

Malwina Szpitalak Romuald Polczyk

Instytut Psychologii
Uniwersytet JagiellońskiInstytut Psychologii
Uniwersytet Jagielloński

EFEKT WZMOCNIONEJ AUTOAFIRMACJI – WZROST ODPORNOŚCI NA DEZINFORMACJĘ WSKUTEK AUTOAFIRMACJI WZMOCNIONEJ POZYTYWNAŃ INFORMACJĄ ZWROTNAŃ

Głównym celem badań była weryfikacja hipotezy, że sytuacyjne podniesienie samooceny jednostki podnosi jej odporność na dezinformację. Samoocenę podnoszono poprzez umożliwienie uczestnikom dokonania autoafirmacji, którą potwierdzono podaniem pozytywnej informacji zwrotnej. Manipulacja ta okazała się skuteczna – powodowała wzrost odporności na dezinformację w porównaniu z grupami kontrolnymi, co określono jako efekt wzmocnionej autoafirmacji. Hipoteza została potwierdzona w obu eksperymentach. W żadnym z eksperymentów nie zaobserwowano, aby wspomniane czynniki (autoafirmacja, pozytywny feedback) działające oddzielnie modyfikowały podatność na dezinformację. Dodatkowo, w eksperymencie drugim uczestnikom podano negatywną informację zwrotną, wskutek której odporność na dezinformację zmalała.

Słowa kluczowe: efekt dezinformacji, feedback, autoafirmacja, zeznania świadków, pamięć

WPROWADZENIE

Cel badań

Celem badań podjętych w niniejszym artykule była próba ustalenia, czy czynnikiem redukującym efekt dezinformacji może być sytuacyjne wzmocnienie samooceny świadka. Wprowadzono je poprzez umożliwienie badanym dokonania autoafirmacji, którą następnie wzmocniono podaniem pozytywnej informacji zwrotnej. Aby dokładniej zbadać mechanizm postulowanego zjawiska, wprowadzono także warunki, w których uczestnicy otrzymywali pozytywny feedback bez możliwości autoafirmacji lub dokonywali autoafirmacji, po której nie otrzymywali pozytywnej informacji zwrotnej.

Efekt dezinformacji

Efekt dezinformacji polega na włączaniu przez świadka do zeznań informacji niezgodnych z przebiegiem zdarzenia, pochodzących z innych niż to zdarzenie źródeł (Polczyk, 2007). W literaturze istnieje szereg propozycji metodologii badania wspomnianego efektu (np. Blank, 1998; Lindsay i Johnson, 1989; Loftus, Miller i Burns, 1978; McCloskey i Zaragoza, 1985). Największą popularność zdobyła tzw. procedura trzyetapowa (np. Loftus i in., 1978), w której w etapie pierwszym uczestnikom prezentuje się materiał oryginalny (np. fragment filmu, serię slajdów czy nagranie dźwiękowe), następnie prezentuje się materiał następczy, w którym w grupie eksperymentalnej zawarte są szczegóły zdeinformowane względem materiału oryginalnego. Ostatni

etap stanowi fazę testowania pamięci materiału oryginalnego. Typowym następstwem takiego postępowania jest istotnie statystycznie wyższa liczba odpowiedzi zgodnych z dezinformacją w grupie eksperymentalnej w porównaniu z grupą kontrolną. W eksperymentach prezentowanych w niniejszym artykule zastosowano właśnie procedurę trzyetapową.

Podstawowe obszary badawcze dotyczące efektu dezinformacji i jego uwarunkowań koncentrują się wokół wyznaczników wielkości zjawiska oraz związanych z nim mechanizmów (por. Polczyk, 2007 – przegląd). Dla praktycznej psychologii sądowej szczególne znaczenie zdają się mieć natomiast te badania, których podstawowym celem jest zidentyfikowanie czynników mogących niwelować uległość wobec dezinformacji, a przez to przyczyniać się do zwiększenia trafności zeznań świadków (np. eksperymenty, w których uczestników ostrzega się o rozbieżnościach między materiałem oryginalnym a następczym – por. np. Chambers i Zaragoza, 2001; Greene, Flynn i Loftus, 1982).

Informacja zwrotna

Za najistotniejszą charakterystykę informacji zwrotnej uważa się jej znak (Audia i Locke, 2003). Wyniki doniesień empirycznych dotyczące wpływu informacji zwrotnej, zarówno pozytywnej, jak i negatywnej, na poziom wykonania zadania nie są jednoznaczne (por. Kluger i DeNisi, 1996 – metaanaliza). Część badań wskazuje na pozytywne następstwa negatywnego (np. Raftery i Bizer, 2009) czy pozytywnego feedbacku (West, Bagwell i Dark-Freudeman, 2005). Inne doniesienia pokazują, że możliwe są negatywne konsekwencje zarówno feedbacku o charakterze negatywnym (np. Baron, 1988), jak i pozytywnym (np. Kluger i DeNisi, 1996). Dowiedziono także, iż otrzymanie pozytywnego feedbacku może powodować wzrost motywacji do zaangażowania się w zadanie, jak również polepszenie jakości wykonania tego zadania

(West i in., 2005). Co ciekawe, również podanie negatywnej informacji zwrotnej może prowadzić do zwiększenia motywacji i wysiłku wkładanego w wykonywanie zadania (Cianci, Klein i Seijts, 2010).

Rezultaty badań wskazują, że akceptacja pozytywnej informacji zwrotnej jest dużo łatwiejsza niż informacji negatywnej (np. Fisher, 1978). Proces ten zdaje się być jednak zapośredniczony przez wysokość samooceny jednostki (np. Shrauger, 1975). Podczas gdy osoby charakteryzujące się samooceną wysoką, w myśl realizacji motywu autowaloryzacji (por. Sedikides, 1993), niechętnie przyjmują negatywną informację zwrotną, jednostki o samoocenie niskiej, na zasadzie realizowania motywu samopotwierdzenia (np. Swann, 1983), taką informację łatwiej akceptują.

