

PAWEŁ STROJNY
MAŁGORZATA KOSSOWSKA
AGNIESZKA STROJNY

Uniwersytet Jagielloński
Instytut Psychologii

KIEDY POTRZEBA DOMKNIĘCIA SPRZYJA ZŁOŻONEMU POZNANIU

Teoria naiwnego poznania jest jednym z najbardziej wpływowych podejść opisujących proces nabywania wiedzy. Zgodnie z nią o przebiegu procesu epistemicznego decyduje w pierwszej kolejności motywacja do uzyskania domknięcia poznawczego. W większości przypadków duże natężenie tej motywacji wiąże się z uproszczonym i przyspieszonym przetwarzaniem informacji. Fakt ten może prowadzić do nadmiernie uproszczonego rozumienia tej zmiennej. W rzeczywistości istnieją przesłanki do twierdzenia, że w pewnych okolicznościach typowa zależność ulega odwróceniu. Artykuł zawiera przegląd badań potwierdzających to przewidywanie. Wyniki przeanalizowano ze szczególnym uwzględnieniem dwóch postulatów teorii: dwóch faz procesu epistemicznego i dwoistej natury potrzeby poznawczego domknięcia.

Słowa kluczowe: potrzeba domknięcia, strategia poznawcza, sądy społeczne, formowanie wiedzy, przetwarzanie informacji.

WSTĘP

Problem podejmowania decyzji i formułowania sądów jest od dawna często badany i dyskutowany w psychologii. Jedną z najbardziej wpływowych teorii analizujących to zagadnienie jest teoria naiwnego poznania (Kruglanski, 1989).

Adres do korespondencji: PAWEŁ STROJNY – Instytut Psychologii, Uniwersytet Jagielloński, ul. Ingardena 6, 30-060 Kraków; e-mail: p.strojny@uj.edu.pl

Prace badawcze prezentowane w artykule zostały wykonane dzięki środkom przyznanym przez Narodowe Centrum Nauki Pawłowi Strojnemu (grant DEC 2011/03/N/HS6/00997) oraz Małgorzacie Kossowskiej (grant DEC 2011/02/A/HS5/00155).

Jej dwa kluczowe założenia to: (1) naukowy i „naiwny” proces zdobywania wiedzy są formalnie analogiczne oraz (2) motywacja jest podstawowym czynnikiem decydującym o przebiegu tego procesu. Mimo jej popularności, wokół teorii naiwnego poznania powstało wiele kontrowersji związanych zarówno ze sposobem teoretycznego ujmowania procesu epistemicznego, jak i z interpretacją wyników niektórych badań empirycznych. Do najważniejszych wątków kwestionujących elementy teorii naiwnego poznania należą: wątpliwości dotyczące prymatu czynników motywacyjnych w procesie epistemicznym (np. Bar-Tal, 1994; Kossowska i Bar-Tal, 2013), dyskusja na temat natury potrzeby poznawczego domknięcia (np. Neuberg, Judice i West, 1997), propozycje fundamentalnych modyfikacji stosowanych narzędzi (np. Roets i Van Hiel, 2007) czy w końcu zagadnienie empirycznego rozróżnienia postulowanych przez teorię etapów procesu epistemicznego (np. Roets, Van Hiel i Cornelis, 2006).

Wbrew temu, co mogłoby się wydawać, celem niniejszego artykułu nie jest „poprawianie” (a tym bardziej „rozprawianie się z”) tej użytecznej teorii. Jest nim raczej próba powrotu do jej źródeł i zaakcentowania dwóch, obecnie często pomijanych, postulatów, które mogą rzucić nowe światło na wyniki kilku opublikowanych (a być może wielu nieopublikowanych) badań.

MOTYWACJA W PROCESIE NABYWANIA WIEDZY

Refleksja na temat związku pomiędzy motywacją a poznaniem (w tym formułowaniu wiedzy) jest nieprzerwanie obecna we współczesnej psychologii. Na przestrzeni lat badacze akcentowali jednak różne aspekty tej relacji. Początkowo koncentrowali swoje wysiłki na identyfikacji i zrozumieniu specyficznych motywów wyjaśniających aktywność poznawczą człowieka. Na przykład zmiana postaw i sądów w wyniku skonfrontowania ich ze sprzecznymi informacjami była uznawana za efekt działania *motywacji* do redukcji nieprzyjemnego stanu dysonansu poznawczego (Festinger, 1957), a skłonność do rywalizacji i przywiązanie do wysokich standardów wykonania mogła być owocem *motywacji* osiągnięć (McClelland, Atkinson, Clark i Lowell, 1953). Później, pod wpływem rewolucji poznawczej w psychologii (Miller, 2003), badacze skupili się na możliwościach i ograniczeniach ludzkiego umysłu i w nich właśnie zaczęli upatrywać wyznaczników (a nawet źródeł) wszelkiej aktywności poznawczej. Na przykład Tverski i Kahneman (1974) twierdzili, że człowiek rozumuje analogicznie do maszyny liczącej, jednakże popełnia błędy i ulega zniekształceniom ze

względu na jego *poznawcze* ograniczenia. Odpowiedzią na ten kierunek dociekań było powtórne skupienie uwagi niektórych badaczy na zmiennych motywacyjnych jako ważnych wyznacznikach przebiegu procesów poznawczych. Przykładowo, w jednym z pierwszych badań w tym nurcie wykazano, że *motywacja* wynikająca z lęku przed popełnieniem błędu (*fear of invalidity*) wpływa na sposób gromadzenia i analizowania informacji (Freund, Kruglanski i Shpitzajzen, 1985). Te i inne badania doprowadziły do sformułowania teorii naiwnego poznania (Kruglanski, 1989), która akcentuje rolę motywacji wpływającej na proces epistemiczny. Dorobek zgromadzony w ramach tej właśnie teorii i jej kluczowy konstrukt – potrzeba poznawczego domknięcia – będą przedmiotem niniejszego artykułu.

FORMUŁOWANIE TEORII NAUKOWEJ JAKO ANALOGIA NABYWANIA WIEDZY POTOCZNEJ

Sensem funkcjonowania naukowca jest stawianie pytań i znajdowanie na nie odpowiedzi; rzetelny badacz, zainteresowany sformułowaniem odpowiedzi na pytanie badawcze, postępuje w uproszczeniu następująco: korzystając z już posiadanej i gromadzonej na bieżąco wiedzy, formułuje propozycje odpowiedzi (hipotezy). Gdy trafi na taką, która sprawia wrażenie satysfakcjonująco wiarygodnej, wybiera ją do przetestowania. Następnie, przy wykorzystaniu właściwej swojej dziedzinie metodologii, zbiera istotne dla problemu dane, które pozwalają zweryfikować wybraną hipotezę. Jeśli zebrane informacje potwierdzają jego wstępny sąd – przyjmuje go za prawdziwy, a jeśli mu zaprzeczają – odrzuca i poszukuje alternatywnego wyjaśnienia.

