

DARIUSZ DOLIŃSKI*

O stary kształt nauk społecznych, czyli przeciw metodologii „zamiast”

1. Wprowadzenie

Nauki społeczne są naukami empirycznymi. Oznacza to przede wszystkim, że jedyną drogą wprowadzania do nich nowych teorii i nowych twierdzeń jest konfrontacja z danymi pochodzącymi z badań mających charakter empiryczny (zob. np.: Babbie, 2010; Brzeziński, 2015; Cohen, Manion, Morrison i Morrison, 2007). Znakomity polski uczyony Andrzej Malewski już ponad pół wieku temu – w swoich pracach inspirowanych myślą Karla Poppera i Rudolfa Carnapa – postulował taki model uprawiania nauk społecznych, w którym badacz dąży do poszukiwania prawidłowości w różnych ludzkich zachowaniach i możliwości formułowań przewidywań występowania owych ludzkich reakcji w kategoriach przyczynowości. Znamienny jest tytuł książki „O nowy kształt nauk społecznych”, w którym znalazły się różne prace Malewskiego (1975), korespondujące z tą naczelną, a w tamtym czasie wcale nieoczywistą, ideą.

Warto z tej perspektywy zastanowić się, jaka jest kondycja nauk społecznych dziś, a zwłaszcza, na ile zgodna jest ona z postulatami sformułowanymi przez Malewskiego. Przede wszystkim skupić bym się tu chciał na tym, czy prowadzone dziś badania empiryczne naprawdę pozwalają na ustalanie tego, od jakich czynników zależą ludzkie zachowania i co właściwie pokazują współcześni uczeni za pomocą swoich badań.

Choć Andrzej Malewski był badaczem, któremu bliska była idea interdyscyplinarności, a jego prace wprost odnosiły się do problematyki socjologii, politologii, psychologii społecznej, a nawet historii, moje ograniczone kompetencje nakazują mi skoncentrowanie się na psychologii społecznej. Liczę natomiast na to, że jeśli ten tekst czytany jest przez przedstawiciela innej dyscypliny, to skłoni go do refleksji i zadania sobie pytania, czy w jego obszarze nauki jest podobnie jak w analizowanej przeze mnie dyscyplinie, czy też zupełnie inaczej¹⁾.

2. Obecna kondycja psychologii społecznej

Rok 2011 przyniósł bardzo ważne wydarzenie w najnowszej historii psychologii. Niestety, nie jest to rok jakiegoś przełomowego odkrycia naukowego, czy choćby sfor-

* Prof. dr hab. Dariusz Doliński (ddolinsk@swps.edu.pl), SWPS Uniwersytet Humanistyczno-społeczny, Centrum Badań nad Zachowaniami Społecznymi, Wydział Psychologii we Wrocławiu

mułowania rewolucyjnej hipotezy, ale rok ujawnienia serii oszustw, których dopuścił się Diederyk Stapel, uznawany do tego czasu za wspaniałego naukowca i niezwykle utalentowanego badacza. Trójka jego studentów zwróciła jednak uwagę na poważne nieścisłości w wynikach eksperymentu, które psycholog ten opublikował. Komisja złożona z holenderskich profesorów z uniwersytetów w Groningen, Amsterdamie i Tilburgu postanowiła w związku z tym przyrzeć się szczegółowo także innym artykułom Stapela i wykazała, że w ciągu 10 lat sfalszował on wyniki wielu swoich eksperymentów, a niektórych opisanych przez siebie badań w ogóle nie przeprowadził!

Wybuch skandalu związanego z naukowymi oszustwami popełnionymi przez Diederika Stapela spowodował w środowisku psychologów społecznych pojawienie się licznych, nadzwyczaj ważnych, inicjatyw dotyczących przewyciężenia kryzysu tej dyscypliny. Zwrócono uwagę na potrzebę replikacji badań, konieczności kierowania się raczej parametrem wielkości efektu, niż samą istotnością statystyczną różnic między średnimi, pojawiła się idea prerejestracji planowanych eksperymentów. I choć nie można jeszcze mówić o tym, że stan psychologii społecznej jest dziś wyraźnie i jednoznacznie lepszy niż dekadę, czy kilka dekad, temu (Motyl et al., 2017), sama rozwijająca się debata na ten temat i świadomość istniejących problemów metodologicznych jest rzeczą o fundamentalnej wadze.

Celem tego artykułu jest jednak zwrócenie uwagi na zupełnie inną kwestię, także związaną z kryzysem psychologii społecznej, ale niemającą nic wspólnego z intencjonalnymi oszustwami naukowymi. Zanim jeszcze wybuchł skandal związany z fałszerstwami popełnianymi przez Stapela, na łamach *Perspectives on Psychological Science* ukazał się artykuł Baumeistera, Vohs i Fundera (2007) pod znamiennym tytułem „Psychologia jako nauka o samoopisie i ruchach palców”. Autorzy tego tekstu zwracają uwagę, że choć psychologia definiowana jest jako nauka o zachowaniu, w dzisiejszych czasach zachowanie nie jest głównym przedmiotem jej uwagi. O ile zoopsychologowie oraz psychologowie rozwojowi rzeczywiście obserwują i analizują zachowania (jak dowcipnie sugerują autorzy: być może dlatego, że nie mogą skłonić swoich badanych – zwierząt i małych dzieci, nieumiejących pisać do wypełniania kwestionariuszy), to w przypadku psychologii społecznej zachowania inne niż wypełnianie najróżniejszych ankiet, uderzanie w klawisze klawiatury komputerowej czy klikanie myszką należą do rzadkości. Autorzy dokonują przeglądu najnowszego wówczas (styczeń 2006) numeru flagowego czasopisma psychologów społecznych – *Journal of Personality and Social Psychology* i konkludują, że metodologia badań prezentowanych w analizowanych przez nich artykułach jest rygorystyczna, a dyskusja otrzymanych wyników bardzo głęboka. Edytorzy, recenzenci i autorzy wykonali zatem dobrze swoją pracę. Problemem jest jednak to, że przedmiotem badań przedstawionych w *JPSp* bardzo rzadko było zachowanie człowieka. A nawet jeśli występowało, to w formie bardzo specyficznej. We współczesnych bada-

niach psychologicznych „ludzkie zachowanie jest zawsze przejawiane w pozycji siedzącej, przeważnie przed komputerem. Ruchy palców – nad klawiaturą komputera, albo przytrzymujące ołówek to zdecydowana większość [badanych przez psychologów] ludzkich zachowań” (s. 397) konkludują autorzy ²⁾.

Oczywiście fundamentalne pytanie, jakie powinniśmy tu postawić, wiąże się z kwestią: czym właściwie jest zachowanie człowieka i jakie zachowania są (czy też: powinny być) przedmiotem zainteresowania psychologii społecznej. Zachowanie jest w oczywisty sposób wynikiem interakcji podmiotu z jego fizycznym i/lub społecznym otoczeniem i skutkuje zmianami w tym środowisku. Być może najtrafniejszą (a zarazem bardzo sugestywną) definicję zachowania ludzi, określaną jako „test martwego człowieka”, przedstawiają Malott i Trojan Suarez (2004, s. 9): „Jeśli nieżyjący człowiek może to zrobić – nie jest to zachowanie. Jeśli nieżyjący człowiek nie może tego zrobić – to jest zachowanie”.

Gdybyśmy jednak zaakceptowali tezę, że tak rozumiane zachowanie powinno być przedmiotem zainteresowania psychologii społecznej, powinniśmy konsekwentnie przyjąć, że najważniejszymi zachowaniami człowieka są oddychanie i bicie serca. Z całą pewnością reakcje te nie tylko przecież wyraźnie odróżniają żywego człowieka od nieboszczyka, ale są to też zachowania, które stanowią warunek *sine qua non* przejawiania przez podmiot innych zachowań. Jeśli się z tym zgodzimy (a chyba trudno, by było inaczej), to powinniśmy konsekwentnie przyjąć, że większość koncepcji teoretycznych psychologii społecznej jest kompletnie bezwartościowa, gdyż nawet w najmniejszym stopniu nie wyjaśnia ani bicia serca, ani oddychania. Dla wszystkich chyba psychologów społecznych musi być więc rzeczą oczywistą, że jeśli na gruncie naszej dyscypliny mówimy o zachowaniach, to mamy na myśli takie reakcje podmiotu, które wynikają z bezpośredniego lub pośredniego oddziaływania innych ludzi i przynoszą realne konsekwencje dla niego i innych.

Czy wspomniane przez Baumeistera i jego współpracowników „ruchy palców” są zachowaniem? Bez wątplenia tak! Wojciszke i Bocian (2018) zwracają uwagę na to, że we współczesnym świecie realne zachowania ludzi (zwłaszcza młodych) mają niezwykle często formę naciskania przycisków na klawiaturze komputera, czy ekranie smartfona. Fundamentalny problem dotyczy jednak samego znaczenia takich ruchów.

