzuchu nie różni się od pozostałych grup ($M = 3,83$; $SD = 0,78$; $N = 18$). Na taki efekt mógł się jednak złożyć również błąd wynikający z nierównoliczności porównywanych grup (na skutek rezygnacji z badania w grupach kontrolnych otrzymaliśmy niemal dwukrotnie mniej wypełnionych ankiet). Dlatego do dalszych analiz z użyciem wskaźnika szczerości połączyliśmy obie grupy kontrolne w jedną (-1), a następnie



Rysunek 1. Analiza mediacyjna wpływu rodzaju gestu na uległość za pośrednictwem szacowanej szczerości nadawcy.

jej wynik porównaliśmy do grupy, której towarzyszył gest ręki na sercu (1) – takie porównanie ujawniło istotną różnicę w średnich, $t(65) = 2,41$; $p = 0,019$. Co ważne, efekt wpływu gestykulacji (1 – ręka na sercu vs. –1 – ręka na brzuchu oraz ręce wzdłuż tułowia) na wyrażanie zgody na udział w badaniu ($\beta = 0,29$) okazał się zapośredniczony przez ocenę szczerości proszących – wprowadzenie tego czynnika do modelu regresji niweluje opisany powyżej efekt ($\beta = 0,051$, $t < 1$; patrz rysunek 1). Ponieważ liczba badanych, która oceniła szczerłość proszących, była stosunkowo niewielka ($N = 67$), do oceny istotności pośredniego efektu mediacji wykorzystaliśmy metodę bootstrappingu Preachera i Hayesza (2008). Metoda 5000 próbek wykazała, iż efekt pośredni jest istotny, mieszcząc się w przedziale od 0,05 do 0,99 (95% CI). To ważny argument na rzecz tezy, że gest ręki na sercu zwiększa poziom przypisywanej nadawcy szczerości, co w rezultacie prowadzi do chętniejszego spełnienia prośby.

Kontrola efektu eksperymentatora. Z nagrania rejestrującego mimikę eksperymentatorki B utworzyliśmy krótsze nagrania ukazujące pojedynczą interakcję z poszczególnymi osobami badanymi (eksperymentatorka przed każdym badaniem pokazywała do obiektywu kamery numer badanego). Uzyskano w ten sposób 115 osobnych filmów (nagrania dwóch osób utracono w wyniku błędu technicznego w obsłudze kamery). Następnie nagrania w losowej kolejności wyświetlono dwóm sędziom kompetentnym, którzy oceniali mimikę eksperymentatorki podczas wykonywania gestu na skali od 1 – zdecydowanie negatywna, 2 – negatywna, 3 – raczej negatywna, 4 – neutralna, 5 – raczej pozytywna, 6 – pozytywna do 7 – zdecydowanie pozytywna. Po uśrednieniu uzyskanych w ten sposób ocen sędziów wykonaliśmy jednoczynnikową analizę wariancji (trzy rodzaje gestu: ręka na sercu vs. ręka na brzuchu vs. ręce wzdłuż tułowia), która wykazała brak istotnych różnic w szacowanej walencji mimiki w każdej z trzech grup ($M_{\text{serce}} = 3,98$; $M_{\text{brzuch}} = 3,99$; $M_{\text{tułów}} = 4,0$; $F(1,112) = 0,24$; $p = 0,79$).

Reasumując, w drugim eksperymencie udowodniliśmy, że uczestnicy częściej zgadzali się na udział w badaniu i deklarowali dłuższy w nim udział, jeśli przyjmująca ich deklaracje eksperymentatorka wykonała wcześniej gest ręki na sercu (w porównaniu do obu grup kontrolnych). Dowodzimy również, że użycie gestu ręki na sercu zwiększa oszacowania dotyczące szczerości nadawców, która jest proponowanym mediatorem efektu uległości. Wyeliminowaliśmy również wyjaśnienie alternatywne tłumaczące uzyskane wyniki wystąpieniem efektu eksperymentatora – badaczka wykonująca trzy różne gesty zachowywała taką samą mimikę w trakcie procedury. W trzecim eksperymencie chcieliśmy

wyjść poza deklaracje badanych i przetestować ich rzeczywiste zaangażowanie w badaniu. Ponadto w badaniu trzecim chcieliśmy sprawdzić, czy badani pamiętali, jaki gest wykonywała eksperymentatorka.

BADANIE 3

W dwóch poprzednich eksperymentach potwierdziliśmy hipotezę, że w warunkach ekspozycji na gest ręki na sercu, towarzyszący trudnej prośbie, uczestnicy częściej deklarowali zgodę na spełnienie prośby (badania pierwsze i drugie), większe zaangażowanie w udzielenie pomocy (badania pierwsze i drugie) oraz przypisywali eksperymentatorkom bardziej szczerze intencje w prowadzeniu procedury (badanie drugie). W badaniu trzecim mieliśmy dwa cele: po pierwsze, mieliśmy zamiar zmierzyć uległość badanych przy pomocy zmiennej ciągłej. Po drugie, chcieliśmy również znacząco rozszerzyć zakres uzyskanego efektu – w badaniu trzecim testowaliśmy, czy wpływ gestu ręki na sercu przełoży się nie tylko na deklaracje studentów, ale również na ich rzeczywiste i odroczone w czasie zachowania. Tym razem, oprócz deklaracji udziału w planowanym badaniu, sprawdzaliśmy faktyczny w nim udział oraz zaangażowanie uczestników. Dodatkowo kontrolowaliśmy, czy uczestnicy zapamiętali, jaki gest wykonywała eksperymentatorka w trakcie procedury.

Metoda

Uczestnicy badania. W badaniu uczestniczyło 120 studentów SWPS w Sopocie (w tym 96 kobiet i 24 mężczyzn) o średniej wieku $M = 21,78$ ($SD = 4,17$; dla 114 osób, dane od 6 osób nie zawierały informacji o wieku).