Zgodnie z teorią naiwnego poznania (Kruglanski, 1989), streszczony wyżej proces dochodzenia do nowej wiedzy może być ilustracją również tego, jak do nowej wiedzy dochodzi każdy człowiek. Idea ta została zaczerpnięta z twierdzenia Poppera, mówiącego, że wiedza naukowa to „rozrośnięty zdrowy rozsądek”, i że dotyczą jej te same reguły, które odnoszą się do formułowania przekonań potocznych (Popper, 1959). Sam termin „poznanie naiwne” nie określa jego wartości, a wyłącznie zestaw „narzędzi” wykorzystywanych w tym celu przez jednostkę. Fachowa wiedza i precyzyjny aparat badawczy są w tym przypadku zastępowane przez osobiste opinie.

Kruglanski zakłada, że podstawowym procesem odpowiadającym za aktywność człowieka jest nabywanie wiedzy. Treść i sposób jej gromadzenia determinuje dalsze aktywności; formułowanie sądów, podejmowanie decyzji czy w koń-

cu zachowanie. Wiedzę należy rozumieć jako zestaw sądów, opinii, wrażeń i postaw – ogólnie nazywanych „jednostkami wiedzy” (por. Erb i in., 2003; Kossowska, 2005). Sam proces nabywania wiedzy przebiega poprzez – praktycznie nieprzerwane – stawianie i testowanie hipotez. W konsekwencji jednostka wnioskuje na zasadzie „jeżeli – to” (tamże) i wypracowuje przekonania nie tylko o interesujących ją faktach, lecz także, na przykład, o odpowiednim sposobie zachowania w danej sytuacji lub tym, czego się spodziewać po napotkanej osobie (Kruglanski, 1989; Kruglanski i Thompson, 1999; Erb i in., 2003). Proces o tym charakterze zachodzi bez względu na jakość nabywanych informacji czy zaangażowanie podmiotu w ich pozyskiwanie i przetwarzanie. Bez względu na to, czy są to sądy, przekonania, wrażenia, proces ich kształtowania podlega uniwersalnym zasadom nabywania wiedzy (Kossowska, 2005).

Aby nowo nabyta jednostka wiedzy przyczyniła się do sformułowania sądu, musi ona stać się przesłanką mniejszą subiektywnego sylogizmu. W kombinacji z posiadaną przesłanką większą pozwala ona sformułować wniosek. Na przykład informacja „Karol jest absolwentem seminarium duchownego” może przyczynić się do sformułowania sądu „Karol jest księdzem”, pod warunkiem że wydająca sąd osoba miała wcześniej przesłankę większą „Każdy absolwent seminarium jest księdzem”. Innymi słowy, nowa informacja może posłużyć jako podstawa sądu, jeśli już posiadana wiedza pozwala ją włączyć w struktury i wyciągnąć wniosek. Podobnie jak przesłanka mniejsza, również przesłanka większa może przyjmować zróżnicowaną formę; od faktów formułowanych *explicite* („Każdy absolwent seminarium ma wykształcenie wyższe”) przez stereotypowe przekonania („Absolwenci seminariów dużo mówią a mało robią”) aż po osobiste odczucia („Absolwenci seminariów są godni zaufania”). Jak łatwo zauważyć, w zależności od już posiadanej wiedzy, ta sama informacja może prowadzić do różnych sądów. O tym, w jakim stopniu dana jednostka informacji stanowi wpływowy dowód, decyduje subiektywna siła jej związku z już posiadaną wiedzą (Kossowska, 2005); na przykład: jeśli dla osoby formułującej sąd związek między ukończeniem tej specyficznej uczelni wyższej a stopniem formalnego wykształcenia jest silny, wyciągnie ona wniosek o wykształceniu Karola z dużą pewnością. Ale jeżeli ten związek jest słaby lub w ogóle nie istnieje, podobny wniosek może nie pojawić się wcale. Na koniec warto podkreślić, że pomimo sformalizowanego sposobu przedstawienia procesu nabywania wiedzy, teoria nie postuluje, że jednostka musi znać reguły logiki formalnej, że proces przebiega wyłącznie w sposób uświadomiony ani że wiedza zawsze przybiera formę abstrakcyjnej, świadomie dostępnej reguły (Erb i in., 2003). Wręcz przeciwnie, proces zwykle przebiega w sposób nieuświadomiony, a ludzie nie muszą zdawać

sobie sprawy z czynników mających na nich wpływ (np. Kruglanski i Webster, 1991). Dopuszcza ona też rozmaite błędy, na przykład: radzenie sobie lepiej lub gorzej w zależności od poziomu abstrakcji problemu (Evans, 1989), błędne przypisywanie znaczenia przesłankom obiektywnie nieistotnym, i *vice versa* (Crocker, Hannah i Weber, 1983), czy też w samym rozumowaniu (np. Wason, 1966).

OD POTRZEBY UNIKNIĘCIA DOMKNIĘCIA DO POTRZEBY UZYSKANIA DOMKNIĘCIA

Zgodnie z teorią naiwnego poznania, o przebiegu procesu nabywania wiedzy decyduje poziom potrzeby poznawczego domknięcia. Potrzeba ta jest skłonnością osoby do posiadania pewnej informacji i jest związana z awersją do niejednoznaczności (Kruglanski i Webster, 1996). Pod tym pojęciem należy rozumieć raczej motywację powiązaną z osobistymi celami niż brak wymagający uzupełnienia. Może ona prowadzić do podejmowania działań mających na celu uzyskanie domknięcia, zniekształcać wybory jednostki w kierunku wariantów sprzyjających domknięciu oraz wpływać na afekt w zależności od posiadania stanu domknięcia. Termin „potrzeba poznawczego domknięcia” może być mylący. Ze względu na to, że brzmi jak nazwa jednego z dwóch opisywanych krańców kontinuum, przyjęło się myśleć wyłącznie o „wysokiej” i „niskiej” (czasami błędnie rozumianej jako brak motywacji) potrzebie uzyskania poznawczego domknięcia. Już sam sposób zdefiniowania tego pojęcia przez autora teorii: „Potrzeba niespecyficznego domknięcia¹ oznacza pragnienie posiadania zdecydowanej odpowiedzi na pytanie; jakiegokolwiek odpowiedzi, w przeciwieństwie do bezładu i niejednoznaczności” (Kruglanski, 1990, s. 337) zdaje się sugerować, że dana osoba może charakteryzować się większą lub mniejszą tolerancją dla „niejednoznaczności”, która wiąże się z odpowiednio małą lub dużą potrzebą uporządkowania poprzez domknięcie poznawcze. Definicja zdaje się nie przewidywać, że istnieje motywacja do unikania domknięcia – promująca pozostawanie w owej „niejednoznaczności”.

