



SZÉKFOGLALÓ ELŐADÁSOK A MAGYAR TUDOMÁNYOS AKADÉMIÁN

Forgács József
(Joseph P. Forgas)

AZ ÉRZELMEK SZEREPE
A GONDOLKOZÁSBAN
ÉS A TÁRSAS ÉRINTKEZÉSBEN

THE ROLE OF AFFECT IN SOCIAL THINKING
AND INTERPERSONAL BEHAVIOUR



Terintetes Nagy 97

szemléltető szabályainak 32. és a legy szót:
újra újonnan választott tag, a külsőt kivétel
szabályába tartozó dolgozat felolvasásáért,
kézenfekvő megnevezés esetén beüldö
legfelelő egy év alatt széklet foglalt; külsőben meg-

széklet megnevezésén.
Lehetetlen esetek, melyekben kivált vidéken la-
gátolhatatlan a határidőt megtartani: de hallgat-
elűzni a szabály megnevezés tartatását, amelyet
mint összes szabályzatunkat székletünk tekintetén
következzen éjre figyelmeztetünk. J. Aladár
széklettel.

Indoklásba hozatik tehát, hogy egyetlene az
1861. igt. választott székletfogalás által megnevezés
kelt ^{rendes} tagok nevei a hivatalból kitöröltesse, az 1861-
és 1865-ig választott a szabályokra emeltesse, jö-
vőre pedig a titokzatos hivatal oda utasítsa, hogy
evidenciában tartás végett az újon választottakat,
míg széklet nem foglaltat, a sorozatba fel ne vegye.

853
1865

Jan. 26. 1865.
Zollner Mór
Lugany Béla
Hollán Ernő

Kemény László
Königsberg László
Jóshörményi
r. tag Jolly János utca
Gyöngyösi utca 3

Forgács József (Joseph P. Forgas)

AZ ÉRZELMEK SZEREPE A GONDOLKOZÁSBAN
ÉS A TÁRSAS ÉRINTKEZÉSBEN

THE ROLE OF AFFECT IN SOCIAL THINKING
AND INTERPERSONAL BEHAVIOUR

SZÉKFOGLALÓK
A MAGYAR TUDOMÁNYOS AKADÉMIÁN

INAUGURAL LECTURES
AT THE HUNGARIAN ACADEMY OF SCIENCES

A 2004. május 3-án megválasztott
akadémikusok székfoglalói

Inaugural lectures by new members
elected on 3 May, 2004

Forgács József (Joseph P. Forgas)

AZ ÉRZELMEK SZEREPE
A GONDOLKOZÁSBAN ÉS A TÁRSAS
ÉRINTKEZÉSBEN

THE ROLE OF AFFECT IN SOCIAL
THINKING AND INTERPERSONAL
BEHAVIOUR



Magyar Tudományos Akadémia • 2015

Az előadás elhangzott 2005. február 21-én
Delivered on 21 February, 2005

Sorozatszerkesztő • Series editor: Bertók, Krisztina

Olvasószerkesztő • Copy editor: Laczkó, Krisztina

Fordító • Translator: Görbe, Angéla

Angol nyelvi lektor • English reader: Torkos, Béla

Borító és tipográfia • Cover and typography: Auri Grafika

ISSN 1419-8959

ISBN 978-963-508-753-2

© Forgács József (Joseph P. Forgas)

Kiadja a Magyar Tudományos Akadémia • Published by the Hungarian Academy of Sciences
Kiadásért felel • Person in charge of publication: Lovász, László, az MTA elnöke • President of HAS
Felelős szerkesztő • Editor-in-chief: Kindert, Judit
Nyomdai munkálatok • Printed by: Kódex Könyvgyártó Kft.