Pozytywny feedback jest elementem procedury wzmocnionej autoafirmacji, którą w niniejszym artykule chcielibyśmy zaprezentować. Jak już wspomniano, następstwa podania pozytywnej informacji zwrotnej mogą być różne. Może ona działać motywująco („pokażę, na co jeszcze mnie stać”), może ona jednak również działać demobilizująco („jest dobrze, nie ma potrzeby bardziej się starać”). W sferze emocjonalnej otrzymanie pozytywnej informacji zwrotnej powoduje wzrost pewności siebie jednostki (McCarty, 1986) oraz poprawę jej samopoczucia (Jussim, Yen i Aiello, 1995).

Jednym z celów, jakie sobie postawiliśmy planując niniejsze badania była chęć sprawdzenia, czy pozytywna informacja zwrotna na temat funkcjonowania pamięci może uodparniać na dezinformację. Jak wynika z badań Blanka (1998), podstawowym powodem uległości wobec dezinformacji osób, które pamiętają informację oryginalną jest niewiara we własną pamięć. Wydaje się, że pozytywna informacja na temat funkcjonowania pamięci jednostki powinna wzmocnić jej pewność odnośnie trafności własnych wspomnień i zmniejszać skłonność do opierania się na wskazówkach zewnętrznych.

Autoafirmacja

Zdaniem Audio i Locke (2003), także teoria autoafirmacji Steele'a (1988) warta jest rozważenia jako teoria wyjaśniająca reakcję na informację zwrotną. W teorii autoafirmacji, określanej również jako „teoria Ja jako źródła zasobów” (*the self as a resource*) (np. Stone i Cooper, 2001), Ja traktowane jest jako rezerwuuar zasobów wykorzystywanych podczas niwelowania dysonansu poznawczego (Steele, 1988). W ujęciu tym przyjęto, iż wskutek zagrożenia integracji pojęcia Ja w następstwie określonego zachowania podmiotu lub odbioru zagrażających informacji z otoczenia, indukcji ulega dysonans poznawczy. Przywrócenie integralności systemu Ja może zostać osiągnięte poprzez koncentrację na tych pozytywnych aspektach Ja niezwiązanych z elementami pozostającymi w relacji niezgodności, które silnie konstytuują globalne poczucie własnej wartości jednostki (np. na istotnych dla niej wartościach – Steele i Liu, 1983).

W koncepcji autoafirmacji samoocena stanowi o dostępności pozytywnych przekonań dotyczących własnej osoby mogących „wspomóc” procesy podtrzymywania integralności Ja (np. Steele, Spencer i Lynch, 1993). By były one możliwe, jednostka musi dysponować pozytywnymi przekonaniami odnośnie Ja. Dowiedziono (np. Steele i in., 1993), iż – w porównaniu z osobami z niską samooceną – jednostki cechujące się wysoką samooceną dysponują większą ilością zasobów umożliwiających autoafirmację i przywrócenie poczucia integralności własnej osoby (Steele, 1988).

W kontekście prezentowanych badań oczekiwaliśmy, że autoafirmacja, podobnie, jak pozytywny feedback, może – poprzez sytuacyjne podniesienie samooceny i pewności siebie podmiotu – uodparniać na dezinformację. Należy w tym miejscu także zaznaczyć, iż pozytywny feedback w połączeniu z autoafirmacją powinien działać intensywniej niż wspomniane czynniki osobno, ponieważ zaktywizowane aktem autoafirmacji pozytywne aspekty Ja są wzmacniane

otrzymaniem pozytywnej informacji na temat własnej osoby. Jak to zostało opisane w Procedurze, pierwsza w kolejności była manipulacja autoafirmacją. Należy dopuszczać możliwość, że u osób o niskiej samoocenie manipulacja ta może nie być skuteczna. Jednakże, bezpośrednio po manipulacji autoafirmacją następowało zadanie pamięciowe, po którym uczestnicy otrzymywali pozytywny feedback. Informacja zwrotna pochodziła ze źródła zewnętrznego, w odczuciu badanych obiektywnego, powinna zatem nasilić aktywowany wskutek autoafirmacji pozytywny obraz Ja, i być skuteczna nawet u osób z niską samooceną. Zatem, badani utwierdzeni w przekonaniu, że ich pamięć funkcjonuje ponadprzeciętnie (podawano im informację, że wypadli znacznie lepiej niż rówieśnicy), w sytuacji wątpliwości, czy myli się badacz (lub autor opisu zawierającego dezinformację), czy może zawodzi ich własna pamięć, powinni być skłonni raczej do opierania się na własnych wspomnieniach niż informacjach skądinąd. Innymi słowy, w stosunku do pozytywnego feedbacku i autoafirmacji oczekiwaliśmy uodpornienia na dezinformację. W przypadku połączenia tych czynników (*wzmocnionej autoafirmacji*) spodziewaliśmy się podobnego, a nawet silniejszego, efektu.

Hipotezy

W Eksperymentie I weryfikacji poddano następujące hipotezy:

1. Liczba odpowiedzi zgodnych z dezinformacją będzie wyższa u osób, którym podano dezinformację w porównaniu z osobami, którym jej nie podano (*replikacja efektu dezinformacji*).
2. Liczba odpowiedzi zgodnych z dezinformacją będzie niższa u osób, którym umożliwiono dokonanie autoafirmacji w porównaniu z osobami, którym jej nie umożliwiono.
3. Liczba odpowiedzi zgodnych z dezinformacją będzie niższa u osób, którym podano pozytywną informację zwrotną w porównaniu z osobami, którym jej nie podano.

Liczba odpowiedzi zgodnych z dezinformacją będzie niższa u dezinformowanych osób, którym podano pozytywną informację zwrotną poprzedzoną aktem autoafirmacji w porównaniu z dezinformowanymi osobami, którym:

- a. nie podano pozytywnej informacji zwrotnej ani nie umożliwiono autoafirmacji,
- b. nie podano pozytywnej informacji zwrotnej, ale umożliwiono autoafirmację,
- c. nie umożliwiono autoafirmacji, ale podano pozytywną informację zwrotną.

EKSPERYMENT 1

Metoda

Osoby badane.

W badaniu wzięło udział 212 uczniów liceów ogólnokształcących (145 kobiet, 67 mężczyzn). Średnia wieku wyniosła 17,87 ($SD = 0,74$). Uczestnicy nie otrzymywali wynagrodzenia za udział w eksperymencie.