Czy w takim razie teoria naiwnego poznania przewiduje, że ludzie mogą różnić się wyłącznie stopniem awersji do bezładu? Sam Kruglanski rozwiewa tę

¹ Teoria naiwnego poznania rozróżnia specyficzną i niespecyficzną potrzebę domknięcia (Kruglanski, 1989). Specyficzna może być rozumiana jako potrzeba potwierdzenia określonej konkluzji. Przedmiotem niniejszego artykułu jest niespecyficzna potrzeba domknięcia, i to do niej odnoszono się w dalszej części tekstu, pisząc o „potrzebie domknięcia”.

wątpliwość, pisząc: „Jednostka może dążyć do niespecyficznego domknięcia silnie, średnio albo wcale, właściwie może ona nawet chcieć go uniknąć” (Kruglanski i Webster, 1996, s. 266), co jednoznacznie wskazuje na możliwość występowania motywacji do unikania poznawczego domknięcia. Mimo odwołania się powyżej do wczesnych tekstów dotyczących teorii naiwnego poznania, podobne definicje i zastrzeżenia znaleźć można w znacznie późniejszych pracach tego autora (np. Kruglanski, 2004; Kruglanski, Dechesne, Orehek i Pierro, 2009; Roets, Kruglanski, Kossowska, Pierro i Hong, 2015). Dowodzi to faktu, że możliwość istnienia motywacji do uniknięcia domknięcia jest konsekwentnie formułowanym postulatem teoretycznym. Niemniej zagadnienie „dolnego” bieguna potrzeby domknięcia poznawczego niestety nie okazało się dotychczas szczególnie interesujące dla badaczy, którzy skupili swoje wysiłki raczej na konsekwencjach motywacji do osiągnięcia domknięcia.

Przytoczone powyżej postulaty teoretyczne są istotne, ponieważ zwracają uwagę na fakt, że poziom potrzeby domknięcia rzeczywiście sytuuje się na kontinuum od silnej motywacji do pozostania w stanie niejednoznaczności do silnej motywacji sformułowania jednoznacznej odpowiedzi. Istnienie tego kontinuum potwierdzają również wyniki empiryczne prezentowane poniżej. Dopiero dzięki takiemu ujęciu tej kwestii możliwe staje się także stawianie hipotez dotyczących sposobów realizacji motywacji uniknięcia domknięcia, a nie tylko jego osiągnięcia. Pozwoli to na pełne opisanie procesu formułowania wiedzy i dokładniejsze zrozumienie jego mechanizmów.

DWA ETAPY NABYWANIA WIEDZY

W większości tekstów skupionych na zagadnieniu potrzeby poznawczego domknięcia czytelnik spotka się z ogólnym stwierdzeniem, że proces domykania przebiega na dwóch etapach i (z rzadka) że poziom tej potrzeby wiąże się z dwiema konsekwencjami: tendencją do pilności i trwałości formułowanej wiedzy (Kruglanski i Webster, 1996). Mimo że oba przewidywania są obecne w teorii naiwnego poznania od samego początku, ich znaczenie jest ostatnio mniej doceniane. Zdaniem autorów branie pod uwagę tych dwóch postulatów teoretycznych pozwala na stawianie bardziej precyzyjnych przewidywań oraz rzuca nowe światło na pojawiające się, pozornie sprzeczne, wyniki badań empirycznych.

Proces formułowania wiedzy jest podzielony na dwa, występujące w sekwencji, etapy, które przejawiają się w różny sposób. Pierwszy z nich jest okre-

ślany mianem fazy „chwytania” (*seizing*), a drugi – fazy „zamrażania” (*freezing*) (Kruglanski i Webster, 1996). Celem fazy „chwytania” jest sformułowanie odpowiedzi na postawione pytanie: im wyższa potrzeba domknięcia, tym zwykle szybsze przyjęcie stanowiska. Jest to reakcja na niekomfortowy stan pozostawiania bez odpowiedzi. Przyjmuje się, że wysoka potrzeba uzyskania domknięcia powoduje wzrost skłonności do szybkiego przerywania procesu zbierania informacji; w ostatnich latach jest to zdecydowanie dominujący sposób myślenia. Należy tu jednak zaznaczyć, że teoria naiwnego poznania dopuszcza również przeciwnie predykcje. W pewnych okolicznościach należy oczekiwać zwiększonej staranności poszukiwania informacji na tym etapie pod wpływem wysokiej potrzeby uzyskania domknięcia (Kruglanski, 2004). Zgodnie z teorią naiwnego poznania faza „chwytania” kończy się, gdy „przekonanie ulega krystalizacji i przeobraża się z wątpliwego przypuszczenia w subiektywnie pewny fakt” (Kruglanski i Webster, 1996, s. 266).

W chwili, gdy jednostka wypracuje ów „subiektywnie pewny fakt”, następuje druga faza, skupiona na ochronie właśnie uzyskanej odpowiedzi. Determinacja, z jaką jest ona bronią (lub kwestionowana), ponownie zależy od poziomu potrzeby poznawczego domknięcia. Im wyższa motywacja uzyskania domknięcia, tym silniejsza awersja do modyfikacji raz ukształtowanego poglądu. Może się to przejawiać między innymi w zjawiskach takich, jak efekt pierwszeństwa (np. Freund i in., 1985; Webster i Kruglanski, 1994) czy podatność na heurystykę zakotwiczenia (Kruglanski i Freund, 1983).

