

dr Jarosław Klebaniuk

Instytut Psychologii
Uniwersytet Wrocławski

Rola języka w postrzeganiu procesów społecznych

Decyzje o charakterze ekonomicznym podejmowane są w oparciu o przekonania na temat świata społecznego, nie zaś o to, jaki ten świat w istocie jest. Nawet jeżeli w procesie decyzyjnym deklaratorywnie używana jest wyłącznie wiedza teoretyczna czy też stosowane są określone modele ekonomiczne, to treści, które wypełniają te formalne ramy mają często subiektywny charakter. Myślenie o innych uczestnikach życia gospodarczego obarczone jest wieloma formami tendencyjności – tymi samymi, z jakimi mamy do czynienia podczas formułowania sądów na temat innych aspektów rzeczywistości. Nauką pomocną w analizie tych, często nieadekwatnych mniemań i nieoptymalnych działań ekonomicznych, które mogą być ich następstwem, jest psychologia społeczna, a konkretnie jeden z jej działów – psychologia poznania społecznego. Obejmuje ona kilka obszarów tematycznych, wśród których wyróżnić można: strukturę wiedzy o świecie społecznym, stereotypy i uprzedzenia, heurystyki formułowania sądów oraz rolę kontekstu i emocji [Wojciszke, 2002, s. 57–98]. Dla każdej z tych grup zagadnień można określić charakterystyczny rodzaj dylematów teoretycznych i problemów badawczych. Posiadają one jednak pewne wspólne aspekty. Jednym z bardziej prominentnych jest język i rola, jaką pełni on w formułowaniu sądów o świecie społecznym.

W opracowaniu tym zarysuję skrótowo podstawowe źródła tendencyjności, związane z językiem, jakiego używamy do opisu rzeczywistości społecznej. Przedstawię w nich dane na temat tego, jak zmienia się kontekst myślenia o procesach społecznych w zależności od kategorii użytych do ich opisu. Powołam się na teorię schematów i konsekwencje, jakie pociąga za sobą ich używanie. Przytoczę dane z eksperymentów psychologicznych, dotyczących skutków aktywizacji i zwiększania dostępności określonych kategorii językowych, wyznaczających ramy interpretacyjne zachowań społecznych, eksperymentów pokazujących, jak sposób przekazania tych samych treści, użycie metaforycznego języka, a nawet forma gramatyczna wpływają na procesy oceniania i podejmowanie decyzji. Temat uważam za ważny z punktu widzenia rozwoju gospodarczego, ponieważ negatywne, wykluczające postawy wobec niektórych warstw społecznych stanowią jedną z przeszkód w uruchomieniu myślenia o społeczeństwie jako o wspólnym dobru, a o harmonijnym rozwoju – jako o jednym z nadrzędnych celów, który powinien wyznaczać działania uczestników życia publicznego.

SCHEMATYCZNY CHARAKTER WIEDZY

Od kilkudziesięciu lat w psychologii za podstawowy element wiedzy o świecie społecznym uznawany jest schemat poznawczy, a więc pewna organizacja uprzednich doświadczeń jednostki, związanych z jakimś rodzajem osób, obiektów lub zdarzeń [Bartlett, 1932]. Dobrze wykształcony schemat to taki, którego zawartość jest wyabstrahowana z wiadomości o konkretnych egzemplarzach, natomiast słabo wykształcone schematy oznaczają konieczność korzystania z wiedzy o nich [Sherman, 1996]. Rdzeniem znaczeniowym schematu jest prototyp, a więc najbardziej typowy, niejako idealny egzemplarz. Często jednak prototyp jest pewnym uśrednieniem wiedzy o wszystkich, zwłaszcza niedawno, napotkanych egzemplarzach [Trzebiński, 1981]. Schemat może przy tym dotyczyć ludzi – wtedy mamy do czynienia ze stereotypem; zdarzeń, działań lub ich ciągów – wtedy mówimy o skrypcie; może dotyczyć też cech [Wojciszke, 1986]. Z punktu widzenia percepcji grup społecznych najbardziej istotny wydaje się ten pierwszy rodzaj schematów. Podobnie jak w pozostałych dwóch przypadkach jego funkcje obejmują: szybką orientację w otoczeniu (bez konieczności szczegółowego analizowania docierających bodźców), uzupełnianie brakujących informacji, a także generowanie ocen. Natomiast wśród zagrożeń wymienić należy tendencyjne postrzeganie rzeczywistości, wynikające z ignorowania informacji niezgodnych ze schematem i skłonności raczej do asymilacji napływających informacji do schematu niż akomodacji schematu do nowych danych. Innymi słowy – nasza dotychczasowa wiedza zazwyczaj wychodzi obronną ręką z konfrontacji z informacjami z nią sprzecznymi, a więc za sprawą sztywności schematów poznawczych mamy inklinację do tkwienia w błędzie pomimo przesłanek, że należałoby zmienić zdanie. Zjawisko to określane jest niekiedy jako konserwatyzm poznawczy [Aronson, 2001, s. 147–150].