Materiały.

Jako materiał oryginalny zastosowano półtoraminutowe nagranie dźwiękowe będące rzekomo fragmentem przemówienia radiowego dotyczącego przedstawionej uczestnikom reformy szkolnictwa wyższego (wykorzystane we wcześniejszych badaniach – por. np. Szpitalak i Polczyk, 2011). Jako materiał następczy służył opis nagrania, który w grupach dezinformowanych zawierał 10 zmylonych szczegółów. W celu zmierzenia liczby odpowiedzi zgodnych z dezinformacją skonstruowano złożony z 18. pytań zamkniętych test pamięci, w którym zawarto 10 pytań krytycznych oraz 8 pytań buforowych.

Manipulacja autoafirmacją polegała na poleceniu wypisania na kartce papieru największych

sukcesów życiowych, jakie uczestnik osiągnął w życiu (grupy eksperymentalne) lub opisanie drogi ze szkoły do domu (grupy kontrolne).

W celu podania pozytywnej informacji zwrotnej zastosowano zadanie polegające na tym, że badani zostali poproszeni o zapamiętanie jak największej liczby rzeczowników w mianowniku, jakie im przedstawiono w postaci listy słów. Czas ograniczono do dwu minut. Następnie uczestnicy odpamiętywali wyrazy (w grupach z feedbackiem na arkuszu z ponumerowanymi miejscami na wpisanie wyrazów, tak, by każdy badany wiedział, ile zapamiętał), po czym osoby z grupy eksperymentalnej otrzymywały pozytywny feedback.

Procedura.

Eksperyment 1 (E1) został przeprowadzony w oparciu o plan eksperymentalny $2 \times 2 \times 2$ (dezinformacja: obecna/brak \times autoafirmacja: obecna/brak \times pozytywny feedback: obecny/brak). Zmienną zależną była liczba odpowiedzi zgodnych z dezinformacją.

Osoby badane były informowane, że badanie dotyczy postaw młodych osób odnośnie reformy, jaka miała zostać wprowadzona w szkolnictwie wyższym. Następnie eksperymentator mówił, na czym polega reforma, po czym prezentował badanym materiał oryginalny. Następnie uczestnicy odpowiadali pisemnie na kilka pytań dotyczących ich stosunku do przedstawionej reformy (w celu zwiększenia trafności fasadowej). Bezpośrednio po tym następowała manipulacja autoafirmacją, po czym badani wykonywali zadanie pamięciowe (por. Materiały), po którym część z nich otrzymała pozytywny feedback (zaniżony względem średniej liczby odpamiętanych słów w badaniu pilotażowym „wynik typowy dla grupy wiekowej uczestników badania”¹). Następnie badanych pro-

¹ Badanym podawano wartość pomniejszoną o 1,5 SD względem średniej uzyskanej w badaniu pilotażowym. Zadbano też o to, aby do analiz nie weszły osoby, których wynik był niższy lub taki sam, jak wskazany przez eksperymentatora w feedbacku.

szo o przeczytanie materiału następczego, po czym przystępowali oni do wypełniania krótkiego kwestionariusza, po którym rozwiązywali test pamięci materiału oryginalnego. Dla wszystkich grup zachowano takie same odstępy czasowe pomiędzy prezentacją materiału oryginalnego, materiału następczego i fazą testowania pamięci.

WYNIKI

W Tabeli 1 zamieszczono statystyki opisowe dla liczby odpowiedzi zgodnych z dezinformacją w pytaniach krytycznych w poszczególnych grupach.

Po wykonaniu trzyczynnikowej analizy wariancji (dezinformacja \times autoafirmacja \times feedback) stwierdzono, że osoby dezinformowane istotnie częściej ulegały dezinformacji w porównaniu z osobami niedezinformowanymi ($F_{[1,204]} = 215,74$; $p < 0,001$; $\eta^2 = 0,51$; odpowiednio: $M = 6,37$; $SD = 1,97$; $M = 2,79$; $SD = 1,57$). Potwierdzono więc hipotezę pierwszą.

W związku z limitem miejsca, w prezentowaniu wyników ograniczono się jedynie do weryfikacji hipotez. W tym celu przeprowadzono serię porównań zaplanowanych pomiędzy poszczególnymi grupami. Szczegółowe wyniki zaprezentowano w Tabeli 2.

Tab. 1. Liczba odpowiedzi zgodnych z dezinformacją w pytaniach krytycznych w poszczególnych grupach w E1

| Grupa | | | M | SD | 95% przedział ufności dla średniej | |
|---------------|---------------|--------------------|------|------|------------------------------------|---------------|
| Dezinformacja | Autoafirmacja | Pozytywny feedback | | | Dolna granica | Górna granica |
| brak | brak | brak | 3,35 | 1,96 | 2,56 | 4,14 |
| brak | obecna | brak | 2,79 | 1,64 | 2,10 | 3,48 |
| obecna | brak | brak | 6,86 | 1,56 | 6,25 | 7,46 |
| obecna | obecna | brak | 6,60 | 2,04 | 5,84 | 7,36 |
| brak | brak | obecny | 2,30 | 1,03 | 1,89 | 2,70 |
| brak | obecna | obecny | 2,76 | 1,42 | 2,17 | 3,35 |
| obecna | obecna | obecny | 4,92 | 1,81 | 4,19 | 5,65 |
| obecna | brak | obecny | 6,38 | 2,04 | 5,56 | 7,21 |

Tab. 2. Wyniki analizy kontrastów dla poszczególnych grup w zakresie liczby odpowiedzi zgodnych z dezinformacją w Eksperymentie I

| Porównywane grupy | $F_{[1,204]}$ | p | cząstkowe η^2 |
|--|---------------|---------|--------------------|
| Dezinformacja vs. dezinformacja z autoafirmacją (hipoteza 2) | 0,32 | 0,571 | < 0,01 |
| Dezinformacja vs. dezinformacja z pozytywnym feedbackiem (hipoteza 3) | 1,01 | 0,316 | < 0,01 |
| Dezinformacja vs. dezinformacja ze wzmocnioną autoafirmacją (hipoteza 4a) | 16,96 | < 0,001 | 0,08 |
| Dezinformacja z autoafirmacją vs. dezinformacja ze wzmocnioną autoafirmacją (hipoteza 4b) | 13,17 | < 0,001 | 0,06 |
| Dezinformacja z pozytywnym feedbackiem vs. dezinformacja ze wzmocnioną autoafirmacją (hipoteza 4c) | 9,34 | 0,003 | 0,04 |

Wbrew oczekiwaniom (por. hipoteza 2), nie stwierdzono istotnych statystycznie różnic pomiędzy uczestnikami dezinformowanymi z autoafirmacją i bez autoafirmacji. Nie potwierdzono również hipotezy trzeciej dotyczącej różnic pomiędzy osobami dezinformowanymi z pozytywnym feedbackiem i bez niego.