DWOISTE KONSEKWENCJE POTRZEBY UZYSKANIA I UNIKNIĘCIA DOMKNIĘCIA

Etapy składające się na proces nabywania wiedzy są kojarzone z dwiema tendencjami będącymi konsekwencją podwyższonej potrzeby uzyskania domknięcia – pilności (*urgency*) i trwałości (*permanence*) (Kruglanski i Webster, 1996). Potrzeba pilności, definiowana jako „inklinacja do szybkiego uchwycenia (*seize*) domknięcia” (Kruglanski i Webster, 1996, s. 265), powoduje, że jednostka stara się sformułować hipotezę szybko, a przedłużająca się faza chwytania wywołuje uczucie dyskomfortu. Potrzeba trwałości ma zaś dwie konsekwencje: „skłonność do przywiązania się do raz sformułowanej hipotezy oraz dbałość o zabezpieczenie wiedzy mającej zostać sformułowaną” (s. 265).

W większości przypadków skutki obu tendencji dla przebiegu procesu epistemicznego idą w parze, a badacze nie usiłują ich rozdzielać. Na przykład

w badaniach Mayselless i Kruglanskiego (1987, Badanie 2), których uczestnicy mieli za zadanie rozpoznawać cyfry wyświetlane na ekranie przez krótki okres czasu, badani mieli możliwość powtarzania ekspozycji w celu uzyskania pewności. Liczba powtórzeń była interpretowana jako skłonność do poszukiwania informacji. Wykazano efekt polegający na zwiększonej liczbie wyświetleń pojedynczej cyfry wśród osób o eksperymentalnie wzbudzonej potrzebie uniknięcia domknięcia w porównaniu z osobami o eksperymentalnie wzbudzonej potrzebie uzyskania domknięcia. Efekt ten jest prawdopodobnie powiązany zarówno z realizacją obniżonej tendencji do pilności (zbieranie większej ilości informacji na etapie „chwytania”), jak i trwałości (większa skłonność konfrontowania sformułowanego sądu z nowymi informacjami na etapie „zamrażania”). Analogiczne wyniki uzyskano między innymi w przypadku liczby generowanych hipotez i poszukiwania większej liczby informacji potwierdzających sąd niż go kwestionujących. Osoby o wysokiej potrzebie uzyskania domknięcia generowały mniej hipotez, skracając przy tym czas wybierania poprawnej hipotezy (chwytanie) i czas jej weryfikacji (zamrażanie) (Mayselless i Kruglanski, 1987, Badanie 3). Zbierając tylko informacje potwierdzające wstępnie sformułowany sąd, osoby o wysokiej potrzebie uzyskania domknięcia przyspieszały zakończenie fazy chwytania i eliminowały argumenty mogące zagrozić sformułowanej hipotezie w fazie zamrażania (Kruglanski i Mayselless, 1988). W literaturze znaleźć można liczne przykłady efektów, których źródłem są przytoczone powyżej tendencje powiązane z potrzebą uzyskania domknięcia (np. Kruglanski i Webster, 1996; Kruglanski, 2004).

Pośród efektów działania obu tendencji znajduje się jeden szczególnie interesujący – większe przekonanie o słuszności sądów wśród osób o wysokiej potrzebie uzyskania domknięcia (Kruglanski i Webster, 1991; Kruglanski, Webster i Klem, 1993; Webster, 1993). Efekt ten jest paradoksalny, ponieważ stoi w sprzeczności z powszechnym przekonaniem, że aby sformułować wiedzę pewną i kompletną, potrzebne jest raczej bardziej ekstensywne przetwarzanie dostępnych informacji niż ich filtrowanie i ograniczenie przetwarzania (Kruglanski i Webster, 1996).

W jednym z badań Webster i Kruglanskiego (1994) porównano subiektywną pewność i podatność na perswazję osób o różnym poziomie potrzeby domknięcia w sytuacji dyskusji (z pomocnikiem eksperymentatora, który zawsze przeciwstawiał się zdaniu osoby badanej) na temat werdyktu sądu. Wprowadzono dodatkową manipulację eksperymentalną, polegającą na zróżnicowaniu liczby i jakości informacji dostarczonych osobom badanym przed dyskusją. W warunkach z kompletną informacją przedstawiono uczestnikom między innymi ekspertyzę

prawną dotyczącą omawianej sprawy sądowej; zawierała ona argumenty obu stron (a więc informacje były w pewnym stopniu sprzeczne). W warunku z ograniczonymi informacjami nie prezentowano żadnej ekspertyzy. Okazało się, że uczestnicy charakteryzujący się wysoką potrzebą uzyskania domknięcia byli bardziej pewni swoich sądów i odporniejsi na perswazję niż ci o wysokiej potrzebie uniknięcia domknięcia, ale wyłącznie w warunku, gdy mieli możliwość zapoznania się z kompletnymi informacjami. W przeciwnym wypadku (gdy nie mieli pełnych danych potrzebnych do sformułowania sądu) ich pewność i oporność na perswazję były niższe w porównaniu z osobami o niskiej potrzebie domknięcia. Autorzy konstatują, że gdy czynniki sytuacyjne ograniczają obiektywne możliwości sformułowania trafnego sądu, osoby o wysokiej potrzebie domknięcia są skłonne do przyjmowania perswazji (zaprzeczającej ich wstępemu sądowi), ponieważ każdy komunikat perswazyjny daje im szansę uzyskania domknięcia, chociażby poprzez zmianę pierwotnego stanowiska. Innymi słowy, wysoka potrzeba uzyskania domknięcia skutkuje w tym przypadku zmniejszoną a nie zwiększoną (jak to się dzieje typowo) skłonnością do zamrażania.

Podobnych wyników dostarczają inne badania prowadzone w ciągu ostatnich dwóch dekad. Osoby o wysokiej potrzebie uzyskania domknięcia, stojące przed zadaniem wskazania autora prezentowanego im rysunku, przeszukiwały informacje bardziej intensywnie, gdy nie miały silnych przesłanek dla sformułowania wstępnego sądu (Kruglanski i in., 1991). Ludzie o wysokiej potrzebie domknięcia, w sytuacji decyzji konsumenckiej, poszukiwali mniejszej ilości informacji tylko pod warunkiem, że wcześniej spotkali się z danym produktem i mieli wyrobione zdanie na jego temat (Houghton i Grewal, 2000), a postawieni przed wyborem między dwiema nieznanymi markami (gdy wpływ jakiegokolwiek wcześniejszego doświadczenia został wyeliminowany), poszukiwali większej liczby informacji przed podjęciem decyzji (Vermeir, Van Kenhove i Hendrickx, 2002).