Naciskanie przycisków to kluczowy element serii być może najważniejszych eksperymentów w historii nauk społecznych przeprowadzonych przez Stanleya Milgrama (1974). Pokazał on, że jeśli autorytet poleca osobie badanej wielokrotne rażenie prądem o rosnącym natężeniu innego człowieka, siedzącego za ścianą, to większość ludzi wypełnia wszystkie usłyszane polecenia, łącznie z sugestią wciśnięcia przycisku, który wyśle impuls elektryczny o napięciu 450 woltów, który mógłby okazać się śmiertelny. Czy więc Milgram też robił badania, o których Baumeister, Vohs i Funder powiedzieliby

„psychologia ruchów palców”? Bez wątplenia nie! Otóż, używając terminologii teorii identyfikacji działania (Vallacher i Wegner, 1987, 2012), uczestnicy badań Milgrama tylko na niskim poziomie identyfikacji działania wciskali przyciski. Na wyższym poziomie identyfikacji tego samego własnego działania sprawiali oni ból (a ściślej rzecz biorąc: sądzili, że sprawiają ból) człowiekowi siedzącemu za ścianą i nie potrafili zachować się wbrew eksperymentatorowi, a zgodnie z własnymi normami moralnymi. Większość uczestników dzisiejszych badań psychologicznych na niskim poziomie identyfikacji także wciska klawisze (komputera), ale na wyższym poziomie identyfikacji opisuje siebie, odpowiada na pytania kwestionariuszy, szacuje na skali od 0 do 9 moralność osoby opisanej w jakiejś historyjce itp., itd. Wciskanie klawiszy komputera nie jest więc zazwyczaj w realizowanych dziś badaniach psychologicznych ekspresją zachowania, które ma realne konsekwencje dla osoby badanej i/lub innych ludzi. Klikanie takie rzadko więc jest np. zleceniem przelewu finansowego, oszukiwaniem innych ludzi, obrażaniem ich, zaproszeniem na randkę, czy prowokowaniem do agresji. Tak więc, zasadniczym problemem współczesnej psychologii społecznej nie jest samo używanie w badaniach klawiatury komputera, ale to, jakie znaczenie ma wciskanie przez podmiot określonych klawiszy.

Chcę tu jednak jednocześnie *explicite* zadeklarować, że badane przez psychologów społecznych ludzkie sądy i opinie (także na temat własnych, przewidywanych zachowań) są z całą pewnością zachowaniami. Co więcej, jak słusznie zauważa Klaus Fiedler (2018), takie zachowania werbalne nie są w niczym gorsze, niż zachowania niemające werbalnego charakteru. Psychologia społeczna, badając ludzkie przekonania, sądy i opinie, bada więc ludzkie zachowania. Ale pojawiają się tu co najmniej dwa istotne problemy.

Po pierwsze, postępując w ten sposób, psychologowie bardzo często deklarują, że badają co innego, niż rzeczywiście badają. W swoich eksperymentach naukowcy sprawdzają bowiem przekonania ludzi na temat zachowań, które by przejawili w określonej, opisanej im sytuacji, a jednocześnie niejednokrotnie twierdzą w pisanych przez siebie artykułach, że badają zachowania ludzi w takich sytuacjach. Psychologowie społeczni uprawiają więc, jak nazywa to Wiesław Łukaszewski (2006), „psychologię papierowych aktorów”, sugerując jednocześnie (co najmniej *implicite*), że jest to psychologia „prawdziwych ludzi w prawdziwych sytuacjach”. Do kwestii tej, którą nazywam metodologią „zamiast”, wrócimy jeszcze w tym artykule.

Po drugie, psychologia społeczna nie może ograniczać obszaru swoich zainteresowań do badania sądów, postaw i przekonań. Powinna też badać inne ludzkie zachowania – takie, które wykraczają poza werbalne deklaracje, bo, niejako z definicji, stanowią one przedmiot jej zainteresowania. Bez tego będzie po prostu inną nauką, zajmującą się wyłącznie sądami i przekonaniem. Czy lepszą? Gdyby medycy ograniczyli się do analizowania werbalnych zeznań pacjentów, a w ogóle nie badali rzeczywistego funkcjonowania

ludzkich organów, uznalibyśmy to za co najmniej dziwne. Na pewno zaś takie postępowanie nie posuwałoby istotnie nauk medycznych do przodu.

Od czasu opublikowania wspomnianego artykułu Baumeistera, Vohs i Fundera upłynęło kilkanaście lat. Czy jego treść otrzeźwiła środowisko psychologów społecznych? Czy nastąpiła jakaś poprawa, jakiś zwrot w kierunku badania realnych zachowań ludzi? Trzy lata temu dokonałem systematycznej analizy najnowszego wówczas woluminu tego samego czasopisma, którego jeden numer przeglądnęli wspomniani wyżej badacze (Doliński, 2018). Volumin 113 obejmował drugie półrocze 2017 roku, składał się z 6 numerów (jak każdy wolumin JPSP) i zawierał łącznie 49 artykułów. Za podstawę swojej prostej analizy przyjąłem porównanie dwóch liczb: całkowitej liczby badań, opisanych w poszczególnych artykułach, oraz liczbę takich badań, w których badano zachowania inne, niż polegające na wypełnianiu kwestionariuszy lub odpowiadanie na zadawane pytania. Porównanie tych wskaźników przynosi wynik wręcz szokujący. Liczba artykułów prezentujących badania, w których zmienną zależną były realne zachowania badanych, wyniosła 4. Jeśli od globalnej liczby 49 artykułów odejmiemy cztery, które nie miały charakteru empirycznego, oznacza to, że realnym zachowaniom poświęcono uwagę w przypadku niespełna 9% tekstów. Proporcja badań zachowań do wszystkich badań przedstawionych w analizowanych artykułach okazała się chyba jeszcze bardziej wymowna. Na ogólną liczbę 290 zaprezentowanych w analizowanym woluminie JPSP badań, zaledwie 18 (a więc około 6%) dotyczyło zachowań. Przyjrzyjmy się jeszcze, jakie zachowania badano, bo jest to wielce symptomatyczne. Jones i Paulus (2017) badali oszukiwanie. Osoby badane albo wykorzystywały niedoskonałość programu komputerowego, albo podawały zawyżony poziom własnych osiągnięć. W badaniu Chou, Halevy’ego, Galinsky’ego i Murningham (2017) zachowaniem była liczba rozwiązywanych przez badanych zadań oraz (w jednym eksperymencie) zachowanie podczas rozgrywania dylematu więźnia. Savani i Job (2017) sprawdzały wytrwałość osób badanych w rozwiązywaniu zadań poznawczych. Jak więc widzimy, w **żadnym** z tych badań nie eksplorowano zachowań, które nie wiązały się z siedzącą postawą osoby badanej i ruszania przez nią palcami! W całym analizowanym woluminie jest tylko jedno (!) badanie, w którym psychologowie eksplorowali realne zachowania osób badanych. Jest to studium Neal, Durbin, Gomik i Lo (2017), w którym badaczki obserwowały społeczne interakcje dzieci przedszkolnych. (Baumeister, Vohs i Funder powiedzieliby zapewne, że wyjątek pojawił się tylko dlatego, że dzieci przedszkolne są zbyt mało sprawne, by wypełniać kwestionariusze, w których można by zapytać je, jakie społeczne interakcje preferują, ale nie chciałbym z góry tego przesądzać. Wolę wierzyć, że autorzy są absolutnie wyjątkowi i preferują badania realnych zachowań).

Oczywiście można zgłosić zasadne zastrzeżenie, że na podstawie analizy zawartości jednego tylko czasopisma nie należy wygłaszać sądów o kondycji całej dyscypliny. Spie-

szę więc wyjaśnić, że dokładnie przyjrzałem się treści ostatnich numerów trzech innych czołowych czasopism z zakresu psychologii społecznej. Okazało się, że w *Personality and Social Psychology Bulletin* (vol. 44, nr 5) badanie zachowań innych niż samoopis i/lub sądy czy opinie zaprezentowane są tylko w jednym z jedenastu artykułów; w *Social Psychological and Personality Science* (vol. 9, nr 2) w jednym z piętnastu artykułów, a w *European Journal of Social Psychology* (vol. 48, nr 3) w dwóch z jedenastu artykułów. Oczywiście zdaję sobie sprawę, że także te dane mogą nie być uznane za w pełni reprezentatywne dla wszystkich czasopism i dla dłuższego okresu (np. dekady), ale jednak sugerują, że pod względem rzadkości umieszczania na swoich łamach artykułów prezentujących realne ludzkie zachowania *Journal of Personality and Social Psychology* nie jest niestety wyjątkiem od reguły.