Kolejny szereg hipotez obejmował różnice pomiędzy osobami, którym dano możliwość autoafirmacji, wzmocnionej podaniem pozytywnej informacji zwrotnej a osobami z poszczególnych grup odniesienia (hipotezy 4a, 4b, 4c). Wszystkie hipotezy dotyczące wzmocnionej autoafirmacji uzyskały potwierdzenie. Stwierdzono, że osoby, którym umożliwiono dokonanie autoafirmacji wzmocnionej pozytywnym feedbackiem udzielały istotnie mniej odpowiedzi zgodnych z dezinformacją zarówno w porównaniu z osobami, którym nie umożliwiono autoafirmacji ani nie podano pozytywnej informacji zwrotnej ($p < 0,001$; hipoteza 4a), jak i osobami, które miały możliwość dokonania autoafirmacji, jednak nie otrzymały pozytywnego feedbacku ($p < 0,001$; hipoteza 4b), oraz osobami, które otrzymały pozytywny feedback, jednak niepoprzedzony aktem autoafirmacji ($p = 0,003$; hipoteza 4c). Stwierdzono zatem, iż uczestnicy, którzy dokonali² autoafirmacji wzmocnionej pozytywnym feedbackiem byli odporniejsi na dezinformację niż uczestnicy z grupy dezinformowanej bez manipulacji autoafirmacją oraz pozytywnym feedbackiem, jak również z grup, w których podano tylko jeden z czynników (autoafirmacja lub pozytywny feedback). Potwierdzono więc hipotezę, że sytuacyjne podniesienie samooceny czy pewności siebie jednostki (w konsekwencji dokonania autoafirmacji i potwierdzenia pozytywnych aspektów Ja poprzez podanie pozytywnej informacji zwrotnej) może redukować efekt dezinformacji.

DYSKUSJA WYNIKÓW

W E1 po raz kolejny zreplikowano efekt dezinformacji. Dowiedziono, iż w następstwie dostępu do informacji niegodnych z przebiegiem zdarzenia, pochodzących z innych niż samo zdarzenie źródeł, jednostka często włącza do swoich „zeznań” na temat zdarzenia oryginalnego te właśnie nieprawidłowe informacje.

Nie udało się potwierdzić hipotezy drugiej i trzeciej, jakoby autoafirmacja czy pozytywna informacja zwrotna zastosowane oddzielnie uodparniały na dezinformację. Jednoznaczna interpretacja niepotwierdzenia skuteczności autoafirmacji w redukowaniu podatności na dezinformację jest trudna. Możliwe jest, że badani wskutek aktu autoafirmacji odczuli potrzebę realizacji motywu samopotwierdzenia. Mogli tego dokonać poprzez zaangażowanie się w dokładne czytanie materiału dezinformującego, co mogło, paradoksalnie, przyczynić się do tego, że lepiej niż uczestnicy nieautoafirmujący zapamiętali dezinformację. Z drugiej jednak strony, większa pewność siebie mogła spowodować opieranie się na własnych wspomnieniach. Te przeciwstawne dla wyniku w teście pamięci efekty (z jednej strony lepsza pamięć dezinformacji, z drugiej – pewność siebie i opieranie się dezinformacji) mogły wzajemnie się znosić, przez co efekt nie osiągnął granicy istotności statystycznej.

Nie jest również wykluczone, że postulowany w hipotezie drugiej efekt nie został odnotowany wskutek wzajemnego znoszenia się wpływu autoafirmacji na poziom wykonania testu pamięci osób o niskiej i wysokiej samoocenie. Osoby o wysokiej samoocenie wskutek autoafirmacji mogły być zmotywowane do jak najlepszego rozwiązania testu. Mogły też one oprzeć się dezinformacji i w teście pamięci bardziej ufać w trafność własnych wspomnień niż w treści

² Rzecz jasna, nigdy nie ma pewności, w jakim stopniu dany uczestnik tak naprawdę zaangażował się w akt autoafirmacji. Można jednak założyć, że nawet ci nieliczni, którzy lakonicznie pisali „Moje sukcesy to moja prywatna sprawa”, tak naprawdę – aktywizując pozytywne aspekty własnego Ja – dokonali autoafirmacji.

z materiału następczego. U osób z niską samooceną manipulacja autoafirmacją mogła być nie skuteczna. Co więcej, mogła wręcz przynieść rezultat odwrotny – zamiast zaktywizowania pozytywnych aspektów Ja, uwypukleniu mogły ulec te negatywne („nie mam żadnych sukcesów, do niczego się nie nadaję”). To, rzecz jasna, nie służyłoby podniesieniu pewności siebie jednostki i mogło skutkować zdemotywowaniem badanych. Potrzeba realizacji motywu samopotwierdzania mogła przejawiać się zniechęceniem do podjęcia kolejnych proponowanych przez eksperymentatora aktywności (w myśl przekonania, że „i tak źle wypadnę”).

Wydaje się jednak, że aktywizacja „Ja odnoszącego sukcesy” w konfrontacji z Ja aktualnym, globalnie ocenianym raczej negatywnie, powinna zmotywować uczestników charakteryzujących się niską samooceną do dokładnego przetworzenia materiału następczego (na zasadzie działania motywu autowaloryzacji). W przypadku, kiedy materiał ten zawierał dezinformację, prawdopodobieństwo kierowania się w teście pamięci właśnie dezinformacją powinno wzrastać.