Aktywizacja schematu może mieć poważne konsekwencje nie tylko dla oceny jednostki, automatycznie wygenerowanej ze schematu, lecz również dla wzajemnych relacji między postrzegającym i postrzeganym. Istnieją liczne przykłady tego, że osoba, wobec której postępujemy tak, jakby była egzemplarzem schematu (zgodnie ze stereotypem), z dużym prawdopodobieństwem będzie zachowywać się tak, że potwierdzi nasz sąd na jej temat. W ten sposób nawet zupełnie fałszywe, bezpodstawne schematy mogą stać się prawdą, czyli zacząć trafnie opisywać jednostkę, wobec której zostały zastosowane. Zjawisko to nazywane jest samospełniającą się przepowiednią lub samospełniającym się proroctwem [Aronson, Wilson, Akert, 1997, s. 143–146]. Jego przykładem jest klasyczny eksperyment Harolda Kelleya, w którym studentom wydziału ekonomii przedstawiano różne opisy tego samego wykładowcy. Połowie mówiono przed zajęciami, że ludzie, którzy go znają, uważają go za osobę „raczej chłodną, pracowitą, krytyczną, praktyczną i zdecydowaną”, drugiej połowie zaś przedstawiano niemal identyczny opis, z tą różnicą, że „raczej chłodna” zamieniono na „bardzo ciepła”. Po zaję-

ciach studenci, którzy obserwowali tego samego nauczyciela, zachowującego się w taki sam sposób, oceniali go inaczej w zależności od tego, czy spodziewali się kogoś „chłodnego” czy „ciepłego”. Aktywizacja odmiennych schematów sprawiła, że w tym drugim przypadku oceny były znacznie wyższe. Jednak to właśnie ci studenci częściej zadawali mu pytania i zabierali głos w dyskusji, więc mieli z nim bliższy kontakt i z tego powodu prawdopodobnie rzeczywiście mogli go postrzegać jako sympatyczniejszego. Nie tylko postrzeganie, ale i zachowanie zmieniło się w zależności od tego, jaki schemat został zaktywizowany [Kelley, 1950, s. 431–439]. Jedno słowo radykalnie zmieniło sytuację.

Jeszcze bardziej brzemienisty w skutki eksperyment naturalny, w którym zrealizowała się samospełniająca się przepowiednia, przeprowadzili Robert Rosenthal i Lenore Jacobson w jednej z amerykańskich szkół podstawowych. Po przeprowadzeniu badań testem inteligencji losowo wskazali nauczycielom rzekomo wybitnie zdolnych uczniów. To właśnie te dzieci, niezależnie od rzeczywistych zdolności bardziej niż inne poprawiły później swoje wyniki w nauce. Najprawdopodobniej nauczyciele poświęcali im więcej uwagi niż pozostałym dzieciom i więcej od nich wymagali, choć twierdzili, że więcej czasu spędzali z uczniami mniej zdolnymi [Rosenthal, Jacobson, 1968]. Samospełniająca się przepowiednia działa więc na poziomie nieświadomym. Użycie określonej etykiety językowej, w tym przypadku zupełnie bez pokrycia, wpłynęło na postępowanie nauczycieli i los dzieci. Jednak język może nie tylko uruchamiać schematy, lecz także czynić je chronicznie bardziej dostępnymi. Dzieje się tak wtedy, gdy pewne kategorie są używane często, a za sprawą wyrazistości znaczeniowej i emocjonalnego wysycenia, wyjątkowo łatwo przychodzą na myśl w odniesieniu do grup czy konkretnych osób.

JĘZYK JAKO ŹRÓDŁO KONTEKSTU

Jednym z najsłynniejszych eksperymentów, należącym do serii, która stała się przesłanką do twierdzenia, że ekonomia jest nauką behawioralną, a psychologia jest użyteczną dyscypliną w rozumieniu przyczyn irracjonalnych zachowań podmiotów życia gospodarczego, był ten, którego jeden z autorów otrzymał później Nagrodę Nobla w dziedzinie ekonomii. Daniel Kahneman i Amos Tversky testowali hipotezę, że sposób przedstawienia sytuacji wpływa na podejmowane decyzje. Ta sama sytuacja wyboru dwóm grupom osób badanych została przedstawiona w sposób eksponujący sukces (ocalenie życia jednej trzeciej zagrożonej epidemią populacji) lub porażkę (skazanie na pewną śmierć dwóch trzecich mieszkańców), przy czym w obu przypadkach do wyboru było rozwiązanie, w którym z prawdopodobieństwem równym jednej trzeciej uratują się wszyscy, zaś dwóch trzecich – nikt. Wtedy, gdy eksponowano liczbę ocalonych, tę właśnie alternatywę wybierała zdecydowana większość badanych. Natomiast rozkład wyników odwrócił się, gdy eksponowano liczbę potencjalnych ofiar [Kahneman,