3. Dlaczego jest tak, jak jest?

Oczywiście pojawia się pytanie o przyczynę tak drastycznego odejścia psychologii społecznej od badania zachowań innych niż samoopis i werbalne deklaracje na temat swoich potencjalnych zachowań. (Na potrzeby niniejszego artykułu owe „inne zachowania”, których tak drastycznie brakuje we współczesnej psychologii, nazywam zachowaniami realnymi). Baumeister, Vohs i Funder (2007) szacują, że w roku 1976 aż około 80% tekstów w *JPSA* poświęconych było badaniu takich właśnie zachowań. Odsetek ten dziesięć lat później był już ponad trzy razy mniejszy! Potem zmniejszył się stopniowo i konsekwentnie, by w roku 2006 osiągnąć poziom kilkunastoprocentowy. Jak widzimy, w roku 2017, praktycznie rzecz biorąc, takich badań niemal nie było już w ogóle...

To, że odejście od badań zachowania miało miejsce w latach 70. XX wieku, wydaje się mieć wyraźny związek z dokonującą się wtedy tzw. rewolucją poznawczą w psychologii społecznej. W wyjaśnianiu przyczyn ludzkich zachowań psychologowie zaczęli sięgać do wiedzy dotyczącej przetwarzania informacji, uwagi, czy pamięci. Zainteresowanie tym, co można raczej zmierzyć, niż bezpośrednio zaobserwować, w naturalny sposób spowodowało też spadek zainteresowań psychologią pewnymi zagadnieniami, a wzrost zainteresowania – innymi. I tak, psychologowie zaczęli coraz rzadziej badać takie problemy, jak np. altruizm i agresję (a więc zachowania), a coraz częściej – stereotypy czy sądy o świecie społecznym (a więc przekonania). Jeśli popatrzymy na tytuły najnowszych artykułów czołowych czasopism psychologicznych, zobaczymy to nadzwyczaj wyraźnie.

Wydaje się także, że niezależnie od wspomnianej rewolucji poznawczej, psychologia w ostatnich dekadach zaczęła bardziej interesować się nie samym określeniem zależności przyczynowo-skutkowych (tj. tym, kiedy pojawi się określone zachowanie), ale mechanizmami psychologicznymi, które te zachowania uruchamiają. Inaczej mówiąc, psycho-

logia skoncentrowała się na tym, dlaczego człowiek w określonej sytuacji zachowuje się w określony sposób. Dobrym przykładem takiego podejścia może być artykuł jednego z najbardziej prominentnych psychologów ostatnich dekad Arie Kruglanskiego (2017). Rozpoczyna się on od następującej deklaracji: „Fenomen działań człowieka od dawna był centralnym zagadnieniem psychologii społecznej. O ile myśli i uczucia są niezaprzeczalnie ważne, (...) to działanie ma największy wpływ na jednostki i społeczeństwa” (s. 196). Zgodnie z tą deklaracją Autor przedstawia model teoretyczny, pokazując kolejne fazy, w których pragnienie osiągnięcia jakiegoś stanu stopniowo przekształca się w formowanie celu, co, z kolei, przy spełnieniu szeregu warunków, uruchamia zachowanie ukierunkowane na osiągnięcie owego celu. Artykuł kończy lista postulatów związanych z dalszymi pracami nad tak zarysowanym modelem. Kruglanski sugeruje, że potrzeba więcej badań dotyczących obu składników jego modelu. Chodzi o sprawdzenie, dlaczego dla niektórych ludzi dla przejścia do fazy formowania celu ważniejsza jest kwestia afektywna, związana z samym pragnieniem osiągnięcia go, a dla innych – poznawcza, związana z oszacowaniem czynników, które umożliwiają lub utrudniają jego osiągnięcie. Istotne jest też poznanie czynników sytuacyjnych, które sprawiają, że dla tej samej jednostki, formułującej określony cel, czasem większą wagę ma siła pragnienia osiągnięcia go, a czasem poznawcza analiza sytuacji. Inny pożądanym kierunek badań powinien według autora eksplorować różne czynniki, które sprawiają, że pragnienie, które ma formę potencjalną i latentną, staje się aktywną motywacją. Ostatnią wreszcie kwestią, wartą – zdaniem Kruglanskiego – wzmianki w kontekście tego, co trzeba zrobić w przyszłości, jest postulat badań neuropsychologicznych, które weryfikowałyby założenia jego modelu.

Jest rzeczą zarówno symptomatyczną, jak i zdumiewającą, że autor, deklarując na wstępie, że w gruncie rzeczy chodzi o zbadanie **przyczyn zachowania**, w ogóle nie widzi najmniejszej potrzeby badania **zachowania!** Można powiedzieć, że jest to podejście nadzwyczaj typowe dla współczesnej psychologii społecznej. Skądinąd nadzwyczaj słuszną ideą zakładającą, że ważniejsze od zbadania samych przyczyn zachowania jest wyjaśnienie, dlaczego zachowanie się pojawia, przy awersji psychologów do badania zachowania jako takiego doprowadziła do tego, że współczesna psychologia wyjaśnia... właściwie wszystko oprócz zachowań. Powiedziałbym nawet, że częściej od zachowań **wyjaśnia wyjaśnianie**.

Wrócić w tym kontekście chciałbym do wspomnianej wyżej analizy artykułów z woluminu 133 *Journal of Personality and Social Psychology*, którą przeprowadziłem. Choć wynika z niej niezbitnie, że psychologowie społeczni zainteresowani są głównie sądami, opiniami, postawami, normami czy percepcją społeczną, czasem jednak o zachowaniu mówią. Szczególną uwagę zwraca tu artykuł Schroedera, Fishbach, Schein i Graya (2017). Analizowali oni, co dzieje się z podmiotem w warunkach, w których jego

potrzeba intymności jest w oczywisty sposób zaburzana poprzez dotykanie jego ciała przez obcego człowieka. Po serii czterech eksperymentów, w których badani mieli wyobrazić sobie, że są dotykani przez innych, swój piąty eksperyment zapowiedzieli w artykule jako eksperyment terenowy. Spodziewałem się, że będę miał szansę odnotować, że w tym artykule pojawia się badanie zachowania. Okazało się, że autorzy rzeczywiście wykorzystali naturalny kontekst placówki medycznej, ale... nie badali zachowań osób badanych podczas zabiegu, lecz... pytali ich o najróżniejsze rzeczy (np. o to, czy preferowaliby podwiniecie rękawa czy zdjęcie marynarki, albo czy woleliby minimalizować czy maksymalizować kontakt wzrokowy z pielęgniarką). Eksperyment terenowy był więc „terenowy” jedynie w odniesieniu do miejsca prowadzonych badań, a nie sposobu ich realizacji.

4. Czy nie wystarczy po prostu pytać „jak byś się zachował”?

Oczywiście nie byłoby problemu, gdyby deklaracje ludzi na temat tego, jak się w opisywanych im sytuacjach zachowują, pokrywały się z ich rzeczywistym zachowaniem. Istnieje jednak mnóstwo dowodów, że w bardzo wielu przypadkach tak nie jest. W sondażu prowadzonym na zlecenie Deutsche Bank (2014) respondenci mieli odpowiedzieć na pytanie, na co wydaliby pięć milionów, gdyby wygrali taką sumę w grze losowej. 27,5% ankietowanych zadeklarowało, że znaczną jej część rozdałaby biednym. Realia pokazują tymczasem, że wygrywający niezwykle rzadko przeznaczają choćby niewielką część wygranej na cele charytatywne (Kaplan, 1987).

Znaczne rozbieżności między deklaracją na temat własnego zachowania, a realnym zachowaniem ujawniają także liczne badania psychologiczne. Tomasz Grzyb (2016) dla przykładu, w badaniu poświęconym mechanizmowi rozkładu odpowiedzialności, sprawdzał, jak liczba osób siedzących w przedziale kolejowym wpływała na prawdopodobieństwo, że podmiot zareaguje, gdy jeden z pasażerów okrada kobietę, która na chwilę wyszła z przedziału. Okazuje się, zgodnie z klasyczną prawidłowością psychologiczną, że badany znacznie częściej reaguje, gdy jest jedynym świadkiem kradzieży, niż w warunkach, w których świadków jest trzech. Jeśli jednak badanym tylko opisywano sytuację (niektórym w warunkach, w których są jedynymi świadkami, a innym w warunkach, w których są jednym z trzech świadków) i pytano o to, jak by się zachowali, to informacja o liczbie świadków nie miała żadnego znaczenia dla ich odpowiedzi.

