

Síkklaki István

Nyelvi kommunikáció a nem tudatos befolyásolásban a szociálpszichológia nézőpontjából

Az utóbbi évtized szociálpszichológiájában igen erőteljes volt a kognitív megközelítés hatása, azaz, azoknak a folyamatoknak a kutatása, amelyek a társas viselkedésre a gondolkodás, észlelés, emlékezeti folyamatok által gyakorolnak befolyást, s ezek között nem elhanyagolható a nyelv által közvetített társas cselekvések jelentősége. A kognitív irányzaton belül is kiemelkedő jelentőségre tettek szert azok a vizsgálatok, amelyek a tudatos kontrollunkon kívül eső befolyások lehetőségét, jelentőségét, hatásmechanizmusát, és adott esetben az ellenük való védekezés lehetőségeit keresik (Kunda, 1999; Chaiken & Trope, 1999; Forgas, 2001; Wegner & Pennebaker, 1993). Ezért előadásom első részében ezeknek az implicit folyamatoknak a mibenlétét és jelentőségét szeretném megvilágítani néhány konkrét jelenségen, s a velük kapcsolatos empirikus eredményeken keresztül. A nyelvről régen sejteni lehet, hogy hétköznapi használata nagyrészt automatikus. Vannak mozzanatai, amit adott esetben tudatosan mérlegelünk, de a nagyrészt e kontroll nélkül, pusztán alkalmazzuk. Elgondolkozhatunk éppen azon, hogy adott társas helyzetben milyen megszólítási forma a helyénvaló, vagy azon, hogy egy nekünk nem tetsző hölgy frizurájára milyen jelzőkkel reagáljunk, hogy ne bántsuk meg, de ne is érezzük úgy, hogy durva, cinikus

hazugságot mondunk. Mindeközben azonban az alapvető nyelvtani szerkezetek megválasztása, a mondataink szórendje, a figyelmünk fókuszában nem álló tartalom szóbeli megfogalmazása kívül esik tudatos kontrollunkon, automatikusan választunk a nyelvünk kínálta lehetőségek közül, a szintaxist pl. teljesen a tudatunk hatáskörén kívül esőnek tekinthetjük a hétköznapi kommunikációban (Baars, 1993). Éppen ezért sok olyan társas megnyilatkozással találkozhat a figyelmes társadalomtudós, amelyek a beszélők olyan attitűdjeiről árulkodnak, amelyeket nyílt, explicit állítások formájában nem vállalnának (Maass, 2001, Semin & Fiedler, 1988, 1992). Sőt, a nyelvnek ezt sajátosságát különösen kifinomult kommunikátorok adott esetben megkísérelhetik kiaknázni abból a célból, hogy az általuk elérni kívánt gondolkodásbeli, s végső soron magatartásbeli hatást a megcélzott emberek tudatos kontrollját megkerülve ériék el (pl. von Hippel és mtsi., 1997; Pennington & Hastie, 1986, 1992). A befolyás sikere sok esetben éppen azon áll vagy bukik, hogy sikerül-e megmaradni a feldolgozásnak ezen az implicit, tudatelőttés szintjén. A nyelv ilyen társas szerepére mutatók be két jelenséggkört, ismét empirikus bizonyítékokkal alátámasztva az előadás második részében.

Az előhangolási paradigma

Ennek a kísérleti paradigmának van egy híres-hírhedt manipulációs előfutára, amely a maga karikatúrászerű mivoltában jól rávilágít a jelenség lényegére. A New Jersey-beli Fort Lee nevű városkában, 1957-ben a helyi moztulajdonos saját elmondása szerint az esti

film vetítéséhez bevágott egy-egy képkockát a szalagba. Az egyik kocka arra buzdított, hogy igyál Coca colát, a másik arra, hogy egyél pattogatott kukoricát. Elmondása szerint a vetítés szünetében óriási mértékben megugrott a két termék fogyasztása. Tudjuk, hogy egyetlen mozgófilm kockát olyan rövid ideig látunk, ami nem éri el a tudatosodás küszöbét – ezen alapul maga a mozgófilm. Az történt tehát, hogy egy olyan üzenetre reagáltak a mozilátogatók a vásárlásukkal, aminek nem lehettek tudatában.