Tversky, 1984]. Autorzy zinterpretowali to jako przejaw niechęci do strat, a więc tego samego mechanizmu, który sprawia, że dokańczane są nieopłacalne inwestycje, a na giełdzie zbyt długo przetrzymywane pozycje, które przynoszą powiększającą się stratę. Warto podkreślić, że także i w tym przypadku prosty zabieg o charakterze językowym – wyeksponowanie któregoś aspektu sytuacji – doprowadził do odmiennego postrzegania sytuacji i podjęcia zupełnie różnych decyzji. Stworzono bowiem kontekst straty lub jej braku poprzez ujęcie dokładnie tej samej sytuacji w różne słowa.

Innym przykładem działania kontekstu jest zwiększenie dostępności pewnej tematyki poprzez eksponowanie jej w mediach. Zgodnie z teorią ustalania hierarchii ważności (*agenda setting theory*) to właśnie środki masowego przekazu wyznaczają priorytety w debacie publicznej, a nie, jak wcześniej sądzono, odpowiadają na zapotrzebowanie odbiorców [McCombs, Shaw, 1972, s. 176–187]. Na gruncie eksperymentalnym teorię tę weryfikowali Shanto Iyengar i Donald Kinder, którzy przez cztery kolejne dni prezentowali spreparowane wiadomości telewizyjne swoim osobom badanym. W zależności od tego, który temat kampanii przedwyborczej był przez nich eksponowany (np. bezpieczeństwo narodowe lub ochrona środowiska), ten uznawany był za najważniejszy aktualny problem [Iyengar, Kinder, 1987]. Należy podkreślić, że dostępność może być zwiększana zarówno chwilowo, czego przykładem są opisane badania, jak i chronicznie, gdy pewne informacje są stale dostępne [Böhner, Wänke, 2004, s. 104–105].

Kontekst nadawany może być nie tylko poprzez poświęcanie większej ilości czasu relacjom na dany temat czy zamieszczanie ich na początku ciągu komunikatów, aby wykorzystać efekt pierwszeństwa¹ (jak to miało miejsce w przekazach z tak zwanych *leadów* w badaniach nad hierarchią ważności), czy też na końcu, aby wykorzystać efekt świeżości². Istotnym sposobem skutecznego przygotowywania gruntu pod bardziej wysublimowane sposoby uprawiania propagandy czy próby przekonania opinii publicznej do określonych racji jest nadawanie warto-

¹ Efekt pierwszeństwa polega na tym, że lepiej zapamiętywane są treści prezentowane na początku ciągu kilku komunikatów. Prawdopodobnie odpowiedzialny za to zjawisko jest brak interferencji proaktywnej, czyli zakłócania procesów zapamiętywania treści późniejszych przez wcześniejsze. Efekt pierwszeństwa skuteczniej przekłada się na oddziaływanie perswazyjne, gdy pomiędzy momentem eksponowania treści i ich zapamiętywania a momentem odtwarzania mija stosunkowo dużo czasu.

² Efekt świeżości polega na tym, że lepiej zapamiętywane są treści prezentowane na końcu ciągu kilku komunikatów. Prawdopodobnie odpowiedzialny jest za to zjawisko brak interferencji retroaktywnej, czyli zakłócania procesów zapamiętywania treści wcześniejszych przez późniejsze. Efekt świeżości skuteczniej przekłada się na oddziaływanie perswazyjne, gdy odtwarzanie treści następuje bezpośrednio lub niedługo po momencie, w których były eksponowane i zapamiętywane. Warto zauważyć, że nie istnieje sprzeczność pomiędzy efektem świeżości a efektem pierwszeństwa. Po prostu działają w różnych sytuacjach, pozostawiając jednak – jeśli ich znaczenie i emocjonalne nasycenie są jednakowe – treści ze środka ciągu komunikatów w niekorzystnym położeniu, jeśli chodzi o poprawność zapamiętywania, a co za tym idzie – możliwości wpływania na postawy.