Bevezetés¹

A civilizáció kezdete óta az érzelmek és a megismerés, az érzések és a gondolkodás közötti árnyalt kapcsolat megértése művészeket, írókat és filozófusokat egyaránt foglalkoztatott, újra meg újra előtérbe került. A klasszikus gondolkodók – például Arisztotelész, Szókratész, Platón, Epikurosz, Szent Ágoston, Descartes, Pascal, Kant és mások – nagy figyelmet szenteltek az emberi viszonyokon belül az érzelmek és a gondolkodás közötti kapcsolat feltárására. A pozitív érzelmek és a jóllét támogatására, valamint a depresszió és a szorongás csökkentésére irányuló erőfeszítések sok fejlett országban egyre fontosabb társadalompolitikai célkitűzést is jelentenek (Diener 2000;

¹ Készült az Ausztrál Kutatási Tanács Különleges Kutatói Díja, valamint az Alexander von Humboldt Alapítvány Kutatói Díja támogatásával. A kutatási projekttel kapcsolatos információkat lásd: www.psy.unsw.edu.au/~joef/jforgas.htm.

Introduction¹

Since the dawn of civilization, understanding the delicate relationship between affect and cognition, feeling and thinking, has been a recurrent puzzle that has occupied artists, writers and philosophers. Classic thinkers such as Aristotle, Socrates, Plato, Epicurus, St. Augustine, Descartes, Pascal, Kant and many others devoted considerable attention to exploring the relationship between affect and thinking in human affairs. Attempts to promote positive affect and well-being, and reduce

¹ This work was supported by a Special Investigator award from the Australian Research Council, and the Research Prize by the Alexander von Humboldt Foundation to Joseph P. Forgas. Please address all correspondence in connection with this paper to Joseph P. Forgas, at the School of Psychology, University of New South Wales, Sydney 2052, Australia; email jp.forgas@unsw.edu.au. For further information on this research project, see also website at www.psy.unsw.edu.au/~joef/jforgas.htm.

Ciarrochi–Forgas–Mayer 2006). Bizonyos értelemben az érzelmek és a megismerés közötti kapcsolatok feltárása képezi az emberi természet racionális és érzelmi területei közötti alapvető viszony megértésére irányuló folyamatos vizsgálódások legfontosabb részét (Hilgard 1980).

A pszichológián belül az érzelmek iránti érdeklődés – hosszú mellőzöttséget követően – jelentős mértékben megnőtt az elmúlt néhány évtizedben. Ezt az előrelépést azonban lassan, figyelemre méltó nehézségek ellenére értük el. Még mindig kérdéses annak meghatározása, hogy mit értünk „érzelmeken” és „érzelmi jelenségeken”, az érzelmek és a megismerés közötti kapcsolat pedig továbbra is élénk viták tárgyát képezi (Forgas 2006). Miközben néhány kutató az érzelmek kognitív *előzményeire* koncentrált, feltárva az érzelmi reakciók alapjául szolgáló értékelési stratégiákat (pl. Smith–Kirby 2000), mások egy ezt kiegészítő kérdést tesznek fel: melyek az érzelmi állapotok (mint például a mindennapi hangulatok) kognitív és viselkedési *követ-*

depression and sadness are becoming important policy objectives in many developed countries (Diener, 2000; Ciarrochi, Forgas & Mayer, 2006). In a sense, exploring the links between affect and cognition lies at the heart of the continuing quest to understand the fundamental relationship between the rational and the emotional aspects of human nature (Hilgard, 1980).

Within psychology, interest in affect saw a dramatic increase in the last couple of decades after long periods of neglect. Yet this progress has been fragile, and has been achieved against considerable odds. Even the definition of what is meant by ‘affect’ and ‘emotion’ remains problematic, and the relationship between affect and cognition continues to be the subject of intense debate (Forgas, 2006). While some researchers focus on the cognitive *antecedents* of emotions, exploring the appraisal strategies underlying emotional responses (eg. Smith & Kirby, 2000), others ask a complementary question: what are the cognitive and behavioural

kezményei? Jelen tanulmány bemutatja az elmúlt néhány évben laboratóriumi munkában végzett kísérleti kutatások eredményeit, megvizsgálva az érzelmi állapotok és hangulatok társas gondolkodásra, véleményekre és viselkedésre gyakorolt sokrétű hatását. Először azonban röviden ismertetjük a kutatás előzményeit.

