

Krzysztof Mudyń¹

Instytut Psychologii, Akademia Ignatianum w Krakowie

Institute of Psychology, Jesuit University Ignatianum

Tolerancja niepewności a szacowany konsensus i efekt fałszywej zgodności

Streszczenie

Fałszywy konsensus oznacza tendencję do przeceniania częstości własnych poglądów i preferencji w populacji. Sprawą otwartą pozostaje wciąż pytanie, od jakich czynników zależy nasilenie tej tendencji. W badaniach, zrealizowanych na próbie 246 studentów, poszukiwano związku między poziomem nietolerowanej niepewności, mierzonej polską wersją *Intolerance Uncertainty Scale* (IUS-12), a wielkością szacowanego i fałszywego konsensusu. Zakładano, że osoby o mniejszej tolerancji niepewności będą bardziej przeceniać powszechność wybieranych przez siebie opcji. Porównano osoby o niskiej (dolny kwartyl) oraz wysokiej (górnny kwartyl) tolerancji niepewności, posługując się dwoma wskaźnikami, tj. wielkością szacowanego oraz fałszywego konsensusu. Stwierdzono, że osoby o niskiej tolerancji niepewności bardziej przeszacowywały częstość własnych wyborów: $t_{(121)} = -2,03, p = 0,022$ w porównaniu z osobami o wysokiej tolerancji, podczas gdy drugi wskaźnik potwierdził oczekiwaną zależność tylko na poziomie trendu: $t_{(121)} = -1,48, p = 0,071$. Ponadto wykazano też, że osoby o niskiej tolerancji niepewności częściej wybierały mniej radykalne opcje odpowiedzi typu „raczej tak” lub „raczej nie”: $t_{(121)} = 2,01, p < 0,05$ oraz przejawiały zdecydowanie niższą samoocenę: $t_{(120)} = 3,94, p = 0,000$.

Słowa kluczowe: tolerancja niepewności, szacowany konsensus, efekt fałszywej zgodności

Intolerance of Uncertainty, Estimated Consensus, and the False Consensus Effect

Abstract

False consensus means a tendency to overestimate the frequency of one's views and preferences compared to others in the population. The factors that determine the strength of this tendency are still being explored. Research on a sample of 246 students examined the relationship between the level of intolerable uncertainty, measured by the Polish version of the *Intolerance Uncertainty Scale* (IUS-12), and the strength of the estimated

1 ORCID: 0000-0001-6177-7241. Adres do korespondencji: liberum@poczta.onet.pl.

and false consensus. It was assumed that people with less tolerance to uncertainty were more likely to overestimate the universality of their opinions. People with low (lower quartile) and high (upper quartile) uncertainty tolerance were compared using two indicators: the magnitudes of the estimated consensus and the false consensus. It was found that people with low uncertainty tolerance frequently overestimated their own choices: $t_{(121)} = -2.03$, $p = 0.022$ compared to people with high tolerance; the second indicator confirmed the expected relationship only at the level of the trend: $t_{(121)} = -1.48$, $p = 0.071$. Also, it was shown that people with low tolerance to uncertainty more often chose the less radical options of "probably yes" or "probably no": $t_{(121)} = 2.01$, $p < 0.05$ and showed significantly lower self-esteem $t_{(120)} = 3.94$, $p = 0.000$.

Keywords: intolerance of uncertainty, estimated consensus, false consensus effect

Wprowadzenie

Efekt fałszywej zgodności (*False Consensus Effect*, FCE) polega na przececnianiu powszechności własnych ocen, poglądów i preferowanych zachowań. To „egocentryczne odchylenie” (*egocentric bias*) – jak określili je autorzy pojęcia w klasycznym artykule z 1977 roku (Ross, Greene, House, 1997) – stało się przedmiotem licznych badań. Wiele z nich zasadniczo potwierdziło powszechność tego zjawiska oraz zainspirowało do stawiania nowych hipotez dotyczących mechanizmu i czynników, które decydują o wielkości omawianego efektu.

Z kolei niepewność traktowana jako stała dyspozycja osobowościowa jest konstruktem znacznie młodszym, jednak coraz częściej przyciągającym uwagę badaczy. Można odnieść wrażenie, że tak rozumiana niepewność coraz częściej wypiera mocno zakorzenione w literaturze psychologicznej pojęcie lęku.

Trudno jednak znaleźć badania próbujące powiązać te dwa odmienne nurty. Pojęcie „fałszywej zgodności” zakorzenione jest bowiem w psychologii społecznej, podczas gdy pojęcie „nietolerowania niepewności” wiąże się z problematyką różnic indywidualnych i psychologią kliniczną.

W prezentowanym artykule podjęto próbę odszukania związków między wielkością efektu FCE a poziomem nietolerowanej niepewności, mierzonej krótką Skalą Nietolerancji Niepewności (*Intolerance Uncertainty Scale*, IUS-12). Najpierw zostanie przypomniana pokrótce problematyka badań nad FCE, a następnie przybliżona nieco problematyka niepewności, szczególnie zaś wykorzystana w tych badaniach metoda IUS-12, jej psychometryczne właściwości i dotychczasowe wyniki. Później spróbujemy powiązać te dwa nurty badań w poszukiwaniu możliwych, hipotetycznych związków między wielkością (*magnitude*) FCE a poziomem nietolerowanej niepewności (IUS) oraz samooceną, traktowaną tu jako dodatkowa zmienna, która – być może – pełni funkcję mediatora między niepewnością a fałszywym konsensusem.

Poznawcze i motywacyjne aspekty efektu fałszywej zgodności

FCE okazał się bardzo uniwersalnym zjawiskiem. Jak wykazano w wielu badaniach, efekt ten występuje niezależnie od treści przekonań, ocen, postaw czy behawioralnych preferencji. Na przykład osoby, które popierają danego kandydata w wyborach politycznych, przeceniają liczbę jego zwolenników w porównaniu do jego oponentów; osoby używające narkotyków przeceniają powszechność tego zjawiska w porównaniu z tymi, którzy ich nie zażywają (Wolfson, 2000); sportowcy korzystający z dopingu przeceniają częstość tego zjawiska w porównaniu ze sportowcami, którzy go nie stosują. Z kolei przeciwnicy aborcji przeceniają procent osób, które podzielają ich postawy (Wojciszke, 2002), a osoby uważające się za nieśmiałe liczbę nieśmiałych postaci występujących w serialach telewizyjnym, ponadto podają one wyższą liczbę osób nieśmiałych wśród własnych krewnych i znajomych (Harris, Wilshire, 1988).

Występowanie FCE wykazano w odniesieniu do różnych grup wiekowych, w tym także wśród seniorów w wieku 70–93 lat (Yinon, Mayraz, Fox, 1994) oraz pacjentów psychiatrycznych (Brabender, Deutsch, 1993). Warto podkreślić, że występowanie FCE stwierdzano nie tylko w laboratoryjnych badaniach eksperymentalnych, ale też w odniesieniu do naturalnych grup społecznych, w badaniach prowadzonych *via* Internet lub w sondażach telefonicznych przeprowadzanych na dużych, reprezentatywnych grupach (Wojciszke, 2001; Morrison, Matthes, 2011).

Już w latach osiemdziesiątych (Marks, Miller, 1987) pojawiło się wiele hipotez próbujących wyjaśnić przyczyny oraz ewentualne funkcje tego efektu. Przede wszystkim odwoływano się do procesów i czynników o charakterze poznawczym. I chociaż wszystkie te wyjaśnienia znajdowały wsparcie w wynikach badań empirycznych, okazywały się niewystarczające i raczej komplementarne niż wzajemnie się wykluczające. Wszystkie owe hipotezy można podzielić na odwołujące się do czynników poznawczych oraz do emocjonalno-motywacyjnych. Wprawdzie referowane w tym artykule badania nawiązują do potencjalnych czynników o charakterze motywacyjnym, jednak dla równowagi warto przypomnieć dwie najważniejsze hipotezy odwołujące się do czynników poznawczych. Należy się bowiem zgodzić z lakonicznym stwierdzeniem Daniela Colemana (2018, s. 58): „There are several processes which contribute to the false consensus”.

Zgodnie z hipotezą *selective exposure* to, że przeszacowujemy liczbę osób, które podzielają nasze poglądy, postawy czy preferencje, nie powinno nas dziwić, gdyż przede wszystkim kontaktujemy się i podtrzymujemy interakcje z osobami do nas podobnymi. Podobieństwo może dotyczyć m.in. profilu wykształcenia lub wykonywanego zawodu, przynależności pokoleniowej lub (sub)kulturowej. Wolimy też kontaktować się z ludźmi

podzielającymi nasz styl życia i preferencje polityczne. Innymi słowy, jesteśmy „wystawieni” na kontakty z selektywnie wybraną grupą osób, która bynajmniej nie jest reprezentatywna dla całej populacji.