Powyższe wyniki świadczą o tym, że o kierunku zależności między motywacją epistemiczną a przebiegiem procesu formułowania wiedzy może współdecydować treść i zasób dostępnych informacji. Interesującym wątkiem w rozważaniach nad okolicznościami sprzyjającymi „odwróceniu” typowej zależności pomiędzy potrzebą domknięcia a rozumowaniem jest również kwestia możliwości wpływu na tę relację poprzez modyfikację zdolności jednostki do skutecznego przetwarzania informacji i wyciągania wniosków. Zagadnienie to było badane zarówno z perspektywy zdolności subiektywnych (np. Bar-Tal, Kishon-Rabin i Tabak, 1997; Kossowska i Bar-Tal, 2013), jak i obiektywnych (np. Kossowska i Jaśko, 2013; Strojny, 2015).

Koncepcję zmiennej o charakterze sprawnościowym, niezależnej od motywacji epistemicznej, rozwija od połowy lat 90. Bar-Tal wraz ze współpracownikami (np. Bar-Tal, 1994; Bar-Tal i in., 1997; Bar-Tal, Raviv i Spitzer, 1999). W swoich wczesnych pracach Bar-Tal i współpracownicy pokazali, że potrzeba struktury jest dodatnio skorelowana ze skłonnością do uproszczania procesu formułowania wiedzy, ale tylko pod warunkiem, że towarzyszy jej wysoka zdolność strukturyzowania. W swoich niedawnych badaniach Bar-Tal i Kossowska (2010, Badanie 3) postawili hipotezę, że również potrzeba domknięcia poznawczego będzie wchodzić w analogiczną interakcję ze zdolnością do jej realizacji. Autorzy zbadali związek potrzeby poznawczego domknięcia ze skłonnością do selektywnego zapamiętywania informacji zgodnych z przyjętą hipotezą. Osoby badane były proszone o zapoznanie się z informacjami na temat pewnej osoby. Sugerowano im również, że osoba ta „na pierwszy rzut oka” sprawia określone wrażenie (przyjazna/nieprzyjazna; uczciwa/nieuczciwa). Po zapoznaniu z pozostałymi informacjami i krótkiej przerwie osoby badane były niespodziewanie proszone o przypomnienie sobie ich treści. O selektywnym zapamiętywaniu informacji świadczyła przewaga poprawnie rozpoznanych informacji potwierdzających wstępny sąd. Zgodnie z oczekiwaniami potrzeba uzyskania domknięcia korelowała pozytywnie z tendencyjnością w zapamiętywaniu informacji, jednak tylko pod warunkiem, że również subiektywna zdolność domykania była wysoka. W przeciwnym wypadku kierunek korelacji ulegał odwróceniu. Podobnie Kossowska i Bar-Tal (2013) wykazali, że analogiczne zależności występują również w stosunku do preferencji informacji spójnych ze wstępną decyzją (Badanie 2) oraz skłonności do formułowania stereotypowych sądów (Badanie 3). Niedawne badania Kossowskiej, Dragona i Bukowskiego (2015, Badanie 1) nad postawami wobec grupy obcej (Cyganów) potwierdziły i rozszerzyły wcześniejsze ustalenia na temat warunków sprzyjających odwróceniu „typowej” zależności pomiędzy potrzebą domknięcia a postawami wynikającymi ze stereotypów. Autorzy pokazali, że wysoka potrzeba domknięcia wiązała się z negatywnymi stereotypami wobec ocenianej grupy wyłącznie pod warunkiem wysokiej zdolności domykania. Natomiast gdy zdolność domykania badanych była niska, potrzeba domknięcia korelowała dodatnio z pozytywnymi postawami wobec Cyganów. Zdaniem autorów wynik ten wskazuje, że połączenie niskiej zdolności domykania i wysokiej potrzeby domknięcia skutkuje spadkiem stopnia subiektywnej realizacji potrzeby pewności i tym samym powoduje mniejszą skłonność do polegania na posiadanych schematach poznawczych.

Innym, podjętym stosunkowo niedawno kierunkiem badań jest związek między motywacją epistemiczną a obiektywnymi warunkami przetwarzania infor-

macji – pojemnością pamięci roboczej i drenażem zasobów poznawczych. Na przykład Kossowska i Jaśko (2013) wykazały, że skuteczność realizacji potrzeby domknięcia, wzbudzonej za pomocą instrukcji, jest warunkowana odpowiednio wysoką pojemnością pamięci, która pozwala utrzymywać sytuacyjnie wzbudzony cel w stanie aktywizacji. Natomiast Strojny (2015, Badanie 3) pokazał, że wśród osób o wysokiej pojemności pamięci roboczej potrzeba poznawczego domknięcia była negatywnie skorelowana z podatnością na błąd konfirmacji. Podobny wzorzec wyników uzyskano we wcześniejszych badaniach, w których zamiast mierzyć pojemność pamięci roboczej, drenowano zasoby poznawcze (Strojny, 2015, Badania 1 i 2) – również w tym przypadku odnotowano negatywną korelację pomiędzy potrzebą domknięcia a podatnością na błąd konfirmacji. Wyniki tych trzech badań są mocną przesłanką, aby twierdzić, że obiektywne możliwości poznawcze wraz motywacją epistemiczną wpływają na różne efekty poznawczego funkcjonowania. Co ważne, relatywnie wyższe możliwości (wysoka pojemność pamięci, brak drenażu poznawczego) powodują odwrócenie typowej zależności pomiędzy potrzebą domknięcia a skłonnością do posługiwania się schematami poznawczymi. Jest to prawdopodobnie związane właśnie z dwiema konsekwencjami potrzeby domknięcia. Osoby dysponujące stosunkowo dużymi możliwościami przetwarzania informacji, gdy są motywowane do uzyskania pilnego i trwałego sądu, nie stają przed wyborem, którą z potrzeb realizować. Mogą one skutecznie przetworzyć więcej różnorodnych informacji (zwiększając trwałość sądu) w relatywnie krótkim czasie (nie tracąc na pilności).