Történelmi és elméleti háttér

A három fő pszichológiafakultás, a megismerés, az érzelmek és az akarat közül az emberi lélekben rejlő érzelmek feltárására került sor legkésőbb, és ezeket értjük a legkevésbé még mindig (Hilgard 1980). Miért van ez így? A pszichológia tárgyát a 18. század filozófusai osztották fel három különböző készségre: a megismerés, az érzelmek és az akarat készségére. Ez a hármas felosztás vezetett el az uralkodó behaviorista, majd a későbbi kognitivisták paradigmá felé, az érzelmek viszonylagos mellőzése mellett (Hilgard 1980). Wundt, Titchener és mások korai önmegfigyelési kísérleteiben az érzelmi, a megismerési és az akarat választásokat még együttesen vették tekintetbe,

consequences of affective states, such as everyday moods? This paper will present the results of several years of experimental research in our laboratory, investigating the multifaceted influence of affective states and moods on social thinking, judgments and behaviours. First, however, a brief review of the antecedents of this research will be presented.

Historical and theoretical background

Of the three faculties of the human mind, cognition, affect and conation, affect remains the last explored and least well understood (Hilgard, 1980). Why should this be so? It was the tripartite division of psychology's subject matter by 18th century philosophers into three distinct faculties, cognition, affect, and conation, that paved the way for the behaviourist and later the cognitivist paradigms to dominate our field, with affect relatively neglected (Hilgard, 1980). Yet in early introspectionist experiments by Wundt, Titchener and others, affective, cognitive and conative re-

mint az emberi élmények természetébe való bepillantás egymást kiegészítő lehetőségeit. Sajnos a behaviorizmus elmentmondásos elméleteinek megjelenésével ezt a három képességet kezdték olyan önálló, egymással kapcsolatban nem álló kérdéskörnek tekinteni, amelyek egymástól függetlenül vizsgálhatók, és ez az érzelmi folyamatok mellőzéséhez vezetett (Hilgard 1980).

Az érzelmek ártalmasak vagy nélkülözhetetlenek?

Egy újabb érv lehet a pszichológiában az érzelmek mellőzése mellett az a nyugati gondolkodást hosszú ideig uraló vélemény, miszerint az érzelmek veszélyes, betolakodó erők, amelyek aláaknázzák a racionális gondolkodást. Platón úgy vélte, hogy az érzelmek egy primitívebb, nem egészen emberi válaszadási rendszer részei, és ezért ideális köztársaságát úgy tervezte meg, hogy azt érzelmi impulzusok által nem befolyásolt racionális filozófusok irányítják majd. Az az elképzelés, hogy az érzelmek veszélyeztetik a racionális gondolkodást, az évszázadok során újra meg újra megjelent számos elméletben, beleértve Freudot, Tarde-ot és

sponses were still considered jointly, as complementary windows into the nature of human experience. Unfortunately, with the emergence of the stultifying doctrines of behaviourism these three faculties came to be seen as sovereign, unrelated domains that can be studied without reference to each other, leading to a neglect of affective processes (Hilgard, 1980).

Affect: destructive or essential?

Another reason for the neglect of affect in psychology may be a long-dominant view in Western thought that affect is a dangerous, invasive force that subverts rational thinking. Plato thought that emotions are a more primitive, subhuman response system, and so devised his ideal Republic to be run by rational philosophers impervious to emotional impulses. The idea that affect compromises rational thinking recurred in many theories throughout the ages, including Freud, Tarde and LeBon. Psychoanalysis in particular suggested that controlling affect requires countervailing psychological resources, and may often fail or lead to

LeBont. Különösen a pszichoanalízis sugallta azt, hogy az érzelmeik hatásos ellenőrzése komoly pszichológiai erőforrásokat igényel, és gyakran sikertelen lehet, vagy rendellenes következményekhez vezethet. Sőt néhány szerző, mint például Koestler (1978), úgy gondolták, hogy miután az emberek képtelenek érzelmeik megértésére és azok uralására, ez végzetes fejlődési rendellenességet tükröz az agyban, és ez végül magát a faj túlélését is veszélyeztetheti (Koestler 1978).

