

Niewinne pytania, które zmieniają zachowanie

Psychologowie ujawniają szokujące fakty. Zadawanie niektórych pytań zmienia zachowanie osób pytanych. Te pytania są całkowicie niewinne, a udzielona odpowiedź nie ma znaczenia.

Ania wychodzi na urodziny do koleżanki. Rzuca ostatnie spojrzenie do lustra, zakłada na ramię torebkę, bierze prezent. Jej matka wychodzi z kuchni:

- Masz zamiar dużo pić na tych urodzinach? - pyta córkę.

- Ależ skąd, mamó - odpowiada Ania i wychodzi.

Kilka godzin później ojciec koleżanki, która organizowała urodziny, dzwoni do rodziców Ani z prośbą, aby przyjechali po córkę, która nie może utrzymać się na nogach. Jest kompletnie pijana.

Przemek pakuje się na obóz. Ojciec wchodzi do jego pokoju:

- Wiem, że twoi koledzy biorą- mówi. - Masz zamiar ćpać tam z nimi?

- Tato, przecież mnie znasz - mówi Przemek.

Kilka dni później ojciec odbiera telefon. To policja. Jego syn został przyłapany na braniu narkotyków.

Kamila wylatuje na pracowniczą wycieczkę do Grecji. Jej mąż podwozi ją na lotnisko.

- Ale nie będziesz mnie tam zdradzać? - pyta, trochę żartem.

- Daj spokój - odpowiada Kamila.

Ale po powrocie z Grecji nic nie jest już tak samo w ich małżeństwie. Kamila w końcu wyznaje mu prawdę. Rozwodzą się pół roku później.

Czy możliwe jest, że we wszystkich tych historiach jedno niewinne pytanie, zadane przed rozstaniem, było przyczyną tego, co stało się później?

Przyczyną - na pewno nie.

Raczej iskrą, która rozpala pożar.

Najnowsze badania psychologiczne odkrywają szokujące fakty. Zadawanie niektórych pytań wpływa na zmianę późniejszego zachowania osób pytanych. Co więcej. Są to pytania pozornie całkowicie niewinne. Bez ukrytych założeń.

A jednak wywołują zachowania, które często nie miałyby miejsca, gdyby pytanie nie zostało nigdy zadane.

Zaskakujące w tym wszystkim jest to, że udzielona na pytanie odpowiedź jest nieistotna.

Nie manipulujesz pytaniem, aby sprowokować odpowiedź, jaką chcesz usłyszeć.

Po zadaniu pytania możesz założyć słuchawki od iPod'a, włączyć muzykę i odejść tanecznym krokiem. Odpowiedź Cię nie obchodzi. To nie odpowiedź się liczy. Liczy się jedynie - jakie mechanizmy pytanie uruchomiło w umyśle odbiorcy.

Jakie pytania mają taką siłę i władzę nad umysłem?

To proste, codzienne pytania. Dokładnie takie, jakie rodzic kieruje do dziecka każdego dnia. Mąż do żony. Współpracownik do współpracownika. I prawdziwą ironią jest, że - ponieważ nikt nie ma świadomości, jaki może być rezultat takiego pytania - osiągnany efekt jest tak często tym, którego za wszelką cenę, ze wszystkich sił, każdym kosztem - chce się uniknąć.

To pytania o intencje.

Matka pyta córkę o intencje: "Zamierzasz pić alkohol na dzisiejszych urodzinach u Magdy?". Ojciec pyta syna o jego intencje: "Czy na tym obozie, na który jedziesz, masz zamiar spróbować narkotyków?". Mąż pyta żonę o intencje: "Będziesz mnie zdradzać na wycieczce do Grecji?".

Te pytania zadawane są, aby wyrazić troskę. Aby usłyszeć zaprzeczenie. Aby zwrócić uwagę pytanej osoby, że dostrzegasz pewne zagrożenie - i poczuć się bezpieczniej dostawszy odpowiedź: "Ależ oczywiście że nie. Będę grzeczny (-a)!".

Takie pytania mają ochronić dzieci przed rzeczami niebezpiecznymi, lub tymi - na które, jak uważa rodzic - mają jeszcze czas. Picie, palenie, narkotyki, seks, przynależność do subkultur...

A jednak psychologowie zajmujący się tym tematem ostrzegają:

Zadawanie ludziom pytań dotyczących potencjalnie ryzykownych zachowań samo w sobie jest potencjalnie niebezpieczne!

Badacze tacy jak Jonathan Levav z Columbia University, Gavan J. Fitzsimons, James R. Bettman z Duke University, Patti Williams, Jane E. Machin z University of Pennsylvania, Lauren G. Block z Baruch College, Joseph C. Nunes z University of Southern California, Vicki G. Motwiz z New York University i inni przeprowadzili wiele empirycznych badań, wykorzystując przeróżne metodologie. Rezultaty są zgodne: pytania o intencje zmieniają zachowania.

Wśród osób, które pytano, ile razy będą zażywać nielegalne narkotyki w ciągu następnych 2 miesięcy, przypadki zażycia narkotyków były 2,5 razy częstsze, niż wśród tych osób, którym nie zadano tego pytania. Osoby, którym przy innej okazji zadano pytanie o to, czy będą piły więcej niż dwa napoje podczas przyszłotygodniowego posiedzenia, piły 2,6 razy więcej od osób, którym nie zadano takiego pytania. Osoby, pytane o oglądanie telewizji, także oglądały jej więcej, od badanych z grupy kontrolnej.