Interesującego przykładu dwojakich konsekwencji wysokiej potrzeby domknięcia w sytuacji społecznej dostarczają badania Kosic, Kruglanskiego, Pierro i Mannetti (2004) nad skłonnością do asymilacji wśród imigrantów w zależności od poziomu potrzeby domknięcia i grupy, w jakiej funkcjonowali. Zgodnie z ich wynikami, wysoka potrzeba uzyskania domknięcia skutkowała mniejszą skłonnością do asymilacji, jeśli po imigracji funkcjonowali oni w grupie złożonej z przedstawicieli ich grupy etnicznej. Sytuacja odwracała się jednak, gdy imigranci funkcjonowali w grupie zmuszającej ich do kontaktu z mieszkańcami państwa-gospodarza, wtedy podwyższona potrzeba uzyskania domknięcia skutkowała większą skłonnością do asymilacji. Również te wyniki mogą być interpretowane jako przykład nietypowego działania podwyższonej potrzeby domknięcia w warunkach niesprzyjających obronie raz uzyskanej wiedzy. Osoby badane charakteryzujące się wysoką potrzebą domknięcia, które w sprzyjających warunkach były szczególnie odporne na modyfikację swoich relacji społecznych, były gotowe zaakceptować niekomfortową sytuację ponownego ich „odmroże-

nia” pod warunkiem, że było ono czasowe i w perspektywie prowadziło do wytworzenia trwalszego domknięcia przejawiającego się w nowych relacjach.

Również Jaśko, Czernatowicz-Kukuczka, Kossowska i Czarna (2015) wykazały analogiczny do wcześniej zaprezentowanych efekt dla abstrakcyjnego problemu decyzyjnego. Uczestnikom prezentowano matrycę składającą się z 25 zakrytych pól, po odkryciu każdego z nich prezentowany był jeden z dwóch kolorów. Zadaniem osób badanych było oszacowanie, jaki kolor pól jest reprezentowany częściej na danej matrycy (mogły w tym celu odsonić dowolną liczbę pól). Jak łatwo zauważyć, im więcej pól odkryto, tym większe było prawdopodobieństwo poprawnej odpowiedzi. Również w tym badaniu osoby o wysokiej potrzebie uzyskania domknięcia zbierały większą liczbę danych, jeśli nie otrzymały wcześniej żadnej dodatkowej informacji. Co ważne, autorki zidentyfikowały istotny moderator – opisany efekt występował tylko wtedy, gdy odsłanianie kolejnych pól nie wiązało się ze stratami. Gdy zasady zadania przewidywały koszt otwarcia każdego okna (zwiększała się potrzeba pilności), efekt zanikał. Być może jest to pierwszy tak wyraźny przykład ścierania się przeciwstawnych tendencji do pilności i trwałości formułowanej wiedzy. Jeśli w grę wchodziła wyłącznie potrzeba trwałości (brak kosztów zbierania dodatkowych informacji redukowało potrzebę pilności), osoby badane kierowały się nią i maksymalizowały pewność formułowanej wiedzy przez zwiększanie jej jakości. Jednak ponowne włączenie potrzeby pilności do „rachunku subiektywnych zysków i strat” zniwelowało skutki potrzeby trwałości.

Opisane powyżej wyniki prowadzą nas ponownie do zagadnienia dwóch etapów formowania wiedzy. Czy to możliwe, że w pewnych sytuacjach potrzeba pilności stoi w opozycji do potrzeby trwałości? Kruglanski i Webster (1996) zdają się sugerować, że tendencja do pilności i tendencja do trwałości nie współwystępują w tym samym momencie w przebiegu procesu epistemicznego. Stwierdzili oni, że punktem w czasie, który je rozdziela, jest moment krystalizacji sądu – czyli zakończenie fazy chwytania i początek fazy zamrażania. Zgodnie z tym rozumowaniem tendencja pilności znajduje swoje odzwierciedlenie w przebiegu procesu epistemicznego na etapie chwytania, powodując skracanie procesu poszukiwania informacji i przyspieszone formułowanie sądu. Tendencja trwałości objawia się zaś już po sformułowaniu wstępnego sądu – poprzez skłonność do ignorowania sprzecznych informacji w celu utrzymania raz przyjętej wiedzy. Jednak takie postawienie sprawy nie wyjaśnia zaprezentowanych powyżej wyników. Przypomnijmy, że zarówno w badaniach Houghtona i Grewala (2000), Vermeir i współpracowników (2002), jak i Jaśko i współpracowników (2015) osoby badane były postawione w sytuacji, która uniemożliwiała sformu-

łowanie wstępnego sądu (a więc i jego krystalizacji), tym samym nie mogły zamknąć fazy chwytania. Pozostając pod wpływem wysokiej potrzeby uzyskania domknięcia, w pierwszej fazie procesu epistemicznego rezygnowały z realizacji potrzeby pilności i podejmowały wysiłek poszukiwania zwiększonej ilości informacji. Takiego zachowania należałoby się w tej fazie spodziewać raczej po osobach o wysokiej potrzebie uniknięcia domknięcia.

Jak dowodzą przytoczone wyniki, choć w przeważającej większości przypadków potrzeba domknięcia przekłada się na przyspieszenie i uproszczenie procesu formułowania wiedzy (przegląd: Kruglanski i in., 2009), sytuacja, w której osoby charakteryzujące się silną motywacją do uzyskania domknięcia są gotowe podjąć dodatkowy wysiłek poznawczy w celu sformułowania wiarygodnej odpowiedzi na nurtujące je pytanie, jest nie tylko możliwa teoretycznie, lecz także obserwowalna w praktyce. Przedstawione powyżej wyniki pochodzą z wielu różnorodnych badań, ich przedmiot rozciąga się od abstrakcyjnych problemów (Jaśko i in., 2015) przez decyzje konsumenckie (Houghton i Grewal, 2000) aż po rzeczywiste zachowania w kontekście społecznym (Kosic i in., 2004). Przytoczone efekty występują zarówno w badaniach operacjonalizujących potrzebę domknięcia jako zmienną o charakterze dyspozycyjnym (np. Bar-Tal i in., 1997, 1999, 2010), jak i sytuacyjnym (np. Mayselless i Kruglanski, 1987; Kossowska i Jaśko, 2013). Mnogość badań i zróżnicowanie paradygmatów, w których uzyskiwano opisywane wyniki, prowokują do poszukiwania uniwersalnego mechanizmu, który byłby za nie odpowiedzialny. Autorzy upatrują go w ścierających się tendencjach do trwałości i pilności. Prawdopodobnie w pewnych okolicznościach obie tendencje nie idą w parze, lecz są sobie przeciwstawne. Może się tak dziać na przykład w sytuacji, gdy jednostka ma przekonanie, że wiedza formułowana na podstawie uproszczonego procesu (spełniającego wymagania wysokiej potrzeby pilności) nie będzie wystarczająco trafna (nie spełni wymagań wysokiej potrzeby trwałości). W takiej sytuacji osoba pozostająca pod wpływem wysokiej potrzeby domknięcia musi wybrać ważniejszą z jej perspektywy tendencję. Przytoczone powyżej, pozornie sprzeczne z przewidywaniami teorii naiwnego poznania efekty to prawdopodobnie sytuacje, w których drugi aspekt tendencji do trwałości (tendencja do poprawy jakości formułowanej wiedzy) dominuje nad potrzebą pilności (prowadzącą do uproszczenia i przyspieszenia procesu formułowania odpowiedzi). Jak stwierdza Kruglanski, „nikt świadomie nie uzna za słuszne domknięcia, które on sam ocenia jako nieuzasadnione” (Kruglanski, 2004, s. 10) – wiele wskazuje na to, że z tą właśnie sytuacją mamy do czynienia w przytoczonych powyżej badaniach.