Szerencsére a társas megismerés, a neuroanatómia és a pszichofiziológia területén az elmúlt évtizedekben elért fontos eredmények arra a felismerésre vezettek, hogy az érzelmeik gyakran hasznos, sőt lényeges elemei a megismerésnek és a viselkedésnek (Adolphs–Damasio 2001). Blaise Pascal több mint 350 évvel ezelőtti előrelátó kijelentése, miszerint „a szívnek vannak az értelem számára felfoghatatlan okai” (Pascal 1643/1966: 113), most megkétszerezte empirikus támogatást, és ez azt bizonyítja, hogy az értelem a megismerés fontos forrása és velejárója (Damasio 1994).

dysfunctional consequences. Indeed, some writers argued that human beings’ inability to understand and control affect reflects an evolutionary ‘fatal flaw’ in the brain that may ultimately threaten the very survival of our species (Koestler, 1978).

Fortunately, important advances in social cognition, neuroanatomy and psychophysiology during the last decades led to the recognition that affect is often a useful and even essential component of cognition and behaviour (Adolphs & Damasio, 2001). Belatedly, Blaise Pascal’s prescient assertion from over 350 years ago that “the heart has its reasons which reason does not understand” (Pascal, 1643/1966, p. 113) is now receiving empirical support showing that affect is an essential adjunct to cognition (Damasio, 1994).

Affect in psychology: Traditional approaches

Early approaches to affect and cognition were shaped by theories such as psychoanalysis and behaviourism. *Psychoanalytic accounts* were among

Érzelmek a pszichológiában: hagyományos megközelítések

Az érzelmekkel és a megismeréssel kapcsolatos korai szemléletmódokat olyan elméletek alakították ki, mint a pszichoanalízis és a behaviorizmus. A *pszichoanalitikus beszámoló*k koncentráltak először az érzelmekre, felfedezve az érzelmi impulzusokat az id-en belül, amelyek „nyomást” gyakorolnak a racionális énmechanizmusok ellentétesen ható erejével szemben. Ezek az elképzelések nagymértékben befolyásolták a közgondolkodást, de csak korlátozott hatással voltak a pszichológiai kutatásokra. Kivételt képeznek olyan kísérletek, mint például Feshbach és Singer (1957), akik megállapították, hogy a félelem elnyomására tett kísérletek paradox módon növelték azt a „nyomást”, hogy „a másik embert félelmetesnek és szorongónak érzékeljük” (286), és azt állították, hogy „a félelem elnyomása elősegíti azt a hajlamot, hogy a félelmet más társas célpontra vetítsük ki” (286). A pszichoanalitikus elméletek azonban hosszú távon hatástalanok maradtak az empirikus pszichológiá-

the first to focus on affect, locating affective impulses within the id, exerting ‘pressure’ against the countervailing forces of rational ego mechanisms. These ideas hugely influenced popular thinking, but had only limited influence on psychological research. In one exception, Feshbach and Singer (1957) found that attempts to suppress fear paradoxically increased the ‘pressure’ to “perceive another person as fearful and anxious” (p.286), suggesting that “suppression of fear facilitates the tendency to project fear onto another social object” (p. 286). However, psychoanalytic theories remained un influential, following the devastating epistemological criticisms of psychoanalysis by philosophers such as Karl Popper and others.

Radical behaviourism suggested that affect influences thoughts and judgments through conditioned blind associations between affect and other stimuli. The full repertoire of human emotions can thus be explained in terms of cumulative conditioning experiences superimposed on just

ban, a Karl Popper és más filozófusok által a pszichoanalízissel kapcsolatban megfogalmazott megsemmisítő ismeretelméleti kritikákat követően.