Inna hipoteza, odwołująca się do pojęcia dostępności poznawczej (*cognitive availability*), akcentuje to, że posiadamy uprzywilejowany dostęp do własnych doświadczeń, w sensie wspomnień, uczuć i preferencji, czyli wszelkich informacji związanych ze sobą, z własnymi motywami i zachowaniami. Informacje dotyczące innych osób są mniej dostępne poznawczo, przypominają się trudniej i w dalszej kolejności. Zwykle musimy je pośrednio wywnioskować. Nic dziwnego zatem, że nasze oceny innych ludzi są skrzywione naszymi indywidualnymi preferencjami. Można też powiedzieć, że nasze oceny podlegają jeszcze innej heurystyce, opisaną przez Daniela Kahnemana (2011/2012), czyli heurystyce zakotwiczenia. Niewątpliwie nasze oceny dotyczące poglądów czy preferencji innych ludzi także zakotwiczone są we własnych poglądach i preferencjach.

Czynniki o charakterze poznawczym, wynikające ze sposobu przetwarzania informacji, nie wyczerpują jednak możliwych przyczyn i powodów występowania FCE oraz wielkości tego efektu. Powszechność i uporczywość FCE uzasadnia też inny kierunek poszukiwań i interpretacji. Być może FCE jest jednym z tych „złudzeń, które pomagają żyć”? Być może występuje ono nie tylko jako skutek typowego przebiegu procesów poznawczych. I nie tylko „dlatego, że”, lecz także „po coś”, w jakimś celu. Może poprawia nam samopoczucie, chroni przed dyskomfortem i obniżeniem samooceny. Możliwe, że FCE, mimo potencjalnych kosztów wynikających ze zniekształcania obrazu rzeczywistości, pozostaje jednak „w służbie ego” i pełni funkcję adaptacyjną. Dlaczego miałyby tak być? Otóż zauważmy, że z powodów społeczno-politycznych przynależność do mniejszości zazwyczaj pociąga za sobą wiele negatywnych konsekwencji. W systemach demokratycznych mniejszości parlamentarne mają ograniczone możliwości wpływania na bieg spraw, które także ich dotyczą. Członkowie społeczności muszą podporządkowywać się decyzjom ustawodawczym – i w ogóle normom obyczajowym – akceptowanym i forsowanym przez większość współobywateli. Nie dotyczy to tylko tzw. uprzywilejowanej mniejszości (w sensie posiadanej władzy lub statusu ekonomicznego). Nie dysponujemy jednak badaniami, w których badaną grupą byłiby dyktatorzy lub miliarderzy.

Można by powiedzieć, że bycie w mniejszości pociąga za sobą zagrożenie osobistej wolności w sensie demonstrowania własnych preferencji i decydowania o celach realizowanych przez grupę, do której należymy. Nawet jeśli w sensie prawnym istnieje możliwość *votum separatum*, to jednak automatycznie pojawia się niebezpieczeństwo marginalizacji lub wręcz wykluczenia z danej społeczności, a poczucie przynależności jest sprawą ważną

i przekłada się na wiele wskaźników związanych z dobrym samopoczuciem i funkcjonowaniem (Lambert et al., 2013). Wykazano też, że potrzeba przynależności nasila FCE (Morrison, Matthes, 2011). Wykluczenie z grupy jest karą, a bycie skazanym na banicję bywa równoznaczne ze śmiercią cywilną. We wcześniejszych okresach historycznych szanse przeżycia jednostki wykluczonej z własnego plemienia były zaś minimalne.

Reasumując, przynależność do mniejszości, w tym także podzielanie poglądów odmiennych od przeważającej większości, powoduje wiele potencjalnych dyskomfortów i podważa poczucie bezpieczeństwa jednostki. Co więcej, należy też pamiętać o tzw. społecznym dowodzie słuszności w rozumieniu Roberta Cialdiniego (2004) – jeśli nasze zachowanie lub poglądy odbiegają od demonstrowanych przez innych ludzi, może to podważać przekonanie o słuszności własnej racji i rodzić kłopotliwe wątpliwości.

Niepewność, emocjonalność a szacowany konsensus

Wątpliwości oznaczają niepewność. Pojęcie niepewności jest kategorią niezwykle obszerną, a liczba badań związanych z różnymi aspektami niepewności jest ogromna i wciąż rośnie (Kossowska, Szumowska, Szwed, 2018). Trudno też nie zgodzić się z Beniaminem Franklinem, że „Pewna jest tylko śmierć i podatki”. Ale i tu wkrada się niepewność. Zasadniczo nie znamy bowiem ani daty, ani okoliczności własnej śmierci. Podatków wprawdzie trudno jest uniknąć, niemniej nie mamy pewności, czy w przyszłym roku nie zostaną podwyższone, zdarza się też, że bywają zmieniane wstecz, choć nie powinny.

Należy rozróżnić dwa rodzaje niepewności: 1) sytuacyjną, zaktywizowaną brakiem subiektywnej pewności w specyficznych kwestiach, które wymagają podjęcia niezwłocznej decyzji lub wiążą się z aktualnie realizowanym działaniem, 2) niepewność jako stałą dyspozycję osobowościową, manifestującą się systematycznie w różnych sytuacjach. Może się to wiązać z niską samooceną lub z konfliktową strukturą wartości jednostki i niestabilną ich hierarchizacją. Referowany projekt odwołuje się do niepewności rozumianej jako cecha, czyli względnie stała dyspozycja jednostki. W szczególności interesuje nas związek między wielkością szacowanego lub fałszywego konsensusu a stopniem nietolerowania niepewności.

Czy wielkość FCE wiąże się z poziomem nietolerowanej niepewności? Co mogłoby uzasadniać takie oczekiwanie? Otóż, nasuwają się dwa hipotetyczne powody. Po pierwsze, można sądzić, że osoby, które gorzej tolerują niepewność (czyli uzyskują wyższe wyniki w Skali Nietolerancji Niepewności) mają silniejszą potrzebę redukcji tej niepewności. Jednym ze sposobów redukcji doświadczanej niepewności byłoby natomiast

nieświadome „przekonywanie siebie”, że wiele innych osób też tak uważa, a co za tym idzie własna ocena jest raczej trafna i słuszna.

Drugi hipotetyczny powód przemawiający za występowaniem związku między FCE a poziomem nietolerowanej niepewności odnosi się do oczekiwanych różnic w zakresie emocjonalności osób o różnej tolerancji na niepewność. Można sądzić, że osoby o niskiej tolerancji niepewności częściej doświadczają negatywnych uczuć, takich jak lęk, obawa przed niepowodzeniem lub negatywną oceną ze strony innych ludzi, złość, zakłopotanie (nieśmiałość) albo poczucie niskiej wartości. Trudno też nie zgodzić się z tezą, że aktualny nastrój pełni funkcję „emocjonalnego torowania” (*affect priming*) dostępu do odpowiednich, związanych z nim informacji (por. Bower, 1981). Niektórzy autorzy idą jeszcze dalej, sugerują bowiem, że nastrój pełni wręcz funkcję heurystyki, która zastępuje poznawcze angażowanie się w intensywne przetwarzanie informacji (Schwartz, Clore, 1983; Coleman, 2018). Rozumowanie to wprawdzie nie uzasadnia wprost istnienia zależności między stanem emocjonalnym a wielkością FCE, lecz jedynie związek między nietolerowaniem niepewności a przewagą uczuć negatywnych, nie przesądzając o kierunku tej zależności. Punktem wyjścia do podjęcia referowanych badań było przeświadczenie, że niepewność i związane z nią negatywne emocje silniej motywują jednostkę do tego, by wierzyć, że wiele innych osób – a może nawet większość – podziela jej poglądy czy preferencje.

Założenie to pozostaje w opozycji względem cytowanego niżej kierunku rozumowania Martina D. Colemana: „Osoby doświadczające pozytywnego afektu byłyby przygotowane wskutek torowania (*priming*) do odzyskania pozytywnych wspomnień (związanych z osobami, które zgadzały się z nimi w przeszłości), podczas gdy osoby doświadczające negatywnego afektu byłyby przygotowane do odzyskania negatywnych wspomnień (związanych z osobami, które nie zgadzały się z nimi w przeszłości)” (2018, s. 59). Badacz dodaje: „W rezultacie pozytywny afekt powodowałby zwiększenie szacowanego konsensusu, podczas gdy negatywny afekt prowadziłby do obniżenia szacowanego konsensusu” (2018, s. 59). A zatem obydwie argumentacje są zgodne co do istnienia zależności, lecz odmiennie przewidują jej kierunek. Przytoczone rozumowanie Colemana uważam za nieprzekonujące. Niemniej dodać trzeba, że autorowi udało się uzyskać w warunkach eksperymentalnych wyższy szacowany konsensus u osób sytuacyjnie „szczęśliwych” w porównaniu z osobami „smutnymi”. W eksperymencie tym manipulowano nastrój osób badanych przez koncentrację na wspomnieniach związanych z doświadczaniem szczęścia bądź smutku albo na wspomnieniu neutralnym emocjonalnie.