Nie potwierdzono również hipotezy odnośnie wpływu pozytywnego feedbacku na uległość wobec dezinformacji. Jest prawdopodobne, iż wskutek chęci potwierdzenia pozytywnego obrazu Ja osoby badane angażowały się w odbiór materiału zawierającego dezinformację i przez to poprawność w teście pamięci mogła nie być tak wysoka, jak oczekiwano. Możliwe jest też, że – wskutek utwierdzenia uczestników w przekonaniu, że dysponują wyjątkowo sprawnie działającą pamięcią – osoby, które dostrzegły rozbieżności pomiędzy materiałem oryginalnym a następczym częściej zawięzały własnej pamięci niż materiałowi podanemu przez eksperymentatora i to zrównoważyło wspomnianą wyżej dobrą pamięć dezinformacji. Finalnie wynik w teście pamięci u dezinformowanych osób, którym podano pozytywny feedback nie różnił się istotnie od wyniku odnotowanego u dezinformowanych osób bez pozytywnej informacji zwrotnej. Wydaje się tak-

że możliwe, że niektóre osoby, np. te z niską samooceną, nie przyjęły pozytywnego feedbacku, przez co ich pewność siebie nie wzrosła i nie były one odporniejsze na dezinformację.

Podkreślić jednak należy, że oba rozpatrywane czynniki podane łącznie były efektywne w uodpornianiu na dezinformację. Badani, u których autoafirmacja została wzmocniona podaniem pozytywnej informacji zwrotnej dotyczącej funkcjonowania ich pamięci byli bardziej odporni na dezinformację niż uczestnicy z grup odniesienia. Zjawisko takie można by roboczo określić mianem *efektu wzmocnionej autoafirmacji (EWA)*, mając na uwadze stwierdzenie McQueen i Kleina (2006), jakoby feedback należało traktować jako jeden z potencjalnych sposobów dokonywania autoafirmacji. Taki efekt może sugerować istotny udział pewności siebie podmiotu (świadka) w jakości składanego raportu pamięciowego. Wydaje się, że nawet chwilowe podniesienie samooceny jednostki bezpośrednio poprzedzające fazę kodowania dezinformacji czyni ją bardziej odporną na zniekształcenia pamięciowe. Mniejszy efekt dezinformacji u osób, które poddano procedurze wzmocnionej autoafirmacji może także przemawiać na korzyść tzw. „niepamięciowych” mechanizmów efektu dezinformacji w klasyfikacji Polczyka (2007).

EKSPERYMENT 2

Podsumowując wyniki E1, najbardziej znaczącym rezultatem wydaje się być efekt wzmocnionej autoafirmacji. Na podstawie tego wyniku można przypuszczać, że utwierdzony w przekonaniu o dobrym funkcjonowaniu własnej pamięci świadek jest w stanie w istotnym stopniu ograniczyć zniekształcający wpływ dezinformacji na treść składanego raportu pamięciowego. W E2 postanowiono raz jeszcze sprawdzić, czy pojedynczo działająca autoafirmacja lub pozytywny feedback wpływają na podatność na dezinformację. Postanowiono także podjąć próbę zreplikowania efektu wzmocnionej autoafirmacji, zmie-

niając jednocześnie sposób pomiaru zmiennej zależnej, mianowicie – z pytań zamkniętych na pytania otwarte. Te ostatnie, po pierwsze, utrudniają zakończone sukcesem (a przez to w pewnym stopniu „zanieczyszczające” wyniki) zgadywanie, po drugie – wymagają nie tyle rozpoznawania, co reprodukcji informacji z pamięci.

Kolejną modyfikacją wprowadzoną do E2 było poszerzenie manipulacji informacją zwrotną o trzeci poziom – negatywny feedback. Możliwe, że odbiór negatywnej, zagrażającej Ja, informacji zwrotnej – zgodnie z mechanizmami redukcji dysonansu poznawczego (por. Festinger, 1957/2007) – zmobilizuje jednostkę do obrony obniżonej sytuacyjnie samooceny poprzez chęć „wykazania się” w dalszych partiach badania i zaangażowanie się w kodowanie materiału następczego. W przypadku grup dezinformowanych powinno to skutkować polepszeniem pamięci dezinformacji i zwiększeniem na nią podatności. Nawet w sytuacji, kiedy podmiot pamięta zarówno informację oryginalną, jak i dezinformację, sytuacyjne obniżenie samooceny powinno spowodować niepewność jednostki odnośnie poprawności własnych wspomnień i skłaniać ją do udzielenia odpowiedzi zgodnych z dezinformacją.

Hipotezy

W E2 weryfikacji zostały poddane takie same hipotezy, jak w E1 (dla ułatwienia odbioru, pozostawiono tu tę samą numerację hipotez). Dodatkowo, zakładano, że podanie negatywnej informacji zwrotnej (hipoteza 5) spowoduje wzrost motywacji do dokładnego czytania materiału następczego, co przejawia się – w grupach dezinformowanych większą liczbą odpowiedzi zgodnych z dezinformacją w porównaniu z osobami, którym nie podano negatywnego feedbacku.

Metoda

Osoby badane

W badaniu wzięło udział 385 uczniów liceów ogólnokształcących, 219 kobiet i 166 mężczyzn.

Średnia wieku wyniosła 17,51 ($SD = 0,51$). Za udział w eksperymencie nie przewidziano wynagrodzenia.

Materiały

Wykorzystano takie same narzędzia, jak w E1, z wyjątkiem testu pamięci. Dodano także pomiar samooceny Skalą Samooceny SES (*Self-Esteem Scale*) M. Rosenberga (1965) w polskiej adaptacji Dzwonkowskiej, Lachowicz-Tabaczek i Łaguny (2007).

Procedura

Badanie zostało zaprojektowane w oparciu o plan eksperymentalny $2 \times 2 \times 3 \times 2$ (dezinformacja: obecna/brak \times autoafirmacja: obecna/brak \times informacja zwrotna: pozytywna/negatywna/brak \times samoocena: wysoka/niska).