Innym przykładem rozbieżności między prawidłowościami stwierdzanymi w eksperymentach terenowych, w których śledzi się realne zachowania, i w badaniach, w których ludzie mają sobie tylko wyobrazić, że znajdują się w takiej sytuacji, mogą być wyniki eksperymentów dotyczących skuteczności technik wpływu społecznego (Cialdini, 2013; Doliński, 2016). W eksperymentach z tego obszaru psychologii sprawdza się, pod wpływem jakich czynników i dzięki uaktywnieniu jakich mechanizmów ludzie spełniają

prośby, polecenia, sugestie i rozkazy innych osób. Badania dotyczące tzw. huśtawki emocjonalnej (Doliński, 2001) pokazują, że jeśli ludzie przeżyją wyraźny niepokój (wynikający np. z zauważenia małej kartki papieru za wycieraczką swojego samochodu, pozostawionego w niedozwolonym miejscu), a następnie przeżyją niespodziewaną ulgę (wynikającą z konstatacji, że kartka papieru nie jest mandatem, lecz ulotką reklamową), wykazują wyraźny wzrost gotowości do spełniania najróżniejszych (nawet absurdalnych) prośb, które usłyszą. W innych badaniach z tego obszaru wykazano, z kolei, że szanse na spełnienie składanej prośby rosną, gdy podczas jej wypowiedzania proszący dotknie delikatnie ramienia bądź przedramienia osoby proszonej (np. Kleinke, 1977; Gueguen i Jacob, 2006). Okazało się jednak, że jeśli tylko opisujemy ludziom takie hipotetyczne sytuacje i prosimy o deklaracje, jak by się w nich zachowali, sądzą oni, że takie czynniki albo nie miałyby żadnego wpływu na ich reakcje, albo obniżałyby prawdopodobieństwo spełnienia przez nich prośb.

Innym, nie mniej spektakularnym przykładem rozbieżności między tym, jak ludzie zachowują się w realnych sytuacjach, a tym jak odpowiadają na pytanie o to, jak by się zachowali, mogą być klasyczne badania nad posłuszeństwem realizowane w paradygmacie Milgrama (1974), o którym wspominałem już w tym artykule. Grzyb i Doliński (2017) wykazali, że nawet u ludzi, którzy znają dobrze badania Milgrama, dominuje przekonanie, że bardzo szybko, już w początkowym etapie eksperymentu, odmówiliby wykonywania poleceń eksperymentatora. Co więcej, zachowują przekonanie, że zrobiliby to szybciej, niż przeciętny uczestnik tego eksperymentu. Feldman Hall i jego współpracownicy (2012) wykazali natomiast, że gdy ludzie mają rozdzielać pieniądze między siebie i innego uczestnika specjalnie skonstruowanej gry decyzyjnej, w wyraźnie większym stopniu krzywdzą finansowo swojego partnera, gdy gra rozgrywa się rzeczywiście, niż wtedy, gdy przedstawia im się tylko hipotetyczną sytuację i pyta o decyzję, jaką by podjęli.

Przegląd badań międzykulturowych Peng, Nisbett i Wong (1997) pokazuje z kolei, że jeśli porównuje się ludzi żyjących w poszczególnych kulturach na podstawie ich deklaracji werbalnych, to otrzymuje się zupełnie inny obraz, niż wtedy, gdy porównuje się ich realne zachowania. Dotyczy to przy tym tak różnych obszarów życia, jak kulturalne zachowywanie się przy stole, czas spędzany na aktywności sportowej czy utrzymywanie czystości i porządku.

Problem nie dotyczy niestety wyłącznie tego, że stwierdzamy bardzo wyraźne różnice między tym, **co ludzie deklarują, a tym, jak realnie się zachowują**. Jeszcze poważniejszą kwestią jest to, czy psychologiczne determinanty realnych zachowań ludzi są takie same, jak psychologiczne determinanty przekonań o własnych zachowaniach.

5. Predyktory zachowań czy predyktory przekonań o zachowaniach?

Jak już wspomniałem, w psychologii społecznej dominuje w tej chwili paradygmat używania hipotetycznych scenariuszy zachowań jako podstawowa metoda ustalania prawd naukowych. W obszarze psychologii moralności króluje w tej chwili zgodny z tym paradygmatem tzw. dylemat wagonika (zob. np. Greene, 2014). W klasycznej wersji takiego badania jego uczestnik ma wyobrazić sobie rozpędzony wagonik, będący na kolizyjnym kursie z grupką pięciu osób stojących na torach. Osoba badana może jednak przełożyć zwrotnicę i wówczas wagonik skreśli i wjedzie na inny tor, zabijając nie tamte osoby, ale jednego człowieka. Zmienną zależną w tym badaniu jest wybór, który jego uczestnik deklaruje: przełożyłby w takiej sytuacji zwrotnicę, czy też nie zrobiłby tego. Dylemat, przed którym stoi osoba badana, odwołuje się do napięcia między dwoma etykami normatywnymi: utylitarną i deontologiczną. Pierwsza z nich zakłada, że należy dążyć do maksymalizacji moralnych korzyści i minimalizacji moralnych szkód. Druga – że wszelkie działania przynoszące moralne zło powinny być potępiane w sposób absolutny i bezwzględny. Choć przeważnie obie te etyki nie są w konflikcie, w przypadku opisanego wyżej „dylematu wagonika” jest inaczej. Etyka utylitarna podpowiada, że jeśli i tak muszą zginąć ludzie, to lepiej minimalizować straty: przełożyć zwrotnicę i spowodować, że zginie jeden człowiek, a nie pięciu. Etyka deontologiczna podpowiada zaś, że przełożenie zwrotnicy to działanie, które powoduje śmierć konkretnego człowieka (który by nie zginął, gdyby podmiot tego nie zrobił).

Badania prowadzone w paradygmacie dylematu wagonika doprowadziły do szeregu interesujących ustaleń. Okazało się np., że różne cechy osobowości powiązane są ze skłonnościami do określonego sposobu rozwiązywania dylematu, a także, że bardzo ważne jest samo działanie, które podmiot miałby przejawiać. O ile w przypadku przekładania zwrotnicy wyraźna większość ludzi wybiera opcję utylitarną, o tyle sytuacja zmienia się radykalnie, gdy dla ocalenia piętki osób trzeba zepchnąć z wiaduktu na toryy jakiegoś człowieka – wagonik wprawdzie zabije go, ale się zatrzyma.

Łatwo zauważyć, że mamy tu do czynienia z hipotetyczną sytuacją i werbalnymi deklaracjami dotyczącymi własnego w niej reagowania. Trudno sobie jednak wyobrazić eksperymentalne sprawdzenie, czy podobnie wyglądałyby ludzkie zachowania w sytuacji realnej oraz czy w realnej sytuacji zachowania te byłyby powiązane w taki sam sposób z różnymi cechami osobowości. Bostyn, Sevenhan i Roets (2018) oczywiście nie posunęli się do takiego eksperymentowania, ale sprawili, że wybór decyzji utylitarniej vs deontologicznej stał się realny. W laboratorium psychologicznym umieścili dwie klatki. W jednej było pięć myszek, w drugiej tylko jedna. Na stole stał generator prądu elektrycznego. Jeden z kabli łączył to urządzenie z jedną z klatek, a drugi – z drugą. Badanemu wyjaśniano, że w tym momencie aparatura jest tak ustawiona, że włączenie jej spowoduje uderzenie prądem pięciu myszek. Nastąpi to za dwadzieścia sekund. Badany

może jednak nacisnąć specjalny przycisk na generatorze prądu, zmieniając kierunek uderzenia. Wówczas prąd popłynie do drugiej klatki i uderzona zostanie jedna myszka, a nie pięć. W innym wariantcie tego eksperymentu badanych tylko proszono, aby wyobrazili sobie wyżej opisaną sytuację i zadeklarowali, czy wcisnęliby przycisk zmieniający kierunek uderzenia prądu. Wszystkie osoby badane wcześniej wypełniały baterię testów psychologicznych. Mierzono poziom ich empatii wobec ludzi, empatii wobec zwierząt, potrzeby poznania, psychopatii oraz tożsamość moralną.

Okazało się, że o ile w warunkach hipotetycznym („wyobraź sobie, że”) 34% osób deklaruowało podjęcie decyzji deontologicznej (tj. nieingerowanie w to, co ma się stać), to w sytuacji realnej wskaźnik ten był przeszło dwukrotnie niższy i wynosił tylko 16%. Mamy więc kolejny przykład rozbieżności między tym, jak ludzie się zachowują w realnej sytuacji, i jakie formułują przewidywania swojego zachowania w takiej sytuacji. Problem jest jednak jeszcze poważniejszy. Okazało się bowiem, że wszystkie zbadane wcześniej cechy osobowościowe okazały się wyraźnie powiązane z dokonywanymi przez ludzi wyborami w sytuacji hipotetycznej, ale żadna z nich nie była powiązana z realnymi zachowaniami!

6. Gdy ogon macha psem

Dlaczego więc psychologowie społeczni nie badają realnych zachowań nawet tam, gdzie deklarują w artykułach, że je badają, a w rzeczywistości tylko pytają ludzi, jak by się w określonej sytuacji zachowali? Wydaje się, że przyczyny są co najmniej dwie.