Procedura i przebieg eksperymentu. Procedura eksperymentalna składała się z dwóch etapów. Przebieg pierwszego etapu był niemal taki sam jak w badaniach pierwszym i drugim. Eksperymentatorka A kierowała prośbę zasadniczą o udział w badaniu do studentów na korytarzu uczelni, jednocześnie wskazując na eksperymentatorkę B przeprowadzającą zapisy uczestnictwa w głębi korytarza (tym razem odległość dzieląca eksperymentatorki była mniejsza niż 10 metrów). Eksperymentatorka B wykonywała w tym czasie jeden z dwóch gestów: gest ręki na sercu (trzymanie czerwonej teczki otwartą prawą dłonią na piersi $N = 60$) lub gest kontrolny (trzymanie czerwonej teczki dłonią na biodrze $N = 54$). Eksperymentatorka A następnie prosiła badanych o odpowiedź na dwa pytania dotyczące szczerości intencji badaczek („Myślę, że badaczki, zapraszając mnie do badania, mają szczerze intencje” oraz „Zaproszenie do tego badania wydaje mi się dobrze uzasadnione”, na skali od 1 do 5). Po udzieleniu odpowiedzi na pytania uczestnik był kierowany do eksperymentatorki B w celu zdeklarowania

się udziału w badaniu. Student dowiadywał się wówczas, że badanie, w którym zgodził się wziąć udział, ma formę kwestionariusza zamieszczonego w internecie. Kwestionariusz składał się z 300 pozycji ankietowych, a zadaniem badanych było udzielenie odpowiedzi na skali od 1 do 7, dokonując samoopisu w odpowiedzi na pytanie: „Jak dalece jesteś...” pod względem 300 cech sprawczych i wspólnotowych (por. Abele, Wojciszke, 2007)³. Uczestnik proszony był o zadeklarowanie, na ile pozycji odpowie (od 0 do 300), przy tym dowiadywał się, że w celu ustalenia rzetelności tego pomiaru, im więcej udzieli odpowiedzi, tym większą okaże nam pomoc (pomiar deklaratywnego zaangażowania w spełnienie prośby). Następnie badany otrzymywał kartkę papieru z unikalnym (oznaczonym numerem badanego) i trudnym do przepisania adresem internetowym ankiety (np. http://kwiksurveys.com?s=MCIJOM_e0d1da8f). Wraz z adresem badany otrzymywał informację, że badanie będzie dostępne dla niego jedynie w ciągu najbliższych 48 godzin. W drugim etapie procedury sprawdzaliśmy, czy uczestnik wypełnił ankietę internetową, a jeśli tak, to na ile pozycji odpowiedział (pomiar rzeczywistego zaangażowania w spełnienie prośby). Ostatnią pozycją w kwestionariuszu online było pytanie otwarte o rodzaj gestu, jaki wykonywała eksperymentatorka B przyjmująca zapisy.

Wyniki i dyskusja

Deklaracja i rzeczywiste spełnienie prośby. Zmienną zależną, którą mierzyliśmy w badaniu trzecim, była deklarowana liczba pozycji, jakie student wypełnił w badaniu rzetelności kwestionariusza samoopisu oraz rzeczywista liczba pozycji wypełnionych w ciągu 48 godzin. Oba wskaźniki mieściły się w przedziale od 0 do 300 (minimalna liczba zadeklarowanych pozycji wyniosła 2, a maksymalna 300, odmowę udziału w badaniu kodowaliśmy jako 0). Manipulacja gestem nie miała wpływu na wskaźnik różnicowy pytań zadeklarowanych do rzeczywiście wypełnionych (wskaźnik różnicowy tych dwóch zmiennych) $F < 1$. Uzyskane rozkłady obu zmiennych były jednak dalekie od założeń rozkładu normalnego (Deklaracja: $M = 105,63$ pytania; $SD = 96,93$; $Me = 85$; test K-S $p < 0,001$; Zachowanie: $M = 43,75$ pytania; $SD = 88,13$; $Me = 0$; test K-S $p < 0,001$), więc do dalszych obliczeń użyliśmy standaryzowanych (*Z-scores*) wskaźników obu zmiennych. Porównaliśmy standaryzowane średnie liczby pozycji zadeklarowanych

i ostatecznie wypełnionych w zależności od wykonywanego gestu. Replikując ustalenia dwóch poprzednich badań, gest ręki na sercu towarzyszący prośbie o udział w badaniu skutkował większą uległością zarówno w przypadku deklaracji ($M = 0,28$; $SD = 1,04$ w porównaniu do gestu kontrolnego ($M = -0,31$; $SD = 0,85$; $t(112) = 3,36$; $p = 0,001$), jak i rzeczywistego zachowania (odpowiednio $M = 0,19$; $SD = 1,18$ vs. $M = -0,21$; $SD = 0,69$, $t(112) = 2,15$; $p = 0,03$). Co ważne, deklarowana liczba pytań była istotnym mediatorem między związkiem rodzaju gestykulacji z zachowaniem ($Z = 2,65$; $p = 0,008$; metoda bootstrappingu potwierdza istotny efekt pośredni testem 5000 próbek 99% *CI* w zakresie od 1,31 do 27,42). Liczba pytań, na które rzeczywiście odpowiedzieli badani, była więc zapośredniczona przez liczbę deklarowanych pozycji. Spekulujemy, że pojawienie się w otoczeniu niewerbalnego sygnału szczerości nadawców sprawiło, że badani sami zachowywali się w sposób szczerzy i postępowali tak, jak zadeklarowali wcześniej.