Procedura przebiegała tak, jak w poprzednim badaniu. W fazie zadania pamięciowego wprowadzono dodatkowo negatywny feedback: w grupie tej podawano informację, że średnia liczba zapamiętywanych wyrazów wynosi 31,7 (podczas gdy średnia z badania pilotażowego wyniosła 16,7). Pomiar samooceny poprzedzał odpowiadanie na pytania testu pamięci.

WYNIKI

Tabela 3 zawiera statystyki opisowe dla liczby odpowiedzi zgodnych z dezinformacją w poszczególnych grupach.

W wyniku wykonania czteroczynnikowej analizy wariancji stwierdzono, że osoby dezinformowane istotnie częściej ulegały dezinformacji ($M = 3,01$; $SD = 2,04$) niż osoby niedezinformowane ($M = 0,23$; $SD = 1,45$; $F_{[1,361]} = 305,45$; $p < 0,001$; $\eta^2 = 0,46$). Potwierdzono więc hipotezę pierwszą.

W następnej kolejności przeprowadzono serię porównań zaplanowanych. W Tabeli 4 zaprezentowano te, które były znaczące dla weryfikowanych hipotez.

Tab. 3. Liczba odpowiedzi zgodnych z dezinformacją w pytaniach krytycznych w poszczególnych grupach* w E2

| Grupa | | | <i>M</i> | <i>SD</i> | 95% przedział ufności dla średniej | |
|---------------|---------------|-----------|----------|-----------|------------------------------------|---------------|
| | | | | | Dolna granica | Górna granica |
| Dezinformacja | Autoafirmacja | Feedback | | | | |
| brak | brak | brak | 0,08 | 0,28 | -0,01 | 0,17 |
| brak | obecna | brak | 0,25 | 0,44 | 0,08 | 0,42 |
| obecna | brak | brak | 2,76 | 1,86 | 2,14 | 3,38 |
| obecna | obecna | brak | 2,60 | 2,19 | 1,78 | 3,42 |
| brak | brak | pozytywny | 0,19 | 0,40 | 0,06 | 0,33 |
| brak | obecna | pozytywny | 0,32 | 0,53 | 0,14 | 0,51 |
| obecna | obecna | pozytywny | 2,07 | 1,24 | 1,67 | 2,48 |
| obecna | brak | pozytywny | 3,81 | 1,45 | 3,28 | 4,34 |
| brak | brak | negatywny | 0,26 | 0,57 | 0,07 | 0,46 |
| brak | obecna | negatywny | 0,29 | 0,46 | 0,12 | 0,46 |
| obecna | brak | negatywny | 3,46 | 1,50 | 2,96 | 3,96 |
| obecna | obecna | negatywny | 3,35 | 1,41 | 2,86 | 3,85 |

* W związku z tym, że wysokość samooceny nie różnicowała istotnie średniej liczby odpowiedzi w poszczególnych grupach, zaniechano przedstawiania średnich z rozbiciem na wysoką i niską samoocenie.

Tab. 4. Wyniki analizy kontrastów dla poszczególnych grup w zakresie liczby odpowiedzi zgodnych z dezinformacją w E2

| Porównywane grupy | $F_{[1,361]}$ | <i>p</i> | cząstkowe η^2 |
|--|---------------|----------|--------------------|
| Dezinformacja vs. dezinformacja z autoafirmacją (hipoteza 2) | 0,28 | 0,606 | < 0,01 |
| Dezinformacja vs. dezinformacja z pozytywnym feedbackiem (hipoteza 3) | 12,85 | < 0,001 | 0,03 |
| Dezinformacja vs. dezinformacja ze wzmocnioną autoafirmacją (hipoteza 4a) | 6,07 | 0,014 | 0,02 |
| Dezinformacja z autoafirmacją vs. dezinformacja ze wzmocnioną autoafirmacją (hipoteza 4b) | 3,21 | 0,074 | 0,01 |
| Dezinformacja z pozytywnym feedbackiem vs. dezinformacja ze wzmocnioną autoafirmacją (hipoteza 4c) | 35,73 | < 0,001 | 0,08 |
| Dezinformacja vs. dezinformacja z negatywnym feedbackiem (hipoteza 5) | 6,32 | 0,012 | 0,02 |

Nie potwierdzono hipotezy drugiej ani trzeciej. W przypadku tej pierwszej nie stwierdzono istotnych różnic między grupami, natomiast w przypadku tej ostatniej uzyskany efekt był odwrotny do zakładanego. Podobnie, jak w E1, także w przypadku E2 potwierdzono hipotezy dotyczące efektu wzmocnionej autoafirmacji (w jednym z porównań wynik zbliżył się do granicy istotności statystycznej (hipoteza 4b), w pozostałych wszystkie zakładane efekty były istotne). Potwierdzono także hipotezę 5, dotyczącą wpływu negatywnego feedbacku na liczbę odpowiedzi zgodnych z dezinformacją w teście pamięci. Stwierdzone różnice były w zakładanym w hipotezie kierunku.

DYSKUSJA WYNIKÓW

Podobnie jak w poprzednim badaniu, wykazano skuteczność manipulacji dezinformacją. Podobnie też, jak w E1, nie udało się potwierdzić hipotezy drugiej, zgodnie z którą możliwość dokonania przez badanych autoafirmacji (bez podania im feedbacku) skutkuje zwiększoną odpornością na dezinformację.

Wyniki E2 wskazują także, iż podanie badanym pozytywnego feedbacku zdaje się osłabiać odporność na dezinformację. W obliczu faktu, że w obu badaniach zaobserwowano odmienne rezultaty, wyniki nie są konkluzywne. Możliwe jest, że różnica wynika ze sposobu pomiaru zmiennej zależnej – w E1 były to pytania zamknięte, w E2 – pytania otwarte. Trudno jednak wyjaśnić tę niekonsekwencję, zwłaszcza, że zaobserwowany w E2 efekt okazał się przeciwny od zakładanego. Jest niewykluczone, że podanie uczestnikom pozytywnego feedbacku zaktywizowało u nich potrzebę realizacji motywu samopotwierdzenia. W związku z tym, że bezpośrednio po zadaniu pamięciowym, po którym następował pozytywny feedback badanym prezentowano materiał dezinformujący, uczestnicy chcący potwierdzić pozytywny obraz Ja mogli intensywnie angażować się w jego odbiór i przez to zapamiętać więcej,

niż uczestnicy, którym nie podano pozytywnego feedbacku, informacji błędnych. Podkreślić jednak należy, iż interpretacja ta nie wyjaśnia niestety, dlaczego w E1 nie stwierdzono istotnego efektu, a w E2 zaobserwowano efekt przeciwny do zakładanego.