A *radikális behaviorizmus* azt állította, hogy az érzelmek a gondolatokat és a véleményeket olyan feltételes „vak” asszociációkon keresztül befolyásolják, amelyek az érzelmek és más ingerek között állnak fenn. Így az emberi érzelmek teljes repertoárja megmagyarázható olyan halmozódó kondicionálási élmények alapján, amelyek csupán néhány alapvető előrehuzalozott érzelmre vetülnek rá (Watson–Rayner 1920). Az ortodox behaviorizmus ellentmondásos hatása ma már széles körben ismert, de Watson elképzelése, miszerint az érzelmek közvetlen hatással lehetnek a gondolatokra és a véleményekre a véletlen asszociációkon keresztül, mégis továbbélt a későbbi kutatásokban. Clore és Byrne (1974) kimutatták, hogy a kellemetlen vagy kellemes környezet (a feltétlen inger) érzelmi reakciót (feltétlen választ) eredményezhet abban az emberben, akivel ilyen környezetben találkozunk. Ezek a kutatások

a few fundamental wired-in emotions (Watson & Rayner, 1920). The stultifying influence of behaviourist orthodoxy is now widely recognized, yet Watson’s idea that affect may influence thoughts and judgments through incidental associations survived in subsequent research. Clore and Byrne (1974) showed that aversive or pleasant environments (the unconditioned stimuli) can produce an affective reaction (the unconditioned response) to a person encountered in that environment. These studies explained affect congruence in thinking in terms of ‘blind’ conditioning principles based on temporal and spatial contiguity.

The cognitive revolution

The emerging cognitive paradigm in the 1960’s that supplanted behaviourism at first also ignored affectivity. Information processing theories focused on cold, affectless thinking, and saw affect as a source of disruption and noise. Interestingly, even Heider’s (1958) influential phenomenological work ignored affect and focused on cold logical inferences.

a gondolkodásban megfigyelhető érzelmi illeszkedést az időbeli és térbeli egymásmellettségen alapuló „vak” kondicionálás alapelvei alapján magyarázták meg.

A kognitív forradalom

Az 1960-as években megjelenő kognitív paradigma, amely a behaviorizmus helyére lépett, először szintén figyelmen kívül hagyta az érzelmi jelenségeket. Az információ feldolgozásával kapcsolatos elméletek a hideg, érzelmentes gondolkodásra koncentráltak, és az érzelmeket zavar- és zajforrásnak tekintették. Érdekes módon még Heider (1958) tekintélyes fenomenológiai műve sem szentelt figyelmet az érzelmeknek, és a hideg logikai következtetésekre koncentrált.

További néhány évtizedbe telt, mire az érzelmelek fontosságát felismerték az empirikus pszichológiában. Az 1980-as évek elejére a természetes memóriával kapcsolatos kutatások kimutatták, hogy az érzelmelek fontos szerepet játszanak abban, ahogyan az emberek a társas információkra emlékeznek (Neisser 1982). A szociálpszi-

It took several more decades before the importance of affect was recognized in psychology. By the early 1980s research on naturalistic memory showed that affect plays a critical role in how people remember social information (Neisser, 1982). Within social psychology, Zajonc (1980) argued for the primacy of affective influences on social behaviour. Ultimately, Gordon Bower’s associative network model gave a major impetus to experimental affect-cognition research, demonstrating a strong mood-congruent influence on social memory (Bower, 1981).

Affect and mental representations

Affect was also found to play a major role in the way mental representations about social episodes are constructed (Forgas, 1982). As Pervin (1976) noted, “what is striking is the extent to which situations are described in terms of affects ... and organized in terms of similarity of affects aroused by them” (p.471). More recently, Niedenthal and Halberstadt (2000) found that “stimuli can cohere as a category even when they have

chológiában Zajonc (1980) a társas viselkedésre gyakorolt érzelmi hatások elsődlegessége mellett érvelt. Végül Gordon Bower asszociatív hálózati modellje adott nagyobb lendületet az érzelmek és a megismerés kísérleti kutatásainak, amikor kimutatta a társas emlékezetre gyakorolt erős hangulatilleszkedési hatást (Bower 1981).