Wspomniany wynik można by jednak interpretować w nawiązaniu do ogólniejszej, niespecyficznego prawidłowości, a mianowicie, że ludzie, kiedy

są radośni, przejawiają mniejszą ostrożność w formułowaniu swych ocen oraz interpretują różne zdarzenia w sposób bardziej życzeniowy i mniej krytyczny. Przede wszystkim zauważmy jednak, że kontakty z innymi ludźmi nie są jedynym źródłem pozytywnych lub negatywnych uczuć. Pozytywnych emocji doświadczamy też w trakcie skutecznej realizacji dowolnych celów, a negatywnych gdy napotykamy na przeszkody, z którymi nie potrafimy sobie poradzić. Poza tym ważniejsze jest to, czy uważamy, że ktoś nas lubi, niż czy się z nami zgadza. A skoro tak, to nie ma też powodu zakładać, że aktualny nastrój aktywizuje (*prime*) tylko te doświadczenia, które odnoszą się do konsensualnych interakcji z innymi ludźmi.

Przytoczony wynik nie przekreśla wcześniejszej intuicji, zakładającej pozytywną korelację między wyższym poziomem nietolerancji niepewności a wielkością szacowanego konsensusu. Innymi słowy, oczekiwaliśmy, że osoby, które gorzej tolerują sytuacje związane z niepewnością, będą bardziej przeceniać powszechność wybieranych przez siebie opcji.

Efekt fałszywej zgodności a potrzeba unikalności (*Need for Uniqueness*, NfU). Aspekty motywacyjne

Jak wiadomo, powszechność stwierdzanej empirycznie tendencji do przecenia liczby osób, które podzielają nasze poglądy, postawy bądź preferencje, opiera się na porównaniach międzygrupowych. Oznacza to, że przecenianie konsensusu nie musi wystąpić u wszystkich osób badanych oraz nie każda osoba należąca do grupy bardziej „konsensualnej” wyżej oceni swój konsensus niż przeciętny uczestnik porównywanej grupy. Co z osobami, które zamiast przeceniać powszechność własnych poglądów nie doceniały ich częstości? Możemy wówczas – na przykład – odwołać się do komplementarnego pojęcia, tj. do konstruktów „iluzja własnej unikalności” (Stern, West, Schmidt, 2014). Na przykład w badaniach nad postawami wobec szczepienia dzieci przeprowadzonych na internetowej próbie 367 osób dorosłych z uwzględnieniem ich preferencji politycznych konserwatyści przeceniali konsensus wśród osób o podobnych poglądach (czyli wśród konserwatystów), podczas gdy osoby o poglądach liberalnych nie doceniały (*underestimate*) częstości własnych poglądów w grupie liberałów (Rabinovitz et al., 2016). Można powiedzieć zatem, że liberałowie przejawiali „złudzenie unikalności”. Wynik ten dobrze koresponduje też z wcześniejszymi badaniami (Stern et al., 2014), w których konserwatyści spostrzegali większy konsensus w obrębie swojej grupy niż liberałowie w odniesieniu do własnej.

Iluzja unikalności (*uniqueness illusion*) przywołuje pokrewne, acz starsze pojęcie, tj. *The Need for Uniqueness* (NfU), zaproponowane przez Snydera

i Fromkina (1977; 1980). Zgodnie z tą koncepcją ludzie – przynajmniej niektórzy – odczuwają wyraźną potrzebę, by odróżnić się od innych i potwierdzać swą odrębną, niepowtarzalną tożsamość. Okamoto (1983) wykazał eksperymentalnie, że dostarczanie osobom badanym informacji zwrotnych podkreślających ich podobieństwo do innych nie tylko pogarsza ich nastrój, lecz również nasila tendencje do podkreślania własnej odmienności. W tych samych badaniach sprawdzono też relacje między globalnym wynikiem NfU a poszczególnymi skalami Big Five. Stwierdzono wyraźną korelację negatywną – co należy podkreślić – między globalnym wynikiem NfU a neurotyzmem ($N = 253, r = -0,41, p < 0,001$) i ugodowością (*agreeableness*) ($r = -0,27, p < 0,001$) oraz pozytywne korelacje NfU z otwartością ($r = 0,31, p < 0,001$) i ekstrawersją ($r = 0,27, p < 0,001$). Wyniki te w sposób pośredni uzasadniają zatem sygnalizowaną wcześniej intuicję, że osoby uzyskujące wysokie wyniki w *Intolerance Uncertainty Scale* powinny bardziej dążyć do konsensusu (i przeceniać jego wielkość) niż dążyć do unikalności, gdyż konsensus jest bezpieczniejszy niż odróżnianie się. Można wprawdzie założyć, że z jednej strony każdy człowiek – ze względu na swą społeczną naturę – ma potrzebę podzielenia rzeczywistości z innymi, zwłaszcza bliskimi ludźmi (por. Hardin, Higgins, 1996), ale z drugiej ma też potrzebę własnej unikalności (niepowtarzalności). Niemniej, pierwsza wymieniona potrzeba wydaje się bardziej podstawowa, gdyż to ona decyduje o poczuciu bezpieczeństwa.

Pomysł, by doszukiwać się związku między wielkością fałszywego konsensusu a niepewnością, pojawił się kilka lat temu w kontekście badań nad tzw. ontologicznym fałszywym konsensusem (Mudyń, Kałużna, 2015). Zadaniem osób badanych było m.in. wskazanie, który z trzech obiektów („Wszechświat”, „miasto Kraków” czy „Ja sam”) wydaje się najbardziej rzeczywisty², a następnie oszacowanie procentu osób, które dokonały takiego samego wyboru. FCE ujawnił się w każdym przypadku, niezależnie od wybranego obiektu. O wiele bardziej interesujący oraz spektakularny wynik pojawił się niejako przy okazji i odnosił się do różnic między wielkością fałszywego konsensusu a dokonywaniem spójnych (*consistent*) lub niespójnych (*inconsistent*) wyborów. Krótko mówiąc, osoby badane dokonywały tego wyboru trzykrotnie w trakcie wypełniania dłuższego kwestionariusza i zazwyczaj wskazywały w kolejnych wyborach ten sam obiekt, czyli dokonywały „spójnego wyboru”. Niemniej kilkanaście procent osób zmieniało preferencje przy kolejnych wyborach (*inconsistent choices*).

Co ciekawe, osoby dokonujące niespójnych wyborów (tj. wybierające np. za pierwszym razem „miasto Kraków”, a później zmieniające decyzję na „Ja sam(a)” lub „Wszechświat”) demonstrowały istotnie wyższy FCE niż osoby, które konsekwentnie wskazywały na ten sam obiekt. Efekt ten

2 Więcej o ocenie subiektywnej rzeczywistości różnych obiektów: Mudyń (2007).

wystąpił we wszystkich trzech badanych grupach, tj. wśród studentów psychologii, studentów matematyki oraz w grupie osób w wieku średnim (40–60 lat). W każdej grupie poziom istotności różnic był bardzo przekonujący ($p < 0,001$).

Można zadać pytanie, jaki jest związek przytoczonych wyników z problematyką niepewności. Otóż, należy sądzić, że jeśli ktoś zmienia decyzję w odpowiedzi na to samo pytanie, oznacza to, że nie jest pewien trafności wcześniej dokonanego wyboru. Zatem osoby dokonujące tzw. niekonsekwentnych wyborów można uznać za cechujące się wyższym poziomem niepewności w porównaniu z osobami konsekwentnie podtrzymującymi wcześniejsze wybory. Kwestią otwartą pozostaje pytanie, na ile ujawniona w kontekście tego zadania niepewność była czymś sytuacyjnie specyficznym, a na ile świadczy ona o zgeneralizowanym poczuciu niepewności, czyli o stałej dyspozycji badanych osób.

Wydaje się sprawą dość oczywistą, że badając poziom nietolerowanej niepewności, badamy *de facto* poziom niepewności jednostki rozumianej jako stała dyspozycja osobowościowa. Kwestią bardziej złożoną jest pytanie o relację między poziomem niepewności jednostki a poziomem jej samooceny. Ogólna wiedza psychologiczna sugeruje istnienie związku między tymi dwoma zmiennymi. Należałoby oczekiwać, że związek ten ma charakter raczej negatywny – wysoka samoocena powinna redukcować niepewność, a niska wręcz przeciwnie. Niemniej, związek ten nie musi być tak prosty – być może osoby o niskiej samoocenie stosują inne strategie podwyższania i podtrzymywania samooceny, a osoby o zawyżonej jawnej samoocenie muszą się bronić przed tymi rodzajami niepewności, które mogłyby zagrozić ich samoocenie? W referowanych niżej badaniach, mimo braku doprecyzowanych oczekiwań, uwzględniono jednopytaniową skalę samooceny, aby upewnić się, że nietolerowanie niepewności idzie w parze z niższą samooceną.

Hipotezy, metoda i przebieg badań

Hipotezy

H1: Przy szacowaniu częstości wybierania przez innych uczestników badania tych samych co wskazanych przez siebie opcji odpowiedzi na cztery postawione pytania (o charakterze etycznym lub „ontologicznym”) wystąpi efekt fałszywej zgodności.