Ocena szczerości proszących. Wykorzystane przez nas zmienne do pomiaru szczerości nie były ze sobą powiązane (α Cronbacha = 0,30), więc porównanie użytej gestykulacji przeprowadziliśmy osobno dla obu pytań (o szczerść nadawców i uzasadnienie prośby). Jak się okazało, wykorzystanie gestu ręki na sercu towarzyszącego prośbie skutkowało istotnie wyższym oszacowaniem obu zmiennych w porównaniu do grupy, która widziała gest ręki na biodrze (szczerze intencje: $M_{\text{serce}} = 4,69$; $SD = 0,56$ vs. $M_{\text{biodro}} = 3,98$; $SD = 0,96$; $t(114) = 4,95$; $p < 0,001$, dobre uzasadnienie: $M_{\text{serce}} = 3,40$; $SD = 1,25$ vs. $M_{\text{biodro}} = 2,96$; $SD = 1,06$; $t(114) = 2,03$; $p = 0,045$).

Pamięć gestu. Żaden spośród badanych nie zapamiętał gestu wykonywanego przez eksperymentatorkę, co sprawdziliśmy za pomocą pytania otwartego. Badani wskazywali na błędne gesty (np. pomachała do mnie, nic nie robiła, obróciła teczkę, uniosła teczkę do góry) lub deklarowali, że nie pamiętają żadnego gestu (np. nie pamiętam, nie wiem).

Podsumowując, w trzecim eksperymencie ponownie uzyskaliśmy kontekstowy efekt szczerości płynącej z gestu ręki na sercu – uczestnicy deklarowali większe zaangażowanie w udział w badaniu oraz rzeczywiście wypełnili więcej pozycji kwestionariusza, jeśli przyjmująca ich deklaracje eksperymentatorka wykonała wcześniej gest ręki na sercu (w porównaniu do gestu kontrolnego). Studenci, którym aktywizowano gest ręki na sercu, wyżej szacowali również szczerść proszących. Sprawdziliśmy ponadto, że badani nie potrafili poprawnie określić, jaki gest wykonywała eksperymentatorka, co skłania do przypuszczenia, że gestu ręki na sercu nie pozostawił trwałego śladu w pamięci badanych.

³ W celu zminimalizowania odbodźcowego wpływu cech używanych do samooceny na wytrzymałość badanych w wypełnieniu deklaracji przygotowano dwie wersje ankiet różniące się kolejnością. Obie wersje kolejności zostały przydzielane badanym według zaplanowanej listy randomizacyjnej. Zgodnie z przewidywaniami, wersja kolejności cech w kwestionariuszu nie różnicowała liczby wypełnionych cech, $t(38) = 0,16$; $p = 0,87$.

Dyskusja ogólna

Podjmując decyzję o spełnieniu czyjejś prośby, ludzie najczęściej nie analizują wszystkich dostępnych im informacji (Chaiken, 1980). Tym, co wpływa na większą ich uległość, bywa nie tylko przekaz werbalny, ale również sygnały niewerbalne towarzyszące komunikatowi werbalnemu (Mehrabian, Williams, 1969; Cesario, Higgins, 2008). Nasze badania sugerują, że zgoda na spełnienie prośby zależy od tego, czy doszło do wzbudzenia przekonania o szczerości intencji proszących, to zaś może być osiągnięte dzięki wykorzystaniu odpowiedniego gestu. W trzech badaniach dowodzimy, że gest ręki na sercu może stanowić efektywną wskazówkę odnośnie do zamierzeń nadawcy komunikatu. W efekcie stosowania takiego sygnału wzrasta przekonanie o szczerości intencji nadawcy, co doprowadza do częstszej zgody na spełnienie jego prośby. Dowodzimy więc tezy, że ludzie w trybie heurystycznego przetwarzania informacji podążają za niewerbalną wskazówką szczerości nadawcy, co przekłada się na odsetek osób spełniających prośbę (Petty, Wegener, 1999; Epley, Gilovich, 2006).

Wyniki trzech eksperymentów wspierają tezę, że użycie niewerbalnego sygnału szczerości intencji nadawcy wywołuje większą uległość odbiorcy prośby. W badaniu pierwszym uczestnicy częściej deklarowali zgodę na udział w badaniu oraz wybierali dłuższą jego wersję, jeśli prośbie towarzyszył gest ręki na sercu. W badaniu drugim zreplikowaliśmy te wyniki, a dodatkowo model wzbogaciliśmy o miarę postrzeganej szczerości intencji osób kierujących prośbę. Wykazaliśmy, że oceniana szczerość intencji proszących jest mediatorem związku między rodzajem gestu a uległością odbiorcy. Kolejne badanie stanowi również dowód, że obecność niewerbalnego sygnału szczerości intencji podczas kierowania prośby przekłada się nie tylko na deklarację jej spełnienia, ale też na rzeczywiste zachowanie pomocne. Co ważne, po odroczeniu czasowym (od kilku do 48 godzin) badani nie zapamiętali, jaki gest wykonywała eksperymentatorka (por. Alibali i in., 2001; Parzuchowski, Wojciszke, 2014; Wojciszke, 2014; Parzuchowski, Szymkow, Baryla, Wojciszke, 2014).

Nasze ustalenia są w zgodzie z wcześniejszymi badaniami nad kontekstowymi czynnikami zwiększającymi uległość odbiorców (Chaiken i in., 1989). Zwiększona uległość w wyniku kontekstowego przejawu szczerości jest szczególnie interesująca z co najmniej dwóch powodów. Po pierwsze, wpływ tego rodzaju sygnałów ma najprawdopodobniej charakter pozauwagowy. Uczestnicy zapytani o to, jaki gest wykonywała eksperymentatorka, nie przypominali sobie właściwego gestu. Może to oznaczać, że rodzaj gestykulacji nie zostaje świadomie zarejestrowany i poznawczo opracowany. Wniosek ten jednak należałoby zaadresować w kolejnych badaniach eksperymentalnych.