Ettől az esettől teljesen függetlenül az emlékezeti folyamatokkal foglalkozó pszichológusok már régen kimutatták (történetesen patkányoknál is), hogy az olyan ingerek, amelyekkel tanulási szándék és összpontosított figyelem nélkül, teljesen esetlegesen találkozunk, később, ha úgy alakulnak a körülmények, befolyással lehetnek a memória- és tanulási teljesítményünkre (Kunda, 1999; Tolman, 1932, 1948; Thistlewaite, 1951). Voltaképen ennek a kognitív kísérleti pszichológiai módszernek és a Coca-cola esethez hasonló meggondolásoknak az ötvözéseként bizonyították be, hogy társas viselkedésünkre küszöbalatti, s ezáltal a tudatos kontrollunkat megkerülő hatások komoly befolyással lehetnek, s ezeknek nem csekély társadalmi következményei vannak (ld. Pl. Bargh, 1999).

Egy klasszikus kísérletben (Bargh és Pietromonaco, 1982) a kutatók ún. „éberségi” vizsgálatot terveztek, amelyben az volt a résztvevők feladata, hogy nyomják meg a megfelelő gombot, amikor a képernyő adott helyén fény villan föl. Valójában a fölvilágításban egy 100

msec-ig mutatott szó volt elrejtve, amit utána X-ek sora követett, ami elfedte az ingert. Rendkívül nehéz ilyen körülmények között tudatosan észlelni egy szót. Az így bemutatott 100 szó egy bizonyos hányada kapcsolódott az ellenségesség személyiségvonásához (pl. ellenséges, káromkodás, ütés). Az ellenséges szavak aránya lehetett 0 %, 20% vagy 80%, azaz nincs előhangolás, csekély előhangolás van vagy erős az előhangolás.

Ellenőrizendő, hogy nincs csalás vagy átmítás, egy kontrollcsoporttal is dolgoztak, akik erős előhangolásban részesültek (80%), de nekik megmondták, hogy a felvillanásokkor egy-egy szót láttak. Ez után az volt a dolguk, hogy találják ki, milyen szót láttak. Az ellenséges szavak kevesebb, mint 1%-ára hibáztak rá, tehát nyilvánvalóan nem voltak képesek tudatosan észlelni az ingereket.

Az igazi résztvevők ezután olyan rövid epizódok leírását kapták, amelyek az ellenségesség vagy arrogancia szempontjából kétértelműek voltak (pl. „Donald nem hajlandó kifizetni a lakbért, amíg a háziúr nem festeti ki a szobáját.”). Ez a magatartás értelmezhető objektív, ésszerű álláspontként egy szerződéses viszony keretei között, de értelmezhető arrogáns fellépésként is. Az eredmények szerint, mennél nagyobb arányban kaptak küszöb alatti, tehát a tudatot el nem érő olyan ingert, ami az arrogancia szempontjából hangolta őket elő, annál nagyobb arányban értelmezték Donald kétértelmű magatartását ellenségesként.

Ennek a vizsgálatnak egy még indirektebb változatát is elvégezték később (Devine, 1989), amikor az

előhangolásban nem is szerepelt az ellenségeség („hostility”), ezzel szemben olyan szavakat használtak hasonló arányokban, amelyek szorosan kapcsolódnak az afrikai amerikaiakra vonatkozó sztereotípiához (pl. gettó, jazz, atlétika, szociális segély, stb.). Az eredmény az lett, hogy a résztvevők Donald kétértelmű megnyilvánulását annak arányában ítélték arrogánsnak, hogy a 100 küszöb alatt bemutatott szó hány százaléka volt kapcsolatban az afrikai amerikaiak sztereotípiájával. Tehát már az is elegendő volt, hogy az adott sztereotípiát a tudati küszöb alatti ingerek hatására hozzáférhetőbbé vált, a résztvevők ítéletalkotása eltolódott az ezzel összhangban lévő irányba.

Egy másik fontos oldala ennek a jelenségekörnek, hogy nem csupán ilyen mesterségesen rövid ideig adott ingerekkel lehet sikeresen megkerülni a tudati kontrollt, hanem arra sokkal hétköznapiabb alkalmak is nyílnak. A tudatos folyamatok tudniillik lekötik azt a korlátozott kapacitást, ami mentális berendezkedésünk számára ilyen explicit mérlegelésekhez rendelkezésre áll, s ez alatt az egyéb ítéletalkotási és viselkedési folyamataink automatikusan zajlanak, mintegy robotpilóta irányítása alatt. A robotpilótát pedig szilárd attitűdjeink, igen gyakran sztereotípiáink segítik a navigálásban. Hogy miként zajlik ez az automatikus viselkedésvezérlés, arra egy igen szellemes kísérletet szeretnék bemutatni.