ściujących etykiet osobom czy grupom społecznym. Stanowi ono jedną z form tego, co Anthony Pratkanis i Eliot Aronson nazwali perswazją wstępną. Przypominając medialne określenia Saddama Husajna używane przez zwolenników pierwszej wojny w Zatoce Perskiej w 1991 roku, wskazywali oni na ich tendencyjność. Nazwanie ówczesnego przywódcy Iraku „nowym Hitlerem” miało uruchomić myślenie o nim jako o niebezpiecznym polityku, który ujawnia zbrodnicze intencje. Użycie broni chemicznej przeciwko Kurdom było porównywane do zagazowania kilku milionów Żydów w obozach koncentracyjnych, zaś atak na Kuwejt – do ataku Niemiec na Polskę w 1939 roku. Tego rodzaju nadużywanie analogii, w połączeniu z innymi, niekiedy opartymi na sfabrykowanych informacjach, oddziaływaniami propagandowymi, powodowało wzrost poparcia dla wojny. Gdy po pokonaniu rzekomo tak bezwzględnie złego przywódcy rząd amerykański pozostawił go przy władzy, siła porównania obróciła się przeciwko tym, którzy go używali. Popularność prezydenta G. Busha gwałtownie spadła. Trudno było wytłumaczyć wyborcom, dlaczego groźny dla świata dyktator uniknął kary i zdołał utrzymać się przy władzy [Pratkanis, Aronson, 2004, s. 78–84].

Używanie wartościujących etykiet jest powszechne w sytuacjach, gdy postawa komunikującego się wobec danej grupy społecznej jest nieobojętna i pozbawiona ambiwalencji. Identyfikacja z daną grupą narodową czy religijną sprawia, że te same lub bardzo podobne zachowania członków grupy własnej (*ingroup*) zyskują inne określenia niż wtedy, gdy są przejawiane przez osoby należące do grupy obcej (*outgroup*). Oddziały zbrojne działające na terenie, który uznają za bezprawnie okupowany mogą zostać określone w neutralny sposób jako „bojownicy”. Jednak przez potępiających ich działalność, na przykład przez osoby identyfikujące się z „okupantami”, określani są jako „terrorysty”, natomiast przez identyfikujących się z nimi – jako „partyzanci”. Różnica pomiędzy zamachami muzułmanów w Iraku czy Afganistanie w XXI wieku a tymi, których dokonywali chrześcijanie w Polsce w czasie okupacji hitlerowskiej, wykazują więcej podobieństw niż różnic. Pomimo tego wobec irackiego czy afgańskiego ruchu oporu w naszym kręgu kulturowym częściej używane jest określenie „terrorysty” niż „partyzanci”, podczas gdy wobec polskiego ruchu oporu to pierwsze nigdy nie pada³. Demonstranci krytykujący władze PRL w latach 80. określani byli jako „nieodpowiedzialne wyrostki”. Podobnie teraz redaktorzy liberalnych mediów etykietują dorosłych antyfaszystowskich aktywistów na przykład jako „chłopa” i „dziewczyny” [Blumsztajn, 2010], podkreślając w ten sposób ich niedojrzałość i stwarzając kontekst, w którym nie należy traktować poważnie ich poglądów i działań. Również określanie antysystemowych demonstrantów, alterglobalistów, jako „zadymiarzy” czy „chuliganów” sprawia, że w percepcji społecznej mogą

³ Hitlerowscy okupanci używali wobec przeprowadzających zamachy członków ruchu oporu określenia „bandyci” i stosowali zasadę swoiście rozumianej odpowiedzialności zbiorowej, gdy w akcie zemsty dokonywali masowych egzekucji ludności cywilnej.

być odbierani jako ludzie bezmyślni, bezideowi i żądni wrażeń, podczas gdy nie tylko stanowią niejednorodną grupę, w której według wszelkiego prawdopodobieństwa przeważają stateczni idealisci, ale też nawet skrajne formy protestu obierać mogą świadomie i celowo. W jednoznacznych etykietkach werbalnych traci się także informacja, którą starają się uwzględnić w analizie zachowania psychologowie – że każdy akt behawioralny jest pochodną zarówno dyspozycyjnych, jak i sytuacyjnych uwarunkowań. Akty agresji często są – niekoniernie w zamierzony czy świadomy sposób – prowokowane przez siły porządkowe, próbujące zakłócić lub rozbić demonstrację⁴.

Używanie określeń rzeczownikowych („demonstrant jest chuliganem”) generalnie wiąże się z najwyższym poziomem abstrakcyjności opisu, najbardziej konkretne jest korzystanie z czasowników odnoszących się do jednorazowych działań („demonstrant uszkodził słupek”), zaś przymiotnikowe („to niesforny demonstrant”) plasują się pośrodku. Rzeczownikowe opisy ludzi wiążą się z przypisywaniem ich działaniom wewnętrznych, dyspozycyjnych, stałych przyczyn. Ułatwiają także tworzenie podziałów na swoich („grupy własne”) i obcych („grupy obce”), które są jednym z podstawowych mechanizmów biorących udział w powstawaniu uprzedzeń, a więc zgeneralizowanych negatywnych postaw wobec grup społecznych [Nelson, 2003, s. 54–58].