Po drugie, uzyskany efekt przekładał się na rzeczywistą realizację prośby. Częstsze deklarowanie spełnienia prośby skutkowało rzeczywiście większym zaangażowaniem w jej wypełnienie. Jest to szczególnie cenny wniosek, gdyż najczęściej badacze zadowalają się różnicami w deklaracjach osób badanych i nie mierzą rzeczywistego zachowania w naturalnym otoczeniu badanego (Baumeister, Vohs, Funder, 2007).

Sugerujemy, aby w dalszych badaniach uwzględnić moderującą rolę trybu przetwarzania informacji. Zgodnie z modelem rozpracowania przekazu (Petty, Cacioppo, 1990), efekt poznawczego opracowania treści werbalnej prośby powinien mieć większe znaczenie w centralnej ścieżce (systematycznym trybie przetwarzania informacji), co powinno zredukować wpływ niewerbalnych zmiennych kontekstowych. W kolejnych badaniach należałoby więc sprawdzić, czy wpływ niewerbalnego sygnału szczerości intencji jest przejawem asocjacyjnego trybu funkcjonowania ludzkiego umysłu. W przyszłych badaniach nad tym zagadnieniem należałoby również uwzględnić, jakie inne niewerbalne i/lub pozauwagowe przejawy szczerości mogą zwiększać uległość odbiorcy.

OGRANICZENIA WYNIKÓW BADAŃ

Rezultaty powyższych eksperymentów można interpretować jako wstępne wsparcie dla tezy, że z pomocą gestykulacji można zwiększać ocenę szczerości intencji nadawcy. Trzeba jednak mieć na uwadze, że we wszystkich trzech badaniach występuje szereg ograniczeń, których wyeliminowanie wymaga dalszych prac badawczych. Pierwszym czynnikiem ograniczającym wnioski płynące z naszych badań jest rodzaj wykorzystanej gestykulacji – jako gesty kontrolne wykorzystaliśmy gesty neutralne (takie, które nie stanowią same w sobie żadnego komunikatu obniżającego lub zwiększającego szczerość nadawcy). Ręce położone na brzuchu czy ręce zwieszane swobodnie wzdłuż ciała nie niosą tak jednoznacznie podzielanego znaczenia, jak dłoń ułożona na sercu. W dalszych badaniach w roli znaku kontrolnego należałoby użyć gestu, który ma kulturowo określone znaczenie, równie dobrze rozpoznawalne, jak w przypadku gestu ręki na sercu. Pozwoli to wyeliminować alternatywne wyjaśnienie na mocy zrozumiałości gestu nadawcy prośby oraz nacechowania afektywnego związanego z gestem. Do repertuaru gestów kontrolnych można byłoby zatem dodać gest wartościowany w naszej kulturze negatywnie (np. „gest skrzyżowanych palców”, „gest Kozakiewicza”, pokazanie środkowego palca czy pokazanie języka).

W tym miejscu warto ponownie podkreślić, że emblematyczny gest ręki na sercu ma kulturowo nadane znaczenie. Takie jego działanie, jakie przedstawiliśmy w niniejszym

artykule, jest zapewne ograniczone tym, czy w danej kulturze występuje określona symbolika gestu „ręki na sercu”. Dla określenia, czy „ręka na sercu” zwiększa uległość odbiorców prośby w innych krajach, konieczne byłyby badania międzykulturowe.

Po drugie, procedura naszych badań wymagała udziału dwóch eksperymentatorek, z których jedna wygłaszała prośbę, a druga prezentowała sygnał niewerbalny. Choć zabieg ten pozwolił nam zminimalizować ryzyko wystąpienia efektu oczekiwania (na wyniki pomiaru prośby zasadniczej), to rodzi też pewne trudności z jednoznaczną interpretacją uzyskanych przez nas wyników (wszystkich zmiennych, które następowały po prośbie zasadniczej, w tym pomiaru szczerości). Dowodzimy, że sygnał niewerbalny pojawiający się w kontekście sytuacji składania prośby (współwystępujący z prośbą adresowaną przez drugą osobę), skutkował większą uległością badanych. Nie testowaliśmy jednak sytuacji, w której jedna osoba zarówno składa prośbę, jak i wykonuje gest. Możemy więc jedynie przypuszczać, że w takich okolicznościach gest zadziałałby tak samo, ale nie mamy na to bezpośredniego dowodu empirycznego. Ten wariant warto byłoby przetestować w kolejnych badaniach z właściwą kontrolą (np. za pomocą nagrań video) przebiegu procedury celem skutecznego wyeliminowania efektu oczekiwania. Eksperymentatorka wykonująca gest została poinstruowana, by do minimum ograniczyć swoją ekspresję emocji, jednak w kolejnych badaniach, szczególnie w takiej wersji, która angażowałaby tylko jednego nadawcę prośby (jednocześnie wykonującego gest), niezbędna będzie dokładna kontrola wyrażanych emocji. Ponieważ nie można liczyć na to, że eksperymentator nie domyśliłby się treści hipotezy, taka procedura możliwa byłaby do przeprowadzenia w świecie wirtualnym, w którym prośba mogłaby być składana przez wirtualnego eksperymentatora zawsze „nieświadomego hipotez” i gestykulującego zawsze w ten sam sposób (zaprogramowanego animowanego awatara, z którym badani wchodziłoby w krótką interakcję).