Egy kísérletben (Bargh és mtsi., 1996) a résztvevőknek az volt a feladata, hogy összekevert szavak 20 „csomagjából” állítsák helyre a 20 nyelvtanilag helyes mondatot. A kontroll csoport esetében nem volt a 20

mondat között semmiféle jelentésbeli rokonság, a kísérleti helyzetben az egyik csoport mondatai valamilyen módon kapcsolódtak a faragatlanság vonásához, a másik csoport mondatai pedig az udvariassághoz. A feladat végeztével a résztvevőknek meg kellett keresniük a kísérletvezetőt, aki „történetesen” hosszú beszélgetésbe elegyedett a folyosón egy doktorandussal, s amikor odament hozzá a résztvevő, úgy tett, mint aki nem veszi észre. Azok a résztvevők, akiket öntudatlanul a „faragatlanság” személyiségvonására hangoltak elő, szignifikánsan rövidebb ideig túrték a várakoztatást, mint azok, akiket az „udvariasság” személyiségvonásával.

Egy másik kísérletben (Bargh és mtsi., 1996) ugyanezt az eljárást oly módon alkalmazták, hogy most az öregség sztereotípiájával kapcsolatban lévő, vagy attól független, esetleges mondatokat kellett helyreállítani. Az öregség sztereotípiájára előhangoló mondatok között nem szerepelt olyasmi, ami a lassúságra vagy a fizikai gyengeségre utalt volna. Mégis, amikor titokban megmérték a résztvevők sebességét, amivel a laboratóriumtól a liftig eljutnak, jelentős különbség mutatkozott az előhangolás függvényében. Azok a résztvevők (egyetemi hallgatók), akiknek mondatai valamilyen módon aktiválhatták az öregség sztereotípiáját, szignifikánsan lassabb tempóban, „öregebben” tették meg a liftig vezető távolságot. Sőt, a szellemi teljesítményre is kimutatható ilyen előhangolási hatás. Amikor egy kvíz játékot megelőzően tudattalanul egyetemi tanárral vagy futballhuligánnal hangolták elő a résztvevőket, akkor az előbbieket szignifikánsan több kérdésre tudtak megvá-

laszolni, mint az utóbbiak (Dijksterhuijs & van Knippenberg, 1997).

Összefoglalva, a mindennapi társas viselkedésünket, a más emberekre vagy egyéb fontos dolgokra vonatkozó ítéleteinket meglepően gyakran irányítják a tudatunkat megkerülő környezeti ingerek, amelyek a tudatunk által nem mérlegelt módon támaszkodnak gyakran merev, az adott esetben hibás, igazságtalan reakciót beindító sztereotípiákra. Mondanunk sem kell, hogy az ilyen tudattalan befolyásoló hatások igen nagy mennyiségben érnek bennünket mint fogyasztókat a reklámözön közepette is.

Ez azonban még távolról sem minden. Ugyanis nem pusztán arról van szó, hogy az észlelőt ítéletalkotásában és viselkedésében befolyásolják olyan impulzusok, amelyeknek nincs tudatában, s ezért kontrollálni sincs módja őket. Az is hozzátartozik ehhez a jelenségegyütteshez, hogy az észlelőnek pl. a tudattalanul működésbe lépett sztereotípia hatására tanúsított magatartása a célszemélynél képes előállítani éppen azt a viselkedést, amit hibásan vagy indokolatlanul az észlelő elvárt tőle – tudtán kívül! Ez a szociálpszichológiában régóta ismert „önmagát beteljesítő jóslat” jelensége (pl. Snyder, 1984), ami ebben az új kontextusban, ha lehet, még egyértelműbb bizonyítást nyert.

Ezt a folyamatot az alábbi lépésekkel írhatjuk le:

- 1) A csoportra vonatkozó sztereotípia forrásul szolgál a csoportba tartozó egyénekre vonatkozó várakozások számára

- 2) Az észlelő ezek után – öntudatlanul – úgy viselkedik a célszemély irányában, mintha ezek a várakozások igazak volnának
- 3) Ezek a várakozások többféleképpen is befolyásolják az észlelő viselkedését a célszemély irányában
- 4) A célszemély erre ennek megfelelően reagál az észlelő viselkedésére
- 5) Végül az észlelő a célszemély viselkedését a várakozásoknak megfelelően értelmezi, s nyugtázza, hogy a sztereotípiával összhangban lévő magatartás újabb esetével van dolga.