Po pierwsze, badanie realnych zachowań jest znacznie trudniejsze i znacznie bardziej pracochłonne od badania werbalnych deklaracji. Aby zbadać zachowanie, trzeba wykreować specyficzną sytuację eksperymentalną. Samo badanie będzie bardzo czasochłonne i niemal zawsze będzie miało charakter indywidualny. Aby zbadać werbalną deklarację, wystarczy natomiast napisać historyjkę, zaczynając się od słów „wyobraź sobie, że (...)” i poprosić badanego, by zaznaczył swoją odpowiedź na skali. Takie badanie ma charakter grupowy i może być przeprowadzone błyskawicznie. Badani siedzą przy komputerach, klikają w odpowiednie klawisze, wszystko zapisuje się od razu w odpowiednich programach, a badaczowi pozostaje tylko przeprowadzenie analiz statystycznych i napisanie artykułu. Rozwój technologii internetowych sprawił zresztą, że życie psychologa społecznego lubującego się w takich badaniach stało się jeszcze łatwiejsze! Teraz nie musi już szukać osób badanych! Z grantu może opłacić badanie na platformie MTurk, gdzie czeka tłum chętnych, aby odpowiedzieć na zadawane pytania i zarobić za to pieniądze.

Entuzjaści badań prowadzonych na MTurku podkreślają nie tylko to, że są one łatwe do przeprowadzenia, ale i to, że pozwalają na zbadanie dość zróżnicowanej populacji (Reips, 2000). Oczywiście wady takich badań wiążą się jednak z tym, że wiele osób

badanych wypełnia kwestionariusze mało starannie (chodzi w końcu o to, by zarobić jak najmniejszym kosztem pieniądze), a często zamiast realnych ludzi robią to komputerowe boty. Do badań rekrutują się też osoby, które *de facto* nie spełniają kryteriów selekcyjnych, ale na potrzeby badania jednorazowo „stają się” np. rodzicami czy opiekunami dziecka autystycznego lub też osobami homoseksualnymi (Chandler i Paolaccii, 2017).

Istnieje jeszcze inny, mniej oczywisty, a bardzo poważny, problem z badaniami realizowanymi w procedurze on-line. Jak pokazują Zhou i Fishbach (2016), w takich studiach notuje się niezwykle wysoki poziom wycofywania się uczestników w trakcie procedury. Osobie siedzącej w domu przed komputerem znacznie łatwiej jest przerwać badanie, niż osobie, która musiałaby wyjść z laboratorium, zawiadamiając o tym eksperymentatora. Nic więc dziwnego, że o ile w badaniach laboratoryjnych wskaźnik wycofywania się osób badanych w trakcie eksperymentu jest najwyżej kilkuprocentowy, w sieci przerywa swój udział w eksperymentach z różnych powodów (zmęczenie, znużenie, wizyta znajomego itp.) aż kilkadziesiąt procent osób.

Zhou i Fishbach przeprowadzają własne eksperymenty on-line, pokazujące fascynujące konsekwencje owego wycofywania się badanych z eksperymentu w jego trakcie. W jednym z nich jego uczestnicy mieli, w zależności od warunków, do których zostali wylosowani, albo wyobrazić sobie, że używają albo kredki do oczu, albo kremu po goleniu, a potem odpowiadali na pytanie, ile ważą. Okazało się, że wyobrażanie sobie użycia kredki do oczu powoduje, że waga badanych jest niższa, niż wyobrażanie sobie użycia kremu po goleniu! Czyżby odkryto magiczny i właściwie bezwysiłkowy sposób na tracenie kilogramów? Niestety nie. Po prostu wyobrażanie sobie używania kredki do oczu, niezbędnej przy makijażu, było tak trudne dla wielu mężczyzn, że spora część z nich zrezygnowała w trakcie tego eksperymentu. W rezultacie w warunkach „kredka do oczu” było finalnie znacznie więcej kobiet, niż mężczyzn, a ponieważ na ogół kobiety są lżejsze od mężczyzn, pojawiała się różnica wagi ciała podawanej przez badanych w obu warunkach. W innym eksperymencie badani mieli przypomnieć sobie i opisać 12 (w jednych warunkach) lub 4 (w innych warunkach) szczęśliwe zdarzenia, które spotkały ich w ostatnim roku, a potem określić, na ile trudne było zadanie, które wykonali. Okazało się, że... łatwiejsze było przypomnienie sobie i opisanie dwunastu epizodów! Dlaczego? Dlatego, że aż 69% badanych, którzy mieli to zrobić, zrezygnowało w trakcie. Zostali więc w tych warunkach prawdopodobnie tylko ludzie tak szczęśliwi, że przypomnienie sobie 12 epizodów nie stanowiło dla nich problemu. Jeszcze inny paradoks wynikający z rezygnowania części osób badanych w trakcie eksperymentu? Proszę bardzo! Jeśli ludzie, którzy mają skonkretyzowane postawy na temat powszechności prawa do posiadania broni palnej (albo przeciwnie: ograniczenia tego prawa), mają opisać swoje poglądy i przedstawić argumenty na rzecz swojego stanowiska, to w rezultacie tej aktywności powinni umocnić się w swoich poglądach. To zupełnie oczywiste! Zhou i Fishbach zmie-

rzyli więc najpierw poglądy swoich badanych w tej materii, a potem poprosili ich, by to właśnie zrobili. Następnie znów zbadali poglądy uczestników eksperymentu i ... okazało się, że teraz średnia postawa wszystkich badanych przesunęła się w kierunku optowania za wprowadzeniem ograniczeń! Dlaczego? Zwolennicy prawa do broni są przeważnie gorzej wykształceni od swoich adwersarzy, trudniej też przychodzi im wyszukiwanie i wypisywanie argumentów wspierających ich postawy. W rezultacie rezygnują z udziału w eksperymencie w jego trakcie znacznie częściej, niż ci, którzy sądzą, że prawo do posiadania broni powinno być ograniczone...

Łatwość badania zjawiska może więc, jak widzimy, prowadzić do poważnych negatywnych konsekwencji dla całej dyscypliny naukowej. Wspomniałem jednak o dwóch przyczynach dominacji badania sądów i przekonań (vs realnych zachowań) we współczesnej psychologii. Jaka jest zatem owa druga przyczyna? Obserwowane zachowanie ma najczęściej charakter zero-jedynkowy. Ktoś przeprowadził niewidomego przez jezdnię albo tego nie zrobił. Ktoś oddał znalezione na uniwersyteckim korytarzu pióro, a ktoś inny tego nie zrobił. Ktoś wziął (albo nie) udział w wyborach lub w ulicznym proteście, podpisał petycję, albo tego nie zrobił. Z perspektywy badania naukowego kluczowe jest zatem ustalenie, czy na przykład w określonej sytuacji ludzie będą zachowywać się altruistycznie czy nie (czy np. będą wręczać datek, czy nie), a w innej sytuacji zachowają się uczciwie, czy nie (np. czy ukradną pieniądze, czy tego nie zrobią). Taki dychotomiczny charakter zmiennej zależnej wyklucza jednak możliwość zastosowania wielu wyrafinowanych analiz statystycznych (albo umożliwia je, ale wyłącznie przy dużych zbadanych próbach, co ze względu na wspomnianą wyżej pracochłonność samych badań realnych zachowań jest nadzwyczaj kłopotliwe). Jeśli więc badacz chce, by coś „wyszło”, woli unikać zero-jedynkowej zmiennej zależnej. Problem wszakże w tym, że jeśli dopasowujemy metodę do możliwości przeprowadzenia odpowiednich analiz, a nie poszukujemy takich modeli statystycznych, które pozwolą nam zbadać rzeczywistość, to sprowadzamy wszystko do absurdu. Unikanie tego, by zmienna zależna była dychotomiczna i takie planowanie badań, by zachowanie można było badać na skali interwałowej, jest więc sprowadzaniem do absurdu samego badania eksperymentalnego. To przecież **sposób analizy danych powinien być dobrany do analizowanego problemu**, a nie problem określany i empirycznie operacjonalizowany tak, by wyniki dało się łatwo policzyć. Mówiąc wprost, to pies powinien machać ogonem, a nie ogon psem.

Co więcej, traktowanie przez psychologów społecznych skal pomiarowych, stosowanych w badaniach psychologicznych mierzących rzekomo zachowanie, a *de facto* „deklarowaną skłonność do określonych zachowań”, jako skal interwałowych jest wielce problematyczne. Skala, w której zapytalibyśmy np. „jaką kwotę (w złotych od 0 do 100) przeznaczyłbyś na cele dobroczynne?” tylko pozornie jest skalą interwałową. W rzeczywistości bowiem różnica między 0 a 1 tylko matematycznie jest tym samym, co różnica

między, powiedzmy, 33 a 34. W istocie między 0 a 1 jest olbrzymia różnica jakościowa: nic vs coś – odmowa wsparcia vs zaangażowanie się. Tak samo będzie z oszukiwaniem. Oszukanie raz na dziesięć okazji jest czymś znacząco różnym od nieoszukania ani razu, a między oszukaniem sześć i oszukaniem siedem razy różnica jest *de facto* niewielka.