Spośród ludzi pytanych o to, czy będą głosować, więcej poszło do urn wyborczych. Spośród tych, których pytano, czy będą wyrzucać puszki po napojach do specjalnych pojemników, znacznie wzrosła liczba tych, którzy zaczęli to robić (o 75%).

Ba, jedno niewiarygodne niemal badanie pokazało, że nawet niewinne pytanie o to, czy ludzie mają zamiar kupić samochód, przyczyniło się do przewagi tej grupy w zakupach aut ponad grupą kontrolną, której nie zadano takiego pytania, aż o 37%! A zakup samochodu to nie zakup bułki.

Jak to się dzieje, że proste pytanie może wyrzucić taki wpływ?

Okazuje się, że aby wpływ mógł zostać wywarty, konieczny jest jeden warunek:

Osoba pytana musi mieć pozytywną postawę wobec zachowania, o które zostaje zapytana.

Jednak często nasza postawa wobec różnych rzeczy jest złożona - i nierzadko jest ambiwalentna. Człowiek może zdawać sobie sprawę z tej ambiwalencji, ale bardzo często tak nie jest.

Wyobraź sobie sytuację, że na przykład Twój syn zostaje zapytany: "Czy masz zamiar pić alkohol na wieczornej dyskotekce?". Nastolatek odpowiada oczywiście: "nie". Albo: "jedno małe piwo" (w zależności od tego, jaka jest tolerancja rodzica).

Nastolatek często słyszał o skutkach picia alkoholu. Że powoduje nałóg. Że można stracić nad sobą kontrolę, zrobić parę głupich rzeczy. Albo krzywdę sobie lub komuś drugiemu. I tak dalej.

Ale dla niego mogą to być puste słowa. Abstrakcje. Często powtarzane do znudzenia truizmy, nad którymi nikt już

się nawet nie zastanawia.

Jednocześnie obserwuje on, każdego dnia, jak koledzy z klasy regularnie piją alkohol. Są to ci koledzy, którzy są najbardziej pewni siebie, mający największą ilość znajomych, To właśnie ci koledzy imponują koleżankom. Ich alkoholowe imprezy są przedmiotem ciągłych opowieści. Twój syn po cichu im zazdrości.

Twoje dziecko wyrecytuje z pamięci wszystkie niebezpieczeństwa picia alkoholu i będzie mówić, aby Cię uspokoić, jaka to okropna rzecz. A jednak jego wewnętrzna postawa wobec alkoholu może być pozytywna. Bo kojarzyć mu się będzie z popularnością, pewnością siebie, budzącymi zazdrość imprezami, z podziwem koleżanek.

I Twoje dziecko może być tego świadome.

A może też w ogóle nie zdawać sobie z tego sprawy.

Zwróć uwagę, że przekonania o szkodliwości alkoholu czy też, co gorsza, narkotyków, to najczęściej konstrukcje zbudowane na poziomie świadomości. Są wyuczone. Wymagają świadomego przywołania do świadomości. Wymagają wysiłku.

Zachowania nieświadome są impulsywne. Są łatwe. Ponieważ nie wymagają udziału świadomości, są w pewien sposób automatyczne. Czają się pod powierzchnią świadomości, i potrzebują nieraz tylko iskry, aby się przedrzeć na zewnątrz i wybuchnąć.

Taką iskłą - jak pokazują badania - może być Twoje pytanie o intencję.

To fatalna wiadomość dla wszystkich czułych matek, które żegnają swoje pociechy wychodzące na imprezy, upewniając się:

- Adasiu, czy nie będziesz pił alkoholu? Czy nie będziesz brał narkotyków?

Pytania, których intencją jest przeciwdziałać, stają się aktywatorami zachowań.

To samo zresztą ma miejsca, gdy mąż wyjeżdża w drogę, a czuła żona pyta:

- Kochanie, nie będziesz jechał jak szaleniec, prawda?

Istnieje ogromne prawdopodobieństwo, że po takim pytaniu, niezależnie od odpowiedzi, jakiej udzieliło "Kochanie", lepiej nie znaleźć się na drodze, którą "Kochanie" będzie puła przed siebie... (Bo choć "Kochanie" na pewno świadomie zdaje sobie sprawę z niebezpieczeństw szybkiej jazdy, to lubi ją jak diabli i podświadomie wie, jak przyjemnie jest docisnąć pedał gazu na tym wspaniałym, szerokim odcinku jezdni).

(Ważne: W świetle badań negacja nie powoduje zmiany efektu. Pytanie: "jak prawdopodobne jest, że będziesz..." odnosi taki sam efekt, jak: "jak prawdopodobne jest, że nie będziesz...".)

Dlatego, bądź ostrożny, gdy zadajesz komuś pytanie o intencje. Teraz nie masz już usprawiedliwienia. Teraz już wiesz, jak to działa.

Psychologia to nie mechanika. Że: tu pociągniesz, a tam się podniesie. Ale jest bardzo prawdopodobne, że zadając pytanie o intencje, uda Ci się wyzwolić czyjeś zachowanie, które nie miałyby miejsca, gdybyś pytania nie zadał.

Uważaj więc, o co pytasz!

Autor: Piotrek Górski

Przedruk ze strony: <http://www.psychomarketing.pl/pytania-i-zachowanie/>

Artykuł pobrano ze strony eioba.pl