Po trzecie, jest warto podkreślenia, że do uczestników naszych badań kierowaliśmy w istocie dwie prośby – dzięki temu zabiegowi uzyskaliśmy zarówno zasadniczy pomiar uległości na prośbę (zgoda lub brak zgody na jej spełnienie), jak i pomiar zaangażowania w wykonanie prośby (deklaracje i behawioralny pomiar czasu poświęconego na spełnienie prośby). Niemniej jednak wyniki uzyskane dla zaangażowania w wykonanie prośby należy interpretować z dużą dozą ostrożności. Mamy tu do czynienia z sekwencją związanych ze sobą prośb, wobec czego dalsza zgoda badanego na spełnienie prośby zasadniczej mogła pociągać go do deklaracji większego zaangażowania w jej spełnienie (Pandelaere, Briers, Dewitte, Warlop, 2010). Podobnie, wyniki wzoru mediacji uzyskanej w badaniu

trzecim (deklaracja wypełnienia większej liczby pozycji kwestionariusza mediowała związek między ekspozycją gestu ręki na sercu a rzeczywistą liczbą wypełnionych pozycji kwestionariusza) można tłumaczyć jako przejaw reguły konsekwencji (Greenwald, Carnot, Beach, Young, 1987; Schlenker, Długolecki, Doherty, 1994). Dlatego pragniemy podkreślić, że prośba zasadnicza o zgodę na udział w badaniu stanowi pomiar kluczowy dla naszych hipotez, druga zaś prośba, mierząca zaangażowanie uczestnika, ma wyłącznie charakter pomiaru uzupełniającego i jest jedynie przedmiotem spekulacji.

Po czwarte, na potrzeby kolejnych badań konieczne jest dopracowanie sposobu pomiaru szczerości intencji. Ocenianie szczerości intencji dwóch osób naraz (określonych jako „badaczki”) nie jest zadaniem szczególnie trafnym. Bardziej naturalne wydaje się wnioskowanie na temat szczerości pojedynczej osoby, co będzie możliwe po zastosowaniu zaproponowanej wyżej procedury z wykorzystaniem komputerowego awatara lub innej procedury eliminującej obecność dwóch nadawców komunikatu perswazyjnego. Ponadto równie nienaturalne może wydawać się ocenianie szczerości intencji osoby oddalonej o 15 metrów (eksperymentatorka B) – ten mankament również należałoby wyeliminować tak, aby uczestnik oceniał szczerość intencji osoby, z którą wszedł w bezpośrednią interakcję. Co ważne, podczas pomiaru szczerości intencji w obecnej wersji procedur zmagaliśmy się z metodologicznym problemem „śmierci osób badanych”. Pytanie o szczerość intencji następowało po wygłoszeniu zasadniczej prośby o zgodę na udział w badaniu i część osób, która tej zgody nie udzieliła, nie chciała również odpowiadać na pytania o szczerość intencji badaczek. Pozbycie się problemu „śmierci badanych” przed przystąpieniem do pomiaru szczerości to kolejne zadanie stojące przed badaczami, którzy będą chcieli w przyszłości replikować nasze wyniki. W tym miejscu warto podkreślić, że odnotowany w naszych badaniach poziom postrzeganej szczerości intencji eksperymentatorek był stosunkowo wysoki w przypadku większości osób badanych. Najwyraźniej studenci obdarzają dużym zaufaniem innych studentów (lub eksperymentatorów). Stąd kolejne badania zyskałyby na trafności, gdyby nadawcą prośby była osoba zupełnie obca dla uczestników. Nawiązując również do problemu sekwencyjności pomiarów, pomiar szczerości intencji mógł też wpływać na wyniki pomiarów uległości zebrane w dalszej części procedury. Proponujemy zatem rozwiązanie tego dylematu poprzez zastosowanie w kolejnych badaniach eksperymentalnej manipulacji szczerością intencji nadawcy.

Po piątę, sądzimy, że uzyskane przez nas wyniki należy tłumaczyć wpływem gestu na ocenę szczerości nadawcy, ale w przyszłych badaniach należałoby również wykluczyć

możliwość wystąpienia efektu halo (Thorndike, 1920). W tym celu należałoby mierzyć ogólną wartościowość lub ocenę cech wspólnotowych nadawcy komunikatu. Być może przekonanie o szczerości intencji kierującego prośbę przekłada się na wnioskowanie o pozytywnej stronie innych jego cech wspólnotowych (por. Jaworski, 1995). W świetle tej hipotezy, w kolejnych badaniach należałoby dokonać również pomiaru sympatii i szacunku do nadawcy wykonującego gesty szczerości i kontrolne.

Na koniec warto zwrócić uwagę na to, że w naszych badaniach wystąpiła dysproporcja płci badanych (Hall, Carter, Horgan, 2000). Taki stan rzeczy wynika jednak jedynie z faktu prowadzenia badań w warunkach naturalnych – studentkami wydziału psychologii są w przeważającej liczbie kobiety. W przyszłych badaniach warto byłoby zadbać o to, żeby uczestnicy rekrutowali się z wyrównanej pod względem płci grupy np. przechodniów lub podróżnych.

Reasumując, wzór uzyskanych wyników pozwala wyciągnąć wniosek, że emblematyczny gest szczerości towarzyszący prośbie zwiększa oszacowania szczerości nadawcy i w efekcie nasila jego perswazyjność. Wyniki przeprowadzonych przez nas badań sugerują tym samym, że tego rodzaju sygnał szczerości nadawcy prowadzi do nasilonych deklaracji oraz zachowań zgodnych z treścią komunikatu perswazyjnego. Wykonanie prostego gestu położenia otwartej ręki na sercu w trakcie kierowania prośby może prowadzić do zwiększonej skuteczności tego rodzaju komunikatów.