Może jednak ogon machający psem wygląda bardziej elegancko, albo tak się przynajmniej psychologom społecznym wydaje? Tak, jak elegancko wyglądają w artykułach na przykład ryciny prezentujące modele równań strukturalnych. Psychologowie społeczni, publikując wyniki swoich badań, opartych na wypełnieniu przez osoby badane co najmniej kilku kwestionariuszy, i prezentując złożoną rycinę, często nie biorą nawet pod uwagę tego, że na podstawie danych, które mają, można zbudować kilka, czy nawet kilkanaście alternatywnych modeli i tak naprawdę często nie ma podstaw do uznania, że preferowany przez badacza i zaprezentowany w artykule jest lepszy od innych, gdyż odpowiednie współczynniki dobroci dopasowania są bardzo do siebie zbliżone.

Podobny problem dotyczy też analiz mediacji, które zdominowały współczesną psychologię społeczną. Po początkowym okresie fascynacji tą metodą, obecnie toczą się liczne dyskusje na temat jej ograniczeń (zob. np. Aguinis, Edwards, & Bradley, 2016; Valente, 2017). Szczegółowa prezentacja tego problemu wykracza poza tematykę tego artykułu, ale tytułem przykładu przywołam tu analizę, którą przeprowadziła Lilianna Kostrzanowska-Jarmakowska (2017). Wykazała ona mianowicie, że dołożenie do modelu dodatkowej zmiennej (czytaj: wyników osiągniętych przez badanych w kolejnym kwestionariuszu) może spowodować nie tylko zmianę wartości współczynników w modelu (co jest dość oczywiste), ale i zmianę ich znaków z dodatnich na ujemne, czy odwrotnie! Autorka proponuje dla tego zjawiska termin „korolacja”, pokazując, jak łatwo w psychologii na podstawie analiz mediacji możemy wnioskować o zależnościach, które *de facto* nie istnieją. Podstawowy problem polega na tym, że wyjściem z sytuacji nie jest niestety dodanie jeszcze jednej zmiennej, czyli wręczenie badanemu jeszcze jednego kwestionariusza. Nie wiadomo bowiem, który to powinien być kwestionariusz...

Podójście oparte na zmierzaniu kwestionariuszami niemal wszystkiego, co z perspektywy teoretycznej wydaje się sensowne, i pokazanie wyników w postaci złożonych modeli, obfitujących w strzałki i liczby sterowane jest oczywiście chęcią napisania takiego artykułu, który będzie można łatwo opublikować. Recenzenci takie właśnie podejście preferują, edytorzy takie teksty aprobują. Jest to wszakże ślepa uliczka, w której znalazła się nasza dyscyplina. Ogon jednak macha psem! I tylko pozornie jest to ładny widok!

7. Prawo nieoznaczoności a rzeczywistość współczesnej psychologii społecznej

Z dominującą dziś w psychologii społecznej metodologią badań opartą na wypełnianiu przez osoby badane baterii kwestionariuszy jest jeszcze jeden poważny problem.

Jest rzeczą oczywistą, że w takich warunkach mogą pojawić się artefakty, wynikające z tego, że zmęczeni, czy zniecierpliwieni badani zaczynają być coraz mniej uważni i coraz bardziej niestaranni. Oprócz tego oczywistego problemu jest jednak inny, na który nie zwraca się zwykle uwagi, a który wydaje mi się znacznie poważniejszy.

Zgodnie z prawem nieoznaczoności Wernera Karla Heisenberga (1927) pomiar może zakłócać stan mierzonego obiektu. W odniesieniu do psychologii oznacza to, że mierząc (np. kwestionariuszami, rozmową czy aparaturą psychofizjologiczną) ludzkie postawy czy zachowania, zmieniamy je. Inaczej mówiąc, owe postawy czy zachowania mogą być inne w sytuacji, gdy je mierzymy, a inne, gdy ich nie mierzymy. Na problem ten już wiele lat temu zwracał uwagę Stanisław Ossowski (1962/1967), zob. też: Brzeziński, 2019). Prawo nieoznaczoności ma też oczywiste zastosowanie w badaniach, w których najpierw prosi się ludzi o samoopis w kwestionariuszu, a następnie bada zachowanie semantycznie związane z tym samoopisem. Wyobraźmy sobie zatem, że zmienną zależną jest przejawiany przez badanych altruizm czy uczciwość (akurat w tym przypadku: wszystko jedno, czy realny, czy jedynie deklarowany), a samoopisowe kwestionariusze wypełniane przez osobę badaną wcześniej zawierają m.in. pytania o takie wartości, jak moralność, czy o ocenę sensu i wagi zachowań altruistycznych. Podmiot, odpowiadając na pytania kwestionariusza, zastanawia się nad tym, jaki właściwie jest, przeszukuje na przykład w pamięci zdarzenia, które pozwalają mu znaleźć na to pytanie odpowiedź. W konsekwencji: zaczyna spostrzegać się np. jako „niezbyt altruistyczny” czy „przeważnie uczciwy”. Zgodnie z przyjętym przez badacza schematem eksperymentu podmiot ma następnie podjąć decyzję o zachowaniu (czy też zastanowić się i zadeklarować, jak by się zachował). Dostępność psychiczna udzielanych właśnie odpowiedzi na pytania kwestionariusza w sposób oczywisty wpłynie jednak teraz na ten kluczowy etap eksperymentu. Pojawia się zatem istotna wątpliwość, czy zaobserwowane wyniki nie pojawiły się wyłącznie dlatego, że eksperymentator poprosił wcześniej osobę badaną o wypełnienie kwestionariusza samoopisu. Inaczej mówiąc, czy nie jest tak, że to wyłącznie treść kwestionariusza każe osobie badanej zastanowić się między innymi nad tym, czy jest altruistyczną lub uczciwą, a potem zachować się w sposób zgodny z dokonany chwilę wcześniej samoopisem. Bardzo prawdopodobne, że gdyby osoba badana nie wypełniała wspomnianego kwestionariusza, nie zastanawiałaby się nad tym, jaka jest, a tym samym nie zachowała się chwilę później zgodnie z tą konstatacją. Inaczej mówiąc, może być tak, że to nie (jak zakłada eksperymentator) dana mierzona cecha, postawa czy wartość wpływa na zachowanie podmiotu, ale jedynie chwilowa koncentracja podmiotu na określonych treściach, wywołana w niezamierzony przez eksperymentatora to czyni.

Jeśli więc wprowadzamy do schematu eksperymentalnego mediatora i moderatora, to powinniśmy mieć też w schemacie takie warunki, w których tych elementów nie ma

(badani nie wypełniają żadnych kwestionariuszy)! I dopiero, jeśli okaże się, że wpływ zmiennej niezależnej na zależną jest taki sam w warunkach braku pomiarów mediatorów i moderatorów, jak i w warunkach obecności tych elementów, możemy odrzucić tezę, że tylko sam fakt wypełnienia przez badanych odpowiedniego kwestionariusza wpływał na ich zachowania. Wydawałoby się to dość oczywiste. Tak się jednak w psychologii społecznej nie czyni.

Uwagi końcowe

Charakterystyczna dla współczesnej psychologii dominacja paradygmatu badawczego, w którym czerpie się wiedzę naukową wyłącznie z werbalnych deklaracji, prowadzi czasem do absurdów wręcz niewiarygodnych. Mary Oliver i Janet Hyde (1993) opublikowały na łamach prestiżowego czasopisma *Psychological Bulletin* przegląd badań dotyczących różnic seksualności kobiet i mężczyzn. Między innymi zadały sobie pytanie o średnią liczbę partnerek seksualnych, jaką mają mężczyźni, średnią liczbę partnerów, jaką mają kobiety. Oczywiście o liczbę partnerek czy partnerów badani byli po prostu pytani. Na podstawie metaanalizy licznych badań, autorki stwierdzają, że „mężczyźni deklarują większą liczbę” (str. 42) [partnerów niż kobiety partnerek]. Dokładnie taki sam wniosek powtarzają w dyskusji otrzymanych wyników, przy czym zauważają, że różnica między kobietami i mężczyznami nie jest w tej materii bardzo duża (wyrażają ją wskaźnik d Cohena = 0.25). Ponieważ spodziewały się, że różnice będą większe, przystępują do interpretacji uzyskanego wyniku. Sugerują, że relatywnie nieduża różnica w średniej liczbie partnerów/partnerek seksualnych wynika z tego, że z chwilą pojawiania się powszechnie dostępnych środków antykoncepcyjnych (lata 60. XX wieku) prowadzenie przez kobiety aktywności seksualnej nie musi mieć już związku z reprodukcją, co z kolei sprawiło, że kobiety mogły pozwolić sobie na posiadanie większej niż kiedyś (ale, dodajmy, wciąż mniejszej niż mężczyźni!) liczby partnerów seksualnych.