PODSUMOWANIE

Teoria naiwnego poznania (Kruglanski, 1989) jest jedną z najbardziej wpływowych teorii wyjaśniających proces formułowania wiedzy. W konsekwencji odwołują się do niej często badacze zajmujący się między innymi: podejmowaniem decyzji, uprzedzeniami, relacjami międzygrupowymi, ekstremizmem czy zarządzaniem organizacjami (przeгляд: Roets i in., 2015). Stosowanie tego podejścia w tak wielu obszarach świadczy o jego użyteczności i trafności, wiąże się jednak z ryzykiem nadmiernie uproszczonego rozumienia jego postulatów. Może to prowadzić do błędnych przewidywań wynikających z przekonania, że wysoki poziom potrzeby uzyskania domknięcia zawsze łączy się z tendencją do upraszczania procesu przetwarzania informacji. Powodem takiego stanu rzeczy jest fakt, że zdecydowana większość wyników opublikowanych w ostatnim trzydziestolecu potwierdza właśnie taki kierunek zależności – im wyższa potrzeba poznawczego domknięcia, tym szybszy i bardziej heurystyczny sposób formułowania wiedzy. W rzeczywistości zależność nie jest tak prosta i w niektórych przypadkach może prowadzić do przeciwnych rezultatów. Nie jest to sprzeczne z założeniami teorii naiwnego poznania, która przewiduje dwoistą manifestację potrzeby trwałości: silniejsze przywiązanie do raz sformułowanej hipotezy oraz dbałość o zwiększenie jakości formułowanej wiedzy (Kruglanski i Webster, 1996, s. 256). Być może więc w pewnych okolicznościach (gdy tendencja pilności jest zredukowana, jak w badaniach Jaško i zespołu, lub niemożliwa do zrealizowania, jak w badaniach Vermeir i zespołu, 2002) na pierwszy plan wysuwa się tendencja do trwałości, która na etapie „chwytania” manifestuje się większą dbałością o jakość formułowanej wiedzy.

Zaprezentowane wyniki ilustrują konieczność pogłębionej analizy zależności postulowanych w teorii naiwnego poznania. W ich świetle pojawiają się dwa pytania: W jakim stopniu możliwe jest rozdzielenie faz chwytania i zamrażania podczas badania przebiegu procesu epistemicznego? Czy dysponujemy obecnie narzędziami pozwalającymi na precyzyjne rozróżnienie dwóch aspektów potrzeby domknięcia (tendencji do pilności i trwałości)? Próbę odpowiedzi na pierwsze z pytań podjęli Roets i współpracownicy (2006). Inspirowani krytycznymi uwagami Neuberga i współpracowników (Neuberg i in., 1997; Neuberg, West, Judice i Thompson, 1997) na temat Skali Potrzeby Poznawczego Domknięcia, sprawdzili oni, czy dwa składające się na nią czynniki (podskala decyzyjności oraz pozostałe cztery podskale) przekładają się na skłonność do przyspieszonego chwytania i zamrażania. Dopuszczano możliwość, że skłonność do przyspieszonego chwytania będzie skorelowana z wynikami podskali decyzyjności, a skłon-

ność do zamrażania – z pozostałymi czterema podskalami. Wyniki analiz nie potwierdziły tych przewidywań. Jeszcze mniej wiadomo na temat odpowiedzi na pytanie drugie – dotychczas nie podjęto prób empirycznego uchwycenia różnic między tendencją do pilnego formułowania wiedzy i tendencją do jej trwałości.

Podsumowując, mamy nadzieję, że świadomość istnienia zebranych w niniejszym artykule wyników badań przyczyni się do zwiększenia zainteresowania zagadnieniem drugiego („niskiego”) bieguna potrzeby poznawczego domknięcia oraz badaniami nad zależnościami pomiędzy potrzebą domknięcia a tendencją do pilności i trwałości formułowania wiedzy. Być może artykuł ten rzuci światło na „nieoczekiwane” wyniki badań, które dotychczas nie doczekały się publikacji.

LITERATURA CYTOWANA

- Bar-Tal, Y. (1994). The effect on mundane decision-making of need and ability to achieve cognitive structure. *European Journal of Personality*, 8, 45-58.
- Bar-Tal, Y., Kishon-Rabin, L. i Tabak, N. (1997). The effect of need and ability to achieve cognitive structuring on cognitive structuring. *Journal of Personality and Social Psychology*, 73, 1158-1176.
- Bar-Tal, Y. i Kossowska, M. (2010). The efficacy at fulfilling need for closure: The concept and its measurement. W: J. P. Villanueva (red.), *Personality traits: Classification, effects and changes* (s. 47-64). New York: Nova Publishers.
- Bar-Tal, Y., Raviv, A. i Spitzer, A. (1999). The effect on coping of monitoring, blunting, and the ability to achieve cognitive structure. *The Journal of Psychology*, 133, 395-412.
- Crocker, J., Hannah, D. B. i Weber, R. (1983). Person memory and causal attributions. *Journal of Personality and Social Psychology*, 44, 55-66.
- Erb, H.-P., Kruglanski, A. W., Chun, W. Y., Pierro, A., Mannetti, L. i Spiegel, S. (2003). Searching for commonalities in human judgment: The parametric unimodel and its dual mode alternatives. *European Review of Social Psychology*, 14, 1-47.
- Evans, J. S. B. T. (1989). *Bias in human reasoning: Causes and consequences*. Hove, UK: Lawrence Erlbaum Associates, Ltd.
- Festinger, L. (1957). *A theory of cognitive dissonance*. Stanford, CA: Stanford University Press.
- Freund, T., Kruglanski, A. W. i Shpitzajzen, A. (1985). The freezing and unfreezing of impression-al primacy: Effects of the need for structure and the fear of invalidity. *Personality and Social Psychology Bulletin*, 11, 479-487.
- Houghton, D. C. i Grewal, R. (2000). Please, let's get an answer – any answer: Need for consumer cognitive closure. *Psychology & Marketing*, 17(11), 911-934.
- Jaśko, K., Czernatowicz-Kukuczka, A., Kossowska, M. i Czarna, A. (2015). Individual differences in response to uncertainty and decision making: The role of behavioral inhibition system and need for closure. *Motivation and Emotion*. doi: 10.1007/s11031-015-9478-x
- Kosic, A., Kruglanski, A. W., Pierro, A. i Mannetti, L. (2004). Social cognition of immigrants' acculturation: Effects of the need for closure and the reference group at entry. *Journal of Personality and Social Psychology*, 86, 796-813.