H2a: Osoby o niższym poziomie tolerowanej niepewności (gorzej tolerujące niepewność) będą przejawiać wyższy *szacowany consensus* niż osoby lepiej tolerujące niepewność.

H2b: Osoby o niższym poziomie tolerowanej niepewności (gorzej tolerujące niepewność) będą przejawiać wyższy *falszywy consensus* niż osoby lepiej tolerujące niepewność.

H3: Osoby o niższym poziomie tolerowanej niepewności będą przejawiać więcej wątpliwości (w porównaniu z osobami o wyższym poziomie tolerancji), co wyrazi się częstszym wyborem opcji typu „raczej się zgadzam” lub „raczej się nie zgadzam” niż opcji typu „zdecydowanie tak” lub „zdecydowanie nie”.

H4: Osoby o niższym poziomie tolerowanej niepewności cechuje niższy poziom samooceny jawnej niż osoby o wyższym poziomie tolerowanej niepewności.

Uczestnicy (osoby badane). W badaniach uczestniczyło 248 studentów³, ostatecznie uwzględniono wyniki 246 osób, po odrzuceniu dwóch z powodu niekompletności odpowiedzi. Byli to studenci kilku różnych uczelni, takich jak Uniwersytet Jagielloński, Uniwersytetu Ekonomiczny w Krakowie, Akademia Krakowska, Uniwersytet Śląski w Katowicach, Podhalańska Państwowa Szkoła Wyższa w Nowym Targu. Studiowane przez uczestników kierunki to (poczynając od najliczniej reprezentowanych): ekonomia, rachunkowość i finanse, coaching i doradztwo filozoficzne, położnictwo oraz psychologia (mniej niż 10%). Badania przeprowadzono w okresie od 18 grudnia 2018 do 12 stycznia 2019 roku. Wiek uczestników mieścił się w przedziale 19–26 lat ($M = 21,8$, $SD = 1,5$). W przebadanej grupie znalazło się 165 kobiet (67%) i 61 mężczyzn (33%). Wiek kobiet ($M = 21,42$, $SD = 1,31$) i mężczyzn ($M = 22,41$, $SD = 1,69$) był podobny.

Badania miały charakter anonimowy, niemniej osoby zainteresowane problemem, którego dotyczyły badania, mogły (opcjonalnie) umieszczać w metryczce adres mailowy, by po opracowaniu wyników uzyskać dostęp do tekstu artykułu. Z możliwości tej skorzystało 135 osób (51%), co wydaje się dobrze świadczyć o stosunku względem badania i motywacji do współpracy.

Metoda i przebieg badań. Uczestnicy wypełniali krótki, dwustronicowy kwestionariusz, który składał się z kilku dość różnych zadań, należało bowiem:

1. odpowiedzieć na 12 pytań wchodzących w skład Skali Nietolerancji Niepewności (*Intolerance Uncertainty Scale*, IUS-12);
2. odpowiedzieć na jedno pytanie dotyczące samooceny;
3. odpowiedzieć na cztery pytania, korzystając z czteropunktowej skali⁴.

3 Pragnę w tym miejscu serdecznie podziękować mgr Katarzynie Cyroń, dr. Lechowi Górniakowi i dr Helenie Motyce za nieocenioną pomoc w przeprowadzeniu badań.

4 Pytania te zostały przytoczone w aneksie w Załączniku 2.

W przypadku pytania pierwszego, dotyczącego akceptacji kary śmierci, możliwe opcje mieściły się w schemacie „tak”, „raczej tak”, „raczej nie”, „nie”. Natomiast odnośnie do pozostałych trzech pytań, wymagających rozstrzygnięć, który z danej pary obiektów jest bardziej rzeczywisty, możliwe odpowiedzi mieściły się w podobnym schemacie, tj.: „zdecydowanie A”, „raczej A”, „raczej B”, „zdecydowanie B”.

4. w nawiązaniu do poprzednich odpowiedzi należało oszacować, jaki procent studentów wybrał taką samą wersję odpowiedzi: („A teraz [...] postaraj się oszacować, jaki procent studentów dokonał takich samych jak Ty wyborów w poszczególnych pytaniach”).

Wykorzystana w badaniu Skala Nietolerancji Niepewności (IUS-12) jest przetłumaczoną przez autora polską wersją skali zaproponowanej przez Nicholasa Carletona, Petera Nortona i Gordona Asmundsona (2007).

Pierwotna, 27-pytaniowa wersja *Intolerance Uncertainty Scale* została skonstruowana we Francji (w języku francuskim) (Freeston et al., 1994). Skala charakteryzowała się wysoką spójnością wewnętrzną (alfa = 0,91), dość dobrą rzetelnością retestową ($r = 0,74$), cechowała ją również dobra trafność konwergencyjna z wieloma miarami odnoszącymi się do lęku (np. *Beck Anxiety Inventory*, $r = 0,57$), złości (np. *Penne State Worry Questionnaire*, $r = 0,63$), a także depresji (*Beck Depression Inventory*, $r = 0,52$). Pierwotnie (na podstawie francuskojęzycznej wersji) wyróżniono cztery czynniki, jednak później, opierając się na anglojęzycznej wersji IUS, inni badacze (Buhr, Dugas, 2002) wyodrębnili pięć czynników. Biorąc pod uwagę wysokie interkorelacje między poszczególnymi pytaniami, niestabilność wyodrębnianych czynników oraz trudności w interpretacji niektórych z nich, Carleton et al. (2007) zdecydowali się podjąć próbę skonstruowania krótszej wersji, którą należy uznać za udaną, gdyż IUS-12 cechuje się klarowną, dwuczynnikową strukturą i ma nie mniej zadowalające właściwości psychometryczne niż IUS-27 (Carleton et al., 2007; Khawaja, Yu, 2010). Narzędzie IUS-12 (podobnie jak w przypadku skali IUS-27) wykorzystuje pięciopunktową skalę odpowiedzi, gdzie 1 oznacza „zupełnie do mnie nie pasuje”, a 5 „bardzo do mnie pasuje”. Kwestionariusz IUS-12 składa się z dwu, czynnikowo wyodrębnionych, podskal:

1. *Prospective Anxiety* (lęk związany z tym, co może się zdarzyć) oraz
2. *Inhibitory Anxiety* (lęk powstrzymujący przed działaniem).

W skład pierwszej podskali wchodzi siedem itemów. A oto dwa przykłady: (1) *Nieprzewidziane zdarzenia mocno mnie denerwują*; (2) *Nie cierpię być zaskakiwanym/a*. Do drugiej podskali należy pięć itemów. Przykłady: (1) *Kiedy trzeba zacząć działać, paraliżuje mnie niepewność*; (2) *Niepewność powstrzymuje mnie przed cieszeniem się pełnią życia*⁵.

5 Pełna, polskojęzyczna wersja skali IUS-12 wraz z kluczem znajduje się w aneksie jako Załącznik 1.

Jak wspomniano wcześniej, oprócz IUS osoby badane zostały skonfrontowane z nadzwyczaj prostym stwierdzeniem dotyczącym samooceny, do którego należało się ustosunkować przy użyciu tej samej, pięciopunktowej skali (1 – „zupełnie do mnie pasuje”, 2 – „raczej do mnie pasuje” etc.). Stwierdzenie to, pełniące funkcję 1-itemowej skali samooceny, brzmi po prostu: „Mam pozytywną samoocenę”. Należy podkreślić, że w wyniku wszechstronnych i skrupulatnych badań, których punktem wyjścia była klasyczna, 10-itemowa Skala Samooceny, tj. SES Rosenberga, dowiedziono (Robins, Hendin, Trzesniewski, 2001), że SISE jest dobrym substytutem SES. Korelacja między wynikami obydwu metod oscylowała między $r = 0,72$ a $r = 0,80$, w zależności od badanej grupy. Podsumowując wyniki serii czterech badań, autorzy stwierdzają, że ich jednozdaniowa skala (SISE) oraz klasyczna skala samooceny Rosenberga (SES) „posiadały niemal identyczny wzorzec korelacji z wieloma zmiennymi kryterialnymi”, poczynając od samoocen odnoszących się do specyficznych dziedzin aktywności, przez cechy osobowości, ocenę zachowań w sytuacjach społecznych dokonywanych przez rówieśników, a kończąc na obiektywnych kryteriach osiągnięć akademickich (Robins et al., 2001, s. 159).

Wyniki

Zacznijmy od przedstawienia wyników uzyskanych przy użyciu polskiej wersji IUS-12.