Wyniki badań wskazują, że rzeczowniki w porównaniu z przymiotnikami są do opisu osób używane przez jednostki o konserwatywnych poglądach politycznych częściej, niż przez te o poglądach liberalnych. Zwiększa to poczucie stabilności i przewidywalności, tak bardzo pożądane przez konserwatystów z właściwą im dużą sztywnością poznawczą i niewielką tolerancją dla niepewności [Cichocka i inni, 2011]. Także poziom abstrakcyjności opisu działań grupy własnej wpływa na intensywność doświadczania kolektywnych emocji takich jak wstyd czy gniew, przy czym moderatorem tego związku jest siła identyfikacji z grupą własną. Osoby o wysokiej identyfikacji odczuwały mniej kolektywnych emocji, gdy zachowanie przedstawiciela grupy własnej było opisane na poziomie bardziej abstrakcyjnym [Jaworska i inni, 2011].

Zróznicowane konsekwencje używania różnych części mowy do opisu tego samego zachowania są tylko jednym z przykładów na potwierdzenie tezy, że formy językowe odgrywają istotne znaczenie w procesach społecznej kategoryzacji czy atrybucji przyczynowej (przypisywania przyczyn). Język, po jaki sięgamy, wpływa na tak istotne dla życia społecznego procesy, jak powstawanie stereotypów, uprzedzeń i postawy wobec obcych [Bilewicz, 2011]. Jednym z przypadków, gdy użycie określonego słowa – u osób nieprzejawiających zdecydowanej

⁴ Oczywiście ani mediom głównego nurtu, ani konsumentom treści, które one produkują, nie jest łatwo dopuścić możliwości, że jednostki specjalne policji nie zawsze chronią zwykłych obywateli przed „chuliganami” i niekiedy stają w interesie polityków czy biznesmenów. Przykłady przemocy politycznej na masową skalę, promującej neoliberalny model rządów możemy znaleźć w historii krajów Ameryki Południowej, Azji, a w pewnym sensie – także Europy Środkowo-Wschodniej [por. Klein, 2008].

postawy – wpływa na jej kierunek, jest opis w języku *pro-life* lub *pro-choice*. Użycie słowa „płód” lub „dziecko” wpływa na postawy aborcyjne, a mediatorem tego wpływu jest stopień, w którym płodowi/dziecku przypisywane są typowo ludzkie cechy [Mikołajczak, 2011].

Większość z prezentowanych dotąd przykładów związana była z kategoriami językowymi bezpośrednio, choć w różny sposób, opisującymi rzeczywistość społeczną. Obszarem, który ma szczególne znaczenie jest używanie języka metaforycznego.

METAFORA JAKO NARZĘDZIE SPOŁECZNEJ STRONNICZOŚCI

Metafora inaczej jest rozumiana w literaturoznawstwie, inaczej w psychologii. Jako figura stylistyczna centralna dla języka poetyckiego „polega na tym, że zespół wyrazów zyskuje odmienne znaczenie od tego, jakie wynikałoby ze znaczeń poszczególnych wyrazów, jest nowym zestawieniem semantycznym, które nie da się odtworzyć przy użyciu innych wyrazów” [Sierotwiński, 1986, s. 141]. Natomiast w psychologii społecznej metafora określana jest jako „narzędzie poznawcze, poprzez które ludzie konceptualizują [...] abstrakcyjne i złożone pojęcia w kategoriach niepodobnych, zazwyczaj bardziej konkretnych pojęć i doświadczeń” [Landau i inni, 2009, s. 1421]. Ujęcie to pozwala widzieć metaforę między innymi w odwoływaniu się do ruchu w przestrzeni przy określaniu upływającego czasu, na przykład „weekend zbliża się szybko” [Lackoff, Johnson, 1980], w nawiązywaniu do fizycznej wielkości przy wartościowaniach, na przykład „Bóg jest najwyższy” [Meier i inni, 2007], czy też w powoływaniu się na odczucie temperatury przy opisywaniu relacji interpersonalnych [Williams, Bargh, 2008]. Reprezentacje rzeczywistości społecznej mogą być kształtowane przez te metafory bezpośrednio, jak to ma miejsce w ostatnim przypadku, gdzie ucieleśnione doznania przekładają się na oceny społeczne, lub pośrednio, dzięki temu, że metaforyczne ujęcie koresponduje z aktualnym stanem motywacyjnym.

W eksperymencie Marka Landaua i współpracowników (badanie 1) wzbudzenie motywu ochrony własnego ciała przed zagrożeniem doprowadziło do bardziej surowych postaw wobec imigrantów, ale tylko wtedy, gdy USA zostały opisane metaforycznie jako organizm, nie zaś wtedy, gdy ten sam opis przedstawiony został w sposób niemetaforyczny. W badaniu 2. eksperymentalnie wzbudzone zagrożenie samooceny prowadziło do przychylniejszych postaw wobec osób upijających się, ale tylko wtedy, gdy ekscesywne picie było metaforycznie przedstawione jako autodestrukcja, nie zaś wtedy, gdy zostało opisane dosłownie lub metaforycznie, lecz jako forma rywalizacji z innymi. Oba te wyniki świadczą o tym, że metafora pośredniczy w oddziaływaniu motywów z jednej sfery (na przykład zagrożenie życia lub samooceny) na oceny dotyczące innej sfery (imi-granci, osoby upijające się). Język metaforyczny może więc odgrywać decydującą rolę w formułowaniu ocen społecznych [Landau i inni, 2009].