Ez a körkörös folyamat nyilván akkor a leghatékonyabb, és akkor vagyunk képesek a legkevésbé ellenőrzést gyakorolni fölötte, ha a tudatosság szintje alatt, mintegy automatikusan zajlik. Egy szellemes kísérlet meggyőzően bizonyította a jelenség valóságos voltát (Chen & Bargh, 1997). A kísérlet résztvevőit, akik mindannyian fehérek voltak, küszöb alatti ingerléssel előhangolták az afrikai amerikai vagy a fehér sztereotípiákra. Az afrikai amerikaiakkal kapcsolatos fehér sztereotípiának fontos eleme, hogy ez a csoport a fehéreknél nagyobb fokú arroganciát, ellenségességet tanúsít a társas érintkezései során. Az előhangolás abban állt, hogy jóval a tudatos észlelési küszöb alatti ideig fiatal fekete illetve fehér férfiak képét mutatták egy éberségi kísérletként beállított vizsgálat során.

Az előhangolást jelentő éberségi vizsgálatot követően egy szókitalálós játékot folytatott 6 percen át két résztvevő (ne feledjük, mindketten fehérek!), úgy, hogy 3 percig az egyik adott támpontokat a másiknak, s a

másiknak kellett találgatnia, a másik 3 percben fordítva. Elkészítették a szókitalálós játék során zajló interakció hangfelvételét úgy, hogy a két résztvevő külön sávra került. A játék végétével a résztvevőknek egy kérdőívet kellett kitölteniük, amely az egymásról kialakított benyomásaikat firtatta, s amely tartalmazott egyebek között az ellenségességre vonatkozó kérdéseket is. Ezen kívül, a hangfelvételeket ugyanilyen személyiségvonások szempontjából kiértékelítették olyan megfigyelőkkel is, akik mit sem tudtak az egész procedúráról. A kísérlet igazolta azt a feltevést, hogy az afrikai amerikai fiatal férfiak fényképével tudat alatt előhangolt résztvevők társai nagyobb fokú ellenségességet tanúsítottak a szókitalálós játék során, mint azon résztvevők társai, akiket fehérek fényképével hangoltak elő, s ez a benyomás éppúgy jellemezte a társak interakciós partnereit, mint a kísérleti elrendezésről és a kísérlet céljáról mit sem tudó értékelőket.

A sztereotípiák tudattalan aktiválása tehát olyan erős mechanizmust képvisel, ami segít fönntartani, terjeszteni, sőt, tapasztalatilag igazolni a sztereotípiákat. A sztereotípiák tudattalan aktiválása nem csupán olyan laboratóriumi helyzetekben képzelhető el, mint az összekevert szavak mondatokká alakítását igénylő feladat, vagy a fényképek küszöb alatti vetítése. És persze ezek a kutatások abból a szempontból még tanulságosabbak, hogy akár tudatos, akár tudattalan a sztereotípia aktiválása, annak viselkedésünkre gyakorolt hatása igen gyakran kívül esik a tudatos ellenőrzésünkön, s mint láttuk, önmagát beteljesítő jóslatként hat. A saját sztereotípiáink által az általuk illetett cso-

portnál kiváltott magatartásért pedig természetes módon a másik csoportot tesszük felelőssé, azt nekik, mint stabil, diszpozíciós vonást tulajdonítjuk.

A nyelvhasználat mint jelentős részben implicit, automatikus folyamat

A sztereotípiák fönntartásának egy másik, a nyelvi kommunikációhoz szorosan kapcsolódó módja az ún. Linguistic Intergroup Bias (áttekinti Maass, 2001), azaz, a csoportok közötti elfogultság nyelvi tükröződése. A jelenség Semin és Fiedler Nyelvi Kategorizációs Modelljén alapszik (Semin és Fiedler, 1988, 1992), amelyet a táblázatunk szemléltet. Semin és Fiedler az állítmányokat négy kategóriába sorolja, amelyek a konkrétság-absztraktság dimenzión helyezhetők el. A leíró cselekvést jelentő igék a leginkább konkrétak, míg a jelzők a leginkább absztraktak. Legyen például a leírandó esemény az, hogy Péter hátba vágja Kálmánt. Önmagában véve egy ilyen aktus lehet segítőkész is, például, ha Kálmánnak megakadt a falat a torkán, de lehet negatív viszonyként is értékelni. Ezt az eseményt a Nyelvi Kategorizációs Modell szerint leírhatjuk különböző absztraktsági szinteken:

Péter megüti Kálmánt – az állítmány leíró cselekvést jelentő ige

Péter bántja Kálmánt – az állítmány értelmező cselekvést jelentő ige

Péter gyűlöli Kálmánt – az állítmány állapotot jelentő ige

Péter agresszív – az állítmány jelző

Ha most eltűnődünk azon, hogy vajon milyen szociálpszichológiai jelentősége lehet annak, hogy melyik kategóriát választjuk egy esemény leírására, akkor az attribúcióelmélet jó értelmezési keretül szolgál. Emlékeztetésül, az attribúcióelmélet azt vizsgálja, hogy milyen tényezők hatására tulajdonítunk egy megfigyelt viselkedést valamilyen tartós, a cselekvő diszpozíciójára, jellemvonására utaló jelként, vagy ellenkezőleg, csupán a pillanatnyi helyzet által kiváltott, átmeneti reakciónak tartjuk. Egyszerűség kedvéért az előbbi esetben belső attribúcióról, az utóbbi esetben külső attribúcióról beszélünk. Mármost az 1. mondat által adott leírás nyilvánvalóan megengedi a külső attribúciót, nem érzünk késztetést arra, hogy feltétlenül következtetést vonjunk le Péter személyiségére nézve. A 2. változat már többet sejtet Péter Kálmán iránti attitűdjéről és megnöveli a belső attribúció valószínűségét. A 3. mondat egyértelműen azt állítja, hogy Pétert tartós negatív attitűd jellemzi Kálmán iránt, tehát a jövőben is számíthatunk a most megfigyelt magatartásra. Végül a 4. változat már annyira absztrakt, hogy Péternek a Kálmánhoz való viszonyán túlmutató tulajdonságára utal, s ebből nem csupán Péterrel kapcsolatos jövőbeni viselkedésére vagyunk hajlamosak következtetni, hanem más emberek iránt tanúsított magatartására is.

Ebben a keretben értelmezhető az attribúcióelmélet nyelvi kiterjesztése, mégpedig a csoportok közötti viszonyokban tapasztalható elfogultságra. Az attribúcióelmélet egyik legkorábban leírt jelensége az egyének szintjén az ún. önkiszolgáló torzítás volt, ami azt jelenti, hogy másoknál a kudarc okát az illető tartós

tulajdonságainak, személyiségének, a siker okát pedig az átmeneti szituatív tényezőknek tulajdonítjuk, saját magunkra nézve viszont éppen ellenkezőleg járunk el. A sikert a tartós tulajdonságainknak, a kudarcot a szituációnak tulajdonítjuk. Ezt a jelenséget kiterjeszthetjük a csoportok szintjére, mások helyébe a külső csoportot, magunk helyére pedig a saját csoportot helyettesítve. Ha most a csoportok szintjén értelmezett önkiszolgáló torzítást kombináljuk a Nyelvi Kategorizációs Modellel, akkor ahhoz a jóslathoz jutunk el, hogy a saját csoportunk egy tagja által tanúsított pozitív viselkedést inkább a skála absztrakt végéről vett kifejezéssel írjuk le, jelezve, hogy ez valamilyen tartós pozitív tulajdonság megnyilvánulása, míg ha valami negatív dolgot mondunk el egy saját csoportbeli magatartásáról, akkor a skála konkrét végéről vesszük az állítmányt, jelezve, hogy csak a pillanatnyi szituáció által kiváltott, egyszeri esetről van szó. Éppen ellenkezőleg járunk el akkor, ha külső csoportbeli ember viselkedését jellemezzük: a pozitív dolgot írjuk le konkrét állítmány használatával, jelezve, hogy ez csupán valami egyszeri, kivételes eset, a negatívát pedig absztrakt kifejezéssel, azt implikálva, hogy itt tartós tulajdonságok állnak a háttérben. Ha például egy saját csoportunkbeli segítséget nyújt egy rászorulóknak, akkor hajlamosak vagyunk úgy leírni az esetet, hogy az illető „önzetlen volt”, míg ha ugyanezt külső csoport tagjánál látjuk, akkor pl. azt mondjuk, hogy „segített az illetőnek ebben és ebben”. Egy agresszív magatartás esetén a saját csoportunkbeliről inkább mondjuk azt, hogy „megütötte a másikat”, a másik csoportbeliről

viszont azt, hogy „agresszív volt”. Ezt a jelenséget nevezzük *a csoportok közötti elfogultság nyelvi tükröződésének* (Linguistic Intergroup Bias).