Tabela 1. Statystyki opisowe IUS-12 w porównaniu do wyników grupy amerykańskiej

IUS-12	Studenci polscy			Studenci amerykańscy
	Kobiety (<i>n</i> = 165)	Mężczyźni (<i>n</i> = 80)	Łącznie (<i>n</i> = 245)	Łącznie (<i>n</i> = 818)
	<i>M</i> (<i>SD</i>)	<i>M</i> (<i>SD</i>)	<i>M</i> (<i>SD</i>)	<i>M</i> (<i>SD</i>)
(I) <i>Prospective Anxiety</i>	22,27 (4,63)	21,60 (3,81)	22,05 (4,38)	16,68 (6,00)
(II) <i>Inhibitory Anxiety</i>	13,16 (3,60)	13,32 (3,60)	13,21 (3,59)	9,17 (4,15)
<i>Total</i>	35,37 (7,32)	34,92 (5,89)	35,22 (6,88)	25,85 (9,45)

Źródło: opracowanie własne na podstawie Carleton et al. (2007).

Należy odnotować, że wyniki badanej grupy, czyli polskich studentów, są wyraźnie wyższe niż wyniki pochodzące od studentów amerykańskich, w podobnym stopniu dotyczy to obydwu skal. Pojawia się pytanie, czy wyższy poziom niepokoju (ściślej, „nietolerowanej niepewności”) dotyczy tylko

polskich studentów, czy może Polaków w ogóle. Różnica wyników jest bowiem dość spektakularna (35,22 vs 25,85). Po części można by to wiązać ze zróżnicowaniem wieku porównywanych grup. W amerykańskiej próbie (Carleton et al., 2007, s. 108) rozpiętość wieku była wprawdzie o wiele większa, bo od 17 do 51 lat, lecz równocześnie średnia wieku niższa niż w polskiej próbie (u kobiet – 20,6, u mężczyzn – 20,7 lat). W referowanych badaniach, podobnie jak w grupie kanadyjskich studentów ($n = 254$) wypełniających 27-itemową skalę IUS, nie odnotowano znaczących różnic związanych z płcią.

Przechodząc do kolejnego istotnego elementu referowanych wyników, przypomnijmy, że osoby badane odpowiadały na cztery pytania, a każdorazowo do dyspozycji miały cztery opcje: dwie radykalne („zdecydowanie tak”, „zdecydowanie nie” lub „zdecydowanie x”, „zdecydowanie y”) oraz dwie umiarkowane w rodzaju „raczej tak”, „raczej nie” lub „raczej x”, „raczej y”). W przypadku każdego pytania zliczano, ile osób wybrało daną opcję. Na przykład w pytaniu drugim opcję (a) wybrało 29 osób – uznały one, że Kraków jest **zdecydowanie** bardziej rzeczywisty niż one same. Obliczono, jaki procent stanowią te osoby w grupie złożonej z 246 badanych. Okazuje się, że stanowią one 11,79%. Procent osób, które rzeczywiście wybrały daną opcję, jest miarą częstości wybieranej możliwości, a zarazem wskaźnikiem **faktycznego konsensusu**, który będzie porównywany z **szacowanym (estimated) konsensusem**. Z kolei dodatnią różnicę między szacowanym a faktycznym konsensusem można określić mianem **fałszywego konsensusu**.

Dodajmy, że klasyczny, zaproponowany przez Rossa i współautorów (1977), sposób badania i obliczania efektu był nieco inny. Klasyczny paradygmat badań nad fałszywym konsensusem polega bowiem na stawianiu jednostki w sytuacji wyboru między dwoma opcjami typu „tak” / „nie”, „jestem za” / „jestem przeciw” (*pro / con*), ewentualnie „preferuję X” / „preferuję Y”. Następnie badany szacuje procent osób, które wybrały tę samą opcję oraz (niejako automatycznie) procent osób, które wybrały opcję przeciwną. W kolejnym kroku porównuje się szacowaną częstość (procent) osób wybierających tę samą opcję (dokonywaną przez tych, którzy ją wybrali) z szacowaną częstością wyboru tejże opcji (nazwijmy ją X) przez osoby, które wybrały opcję alternatywną, czyli Y. Upraszczając, można by powiedzieć, że porównuje się procent zwolenników danej opcji w określonej populacji szacowany przez jej zwolenników i przeciwników.

W przeprowadzonych badaniach taka procedura obliczania wielkości konsensusu nie jest możliwa, gdyż: 1) badani, dokonując odpowiedzi, mieli do czynienia z czterema opcjami; 2) w następnym zadaniu nie proszono ich o oszacowywanie domniemanej częstości wybierania pozostałych opcji

w populacji (tu: wśród studentów)⁶. Można też zastosować inny, prostszy wskaźnik fałszywego konsensusu, porównując faktyczną częstość wyboru (*actual consensus*) danej opcji w całej grupie (populacji) z szacowanym konsensusem (*estimated consensus*) dokonany przez osoby, które wybrały taką właśnie opcję. Ten sposób liczenia jest łatwiejszy (i zgodny ze sposobem rozumienia fałszywego konsensusu w płaszczyźnie teoretycznej); taki też sposób postępowania zastosowano w referowanych badaniach⁷.

Przy analizie własnych wyników z konieczności odwołamy się do tej ostatniej procedury obliczania efektu. Zauważmy też, że przy użyciu tej procedury liczenia trudniej jest uzyskać znaczący efekt niż gdy porównujemy szacunki zwolenników i przeciwników danej opcji, gdyż wówczas można powiedzieć, że mamy do czynienia z podwojonym efektem – efekt „przeceńniania” (*overestimation*) danej opcji przez jej zwolenników nakłada się zwykle na efekt „niedoceniań” (*underestimation*) przez jej przeciwników.

Dane zawarte w tabeli 2 pozwalają zauważyć, że w przypadku każdego pytania i niezależnie od wybieranej opcji szacowany konsensus (Sz%) jest wyższy od faktycznego (F%), co dobrze świadczy o powszechności i sile tendencji zwanej fałszywym konsensusem. Osoby badane przeceniały częstość wybieranej przez siebie opcji średnio o 25,8%. Najbardziej spektakularne przeszacowanie wybranej opcji wystąpiło w pytaniu drugim. Osoby, które odpowiedziały się za opcją (a), czyli uznały, że miasto Kraków wydaje się „zdecydowanie” bardziej rzeczywiste niż one same, przeceniły częstość tej odpowiedzi aż o 45,07%. Z kolei najmniejsze przeszacowanie (17,57%) wystąpiło w tym samym pytaniu przy wyborze opcji (b) – „raczej miasto Kraków”. W wersji graficznej ilustruje to rycina 1.

Mimo że wyniki grupowe wskazują na powszechność przeszacowywania własnych wyborów, należy jednak zaznaczyć, że w przypadku każdego z czterech pytań zdarzały się wypadki „niedoszacowań” częstości występowania wybranej opcji. W kolejnych pytaniach (1–4) zdarzyło się to odpowiednio: 21, 54, 30 i 27 razy, w sumie 132 razy. Zważywszy na to, że wszystkich oszacowań było 984 (246 osób razy 4 pytania), przypadki typu *underestimation* stanowiły 13,41% wszystkich ocen.

6 Oczywiście do pomyslenia jest zastosowanie skomplikowanej (i nieco problematycznej) procedury w przypadku czterech opcji odpowiedzi, ale tylko pod warunkiem, że szacunki osób, które wybrały opcję np. (a), byłyby porównywane kolejno z poszczególnymi alternatywnymi opcjami, czyli z (b), (c) i (d). Niemniej, procedura taka nie wydaje się wystarczająco przekonująca ani konieczna.

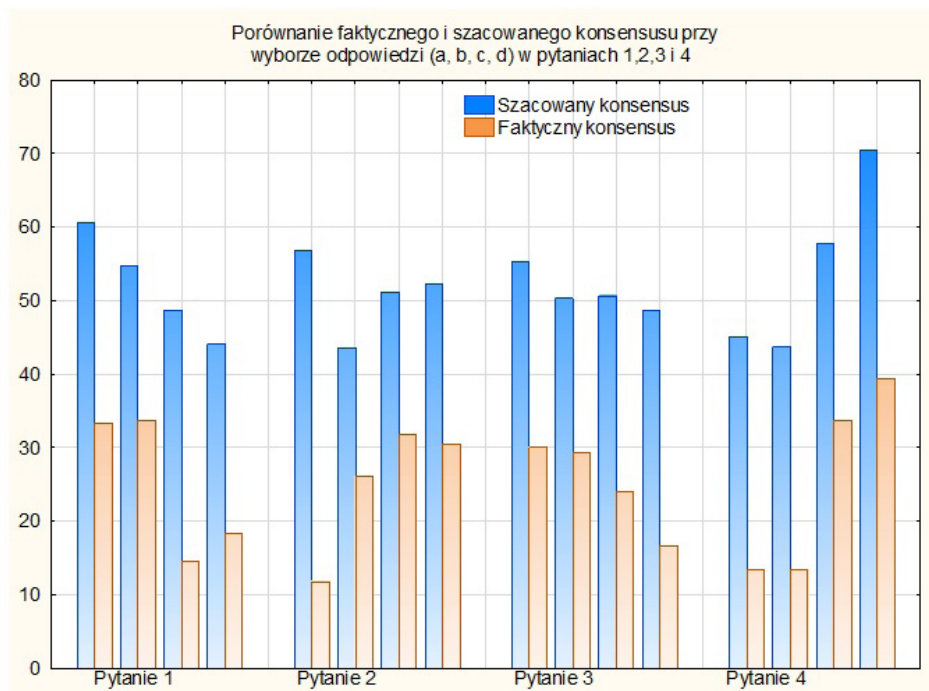
7 Niemniej, niektórzy autorzy, tacy jak Mullen (1983) bronią klasycznego (operacyjnego) rozumienia i uważają, że należy odróżnić *overestimation of consensus* od *false consensus*.