LITERATURA CYTOWANA

- Abele, A. E., Wojciszke, B. (2007). Agency and communion from the perspective of self versus others. *Journal of Personality and Social Psychology*, 93 (5), 751–763.
- Albarracín, D., Wyer, R. R. (2001). Elaborative and nonelaborative processing of a behavior-related communication. *Personality and Social Psychology Bulletin*, 27 (6), 691–705.
- Alibali, M. W., Heath, D. C., Myers, H. J. (2001). Effects of visibility between speaker and listener on gesture production: Some gestures are meant to be seen. *Journal of Memory & Language*, 44 (2), 169.
- Ambady, N., Rosenthal, R. (1993). Half a minute: Predicting teacher evaluations from thin slices of nonverbal behavior and physical attractiveness. *Journal of Personality and Social Psychology*, 64 (3), 431–441.
- Asch, S. E. (1946). Forming impressions of personality. *Journal of Abnormal and Social Psychology*, 41, 258–290.
- Bailenson, J. N., Yee, N. (2005). Digital chameleons: Automatic assimilation of nonverbal gestures in immersive virtual environments. *Psychological Science*, 16, 814–819.
- Bargh, J. A., Williams, E. L. (2006). The automaticity of social life. *Current Directions in Psychological Science*, 15 (1), 1–4.
- Baumeister, R. F., Vohs, K. D., Funder, D. C. (2007). Psychology as the science of self-reports and finger movements: Whatever happened to actual behavior? *Perspectives on Psychological Science*, 2, 396–403.
- Bazińska, R., Wojciszke, B. (1996). Drawing inferences on moral and competence-related traits from the same behavioural information. *Polish Psychological Bulletin*, 27 (4), 293–299.
- Bickman, L. (1974). The social power of a uniform. *Journal of Applied Social Psychology*, 4 (1), 47–61.
- Brock, T. C., Ballhoun, J. L. (1967). Behavioral receptivity to dissonant information. *Journal of Personality and Social Psychology*, 6, 413–428.
- Budesheim, T., DePaola, S. J. (1994). Beauty or the beast? The effects of appearance, personality, and issue information on evaluations of political candidates. *Personality and Social Psychology Bulletin*, 20 (4), 339–348.
- Buller, D. B., LePoire, B. A., Aune, R., Eloy, S. V. (1992). Social perceptions as mediators of the effect of speech rate similarity on compliance. *Human Communication Research*, 19 (2), 286–311.
- Burger, J. M., Messiah, N., Patel, S., del Prado, A., Anderson, C. (2004). What a coincidence! The effects of incidental similarity on compliance. *Personality and Social Psychology Bulletin*, 30 (1), 35–43.
- Cesario, J., Higgins, E. T. (2008). Making message recipients „feel right”: How nonverbal cues can increase persuasion. *Psychological Science*, 19, 415–420.
- Chaiken, S. (1980). Heuristic versus systematic information processing and the use of source versus message cues in persuasion. *Journal of Personality and Social Psychology*, 39 (5), 752–766.
- Chaiken, S., Liberman, A., Eagly, A. H. (1989). Heuristic and systematic information processing within and beyond the persuasion context. W: J. S. Uleman, J. A. Bargh (red.), *Unintended thought* (s. 212–252). New York: Guilford Press.
- Chartrand, T. L., Bargh, J. A. (1999). The chameleon effect: The perception behavior link and social interaction. *Journal of Personality and Social Psychology*, 76 (6), 893–910.
- Cialdini, R. B. (2010). *Wływianie wpływu na ludzi. Teoria i praktyka*, tłum. B. Wojciszke. Gdańsk: Gdańskie Wydawnictwo Psychologiczne.
- Cialdini, R. B., Goldstein, N. J. (2004). Social influence: Compliance and conformity. *Annual Review of Psychology*, 55, 591–621.
- Cottrell, C. A., Neuberg, S. L., Li, N. P. (2007). What do people desire in others? A sociofunctional perspective on the importance of different valued characteristics. *Journal of Personality and Social Psychology*, 92 (2), 208–223.
- Crusco, A., Wetzel, C. (1984). The midas touch: The effects of interpersonal touch on restaurant tipping. *Personality and Social Psychology Bulletin*, 10, 512–517.
- Cwalina, W., Falkowski, A. (2006). *Marketing polityczny. Perspektywa psychologiczna*. Gdańsk: Gdańskie Wydawnictwo Psychologiczne.
- DePaulo, B. M. (1992). Nonverbal behavior and self-presentation. *Psychological Bulletin*, 111, 623–640.