W badaniu eksperymentalnym przeprowadzonym wśród polskich studentek pedagogiki (N=156) manipulowano z jednej strony motywem zagrożenia zdrowotnego ze strony pasożytów, z drugiej zaś – opisywano Polskę i jej sytuację gospodarczą dosłownie lub metaforycznie. Następnie dokonywano pomiaru postaw wobec różnych grup społecznych. Manipulacja eksperymentalna była skuteczna – udało się wzbudzić niepokój związany z możliwością zarażenia się i motywację do poddania się badaniom diagnostycznym. Metaforyczne przedstawienie Polski jako organizmu wpłynęło na postawy wobec trzech grup społecznych: osób utrzymujących się głównie z pomocy socjalnej, bezdomnych i bezrobotnych. W każdym przypadku użycie metaforycznego języka sprawiło, że postawy te były mniej przychylnie. Jednak przewidywany efekt interakcji pomiędzy motywem zagrożenia pasożytami i metaforycznym przedstawieniem Polski jako organizmu nie wystąpił w przypadku żadnej z sześciu postaw wobec grup społecznych. Ponadto metafora okazała się lepszym predykatorem postaw społecznych niż wzbudzenie motywu, które nie tylko nie wywołało bardziej negatywnych postaw, lecz wręcz pozytywne (wobec imigrantów) lub zniosło negatywny wpływ metafory (w przypadku bezrobotnych). Zgodnie z tymi przeciwnymi do oczekiwań wynikami metafora zadziałała niezależnie od motywu lub nawet wbrew niemu. Być może to zwiększenie dostępności poznawczej pojęcia „pasożyt” okazało się mechanizmem decydującym. Świadczyłoby to o sile oddziaływania języka nawet większej od siły motywu ochrony życia i zdrowia [Klebaniuk, 2011].

Inna interpretacja wyniku tego eksperymentu może dotyczyć trybu przetwarzania informacji o charakterze językowym. Transfer metaforycznego myślenia wzbudzonego w jednym obszarze nie musi bowiem zachodzić automatycznie. Być może skojarzenie pasożyt – organizm należy w jakiś sposób ułatwić. Z drugiej strony sama treść tej konkretnej metafory może wpływać na postrzeganie grup obcych. Myślenie o grupie własnej jako o organizmie może prowadzić do jej esencjalizacji (traktowania jako odrębnego bytu) i wykluczania obcych – w tym przypadku „pasożytów”, jednak w tym przypadku treść tego ostatniego pojęcia wyznacza tak niski standard odniesienia dla grup społecznych, że zapewne dlatego postawy wobec nich nie ulegają zmianie na bardziej negatywne.

Wyniki można interpretować także w kategoriach teorii opanowywania trwogi [Solomon i inni, 1999]. Zagrożenie zgonem na chorobę pasożytniczą może przywołać myśli o własnej śmiertelności i ich konsekwencje, polegające na zaktywizowaniu norm właściwych dla kręgu kulturowego, do którego należy jednostka. Te zaś z kolei prowadzą do współczucia wobec osób z niższych warstw społecznych, w tym imigrantów. Takie paradoksalne wytworzenie się bardziej przychylniej postawy mogło sprawić, że spodziewany efekt nie wystąpił lub – jak było w przypadku imigrantów – miał odwrotny charakter. Wszystkie te możliwe interpretacje wskazują, że użycie metaforycznego języka może uruchomić bardzo różne mechanizmy psychologiczne, a treść przekazu może odgrywać istotną i specyficzną rolę w kształtowaniu się tymczasowych postaw, odsuwając formę tego przekazu na drugi plan.

ZAKOŃCZENIE

Postrzegając procesy społeczne i dokonując ich wartościowań człowiek poddany jest ograniczeniom związanym z organizacją swojej wiedzy o świecie. Ponieważ ma ona charakter sieci powiązanych ze sobą schematów, uruchamianych między innymi poprzez aktywizację kategorii pojęciowych, niezwykle istotną rolę w postrzeganiu społecznym odgrywa język. Przedstawiony przegląd różnych aspektów językowych uwarunkowań percepcji i wartościowania procesów społecznych nie jest wyczerpujący. Zaprezentowano przykłady badań dotyczących konsekwencji aktywizacji schematów, samospełniającej się przepowiedni, sposobu przedstawiania informacji, zwiększania dostępności pojęć, używania określonych części mowy oraz roli metaforycznego języka, zwłaszcza w powiązaniu z aktywizacją motywów z nim korespondujących. Pominięto te procesy postrzegania społecznego, w których język zdaje się odgrywać mniej centralną rolę: heurystyki myślenia i błędy popełniane w myśleniu o świecie społecznym. Język odgrywa również istotną rolę w procesach przypominania i w niektórych działach psychologii stosowanej, takich jak psychologia zeznań świadków⁵. Ramy tego opracowania nie pozwalają jednak rozwinąć tych wątków.