Tabela 2. *Faktyczny i szacowany konsensus odpowiedzi wybieranych w poszczególnych pytaniach. Różnica między szacowanym procentem (Sz%) a faktycznym procentem (F%) jest miarą fałszywego konsensusu*

Nr pytania	Wybrana opcja odpowiedzi	Liczba osób, które wybrały daną opcję	Faktyczny procent (F%) osób, które wybrały daną opcję	Szacowany procent (Sz%) osób, które wybrały tę samą opcję <i>M (SD)</i>	Różnica Sz% - F%
1.	a	82	33,33%	60,57% (24,11)	27,24%
	b	83	33,74%	54,80% (19,23)	21,06%
	c	35	14,64%	48,75% (23,00)	34,11%
	d	46	18,29%	44,08% (23,78)	25,78%
Razem		246	100%		
2.	a	29	11,79%	56,86% (22,12)	45,07%
	b	64	26,02%	43,59% (21,32)	17,57%
	c	78	31,70%	51,17% (18,74)	19,46%
	d	75	30,49%	52,36% (23,30)	21,87%
Razem		246	100%		
3.	a	74	30,08%	55,38% (23,42)	25,30%
	b	72	29,27%	50,33% (20,68)	21,06%
	c	59	23,98%	50,63% (20,72)	26,65%
	d	41	16,67%	48,76% (25,36)	32,09%
Razem		246	100%		
4.	a	33	13,41%	45,09% (22,97)	31,68%
	b	33	13,41%	43,70% (18,08)	30,29%
	c	83	33,75%	57,78% (20,15)	24,03%
	d	97	39,43%	70,46% (23,57)	31,03%
Razem		246	100%		
			Średnio	53,85%	25,88%

W przyszłych badaniach byłoby rzeczą interesującą bliższe przyjrzenie się osobom, które systematycznie nie doceniają częstości własnych opinii czy preferencji. Wydaje się, że tzw. potrzeba unikalności nie jest jedynym wyjaśnieniem. Być może to efekt różnych strategii radzenia sobie z niepewnością. Do pomyslenia jest strategia asekuracyjna (przejawiająca się wzmożoną ostrożnością) w odróżnieniu od strategii (lub raczej mechanizmu) obronnej, polegającej na utwierdzaniu się w słuszności (trafności) problematycznej opcji przez jej przesadne akcentowanie. Pierwszą zasygnalizowaną

strategię można by wiązać z radzeniem sobie z niepewnością na poziomie poznawczym, niejako poprzez gotowość do konfrontacji z różnymi scenariuszami zdarzeń. Druga natomiast byłaby próbą zredukowania niepewności na poziomie motywacyjno-emocjonalnym („Musi się udać, bo bardzo tego chcę”; „Na pewno jest tak a tak, bo ja tak uważam”). Przeciwnościem takiej strategii byłoby uwzględnianie możliwości porażki i bycie przygotowanym na ewentualną realizację planu awaryjnego.



Rycina 1. Faktyczny i szacowany konsensus w odniesieniu do poszczególnych odpowiedzi we wszystkich czterech pytaniach. Komentarz – kolejne podwójne słupki każdorazowo odnoszą się do kolejnych opcji odpowiedzi, tj. a, b, c, d. Wartości na osi rzędnych oznaczają procenty.

W poszukiwaniu relacji między poziomem nietolerowanej niepewności a wielkością spostrzeganego konsensusu zdecydowano się porównać dwie podgrupy wyróżnione ze względu na ogólny wynik IUS-12. W pierwszej grupie znalazły się osoby, których wyniki mieściły się w dolnym kwartyle ($n = 62$, wynik w IUS-12 > 32 punktów), a w drugiej osoby, których wyniki mieściły się w górnym kwartyle ($n = 61$, IUS-12 < 39 punktów).

Przed przystąpieniem do porównań skonstruowano dodatkowy wskaźnik, uwzględniający preferencje badanych przy wybieraniu odpowiedzi

na cztery główne pytania, a nazwany „radykałnością odpowiedzi”. Otóż za każdą odpowiedź radykalną typu „zdecydowanie tak” lub „zdecydowanie nie” (w pierwszym pytaniu było to „tak” i „nie”) przydzielano jeden punkt, w odróżnieniu od tzw. odpowiedzi „umiarkowanych”, czyli „raczej tak”, „raczej nie” bądź „raczej X”, „raczej Y”. W rezultacie jeśli ktoś w każdym pytaniu udzielał radykalnych odpowiedzi, otrzymywał cztery punkty, a jeśli nie odpowiadał tak ani razu, otrzymywał zero punktów; jeśli udzielił jednej radykalnej odpowiedzi, otrzymał jeden punkt, jeśli dwu – dwa punkty etc.

Tabela 3. Porównanie szacowanego i fałszywego konsensusu u osób o niskim (dolny kwartył) i wysokim (górnym kwartył) poziomie nietolerowanej niepewności

Zmienne	M(1) (n = 62)	M(2) (n = 61)	SD(1)	SD(2)	t	df	p
Uśredniony szacowany konsensus (dla czterech pytań)	50,68%	56,59%	16,13	16,20	-2,03	121	0,022*
Uśredniony fałszywy konsensus (dla czterech pytań)	23,69%	27,91%	16,48	15,22	-1,48	121	0,071
Fałszywy konsensus (pierwsze pytanie)	23,02%	28,21%	26,19	23,31	-1,16	121	0,124
Fałszywy konsensus (drugie pytanie)	22,84%	25,16%	22,77	25,42	-0,53	121	0,272
Fałszywy konsensus (trzecie pytanie)	21,10%	29,85%	21,89	23,32	-2,14	121	0,017*
Fałszywy konsensus (czwarte pytanie)	27,79%	28,44%	24,47	22,28	-0,15	121	0,439
Radykalność ocen w pytaniach 1–4	2,19	1,75	1,30	1,11	2,01	121	0,023*
Poziom samooceny	3,23	2,38	1,14	1,22	3,94	120	0,000***

* $p < 0,05$; ** $p < 0,01$; *** $p < 0,001$.

Komentarza wymaga też inna zmienna, tj. średni szacowany konsensus. Zmienna ta powstała przez zsumowanie szacowanych konsensusów we wszystkich czterech pytaniach, podawanych przez daną osobę niezależnie od tego, jaka była konfiguracja wybieranych przez nią opcji. Na przykład – jeśli dana osoba szacowała częstość wybieranych w kolejnych pytaniach opcji jako 40%, 80%, 60% i 20%, to jeśli je zsumujemy i podzielimy przez cztery, otrzymamy uśredniony konsensus, czyli 50% ($40 + 80 + 60 + 20 = 200 : 4 = 50$). Natomiast fałszywy konsensus jest uśrednioną różnicą między szacowanym konsensem a faktycznym konsensem

w przebadanej grupie, czyli faktycznej częstości wybieranej w danym pytaniu opcji. Przykład: jeśli w pytaniu czwartym 123 osoby wybrały opcję (d), to faktyczny konsensus wyniósłby 50% (123 / 246). Jeśli osoby te oceniały średnio częstość wybierania tej opcji na 75%, to fałszywy konsensus byłby równy 25% (75% - 50% = 25%). Odpowiednie wyniki przedstawia tabela 3.

Dyskusja wyników

Zasadnicza intuicja badawcza wyrażona w hipotezach 2a i 2b zakładała istnienie związku między poziomem nietolerowanej niepewności a wielkością szacowanego oraz fałszywego konsensusu. Oczekiwanie to opierało się na założeniu, że przecenianie konsensusu – oprócz uwarunkowań *stricte* poznawczych, związanych m.in. z większą dostępnością informacji dotyczących własnej osoby, ukierunkowaniem uwagi i wynikającymi stąd błędami atrybucji – pełni też funkcje motywacyjno-społeczne. Można założyć, że osoby o wyższym poziomie niepewności dysponują niższym poczuciem bezpieczeństwa i dlatego powinny być bardziej zmotywowane do tego, by nie odróżniać się zbyt od grupowych trendów i preferencji, gdyż może to grozić negatywnymi konsekwencjami społecznymi, z wykluczeniem włącznie. Osoby o wysokim poziomie niepewności mają niejako więcej powodów, by (podobnie jak w przypadku dysonansu poznawczego) bardziej zniekształcać swoje oceny (szacunki), aby unikać interpersonalnych, a zwłaszcza wewnątrzgrupowych dysonansów (por. Robbins, Krueger, 2005).