- Dolinski, D., Nawrat, M., Rudak, I. (2001). Dialogue involvement as a social influence technique. *Personality and Social Psychology Bulletin*, 27 (11), 1395–1406.
- Doliński, D. (2009). Uwikłanie w dialog jako metatechnika wpływu społecznego. W: J. Kozielecki (red.), *Nowe idee w psychologii* (s. 237–256). Gdańsk: Gdańskie Wydawnictwo Psychologiczne.
- Doliński, D. (2010). Touch, compliance and homophobia. *Journal of Nonverbal Behavior*, 34, 179–192.
- Domachowski, W. (1996). Gesty i ich znaczenie we współczesnej Polsce. *Czasopismo Psychologiczne*, 3, 183–188.
- Eagly, A. H., Wood, W., Chaiken, S. (1978). Causal inferences about communicators and their effect on opinion change. *Journal of Personality and Social Psychology*, 36 (4), 424–435.
- Eibl-Eibesfeldt, I. (1996). The evolution of nurturant dominance. W: P. Wiessner, W. Schiefelhövel (red.), *Food and the Status Quest* (s. 33–38). Providence: Berghahn Books.
- Ekman, P., Sorenson, E., Friesen, W. V. (1969). Pan-cultural elements in facial displays of emotion. *Science*, 164 (3875), 86–88.
- Epley, N., Gilovich, T. (2006). The anchoring-and-adjustment heuristic: Why the adjustments are insufficient. *Psychological Science*, 17 (4), 311–318.
- Fennis, B. M., Stel, M. (2011). The pantomime of persuasion: Fit between nonverbal communication and influence strategies. *Journal of Experimental Social Psychology*, 47 (4), 806–810.
- Fiske, S. T., Cuddy, A. C., Glick, P. (2007). Universal dimensions of social cognition: Warmth and competence. *Trends in Cognitive Sciences*, 11 (2), 77–83.
- Freund, T., Kruglanski, A. W., Shpitzajzen, A. (1985). The freezing and unfreezing of impressionality: Effects of the need for structure and the fear of invalidity. *Personality and Social Psychology Bulletin*, 11 (4), 479–487.
- Garner, R. (2005). What's in a name? Persuasion perhaps. *Journal of Consumer Psychology*, 15 (2), 108–116.
- Gerend, M. A., Sias, T. (2009). Message framing and color priming: How subtle threat cues affect persuasion. *Journal of Experimental Social Psychology*, 45 (4), 999–1002.
- Greenwald, A., Carnot, C. G., Beach, R., Young, B. (1987). Increasing voting behavior by asking people if they expect to vote. *Journal of Applied Psychology*, 72, 315–318.
- Gueguen, N. (2007). The effect of a man's touch on women's compliance to a request in a courtship context. *Social Influence*, 2 (2), 81–97.
- Gueguen, N., Jacob, C. (2002). Direct look versus evasive glance and compliance with a request. *The Journal of Social Psychology*, 142 (3), 393–396.
- Hall, J. A., Carter, J. D., Horgan, T. G. (2000). Gender differences in nonverbal communication of emotion. W: J. A. Hall, J. D. Carter, T. G. Horgan (red.), *Gender and emotion: Social psychological perspectives* (s. 97–117). Cambridge: Cambridge University Press.
- Higgins, E., King, G. A., Mavin, G. H. (1982). Individual construct accessibility and subjective impressions and recall. *Journal of Personality and Social Psychology*, 43 (1), 35–47.
- Jacks, J., Cameron, K. A. (2003). Strategies for resisting persuasion. *Basic and Applied Social Psychology*, 25 (2), 145–161.
- Jaworski, M. (1995). Wyznaczniki interpretacji informacji społecznej. Przystępność kategorii i obrona samooceny. *Przegląd Psychologiczny*, 38 (3–4), 305–319.
- Jones, E. E., Pittman, T. S. (1982). Toward a general theory of strategic self-presentation. W: J. Suls (red.), *Psychological perspectives of the self* (s. 231–261). Hillsdale: Erlbaum.
- Kendon, A. (2004). *Gesture: Visible action as utterance*. Cambridge: Cambridge University Press.
- Kleinke, C. L. (1977). Compliance to requests made by gazing and touching experimenters in field settings. *Journal of Experimental Social Psychology*, 13 (3), 218–223.
- Lachowicz-Tabaczek, K. (2004). *Potoczne koncepcje świata i natury ludzkiej*. Gdańsk: Gdańskie Wydawnictwo Psychologiczne.
- Langer, E., 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.
- Legal, J. B., Chappe, J., Coiffard, V., Villard-Forest, A. (2012). Don't you know that you want to trust me? Subliminal goal priming and persuasion. *Journal of Experimental Social Psychology*, 48 (1), 358–360.
- Malle, B. F., Knobe, J. (1997). Which behaviors do people explain? A basic actor–observer asymmetry. *Journal of Personality and Social Psychology*, 72 (2), 288–304.
- Malle, B. F., Pearce, G. E. (2001). Attention to behavioral events during interaction: Two actor-observer gaps and three attempts to close them. *Journal of Personality and Social Psychology*, 81 (2), 278–294.
- McGinley, H., LeFevre, R., McGinley, P. (1975). The influence of a communicator's body position on opinion change in others. *Journal of Personality and Social Psychology*, 31 (4), 686–690.
- McGinnies, E., Ward, C. D. (1980). Better liked than right: Trustworthiness and expertise as factors in credibility. *Personality and Social Psychology Bulletin*, 6 (3), 467–472.
- McNeill, D. (1992). *Hand and mind: What gestures reveal about thought*. Chicago: University of Chicago Press.
- Mehrabian, A., Williams, M. (1969). Nonverbal concomitants of perceived and intended persuasiveness. *Journal of Personality and Social Psychology*, 13 (1), 37–58.
- Narvaez, D., Lapsley, D., Hagele, S., Lasky, B. (2006). Moral chronicity and social information processing: Tests of a social cognitive approach to the moral personality. *Journal of Research in Personality*, 40, 966–985.
- Orne, M. T. (1962). On the social psychology of the psychological experiment: With particular reference to demand characteristics and their implications. *American Psychologist*, 17 (11), 776–783.
- Pandelaere, M., Briers, B., Dewitte, S., Warlop, L. (2010). Better think before agreeing twice. Mere agreement: A similarity-based persuasion mechanism. *International Journal of Research in Marketing*, 27, 133–141.
- Parzuchowski, M., Szymkow, A., Baryla, W., Wojciszke, B. (2014). From the heart: Hand over heart as an embodiment of honesty. *Cognitive Processing*, 15, 237–244, doi: 10.1007/s10339-014-0606-4.