Potwierdzono hipotezę 5, dotyczącą wpływu negatywnego feedbacku na podatność na dezinformację. Informacja, że badany zapamiętał znacznie mniej wyrazów, niż przeciętny licealista, najprawdopodobniej wywołała u niego poczucie niepowodzenia. Carver, Blaney i Scheier (1979) wyróżniają dwa sposoby reagowania na porażkę. Pierwszy polega na wzmożeniu wysiłku i chęci przezwyciężenia trudności, co zakładano w E2. Drugi sposób wiąże się z obronnym wycofaniem się z aktywności, poczuciem bezwartościowości, poddaniem się i zaniechaniem dalszego działania. Poczucie niepowodzenia w jednej części zadania może się przekładać na kolejną poprzez demotywowanie uczestników do zaangażowania się w nią (por. Sędek i Kofta, 1990). Wiązałoby się to z niechęcią do konfrontacji z kolejnym zadaniem wynikającą z dążenia do podtrzymania samooceny i obawą przed wynikiem potencjalnych działań autoweryfikacyjnych. W takiej sytuacji opracowanie napływających do podmiotu informacji nie jest wystarczające, czego konsekwencją może być hamowanie ich dostępności i pogorszenie funkcji pamięciowych związanych z tymi informacjami. Z uwagi na fakt, że potwierdzono hipotezę 5, można przypuszczać, iż większość uczestników przyjęła pierwszy ze wspomnianych sposobów radzenia sobie z niepowodzeniem.

Interesujący wynik, zaobserwowany również w badaniu pierwszym, został wykazany także w badaniu drugim. Okazało się, że osoby, którym umożliwiono dokonanie autoafirmacji, po której otrzymywały pozytywną informację zwrotną odnośnie funkcjonowania ich pamięci (efekt wzmocnionej autoafirmacji) były bardziej odporne na dezinformację niż osoby, u których nie połączono obecności tych trzech czynników

(dezinformacji, autoafirmacji, pozytywnego feedbacku). Replikacja tego zjawiska w kolejnym badaniu, w którym zastosowano inną miarę zmiennej zależnej – w postaci pytań otwartych – stwarza podstawy do dalszej eksploracji efektu i podjęcia prób jego aplikacji w praktyce przesłuchiwanie świadka.

PODSUMOWANIE

Dyskusje odnośnie stawianych hipotez umieszczono po każdym z badań. W Podsumowaniu zostaną wypunktowane najistotniejsze wyniki uzyskane w obu badaniach oraz wynikające z nich wnioski.

Przede wszystkim, istotnym rezultatem, głównie z punktu widzenia stosowanej psychologii zeznań świadków, jest wzrost odporności na dezinformację w konsekwencji procedury wzmocnionej autoafirmacji. Efekt ten, zaobserwowany w E1 w odniesieniu do pytań zamkniętych i zreplikowany w E2 na pytaniach otwartych, może świadczyć na korzyść hipotez o pozapamięciowych (a więc niewynikających np. z ograniczenia dostępu czy też „uszkodzenia” śladu pamięciowego informacji oryginalnej przez dezinformację) mechanizmach efektu dezinformacji. To, czy pozapamięciowe mechanizmy mają podłoże bardziej w psychologii motywacji, czy też w psychologii wpływu społecznego wymaga dalszej eksploracji.

Zjawisko wzmocnionej autoafirmacji sugeruje, że sytuacyjne podniesienie samooceny i pewności siebie świadka może pozytywnie wpływać na jakość zeznań. Nie stwierdzono, aby efekt ten zależał od wyjściowego poziomu samooceny jednostki³. Chociaż efekt dezinformacji w rozpatrywanej grupie (dezinformacja w połączeniu z autoafirmacją i pozytywnym feedbackiem) nie został całkowicie wyeliminowany (liczba odpowiedzi zgodnych z dezinformacją była tu wyższa niż w grupie niedezinformowanej), istotnie statystycznie mniejsza liczba odpowiedzi zgodnych z dez-

informacją w relacji do odpowiednich grup odniesienia pozwala przypuszczać, że osoba zeznająca dysponuje znaczną liczbą poprawnych informacji, a potencjalne błędy mogą podlegać korekcie.

Stwierdzenie w E2 także zjawiska odwrotnego do efektu wzmocnionej autoafirmacji – wzrostu podatności na dezinformację u osób, którym podano negatywny feedback stwarza podstawy do dalszej eksploracji wpływu informacji zwrotnych (także tych negatywnych) na wielkość efektu dezinformacji. Warto podkreślić, że negatywny feedback, działający „pojedynczo”, powodował wzrost liczby odpowiedzi zgodnych z dezinformacją, podczas gdy do uzyskania istotnego spadku liczby odpowiedzi zgodnych z dezinformacją konieczne było poprzedzenie pozytywnego feedbacku autoafirmacją. Zeznania świadka stosunkowo łatwo więc zniekształcić budząc w nim niepewność odnośnie funkcjonowania jego pamięci, znacznie trudniej natomiast utwierdzić go w przekonaniu, żeby zeznając kierował się własnymi wspomnieniami, a nie informacjami zaczerpniętymi skądinąd.