Uzyskane wyniki nie są wystarczająco wyraziste i jednoznaczne. Nie można jednak powiedzieć, że są negatywne. Zgodnie z oczekiwaniami osoby o wysokim poziomie niepewności bardziej przeceniały wielkość szacowanego konsensusu: $M = 56,59$ vs $M = 50,68$, $t_{(121)} = -2,03$, $p = 0,02$ (jednostronnie). Różnice co do wielkości fałszywego konsensusu były wprawdzie zgodne z oczekiwanym kierunkiem w przypadku każdego z czterech pytań, lecz tylko odnośnie do pytania trzeciego różnica ta okazała się istotna: $M = 29,85$ vs $M = 20,14$, $t_{(121)} = -2,14$, $p = 0,02$ (jednostronnie). Jeśli je uśrednimy, tj. potraktujemy łącznie wielkość fałszywego konsensusu we wszystkich pytaniach, to różnica między grupami okaże się stosunkowo niewielka: $M = 27,91$ vs $M = 23,69$, $t_{(121)} = -1,48$, $p = 0,07$). Oczekiwana zależność wystąpiła więc na poziomie trendu, nie osiągnęła wymaganego poziomu istotności. Zauważmy jednak, że różnice w wielkości szacowanego konsensusu są wskaźnikiem bardziej wrażliwym niż różnice w wielkości fałszywego konsensusu. W drugim wypadku porównujemy *de facto* różnice między różnicami. Stąd w wielu badaniach autorzy koncentrują się wyłącznie na porównaniach dotyczących wielkości szacowanego konsensusu.

Zanim wrócimy do zasadniczej dyskusji, odnotujmy jeszcze, że osoby o wysokim poziomie niepewności podczas odpowiedzi na cztery pytania rzadziej wybierały tzw. radykalne opcje (typu „zdecydowanie tak” lub „zdecydowanie nie”) niż osoby o niskim poziomie niepewności. Wynik ten – zwłaszcza *ex post* – nie jest zaskakujący. Można powiedzieć: cóż w tym dziwnego, że osoby niepewne są mniej zdecydowane czy też mniej radykalne. Wynik ten dobrze koresponduje z psychologią potoczną, lecz niekoniecznie z badaniami dotyczącymi związku między niepewnością, radykalizacją poglądów i potrzebą poznawczego domknięcia (*need for cognitive closure*) w rozumieniu Kruglańskiego (por. Kossowska, Szumowska, Szwed, 2018). Nadmiar niepewności można wszak równoważyć radykalnym upraszczaniem obrazu świata oraz inklinacją do widzenia wszystkiego w czarno-białych barwach. Wspomniany wynik informuje, że w przypadku tej grupy osób nic takiego nie występuje. Zauważmy też, że wspomniana ostrożność w wybieraniu mniej radykalnych odpowiedzi nie idzie w parze, nie przekłada się na ostrożne szacowanie częstości wybieranych opcji. Ten swoisty dysonans daje do myślenia, gdyż swego rodzaju ostrożność przejawiana przy wyborze opcji zanika i zmienia kierunek przy kolejnym zadaniu, polegającym na szacowaniu częstości wybranych opcji.

Kierunki dalszych badań

Wynikiem wartym odnotowania, nawiązującym do hipotezy 1 – choć nie było to zasadniczym celem tych badań – jest wystąpienie fałszywego konsensusu w odniesieniu do wszystkich czterech pytań wykorzystanych w badaniu, niezależnie od wybieranych przez osoby badane opcji. Fakt ten jest interesujący, gdyż wykorzystane tu pytania (pomijając pytanie pierwsze, dotyczące zasadności kary śmierci) były dość abstrakcyjne, niecodzienne i nieco dziwne (*Który z obiektów wydaje ci się bardziej rzeczywisty...*). Są to pytania odległe od codziennych zachowań i konkretnych preferencji, np. kulinarnych lub dotyczących sposobu spędzania wolnego czasu. Ważne, że są to pytania, które najprawdopodobniej nie były wcześniej przedmiotem dyskusji ani deliberacji ze strony osób badanych. Oznacza to, że nie są one obciążone dotychczasowym doświadczeniem ani wiedzą o poglądach czy preferencjach innych osób. Mimo to, lub dzięki temu, efekt fałszywego konsensusu okazał się bardzo silny.

Zauważmy też, że wprawdzie FCE jest zjawiskiem dość uniwersalnym, gdyż pojawia się w związku z różnymi treściami i został odnotowany w wielu różnych grupach społecznych, jednakże występuje on przede wszystkim w odniesieniu do poglądów czy preferencji będących w mniejszości. W przypadku opcji większościowych efekt ten zanika, a nawet zmienia kierunek

i mamy wówczas do czynienia z niedoszacowaniem częstości wybieranej opcji, jak wykazali to Mullen, Atkins, Champion i inni (1985) w metaanalizie uwzględniającej 115 badań. Dla przykładu załóżmy, że 96% badanych wybrało opcję „Wolę słodkie winogrona niż słone”, a tylko 4% osób wskazało opcję przeciwną. W tym wypadku FCE nie ma prawa wystąpić z powodów matematyczno-statystycznych. Nawet gdyby szacowany konsensus był na poziomie 100%, różnica okazałaby się nieistotna. Co więcej, Mullen i Smith (1989), uzasadniając tezę, że FCE zależy od faktycznej częstości (*actual consensus*) wybieranej opcji, doszli do interesującego wniosku, że psychologiczna większość (w odróżnieniu od formalnej) zaczyna się nie na poziomie 51%, lecz (w nawiązaniu do tzw. złotej proporcji lub złotego podziału)⁸ – dopiero na poziomie 68,2%.

W kontekście referowanych badań, podczas których osoby badane dokonywały wyboru spośród czterech opcji, pojawia się pytanie, gdzie wyznaczyć granicę między większością a mniejszością. Czy na poziomie 26%, czy też na znacznie wyższym, tj. 25% podzielone przez 0,682, czyli 36,66%. W referowanych badaniach wartość ta została przekroczona w pytaniu czwartym, w odniesieniu do opcji (d). Jednak FCE ujawnił się również w tym wypadku. A zatem kwestie związane z konsekwencjami psychologicznej mniejszości i większości wymagają dalszych, bardziej wyrafinowanych i systematycznych badań. Rodzaj pytań wykorzystywanych w referowanych badaniach wydaje się obiecujący, jednak byłoby prościej, gdyby stosować je w wersji zero-jedynkowej. Istotnym i bardzo interesującym pytaniem – niezależnie od problematyki fałszywego konsensusu – pozostaje to, czy granica między psychologiczną większością a mniejszością oscyluje wokół wartości 68,2%.

Z innych względów interesujące wydaje się też pytanie trzecie, w którym osoby badane zostały postawione przed koniecznością wyboru między „fałą elektromagnetyczną” a „wolną wolą”. Chciałoby się wiedzieć, czym ten dylemat różni się od innych, zawartych w pozostałych pytaniach. Co sprawiło, że różnice dotyczące fałszywego konsensusu okazały się tu wyższe od pozostałych, a zarazem znaczące statystycznie? Pytanie to pozostawiam otwartym. Niemniej, nasuwa się przypuszczenie, że stosunek do tzw. wolnej woli jest czymś psychologicznie istotnym i może mieć walory diagnostyczne.

Bibliografia

- Bower, G.H. (1981). Mood and Memory. *American Psychologist*, 36, 129–148.
- Brabender, V., Deutsch, F.M. (1993). Generalizability of the False Consensus Effect in Chronic Psychiatric Patients. *The Journal of Social Psychology*, 133(2), 2015–2223.