Autorki, które zapomniały niejako, że mają do czynienia z werbalnymi deklaracjami, a nie faktycznymi liczbami, nie zwróciły w ogóle uwagi na kwestię fundamentalną: analizie poddały wszak stosunki heteroseksualne. W związku z tym, jeśli przyjmiemy, że kobiet i mężczyzn na Ziemi jest mniej więcej tyle samo, średnia liczba partnerek/partnerów po prostu musi być niemal taka sama u obu płci. Jeśli mielibyśmy wierzyć w to, że mężczyźni mają więcej partnerek seksualnych niż kobiety partnerów, musielibyśmy przyjąć, że mężczyźni sypiają z kosmitkami! Jestem głęboko przekonany, że autorki artykułu, recenzenci i redaktor prowadzący nie zwrócili na ten oczywisty absurd uwagi właśnie dlatego, że werbalna deklaracja czegoś jest dla nich równoznaczna z faktem, że to coś rzeczywiście ma miejsce... Teza, że mężczyźni mają większą liczbę seksualnych partnerek niż kobiety partnerów rozpowszechniła się zresztą błyskawicznie w literaturze naukowej, a palmę pierwszeństwa w jej bezrefleksyjnym głoszeniu przyznać chyba

trzeba wielkiemu guru socjologii i psychologii ewolucyjnej Davidowi Bussowi (1966, 2001) W 2009 roku na łamach *Perspectives on Psychological Science* ukazał się tekst pod znamienym tytułem „Musimy zerwać”. Jego autorem jest znakomity psycholog społeczny Robert Cialdini. Zwraca on w tym tekście uwagę na to, że koncentracja psychologii społecznej na czynnikach poznawczych wyjaśniających zachowanie oraz związane z tym spopularyzowanie analiz mediacji oznacza właściwie śmierć badań terenowych. Logika takich badań właściwie uniemożliwia skłonienie ludzi idących chodnikiem, siedzących w kawiarni czy wchodzących do biblioteki, by przed pomiarem zmiennej zależnej wypełnili jakieś kwestionariusze. Byłoby to przecież całkowicie niezgodne z realizmem eksperymentalnym i uderzało w samą istotę psychologicznego eksperymentu terenowego, w którym badani nie powinni wręcz wiedzieć, że są uczestnikami eksperymentu (albo co najmniej nie powinni sobie zdawać sprawy z właściwego celu badania). Krótki artykuł Cialdiniego ma gorzko-dowcipną formę pożegnalnego listu, jaki chłopak pisze do byłej ukochanej. Pisze: musimy z sobą zerwać. No, bo przecież nic już ich (to jest Cialdiniego i współczesnej psychologii społecznej) nie łączy.

Ani Cialdini, ani autor niniejszego tekstu w najmniejszym stopniu nie kwestionują potrzeby i sensu badań innych, niż dotyczących realnych ludzkich zachowań. Psychologia społeczna nie miałaby przecież sensu bez badania postaw, stereotypów, norm społecznych, struktury „ja”, zgeneralizowanych przekonań na temat świata społecznego czy wartości. W sytuacji jednak, w której psychologia społeczna właściwie nie bada już zachowań (a jeśli jeszcze bada, to na pewno zamyka przed nimi łamy najlepszych czasopism), trzeba bić na alarm. W nauce musi znaleźć się miejsce nie tylko na eksplorowanie tego, co, jak i po co ludzie myślą, ale też tego, co, dlaczego i po co ludzie robią. Czy jednak naprawdę Robert Cialdini ma rację, deklarując: „musimy zerwać”? A może warto jednak powalczyć o stary kształt nauk społecznych, o stan, w którym niezwykle istotna była precyzja. O stan, w którym, gdy mówiło się, że bada się zachowanie, to badało się zachowanie, a gdy mówiło się, że bada się sądy i przekonania, to badało się sądy i przekonania. O stan, w którym nie do pomyślenia, a w każdym razie nie do zaakceptowania była „metodologia zamiast”.

Jako psychologowie społeczni (badacze, recenzenci, edytorzy czasopism) powinniśmy być bowiem niebywale wręcz krytyczni wobec wszelkich pokus utożsamiania zachowania i deklaracji dotyczących zachowania. Jeśli badany odpowiada na przykład na pytanie „Czy w opisanej sytuacji pomógłbyś człowiekowi, który upadł na chodniku?”, to nie badamy przecież zachowań altruistycznych, lecz deklaracje na temat własnych potencjalnych zachowań altruistycznych. Podkreślę tu jeszcze raz, że nie jestem przeciwnikiem pytania ludzi o ich przewidywania na temat ich własnych zachowań. Co więcej, jestem przekonany, że badanie takich deklaracji może być zarówno interesujące, jak i ważne (stanowi naukowy problem sam w sobie). Nie powinno jednak ani być utoż-

samiane z badaniem realnych zachowań, ani też nie powinno eliminować z puli zainteresowań psychologów społecznych problemu, czy w określonej sytuacji człowiek rzeczywiście udziela pomocy.

Dodajmy też, że aby dowiedzieć się czegoś o realnych zachowaniach podmiotu, nie musimy zawsze obserwować jego zachowania. Zamiast tego możemy wnioskować o zachowaniu z jego mierzalnych, obiektywnych efektów (por. Stroebe, 2018). Gdyby jakiś psycholog społeczny badał altruizm, traktując przelew na koncie organizacji charytatywnej jako wskaźnik zachowania podmiotu, należałoby przyklasnąć takiemu rozwiązaniu. Nie ma bowiem żadnej potrzeby bezpośredniego obserwowania tego, jak podmiot ów przelew realizuje. W badaniach zachowań proekologicznych, z kolei, spadek zużycia wody i energii elektrycznej mogą być świetnymi indykatorami zachowań proekologicznych. Dynamika wysokości rachunków za rozmowy telefoniczne i analiza bilingów, wskazujących na to, z kim rozmowy były prowadzone, może być natomiast dobrym wskaźnikiem dynamiki kontaktów społecznych niewychodzącego z domu starego, schorowanego człowieka. Treść aktów zgonów także jest dobrą, a może nawet lepszą podstawą wnioskowania o śmierci osób badanych niż bezpośrednia obserwacja ich zgonów. We wszystkich tych przypadkach mamy jednak do czynienia z behawioralnymi jednoznacznymi (lub prawie jednoznacznymi) konsekwencjami zachowań, a nie werbalnymi deklaracjami osób badanych o ich własnych hipotetycznych zachowaniach. Człowiek, który używając klawiatury komputera, dokonuje przelewu pieniężnego na rzecz zgwałconej dziewczyny, przejawia realne zachowanie społeczne. Człowiek, który używając tej samej klawiatury, odpowiada na pytanie, jak bardzo skłonny byłby pomóc pokrzywdzonej (w skali od 0 do 10), formułuje tylko sąd o własnym, hipotetycznym zachowaniu. W pierwszym przypadku **zamiast paradygmatu** badania zachowania wprost mamy w pełni uprawniony logicznie i metodologicznie paradygmat wykorzystania jednoznacznych wskaźników zachowania. W drugim przypadku mamy w pełni nieuzasadniony logicznie i metodologicznie – **paradygmat „zamiast”**.

Przypisy

1) Poprosiłem profesorów Dariusza Jemielniaka, Macieja Karwowskiego, Radosława Markowskiego, Leszka Koczanowicza i Aleksandra Welfe o wskazanie czołowych czasopism z dziedzin, którymi się zajmują. Bardzo im w tym miejscu dziękuję za błyskawiczne spełnienie mojej prośby. Prześledzenie przeze mnie abstraktów artykułów zamieszczanych w czołowych czasopismach socjologicznych, politologicznych, ekonomicznych, pedagogicznych oraz dotyczących zarządzania i kulturoznawstwa skłania mnie do przyjęcia poglądu, że uwagi, które przedstawiam w tym artykule, można odnieść nie tylko do psychologii, ale także do innych, wyżej wspomnianych, nauk. Ponieważ jednak moja analiza zawartości wspomnianych czasopism nie była wnikliwa, a moje kompetencje w obszarze tych nauk są więcej niż ograniczone, pozwalam sobie tylko na wyrażenie w tym miejscu takiej opinii, bez nadawania jej statusu twierdzenia naukowego.

2) Autorzy dokładnie przedstawiają treść artykułów tylko tego pojedynczego numeru. Ale ich analizy dotyczące liczby badań nad realnymi zachowaniami, prezentowanymi w tym czasopiśmie dotyczą wielu lat, o czym piszę w dalszej części tego tekstu.