Ez a jelenség egy sor valóságos média kommunikációs elemzésben fellelhető volt. Egy olasz-izraeli kosárlabda mérkőzésen neofasiszta csoportok horogkeresztet és antiszemita jelszavakat hordozó transzparenseket mutogattak. Olasz nyelvű zsidó és nem zsidó újságok tudósításait elemezték. Tekintet nélkül arra, hogy zsidó vagy nem zsidó volt az újság, az agresszort egyértelműen negatívan ábrázolták. Az absztrakció szintje azonban jelentős mértékben különbözött. Az agresszorra vonatkozó állítások között az absztraktak ötször olyan gyakoriak voltak a zsidó, mint a nem zsidó újságokban. A nem zsidók konkrétabban írták le az eseményt, mint a zsidók, s ezzel elkerülték, hogy a konkrét eseményen túl általánosíthatóvá tegyék ezt a magatartást, azaz, hogy az olaszokra vonatkozó általános következtetésnek adjanak alapot. Hasonló eredményekre jutottak Új Zélandon egy diák-rendőr összevágás kapcsán, a szicíliai és az észak-olasz sajtóban az egymást követő maffiagyilkosságok során (elsősorban a kommentárokból), és az öbölháborúról szóló tudósításokban a szövetségesek és Irak ábrázolásában.

A csoportok közötti elfogultság nyelvi tükröződése is mutat cirkuláris jegyeket, azaz, ennek következménye is lehet önmagát beteljesítő jóslat. Ilyen irányú vizsgálatok még nem igen találhatók a szakirodalomban, de egy tanulságos kísérlet alátámasztja a jelenség meglétét. Ebben a kérdés megfogalmazásának módja válhat önmagát beteljesítő jóslattá (Semin és De Poot,

1997). Ugyanarra a dologra kérdezhetünk tartalmilag szinte azonos módon, de azzal a különbséggel, hogy milyen ígét használunk: cselekvést jelentőt, vagy állapotra utalót, ismét a Semin-Fiedler-féle Nyelvi Kategorizációs Modell értelmében. Például:

- Miért *szereted* a Népszabadságot?
- Miért *olvasod* a Népszabadságot.

Semin és De Poot kutatásukban azt tapasztalták, hogy a kérdésben használt ige függvényében eltérő narratívummal számoltak be a résztvevők arról az eseményről, amire a kérdés vonatkozott. Ha a kérdésben használt ige cselekvést jelentő ige volt, akkor a narratívum konkrét megfogalmazással számolt be az eseményről. Ha az ige állapotot jelentő ige volt, akkor absztrakt formát öltött a narratívum tartalma. Az érdekes kérdés nyilván az, hogy vajon ez a stílusbeli különbség befolyásolja-e azt a módot, ahogyan az eseményt maga az elbeszélő utóbb rekonstruálja, s még érdekesebb, hogy befolyásolja-e azt a módot, ahogyan a narratívum hallgatója vagy olvasója fölépíti a saját reprezentációját az eseményről? Az attribúcióelmélet keretei között az alábbi hipotéziseket fogalmazhatjuk meg a várható hatásokra vonatkozólag. A konkrét narratívumhoz képest az absztrakt narratívum a társas esemény olyan rekonstrukcióját eredményezi, amely

- Nagyobb valószínűséggel ismétlődik meg a jövőben
- Hosszabb ideig tart
- Stabilabb viszonyokat ábrázol a szereplők között
- Kevésbé hatottak rá a szituációs tényezők

- A kérdésben a tárgy helyén álló ember volt az a szereplő, aki inkább befolyásolta az események menetét

A narratívumok alkotóit a kérdésnek ez a manipulációja egyértelműen és jelentősen befolyásolta a narratívum felépítésében, de az események rekonstrukciójára feltételezett hatás náluk nem érvényesült. Azaz, a narratívum utóbb nem változtatta meg az eseményre vonatkozó reprezentációjukat, s nem is volt arról tudomásuk, hogy ilyen hatás egyáltalán fölmerülhet. Ezzel szemben a harmadik felek, akik tehát az eseményről csupán a narratívumból értesültek, szignifikáns hatást mutattak. Mind az öt fenti attribúció jellemezte azokat, akik az absztrakt változatot olvasták, azokhoz képest, akik a konkrétat. A megkérdezett emberek tehát a válaszukkal szisztematikusan eltérő üzenetet közvetítettek az olvasóknak annak függvényében, hogy milyen ige szerepelt a kérdésben, de ennek nem voltak tudatában. Kézenfekvő, hogy az ilyen jellegű hatásoknak nagy jelentősége lehet például bírósági perek tárgyalása során.