LITERATURA CYTOWANA

- Audia, P. G. i Locke, E. A. (2003). Benefiting from negative feedback. *Human Resource Management Review*, 13, 631-646.
- Baron, R. A. (1988). Negative effects of destructive criticism: Impact on conflict, self-efficacy, and task performance. *Journal of Applied Psychology*, 73, 199-207.
- Blank, H. (1998). Memory states and memory tasks: an integrative framework for eyewitness memory and suggestibility. *Memory*, 6, 481-529.
- Carver, C. S., Blaney, P. H. i Scheier, M. F. (1979). Reassertion and giving up: The interactive role of self-directed attention and outcome expectancy. *Journal of Personality and Social Psychology*, 37, 1859-1870.
- Chambers, K. L. i Zaragoza, M. S. (2001). Intended and unintended effects of explicit warnings on

³ Ze względu na oszczędność miejsca nie przedstawiano dokładnych wyników tych analiz.

- eyewitness suggestibility: Evidence from source identification tests. *Memory and Cognition*, 29, 1120-1129.
- Cianci, A. M., Klein, H. J. i Seijts, G. H. (2010). The effects of negative feedback on tension and subsequent performance: The main and interactive effects of goal content and conscientiousness. *Journal of Applied Psychology*, 95, 618-630.
- Dzwonkowska, I., Lachowicz-Tabaczek, K. i Łaguna, M. (2007). *Skala samooceny SES M. Rosenberga*. Źródło: http://www.practest.com.pl/files/SES_ar-kusz.pdf.
- Festinger, L. (1957/2007). *Teoria dysonansu poznawczego*. Warszawa: Wydawnictwo Naukowe PWN.
- Fisher, C. D. (1978). Transmission of positive and negative feedback to subordinates: A laboratory investigation. *Journal of Applied Psychology*, 64, 533-540.
- Greene, E., Flynn, M. B. i Loftus, E. F. (1982). Inducing resistance to misleading information. *Journal of Learning and Verbal Behavior*, 21, 207-219.
- Jussim, L., Yen, H. i Aiello, J. R. (1995). Self-consistency, self-enhancement, and accuracy in reactions to feedback. *Journal of Experimental Social Psychology*, 31, 322-356.
- Kluger, A. N. i DeNisi, A. (1996). The effects of feedback interventions on performance: A historical review, a meta-analysis, and a preliminary feedback intervention theory. *Psychological Bulletin*, 119, 254-284.
- Lindsay, D. i Johnson, M. (1989). The eyewitness suggestibility effect and memory for source. *Memory & Cognition*, 17, 349-358.
- Loftus, E., Miller, D. i Burns, H. (1978). Semantic integration of verbal information into a visual memory. *Journal of Experimental Psychology: Human Learning and Memory*, 4, 19-31.
- McCarthy, P. A. (1986). Effects of feedback on the self-confidence of men and women. *Academy of Management Journal*, 29, 840-847.
- McCloskey, M. i Zaragoza, M. (1985). Misleading postevent information and memory for events: Arguments and evidence against memory impairment hypotheses. *Journal of Experimental Psychology: General*, 114, 1-16.
- McQueen, A. i Klein, W. P. (2006). Experimental manipulations of self-affirmation: A systematic review. *Self and Identity*, 5, 289-354.
- Polczyk, R. (2007). *Mechanizmy efektu dezinformacji w kontekście zeznań świadka naocznego*. Kraków: Wydawnictwo Uniwersytetu Jagiellońskiego.
- Rafferty, J. N. i Bizer, G. Y. (2009). Negative feedback and performance: The moderating effect of emotion regulation. *Personality and Individual Differences*, 47, 481-486.
- Rosenberg, M. J. (1965). *Society and the Adolescent Self-Image*. Princeton, New Jersey: Princeton University Press.
- Sedikides, C. (1993). Assessment, enhancement, and verification determinants of the self-evaluation process. *Journal of Personality and Social Psychology*, 65, 317-338.
- Sędek, G. i Kořta, M. (1990). When cognitive exertion does not field cognitive gain: Toward an informational explanation of learned helplessness. *Journal of Personality and Social Psychology*, 58, 729-743.
- Shrauger, J. S. (1975). Responses to evaluation as a function of initial self-perceptions. *Psychological Bulletin*, 82, 581-596.
- Steele, C. M. (1988). The psychology of self-affirmation: Sustaining the integrity of the self. W: L. Berkowitz (red.), *Advances in experimental social psychology* (t. 21; s. 261-302). Hillsdale, NJ: Erlbaum.
- Steele, C. M. i Liu, T. J. (1983). Dissonance processes as self-affirmation. *Journal of Personality and Social Psychology*, 45, 5-19.
- Steele, C. M., Spencer, S. J. i Lynch, M. (1993). Self-image resilience and dissonance: The role of affirmational resources. *Journal of Personality and Social Psychology*, 64, 885-896.
- Stone, J. i Cooper, J. (2001). A self-standards model of cognitive dissonance. *Journal of Experimental Social Psychology*, 37, 228-243.
- Swann, W. B. (1983). Self-verification: Bringing social reality into harmony with the self. W: J. Suls i A. G. Greenwald (red.), *Psychological perspectives of the self* (vol. 2; s. 33-66). Hillsdale, NJ: Erlbaum.
- Szpitalak, M. i Polczyk, R. (2011). Efekt rozgrzania poznawczego a podatność na dezinformację. *Psychologia Społeczna*.
- West, R. L., Bagwell, D. K. i Dark-Freudeman, A. (2005). Memory and goal setting: The response of older and younger adults to positive and objective feedback. *Psychology and Aging*, 20, 195-201.

Malwina Szpitalak Romuald Polczyk

Institute of Psychology,
Jagiellonian University

Institute of Psychology,
Jagiellonian University

THE REINFORCED SELF-AFFIRMATION EFFECT – INCREASE OF RESISTANCE TO
MISINFORMATION AS A CONSEQUENCE OF SELF-AFFIRMATION AND POSITIVE
FEEDBACK

ABSTRACT

The main aim of the studies was to verify whether increasing subjects' self-esteem would make them more resistant to misinformation. Participants were asked to self-affirm and then they were given positive feedback about their memory. This procedure, so-called reinforced self-affirmation, was effective across two studies – it made subjects less vulnerable to misinformation. What is interesting, neither self-affirmation without positive feedback, nor positive feedback without self-affirmation were effective. In experiment 2 negative feedback was also used. It caused decreased resistance to misinformation.

Key words: misinformation effect, feedback, self-affirmation, eyewitness testimony, memory