Bibliografia

- Aguinis, H., Edwards, J.R., & Bradley, K.J. (2016). Improving our understanding of moderation and mediation in strategic management research. *Organizational Research Methods*, 1–21.
- Babbie, E.R. (2010). *The practice of social research*. Boston: Cengage Learning
- 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.
- Bostyn, D.H., Sevenhant, S., & Roets, A. (2018). Of mice, men, and trolleys: Hypothetical judgment versus real life behavior in trolley-style moral dilemmas. *Psychological Science*, 29, 1084–1093.
- Brzeziński, J. (2015). *Badania eksperymentalne w psychologii i pedagogice*. Warszawa: Wydawnictwo Naukowe Scholar.
- Brzeziński, J. (2019). *Metodologia badań psychologicznych*. Wydanie nowe. Warszawa: Wydawnictwo Naukowe PWN
- Buss, D.M. (1996). *Ewolucja pożądania. Jak ludzie dobierają się w pary*. Gdańsk: Gdańskie Wydawnictwo Psychologiczne.
- Buss, D.M. (2001). *Psychologia ewolucyjna*. Gdańsk: Gdańskie Wydawnictwo Psychologiczne.
- Chandler, J.J., & Paolacci, G. (2017). Life for a dime: When most prescreening responses are honest but most study participants are impostors. *Social Psychological and Personality Science*, 8, 500–508.
- Chou, E.Y., Halevy, N., Galinsky, A., & Murnighan, J.K. (2017). The goldilocks contract: The synergistic benefits of combining structure and autonomy for persistence, creativity, and cooperation. *Journal of Personality and Social Psychology*, 113, 393–412.
- Cialdini, R. B. (2009). We have to break up. *Perspectives on Psychological Science*, 4, 5–6.
- Cialdini, R.B (2013). *Wywieranie wpływu na ludzi. Teoria i praktyka*. Gdańsk: Gdańskie Wydawnictwo Psychologiczne.
- Deutsche Bank. *Raport Finansowy Polaków 2014. Plany na 2015 rok*. <https://www.deutschebank.pl/raport-portret-finansowy-polakow-2014.pdf>
- Doliński, D. (2001). Emotional seesaw, compliance, and mindlessness. *European Psychologist*, 6, 194–03.
- Doliński, D. (2016). *Techniques of social influence. The psychology of gaining compliance*. New York and London: Routledge.
- Doliński, D. (2018). Is psychology still a science of behavior? *Social Psychological Bulletin*, 13, Article e25025.
- FeldmanHall, O., Mobbs, D., Evans, D., Hiscox, L., Navrady, L., & Dalgleish, T. (2012). What we say and what we do: The relationship between real and hypothetical moral choices. *Cognition*, 123, 434–441.
- Fiedler, K. (2018). How to make psychology a genuine science of behavior: Comment on Doliński's thoughtful paper. *Social Psychological Bulletin*, 13, Article e26079

- Greene, J.D. (2015). Beyond point-and-shoot morality: Why cognitive (neuro)science matters for ethics. *Ethics, 124*, 695–726.
- Grzyb, T. (2016). Why can't we just ask? The influence of research methods on results. The case of "bystander effect". *Polish Psychological Bulletin, 47*, 276–283.
- Grzyb, T., & Dolinski, D. (2017). Beliefs about obedience levels in studies conducted within the Milgram paradigm: Better than average effect and comparisons of typical behaviors by residents of different countries. *Frontiers in Psychology, 8*, 1632.
- Gueguen, N., & Jacob, C. (2006). The effect of tactile stimulation on the purchasing behavior of consumers: An experimental study in a natural setting. *International Journal of Management, 23*, 24–33.
- Heisenberg, W. (1927) Ueber den anschaulichen Inhalt der quantentheoretischen Kinematik und Mechanik [On the perceptual content of quantum theoretical kinematics and mechanics] *Zeitschrift für Physik 43*, 172–198.
- Jones, D.L., & Paulhus, D.L. (2017). Duplicity among the dart triad: Three faces of deceit. *Journal of Personality and Social Psychology, 113*, 329–342.
- Kaplan, H.R. (1987). Lottery winners: The myth and reality. *Journal of Gambling Behavior, 3*, 168–178.
- Kleinke, C.L. (1977). Compliance to request made by gazing and touching experiments in field settings. *Journal of Experimental Social Psychology, 13*, 218–223.
- Kostrzanowska-Jarmakowska, L. (2017). M jak mediacja – problematyka współczesnej analizy mediacji. Referat zaprezentowany podczas Zjazdu Polskiego Stowarzyszenia Psychologii Społecznej, Toruń.
- Kruglanski, A.W. (2017). Motivational phases on the road to action. *Motivational Science, 3*, 196–207.
- Łukaszewski, W. (2006). Psychologia papierowych aktorów. *Psychologia Społeczna, 1*, 64–66.
- Malewski, A. (1975) *O nowy kształt nauk społecznych. Pisma zebrane*. Warszawa: PWN.
- Malott, R.W., & Trojan Suarez, E.A. (2004). *Principles of behavior*. Upper Saddle River, NJ: Pearson Prentice Hall.
- Milgram, S. (1974). *Obedience to authority: An experimental view*. New York: Harper and Row.
- Motyl, M., et al., (2017). The state of social and personality science: Rotten to the core, not so bad, getting better, or getting worse. *Journal of Personality and Social Psychology, 113*, 34–58.
- Neal, J.W., Durbin, C.E., Gomik, A.E., & Lo, S.L. (2017). Codevelopment of preschoolers' temperament traits and social play networks over an entire school year. *Journal of Personality and Social Psychology, 113*, 627–640.
- Oliver, M.B., & Hyde, J.S. (1993). Gender differences in sexuality: A metaanalysis. *Psychological Bulletin, 114*, 29–51.
- Ossowski, S. (1962/1967). *O osobliwości nauk społecznych*. [W:] S. Ossowski (Red.) *Dzieła t. 4. O nauce* (s. 125–316). Warszawa: Państwowe Wydawnictwo Naukowe.
- Peng, K., Nisbett, R.E., & Wong, N.Y.C. (1997). Validity problems comparing values across cultures and possible solutions. *Psychological Methods, 2*, 329–344.
- Reips, U.D. (2000). The Web experiment method: Advantages, disadvantages, and solutions. [W:] M.H. Birnbaum (Red.) *The psychology experiments on the Internet* (ss. 89–117). San Diego, CA: Psychology Press.

- Savani, K., & Job, V. (2017). Reverse ego-depletion: Acts of self-control can improve subsequent performance in Indian cultural context. *Journal of Personality and Social Psychology, 113*, 589–607.
- Schroeder, J., Fishbach, A., Schein, Ch., & Gray, K. (2017). Functional intimacy: needing – but not wanting – the touch of stranger. *Journal of Personality and Social Psychology, 113*, 910–924.
- Stroebe, W. (2018). The task of social psychology is to explain behavior, not just to observe it. *Social Psychological Bulletin, 13*, Article e26110
- Valente, M.J. (2017). Confounding in statistical mediation analysis: What it is and how to address it. *Journal of Counseling Psychology, 64*, 659–671.
- Vallacher, R.R., & Wegner, D.M. (1987). What do people think they are doing? Action identification and human behavior. *Psychological Review, 94*, 3–15.
- Vallacher, R.R., & Wegner, D.M. (2012). Action identification theory. [W:] P.A.M. Van Lange, A.W. Kruglanski, & E.T. Higgins (red.). *Handbook of theories in social psychology* (ss. 327–248). Thousand Oaks, CA: Sage.
- Wojciszke B., & Bocian, K. (2018). Bad methods drive out good: The curse of imagination in social psychology research. *Social Psychological Bulletin, 13*, Article e26062.
- Zhou, H., & Fishbach, A. (2016). The pitfall of experimenting on the web: How unattended selective attrition leads to surprising (yet false) research conclusions. *Journal of Personality and Social Psychology, 111*, 493–504.

**For an old shape of social sciences,
i.e. against the „instead of” methodology**

Since the 1970s, social psychology has investigated real human behavior to an increasingly smaller degree. The author of the article suggests that the phenomenon of cognitive revolution in psychology naturally boosted the interest of researchers in such phenomena like attitudes, values, social judgments and stereotypes; at the same time, it decreased interest in others important topics like aggression, social influence or altruism. In recent decades, we have also witnessed a growing conviction among social psychologists that explaining why people perform certain actions holds greater importance than demonstrating the conditions under which people really display particular reactions. The key question appears in this situation of whether social psychology remains of science of (real) behavior, and whether the current condition of the discipline is desirable or rather pathological.

Key words: social psychology, methodology, behavior, verbal declaration vs. real behavior, attrition