Ha nem is ezt a jelenséget, de egy másik, a nyelv használatával és a narratívumokkal összefüggőt alaposan kutattak a szociálpszichológiában. Erre idézünk befejezésül egy példát.

Ha a jól formált történeteknek oly nagy szerepük van a kognitív folyamataink irányításában, emlékeztünk szervezésében, akkor kézenfekvő a föltevés, hogy az ítéleteinket, döntéseinket is befolyásolja, az információ milyen formában áll rendelkezésre. Először tehát arra kell választ kapnunk, hogy amikor egy társas

helyzetről, eseményről valamilyen ítéletet kialakítunk, akkor ebben is föllelhető-e a narratívumok szerepe a gondolkodásunkban.

Egy kutatás során filmre vettek egy bírósági tárgyalást az esküdt szemszögéből. Amikor ezt levetítették a vizsgálat résztvevőinek, akkor ők automatikusan történetté állították össze a kapott információt, ahelyett, hogy valamilyen egyéb szisztematikus rendbe szedték volna, listába vagy kategóriákba sorolták volna a bizonyítékokat (Pennington és Hastie, 1986). A tipikus sztori logikai sorba rendezte az eseményeket, kiegészítette olyan mozzanatokkal, amelyek nem szerepeltek az adatok között, de segítettek abban, hogy értelmes, kerek történetté álljon össze az anyag. Ennek megfelelően az olyan bizonyítékokat, amelyek nem illeszkedtek a történet keretébe, gyakran figyelmen kívül, de legalábbis említés nélkül hagyták. A különböző verdikre jutó résztvevők történetei drámai mértékben eltértek az események kauzális láncá tekintetében.

Ebből a kutatásból azonban nem derült ki egyértelműen, hogy az ítéletalkotás folyamatának mely pontján kap döntő szerepet a narratívum. Elképzelhető, hogy valamilyen más gondolkodási folyamat eredményeként hozzák meg döntésüket a résztvevők, s csak utána, az előadás szakaszában rendezik jól formált történetté. De az is lehet, hogy már eleve egy narratív séma keretei között dolgozzák föl a bizonyítékokat, s a döntést éppen az befolyásolja, hogy milyen koherens történetet sikerül összeállítaniuk. A fenti szerzők egy későbbi kutatásukban ennek a kérdésnek igyekeztek végére járni (Pennington és Hastie, 1992).

Eljárásuk az volt, hogy manipulálták a bizonyítékok bemutatásának szakaszában, hogy mennyire könnyű vagy mennyire nehéz ugyanazokból a bizonyítékokból történetet fabrikálni. Egy gyilkossági per azonos bizonyítékait volt módjuk a kísérlet résztvevőinek elolvasni. A résztvevők egyik része kauzális és időrendi sorrendben kapta a bizonyítékokat, ami nyilván megkönnyítette számukra a történet fölépítését (pl. vallomások a gyilkosságot megelőző eseményekről, a gyilkosságról magáról, majd a letartóztatásról, illetve a boncolás eredményeiről). A résztvevők másik része nem ilyen sorrendben, hanem a történetszerűséghez képest kevert sorrendben kapta ugyanazokat a bizonyítékokat. Az egyik esetben a vád bizonyítékait olvashatták történetszerű sorrendben, s a védelemét kevert sorrendben, a másik esetben fordítva, a védelem bizonyítékai követték egymást a történetszerű sorrendben, és a vád bizonyítékai voltak másként bemutatva. Ennek a manipulációnak óriása hatása volt a verdiktre. Amikor a vád bizonyítékai szerepeltek narratív sorrendben, akkor a résztvevők 78%-a a „bűnös” verdikt mellett döntött. A fordított esetben, amikor a védelem bizonyítékai alapján volt könnyebb történetet fabrikálni, akkor a résztvevőknek mindössze 31%-a találta a vádlottat bűnösnek. Két kontroll-helyzetben, amikor vagy mind a vád, mind a védelem bizonyítékait könnyű, ill. nehéz volt történetté formálni, az eredmények köztes értékeket vettek föl, nem volt jelentős különbség a vád, ill. a védelem sikere között. Tehát a résztvevők már a bizonyítékok elsődleges földolgozása során valamilyen

átfogó narratív koherencia kialakítását szem előtt tartva súlyozták azok jelentőségét.