8 Więcej na ten temat: Corbalan (2010/2012).

- Buhr, K., Dugas, M.J. (2002). The Intolerance of Uncertainty Scale: Psychometric properties of the English version. *Behaviour Research and Therapy*, 40, 931–946.
- Carleton, R.N., Norton, M.A., Asmundson, G.J.G. (2007). Fearing the unknown: A short version of the Intolerance of Uncertainty Scale. *Journal of Anxiety Disorders*, 21, 105–117.
- Cialdini, R. (2004). *Wywieranie wpływu na ludzi. Teoria i praktyka*. Gdańsk: GWP.
- Coleman, M.D. (2018). Emotion and the False Consensus Effect. *Current Psychology*, 37, 58–64.
- Corbalan, F. (2010/2012). *Złota proporcja. Matematyczny język piękna*. Toruń: Buka Books.
- Freeston, M., Rheaume, J., Letarte, H., Dugas, M.J., Ladouceur, R. (1994). Why do people worry? *Personality & Individual Differences*, 17, 791–802.
- Gross, S.R., Miller, N. (1997). The “Golden Section” and Bias in Perceptions of Social Consensus. *Personality and Social Psychology Review*, 1(3), 241–271.
- Hardin, C.D., Higgins, E.T. (1996). Shared reality: How social verification makes the subjective objective. In: R. Sorrentino, E.T. Higgins (Eds.), *Handbook of motivation and cognition*, Vol. 3 (pp. 28–84). New York: Guilford Press.
- Harris, P.R., Wishire, P. (1988). Estimating the Prevalence of Shyness in the “Global Village”: Pluralistic Ignorance or False Consensus? *Journal of Personality*, 56(2), 405–414.
- Kahneman, D. (2011/2012). *Pułapki myślenia. O myśleniu szybkim i wolnym*. Poznań: Media Rodzina.
- Khawaja, N., Yu, L.N.H. (2010). A comparison of the 27-item and 12-item intolerance of uncertainty scales. *Clinical Psychologist*, 14(3), 97–106.
- Kossowska, M., Szumowska, E., Szwed, P. (2018). *Tolerancja w czasach niepewności*. Sopot: Wydawnictwo Smak Słowa.
- Lambert, N.M., Stillman, T.F, Hicks, J.A., Kamble, S., Baumeister, R.F., Fincham, F.D. (2013). To belong is to matter: Sense of belonging enhances meaning in life. *Personality and Social Psychology Bulletin*, 39(11), 1418–1427.
- Marks, G., Miller, N. (1987). Ten years of research on the false-consensus effect: An empirical and theoretical review. *Psychological Bulletin*, 102, 72–90.
- Morrison, K.R., Matthes, J. (2011). Socially motivated projection: Need to belong increases perceived opinion consensus on important issues. *European Journal of Social Psychology*, 41, 707–719.
- Mudyń, K. (2007). *W poszukiwaniu prywatnych orientacji ontologicznych*. Kraków: Wydawnictwo Uniwersytetu Jagiellońskiego.
- Mudyń, K., Kałużna-Wielobób, A. (2015). On the False Ontological Consensus. *Polish Psychological Bulletin*, 46(2), 160–173.
- Mullen, B. (1983). Egocentric bias in estimates of consensus. *The Journal of Social Psychology*, 121, 31–38.
- Mullen, B., Atkins, J.L., Champion, D.S., Edwards, C., Hardy, D., Story, J.E., Vanderlok, M. (1985). The false consensus effect: A meta-analysis of 115 hypothesis tests. *Journal of Experimental Social Psychology*, 21, 262–283.
- Mullen, B., Smith, C. (1989). Social Projection as a Function of Actual Consensus. *The Journal of Social Psychology*, 130(4), 501–506.

- Okamoto, K. (1983). Effects of excessive similarity feedback on subsequent mood, pursuit of difference, and preference for novelty or scarcity. *Japanese Psychological Research*, 25(2), 69–77.
- Rabinovitz, M., Latella L., Stern, C., Jost, J.T. (2016). Beliefs about Vaccination in the United States: Political Ideology, False Consensus, and the Illusion of Uniqueness. *PLOS ONE*, July 8.
- Robins, R., Hendin, H.M., Trzesniewski, K. (2001). Measuring Global Self-Esteem: Construct Validation of a Single-Item Measure and the Rosenberg Self-Esteem Scale. *Personality and Social Psychology Bulletin*, 27(2), 151–161. Online: https://www.researchgate.net/publication/228079409_Measuring_Global_Self-Esteem_Construct_Validation_of_a_Single-Item_Measure_and_the_Rosenberg_Self-Esteem_Scale (dostęp: 10.01.2019).
- Robbins, J.M., Krueger, J.I. (2005) Social Projection to Ingroups and Outgroups: A Review and Meta-Analysis. Online: https://doi.org/10.1207/s15327957pspr0901_3 (dostęp: 10.01.2019).
- Ross, L., Greene, D., House, P. (1977). The “false consensus effect”: An egocentric bias in social perception and attribution processes. *Journal of Experimental Social Psychology*, 13, 279–301.
- Schwartz, N., Clore, G.L. (1983). Mood, misattribution and judgments of well-being: Informative and directive function of affective states. *Journal of Personality and Social Psychology*, 45, 513–523.
- Snyder, C.R., Fromkin, H.L. (1977). Abnormality as a positive characteristic: The development and validation of a scale measuring need for uniqueness. *Journal of Abnormal Psychology*, 86, 518–527.
- Snyder, C.R., Fromkin, H.L. (1980). *Uniqueness: The Human Pursuit of Difference*. New York: Plenum Press.
- Stern, C., West, T.V., Schmidt, P.G. (2014). The Liberal Illusion of Uniqueness. *Psychological Science*, 25, 137–144.
- Stern, C., West, T.V., Jost, J.T., Rule, N.O. (2014). “Ditto Heads”: Do Conservatives Perceive Greater Consensus Within Their Ranks Than Liberals? *Personality and Social Psychology Bulletin*, 40(9), 1162–1177.
- Yinon, Y., Mayraz, S., Fox, S. (1994). Age and the false-consensus effect. *The Journal of Social Psychology*, 134(6), 717–725.
- Wojciszke, B. (2001). Dane i pseudodane w procesie spostrzegania ludzi. W: M. Kofta, T. Szutrowa (red.), *Złudzenia, które pozwalają żyć. Szkice ze społecznej psychologii osobowości* (s. 65–90). Warszawa: PWN.
- Wojciszke, B. (2002). *Człowiek wśród ludzi. Zarys psychologii społecznej*. Warszawa: Wydawnictwo Naukowe Scholar.
- Wolfson, S. (2000). Students’ estimates of the prevalence of drug use: Evidence for a false consensus effect. *Psychology of Addictive Behaviours*, 14(3), 295–298.

Aneks

Załącznik 1

Skala Nietolerowanej Niepewności

Wersja eksperymentalna

Tłumaczenie i opracowanie: Krzysztof Mudyń

Poniżej znajduje się szereg stwierdzeń opisujących możliwe reakcje ludzi na niepewność. Korzystając z zamieszczonej poniżej skali, zaznacz, w jakim stopniu poszczególne stwierdzenia odnoszą się do Ciebie. Proszę postawić „X” w odpowiednim okienku (1 do 5), które najlepiej Cię opisuje.

Kolejne punkty na skali oznaczają: **1 – zupełnie do mnie nie pasuje, 2 – raczej do mnie nie pasuje, 3 – w jakimś stopniu do mnie pasuje, 4 – raczej do mnie pasuje, 5 – bardzo do mnie pasuje.**

		1	2	3	4	5
1.	Nieprzewidziane zdarzenia mocno mnie denerwują					
2.	Czuję się sfrustrowany(a), kiedy nie mam wszystkich informacji, jakich potrzebuję					
3.*	Niepewność powstrzymuje mnie przed cieszeniem się pełnią życia					
4.	Należy zawsze wybiegać myślą w przyszłość, by uniknąć niespodzianek					
5.	Małe nieprzewidziane zdarzenie może zepsuć wszystko, nawet przy najlepszym zaplanowaniu					
6.*	Kiedy trzeba zacząć działać, paraliżuje mnie niepewność					
7.*	Kiedy czuję się niepewnie, funkcjonuję nie najlepiej					
8.	Zawsze chciałem/am wiedzieć, jaki los czeka mnie w przyszłości...					
9.	Nie cierpię być zaskakiwanym/ą					
10.*	Najmniejsza wątpliwość może powstrzymać mnie od działania					
11.	Powinienem umieć zorganizować wszystko z wyprzedzeniem					
12.*	Muszę trzymać się z daleka od wszelkich niepewnych sytuacji					

Klucz: pytania oznaczone * należą do podskali *Inhibitory Anxiety* (lęk powstrzymujący przed działaniem); pozostałe pytania tworzą podskale *Prospective Anxiety* (lęk związany z tym, co może się zdarzyć).

Załącznik 2.

Pytania wykorzystane w badaniach

1. Istnieje pogląd, że kara śmierci w przypadku najcięższych przestępstw (takich jak wielokrotne morderstwo czy ludobójstwo) jest uczciwszym rozwiązaniem niż jej zaniechanie, ponieważ tylko ona skutecznie chroni obywateli przed staniem się ofiarą kolejnej zbrodni. Jaka jest Twoja opinia w tej sprawie?

- a. zgadzam się
- b. raczej się zgadzam
- c. raczej się nie zgadzam
- d. nie zgadzam się

2. Który z dwóch obiektów wydaje Ci się bardziej rzeczywisty: *miasto Kraków* czy *Ja sam(a)*?

- a. zdecydowanie miasto Kraków
- b. raczej miasto Kraków
- c. raczej ja sam(a)
- d. zdecydowanie ja sam(a)

3. Który z dwóch obiektów wydaje Ci się bardziej rzeczywisty – *fala elektromagnetyczna* czy *wolna wola*?

- a. zdecydowanie fala elektromagnetyczna
- b. raczej fala elektromagnetyczna
- c. raczej wolna wola
- d. zdecydowanie wolna wola

4. Który z dwóch obiektów wydaje Ci się bardziej rzeczywisty – *Wszechświat* czy *Kraków*?

- a. zdecydowanie Wszechświat
- b. raczej Wszechświat
- c. raczej Kraków
- d. zdecydowanie Kraków