- Kossowska, M. (2005). *Umysł niezmienny. Poznawcze mechanizmy sztywności*. Kraków: Wydawnictwo Uniwersytetu Jagiellońskiego.
- Kossowska, M. i Bar-Tal, Y. (2013). Need for closure and heuristic information processing: The moderating role of the ability to achieve the need for closure. *British Journal of Psychology*, 104(4), 457-480.
- Kossowska, M., Dragon, P. i Bukowski, M. (2015). When need for closure leads to positive attitudes towards a negatively stereotyped outgroup. *Motivation and Emotion*, 39, 88-98.
- Kossowska, M. i Jaško, K. (2013). Need and ability in knowledge formation process. W: D. Cervone, M. W. Eysenck, M. Fajkowska i T. Maruszewski (red.), *Personality dynamics: Embodiment, meaning construction, and the social world* (s. 109-123). Clinton Corners, NY: Eliot Werner Publications. Warsaw Lectures on Personality and Social Psychology, vol. 3.
- Kruglanski, A. W. (1989). *Lay epistemics and human knowledge: Cognitive and motivational bases*. New York: Plenum.
- Kruglanski, A. W. (1990). Lay epistemic theory in social cognitive psychology. *Psychological Inquiry*, 1, 181-197.
- Kruglanski, A. W. (2004). *The psychology of closed mindedness*. New York: Psychology Press.
- Kruglanski, A. W., Dechesne, M., Orehek, E. i Pierro, A. (2009). Three decades of lay epistemics: The why, how, and who of knowledge formation. *European Review of Social Psychology*, 20, 146-191.
- Kruglanski, A. W. i Freund, T. (1983). The freezing and unfreezing of lay inferences: Effects of impression primacy, ethnic stereotyping and numerical anchoring. *Journal of Experimental Social Psychology*, 19, 448-468.
- Kruglanski, A. W. i Mayselless, O. (1988). Contextual effects in hypothesis testing: The role of 742 competing alternatives and epistemic motivations. *Social Cognition*, 6, 1-21.
- Kruglanski, A. W., Peri, N. i Zakai, D. (1991). Interactive effects of need for closure and initial confidence on social information seeking. *Social Cognition*, 9(2), 127-148.
- Kruglanski, A. W. i Thompson, E. P. (1999). Persuasion by a single route: A view from the unimodel. *Psychological Inquiry*, 10, 83-109.
- Kruglanski, A. W. i Webster, D. M. (1991). Group members' reactions to opinion deviates and conformists at varying degrees of proximity to decision deadline and of environmental noise. *Journal of Personality and Social Psychology*, 61, 212-225.
- Kruglanski, A. W. i Webster, D. M. (1996). Motivated closing of the mind: „Seizing” and „Freezing”. *Psychological Review*, 103, 263-283.
- Kruglanski, A. W., Webster, D. M. i Klem, A. (1993). Motivated resistance and openness to persuasion in the presence or absence of prior information. *Journal of Personality and Social Psychology*, 65, 861-876.
- Mayselless, O. i Kruglanski, A. W. (1987). What makes you so sure? Effects of epistemic motivations on judgmental confidence. *Organizational Behavior and Human Decision Processes*, 39, 162-183.
- McClelland, D. C., Atkinson, J. W., Clark, R. A. i Lowell, E. L. (1953). *The achievement motive*. East Norwalk, CT: Appleton-Century-Crofts.
- Miller, G. A. (2003). The cognitive revolution: A historical perspective. *Trends in Cognitive Sciences*, 7, 141-144.
- Neuberg, S. L., Judice, T. N. i West, S. G. (1997). What the Need for Closure Scale measures and what it does not measure: Toward differentiating among related epistemic motives. *Journal of Personality and Social Psychology*, 72, 1396-1412.

- Neuberg, S. L., West, S. G., Judice, T. N. i Thompson, M. M. (1997). On dimensionality, discriminant validity, the role of psychometric analyses in personality theory, measurement: Reply to Kruglanski et al.'s defense of the Need for Closure Scale. *Journal of Personality and Social Psychology*, 73, 1017-1029.
- Popper, K. R. (1959). *The logic of scientific discovery*. New York: Basic Books.
- Roets, A., Kruglanski, A. W., Kossowska, M., Pierro, A. i Hong, Y. (2015). The motivated gatekeeper of our minds: New Directions in need for closure theory and research. *Advances in Experimental Social Psychology* doi: 10.1016/bs.aesp.2015.01.001
- Roets, A. i Van Hiel, A. (2007). Separating ability from need: Clarifying the dimensional structure of the need for closure scale. *Personality and Social Psychology Bulletin*, 33, 266-280.
- Roets, A., Van Hiel, A. i Cornelis, I. (2006). The dimensional structure of the Need for Cognitive Closure Scale: Relationships with „seizing” and „freezing” processes. *Social Cognition*, 24, 22-45.
- Strojny, P. (2015). *Poznawcze źródła procesu nabywania wiedzy społecznej*. Nieopublikowana praca doktorska, Instytut Psychologii UJ, Kraków.
- Tversky, A. i Kahneman, D. (1974). Judgment under uncertainty: Heuristics and biases. *Science*, 185, 1124-1130.
- Vermeir, I., Van Kenhove, P. i Hendrickx, H. (2002). The influence of need for closure on consumer's choice behaviour. *Journal of Economic Psychology*, 23(6), 703-727.
- Wason, P. C. (1966). Reasoning. W: B. M. Foss (red.), *New horizons in psychology* (s. 113-135). Harmondsworth: Penguin.
- Webster, D. (1993). Motivated augmentation and reduction of the overattribution bias. *Journal of Personality and Social Psychology*, 65, 261-271.
- Webster, D. M. i Kruglanski, A. W. (1994). Individual differences in need for cognitive closure. *Journal of Personality and Social Psychology*, 67, 1049-1062.