Összegzés

Összefoglalásként tehát azt a tanulságot vonhatjuk le, hogy a szociálpszichológiában az utóbbi időben sok oldalról bizonyított jelenség, ítéletalkotásunk és viselkedésünk jelentős részének automatikus, a tudatos ellenőrzésünkön kívül eső volta a nyelvhasználat területén is érvényesül. Mivel azt nem szükséges bizonygatni, hogy társadalmi életünkben mekkora jelentőséggel bír a nyelvhasználat a közvetlen társas érintkezéstől a média kommunikációig, ez a körülmény rávilágít annak szükségességére, hogy a nyelvhasználat folyamatait ebből a szempontból is alapos vizsgálatnak vessük alá, feltárjuk azokat a hatásmechanizmusokat, amelyek az ilyen öntudatlan folyamatokat közvetítik, felmérjük ezek társadalmi veszélyeit, s megpróbáljunk olyan megoldásokat találni, amelyek ezeket a veszélyeket mérsékelni képesek.

Hivatkozások

Baars, B.J. (1993) *A Cognitive Theory of Consciousness*. Cambridge University Press.

Bargh, J.A. (1999) *The Cognitive Monster. The Case Against the Controllability of Automatic Stereotype Effects*. In Chaiken, S. and Trope, Y. (eds.) (1999) *Dual-Process Theories in Social Psychology*. New York: The Guilford Press, 361-382. o.

Bargh, J.A. and Pietromonaco, P. (1982) Automatic information processing and social perception: The influence of trait information presented outside of conscious awareness on impression formation. *Journal of Personality and Social Psychology*, 43, 437-449

Bargh, J.A., Chen, M., and Burrows, L. (1996) The automaticity of social behavior: Direct effects of trait concept and stereotype activation on action. *Journal of Personality and Social Psychology*, 71, 230-244

Devine, P.G. (1989) Stereotypes and prejudice: Their automatic and controlled components. *Journal of Personality and Social Psychology*, 56, 680-690

Chaiken, S. and Trope, Y. (eds.) (1999) Dual-Process Theories in Social Psychology. New York: The Guilford Press

Chen, M., and Bargh, J.A. (1997) Nonconscious behavioral confirmation processes: The self-fulfilling nature of automatically activated stereotypes. *Journal of Experimental Social Psychology*, 33, 541-560

Dijksterhuis, A. and van Knippenberg, A. (1998) Automatic social behavior or how to win a game of trivial pursuit. *Journal of Personality and Social Psychology*, 74, 865-877

Forgas, P. J. and Williams, K.D. (eds.) (2001) Social Influence. Direct and Indirect Processes. Psychology Press, Taylor & Francis Group

Kunda, Z. (1999) Social Cognition. Making Sense of People. Cambridge, MA: A Bradford Book. The MIT Press

Maass, A. (2001) Linguistic Intergroup Bias: Stereotype perpetuation through language. In L.

Berkowitz (ed.) *Advances in Experimental Social Psychology*, Vol. 33. 89-123. New York: Academic Press

Semin, G. R. and Fiedler, K. (1988) The contribution of linguistic factors to attribute inferences and semantic similarity judgments. *Journal of Personality and Social Psychology*, 19, 85-100

Semin, G. R. and Fiedler, K. (1992) The inferential properties of interpersonal verbs. In Semin G.R. and K. Fiedler (eds.) *Language, Interaction, and Social Cognition*. London: Sage, 58-78

Semin G. R. and De Poot, C.J. (1997) The Question-Answer Paradigm: You might regret not noticing how a question is worded. *Journal of Personality and Social Psychology*, 73, 472-480

Pennington, N., and Hastie, R. (1986) Evidence evaluation in complex decision making. *Journal of Personality and Social Psychology*, 51, 242-258

Pennington, N., and Hastie, R. (1992) Explaining the evidence: Tests of the story model for juror decision making. *Journal of Personality and Social Psychology*, 62, 189-206

Snyder, M. (1984) When belief creates reality. In Berkowitz (ed.) *Advances in Experimental Social Psychology*, Vol.18, 248-305. New York: Academic Press

Thistlewaite, D. (1951) A critical review of latent learning and related experiments. *Psychological Bulletin*, 48, 97-129

Tolman, E.C. (1932) *Purposive Behavior in Animals and Man*. N.Y.: Appleton- Century-Crofts

Tolman, E.C. (1948) Cognitive maps in rats and men. *Psychological Review*, 55, 189-208

Von Hippel, W., Sekaquaptewa, D. and Vargas, P., (1997) The linguistic intergroup bias as an implicit indicator of prejudice. *Journal of Experimental Social Psychology*, 33, 490-509

Wegner, D.M. and Pennebaker, J.W. (eds.) (1993) *Handbook of Mental Control*. Englewood Cliffs, NJ: Prentice Hall.