Na zakończenie warto zwrócić uwagę na fakt, że rola przekonań na temat rzeczywistości społecznej może zmieniać się historycznie. Nie jest to aspekt typowo podejmowany przez psychologów społecznych. Jednak w okresie silnie wysyconym deklaratywną ideologią bezpośrednio po II wojnie światowej przekonania miały charakter „osiowy”, w decydujący sposób wpływając na różne aspekty życia. Znacznie później pojawiła się kontestacja porządku społecznego i ścieranie się różnych poglądów w jej ramach. Po zmianach ustrojowych w Polsce dużą rolę zaczęła odgrywać polityczna poprawność, zaś w ostatnich kilkunastu latach widoczna wśród młodzieży jest niechęć do jednostronności i fanatyzmu [Świda-Zięba, 2009]. Interesujące byłoby sprawdzenie, jaką rolę w tych przemianach świadomości społecznej młodych ludzi odegrał język i na ile mechanizmy, które sprawiają, że decyduje on o postrzeganiu procesów społecznych, są uniwersalne, na ile zaś właściwe naszym, bardzo dynamicznym i zdominowanym przez wielotorowość i szerokość komunikacji czasach.

LITERATURA

- Aronson E., 2001, *Człowiek istota społeczna*, PWN, Warszawa.
Aronson E., Wilson T.D., Akert R.M., 1997, *Psychologia społeczna. Serce i umysł*, Zysk i S-ka, Poznań.

⁵ Eksperymentalnie udowodniono między innymi to, jak sugerujące pytania, różniące się tylko jednym, ale istotnym słowem, wywołują radykalnie odmienne odpowiedzi u świadków wypadku samochodowego [Loftus, Palmer, 1974]. Może to oczywiście prowadzić do składania zeznań niesłusznie obciążających uczestników jakiegoś dramatycznego zdarzenia, więc użyteczność tego obszaru wiedzy psychologicznej jest nieoceniona.

- Bilewicz M., 2011, *Czy język wpływa na stosunki międzygrupowe i ich postrzeganie?* Referat wygłoszony na III Seminarium Tajfelowskim, Warszawa, 18–19 czerwca 2011.
- Bartlett F.C., 1932, *Remembering: A Study in Experimental and Social Psychology*, Cambridge University Press, Cambridge.
- Blumsztajn S., *Nasze ulice*, „Gazeta Wyborcza. Wydział Stołeczny”, 18 listopada 2010, http://wyborcza.pl/1,76842,8682995,Nasze_ulice.html?as=1&startsz=x (dostęp 3.09.2011).
- Böhner G., Wänke, M., 2004, *Postawy i zmiana postaw*, GWP, Gdańsk.
- Cichocka A., Bilewicz M., Jost J., Marrouch N., 2011, *Gramatyka polityki – o języku konserwatystów i liberalistów*. Referat wygłoszony na III Seminarium Tajfelowskim, Warszawa, 18–19 czerwca 2011.
- Iyengar S., Kinder D.R., 1987, *News that matters*, Chicago University Press, Chicago.
- Jaworska M., Bilewicz M., Hansen K., 2011, *Abstrakcyjność opisu negatywnych działań grupy własnej a kolektywne emocje*. Referat wygłoszony na III Seminarium Tajfelowskim, Warszawa, 18–19 czerwca 2011.
- Kahnemann D., Tversky A., 1984, *Choices, values, and frames*, „American Psychologist”, nr 39.
- Kelley H.H., 1950, *The warm-cold variable in first impression in persons*, „Journal of Personality”, nr 18.
- Klebaniuk J., 2011, *Kim są pasożyty? Wpływ metaforycznego języka na postawy wobec grup społecznych*. Referat wygłoszony na III Seminarium Tajfelowskim, Warszawa, 18–19 czerwca 2011.
- Klein N., 2008, *Doktryna szoku. Jak współczesny kapitalizm wykorzystuje klęski żywiołowe i kryzysy społeczne*, MUZA, Warszawa.
- Lackoff G., Johnson M., 1980, *Metaphors we live by*, Chicago University Press, Chicago.
- Landau M.J., Sullivan D., Greenberg J., 2009, *Evidence That Self-Relevant Motives and Metaphoric Framing Interact to Influence Political and Social Attitudes*, „Psychological Science”, vol. 20, no. 11.
- Loftus E.F., Palmer J.C., 1974, *Reconstruction of automobile destruction. An example of the interaction between language and memory*. „Journal of Verbal Learning and Verbal Behavior”, vol. 13.
- McCombs M.E., Shaw D.L., 1972, *The agenda-setting function of mass media*, „Public Opinion Quarterly”, nr 36.
- Meier B.P., Hauser D.J., Robinson M.D., Friesen C.K., Schjeldahl K., 2007, *What's "up" with God? Vertical space as a representation of the divine*, „Journal of Personality and Social Psychology”, vol. 93.
- Mikołajczak M., 2011, *Plód czy dziecko – język pro-life i pro-choice a przypisywane człowieczeństwo*. Referat wygłoszony na III Seminarium Tajfelowskim, Warszawa, 18–19 czerwca 2011.
- Nelson T.D., 2003, *Psychologia uprzedzeń*, GWP, Gdańsk.
- Pratkanis A., Aronson E., 2004, *Wiek propagandy. Używanie i nadużywanie perswazji na co dzień*, PWN, Warszawa.