- Parzuchowski, M., Wojciszke, B. (2014). Hand over heart primes moral judgments and behavior. *Journal of Nonverbal Behavior*, 38, 145–165, doi: 10.1007/s10919-013-0170-0.
- Peeters, G. (1992). Evaluative meanings of adjectives in vitro and in context: Some theoretical implications and practical consequences of positive-negative asymmetry and behavioral-adaptive concepts of evaluation. *Psychologica Belgica*, 32 (2), 211–231.
- Petty, R. E., Cacioppo, J. T. (1984). The effects of involvement on responses to argument quantity and quality: Central and peripheral routes to persuasion. *Journal of Personality and Social Psychology*, 46, 69–81.
- Petty, R. E. Cacioppo, J. T. (1986). *Communication and persuasion: Central and peripheral routes to attitude change*. New York: Springer Verlag.
- Petty, R. E., Cacioppo, J. T. (1990). *Communication and persuasion. Central and peripheral routes to attitude change*. New York: Springer Verlag.
- Petty, R. E., Cacioppo, J. T., Goldman, R. (1981). Personal involvement as a determinant of argument-based persuasion. *Journal of Personality and Social Psychology*, 41, 847–855.
- Petty, R. E., Wegener, D. T. (1999). The elaboration likelihood model: Current status and controversies. W: S. Chaiken, Y. Trope (red.), *Dual process theories in social psychology* (s. 41–72). New York: Guilford Press.
- Read, S. J., Jones, D. K., Miller, L. C. (1990). Traits as goal-based categories: The importance of goals in the coherence of dispositional categories. *Journal of Personality and Social Psychology*, 58, 1048–1061.
- Reeder, G. D., Pryor, J. B., Wojciszke, B. (1992). Trait-behavior relations in social information processing. W: G. R. Semin, K. Fiedler (red.), *Language, interaction and social cognition* (s. 37–57). Thousand Oaks: Sage Publications.
- Remland, M. S., Jones, T. S. (1994). The influence of vocal intensity and touch on compliance gaining. *The Journal of Social Psychology*, 134 (1), 89–97.
- Robinson, S. L. (1996). Trust and breach of the psychological contract. *Administrative Science Quarterly*, 41, 574–599.
- Schul, Y., Mayo, R., Burnstein, E. (2004). Encoding under trust and distrust: The spontaneous activation of incongruent cognitions. *Journal of Personality and Social Psychology*, 86 (5), 668–679.
- Sengupta, J., Venkataramani Johar, G. (2001). Contingent effects of anxiety on message elaboration and persuasion. *Personality and Social Psychology Bulletin*, 27 (2), 139–150.
- Schlenker, B. R., Dlugolecki, D. W., Doherty, K. (1994). The impact of self-presentations on self-appraisals and behavior: The power of public commitment. *Personality and Social Psychology Bulletin*, 20 (1), 20–33.
- Szymków, A., Parzuchowski, M. (2013). Wspólnotowość ucieleśniona: wpływ aktywizacji cech wspólnotowych na odczuwanie temperatury. *Psychologia Społeczna*, 8 (27), 367–379.
- Szymków, A., Chandler, J., Ijzerman, H., Parzuchowski, M., Wojciszke, B. (2013). Warmer hearts, warmer rooms: Focusing on positive communal but not agentic traits increases estimates of ambient temperature. *Social Psychology*, 44 (2), 167–176.
- Thorndike, E. L. (1920). A constant error in psychological ratings. *Journal of Applied Psychology*, 4 (1), 25–29.
- Todorov, A. (2011). Evaluating faces on social dimensions. W: A. Todorov, S. T. Fiske, D. Prentice (red.), *Social neuroscience: Toward understanding the underpinnings of the social mind* (s. 54–76). New York: Oxford University Press.
- Todorov, A., Pakrashi, M., Oosterhof, N. N. (2009). Evaluating faces on trustworthiness after minimal time exposure. *Social Cognition*, 27 (6), 813–833.
- Tversky, A., Kahneman, D. (1974). Judgment under uncertainty: Heuristics and biases. *Science*, 185 (4157), 1124–1131.
- Uleman, J. S., Newman, L. S., Moskowitz, G. B. (1996). People as flexible interpreters: Evidence and issues from spontaneous trait inference. W: M. P. Zanna (red.), *Advances in experimental social psychology* (t. 28, s. 211–279). San Diego: Academic Press.
- Van Overwalle, F., Heylighen, F. (2006). Talking nets: A multi-agent connectionist approach to communication and trust between individuals. *Psychological Review*, 113 (3), 606–627.
- Wojciszke, B. (2010). *Sprawczość i wspólnotowość. Podstawowe wymiary spostrzegania społecznego*. Gdańsk: Gdańskie Wydawnictwo Psychologiczne.
- Wojciszke, B. (2012). Agency and communion as basic dimensions of social cognition. W: M. W. Eysenck, M. Fajkowska, T. Maruszewski (red.), *Personality, cognition, and emotion* (s. 123–140). Clinton Corners: Eliot Werner Publications.
- Wojciszke, B., Abele, A. E. (2008). The primacy of communion over agency and its reversals in evaluations. *European Journal of Social Psychology*, 38 (7), 1139–1147.
- Wojciszke, B., Bazinska, R., Jaworski, M. (1998). On the dominance of moral categories in impression formation. *Personality and Social Psychology Bulletin*, 24, 1245–1257.

One can handle the truth: Nonverbal sign of honesty influence the level of obedience

Michał Parzuchowski¹, Olga Białobrzaska², Małgorzata Osowiecka¹,
Natalia Frankowska¹, Aleksandra Szymków¹

¹ *SWPS University of Social Sciences and Humanities, Faculty in Sopot*

² *Faculty of Psychology, SWPS University of Social Sciences and Humanities*

ABSTRACT

Many research address the issue of complying to requests given by strangers. People are more willing to conform to requests of the ones they trust or from the ones they judge to be honest. Sender's gestures and nonverbal behavior might suggest an honest intention behind the request, which should lead to higher rate of obedience. In three natural experiments we investigated whether nonverbal sign of honesty (hand over heart gesture) would increase senders' honesty ratings and the compliance rate. We measured compliance towards the request as well as the declared (Study 1 & 2) and actual (Study 3) level of engagement participants performed, along with the ratings of sender's honesty (Study 2 & 3). The results suggest that, the request accompanying a nonverbal emblematic hand movement of hand over heart (in comparison to several control gestures) increases the percentage of people acting in accordance with it. Results are discussed according to dual processing theory.

Keywords: *influence, honesty, nonverbal behavior, hand over heart*

Złożono: 16.03.2013

Złożono poprawiony tekst: 12.10.2013

Zaakceptowano do druku: 16.10.2013