- Rosenthal R., Jacobson L., 1968, *Pygmalion in the classroom: Teacher expectation and student intellectual development*, Holt, Rinehart, & Winston, New York.
- Sherman J.W., 1996, *Development and mental representation of stereotypes*. "Journal of Personality and Social Psychology", nr 72.
- Sierotwiński S., 1986, *Słownik terminów literackich. Teoria i nauki pomocnicze literatury*, Ossolineum, Wrocław – Gdańsk – Warszawa.
- Solomon S., Greenberg J., Pyszczynski T., 1991, *A terror management theory of social behavior: The psychological functions of self-esteem and cultural worldviews* [w:] *Advances in experimental social psychology*, vol. 24, red. M.P. Zanna, Academic Press, San Diego.
- Świda-Zięba H., 2009, *Spoleczno-kulturowa geneza charakteru i funkcji przekonań* [w:] *Przekonania w życiu, jednostek, grup, społeczności*, red. A. Cislak, K. Henne, K. Skarżyńska, Academica, Warszawa.
- Trzebiński J., 1981, *Twórczość a struktura pojęć*, PWN, Warszawa.
- Williams L.E., Bargh J.A., 2008, *Experiencing physical warmth influences interpersonal warmth*, "Science", vol. 322.
- Wojciszke B., 1986, *Teoria schematów społecznych*, Ossolineum, Wrocław.
- Wojciszke B., 2002, *Człowiek wśród ludzi. Zarys psychologii społecznej*, Scholar, Warszawa.

Streszczenie

W podejmowaniu decyzji ekonomicznych istotną rolę odgrywa spostrzeganie społeczne. W tym jednym z największych działów psychologii społecznej coraz większą wagę przywiązuje się do języka i jego udziału w formułowaniu sądów o grupach społecznych, stereotypów i uprzedzeń. W artykule przedstawiono przykłady badań pokazujących, w jaki sposób język wpływa na postrzeganie procesów społecznych. Przypomniano, w jaki sposób zorganizowana jest wiedza o świecie społecznym, a także te mechanizmy postrzegania społecznego, w których język odgrywa kluczową rolę. Przywołane eksperymenty, wśród nich także istotne dla rozumienia tendencyjnych sądów i błędnych decyzji, dotyczyły: konsekwencji aktywizacji schematów, samospełniającej się przepowiedni, sposobu przedstawiania informacji, zwiększania dostępności pojęć, używania określonych części mowy, a także roli metaforycznego języka, zwłaszcza w powiązaniu z aktywizacją motywów z nim korespondujących. Badania własne wykazały między innymi, że metaforyczne przedstawienie Polski jako organizmu wywołuje mniej przychylnie postawy wobec niższych warstw społecznych. Nie potwierdziły wprawdzie hipotez o interakcji pomiędzy ujęciem metaforycznym a motywem, jednak sugerują, że język odgrywa znaczącą rolę w formułowaniu postaw wobec niektórych grup społecznych.

The Role of Language in the Perception of Social Processes

Summary

Social cognition plays significant role in taking economical decisions. In the one of the biggest fields of social psychology still growing attention is being paid to the language and its contribution to making judgments on social groups, stereotypes, and prejudices. In the article exam-

ples of researches showing how the language effects social cognition were reminded. The way our knowledge on social world is organized and the mechanisms of social cognition, in which language plays key role, were also recalled. The experiments cited, some significant to understanding biased judgments and wrong decisions, concerned: the consequences of schemas' activation, self-fulfilling prophecy, the ways the information is presented, increasing of concepts' availability, usage of different parts of speech, and also the role of metaphoric language, especially in connection with activating of motives corresponding to it. Author's own research proved, among others, the metaphoric representation of Poland doesn't effect in more favourable attitudes towards the disadvantaged social classes. It didn't support the hypothesis on the interaction of metaphoric framing and motive. However, it suggests language plays a significant role in the formation of attitudes' towards some social groups.