Érzelmek és mentális reprezentációk

Az érzelmekről azt is megállapították, hogy nagy szerepet játszanak abban, ahogyan az emberek a mindennapi élet epizódjait feldolgozzák, és mentálisan reprezentálják (Forgas 1982). Mint azt Pervin (1976) megjegyezte: „meglepő, hogy a társas helyzetek leírása milyen nagy mértékben érzelmi szempontokon alapul [...] és milyen nagy mértékben szervezzük azokat az általuk kiváltott érzelmek hasonlósága alapján” (471). A kutatási terület legfrissebb eredményei Niedenthal és Halberstadt (2000) nevéhez kötődnek. Megállapították, hogy „az emberek agyában különféle tapasztalatok összefügghetnek egymással, és egy kategóriát képezhetnek még akkor is, ha semmi más

nothing in common other than the emotional responses they elicit” (p. 381). Thus, affect plays a critical role in determining how mental representations about the social world are created and maintained in memory. Conversely, cognitive processes are also involved in the generation of affective responses, as we shall see below.

Exploring the cognitive consequences of affect

The idea that affect influences cognition has been around for a long time. How and why does such ‘affect infusion’ occur, and what are the psychological mechanisms that facilitate or inhibit its occurrence? Unlike earlier conditioning and psychoanalytic explanations, contemporary cognitive theories postulate precise mechanisms responsible for the infusion of affect into thinking and judgments. Affect can influence the *content* of cognition, through two complementary mechanisms: the *inferential* model, and the *memory* model. In addition, affect can also

közös nincs bennük, mint az, hogy hasonló érzelmi reakciókat váltottak ki” (381). Tehát az érzelmek kritikusi szerepet töltenek be abban, ahogyan az emberek mindennapi élményeiket és társas epizódjaikat feldolgozzák, elrendezik és emlékezetükben tárolják. Másrészt viszont a kognitív folyamatok szintén közreműködnek az érzelmi válaszok létrehozásában, mint azt az alábbiakban látni fogjuk majd.

Az érzelmek kognitív következményeinek feltárása

Nem új keletű elképzelés, hogy az érzelmek hatással vannak a gondolkozásra és a megismerésre. Hogyan és miért jön létre efféle „érzelmi befolyás”, és melyek azok a pszichológiai mechanizmusok, amelyek elősegítik vagy gátolják ennek megtörténtét? A korai kondicionálási és pszichoanalitikus magyarázatoktól eltérően a jelenlegi kognitív elméletek pontos mechanizmusokat fogalmaznak meg, amelyek az érzelmek által a gondolkodásra és a véleményekre gyakorolt befolyásért felelősek. Az érzelmek két, egymást kiegészítő mechanizmuson keresztül

influence the *process* of how information is processed. We shall briefly consider these three theoretical approaches.

The inferential account

According to this model, affect may influence the content of thinking due to an inferential error: individuals may ask themselves: ‘How do I feel about it?’, and in so doing, they may mistake pre-existing feelings as a reaction to the target (Schwarz, 1990). This kind of misattribution is most likely when people fail to process the available information, and mistakenly use their affective state as a heuristic shortcut to infer a reaction. For example, such effects are most likely in situations where people have little interest or time to engage in elaborate processing, such as off-the-cuff responses to an unexpected telephone survey (Schwarz & Clore, 1983). It is not clear whether the ‘how do I feel about it’ process implies a conscious, inferential process, or an implicit, automatic mechanism. The model also does not explain how cues other than (by definition, irrelevant,

képesek befolyásolni a megismerés *tartalmát*: a *következtetési (attribúciós, inferenciális)* és az *emlékezeti* mechanizmusokon keresztül. Továbbá az érzelmek képesek az információfeldolgozási folyamatokat és stratégiákat is befolyásolni. Tekintsük át röviden ezt a három elméleti megközelítést.

Érzelmeken alapuló attribúciók és következtetések

E modell szerint az érzelmek egy következtetési hiba miatt képesek befolyásolni a gondolkodás tartalmát: az emberek megkérdézhetik maguktól: „Hogyan érzek ezzel kapcsolatban?” – és ezáltal korábban már meglévő érzéseiket tévesen a tárgyra adott reakciójuknak tekinthetik (Schwarz 1990). Az efféle téves oktatáson akkor a legvalószínűbb, amikor valaki egyszerűen nem dolgozza fel az elérhető információkat, és érzelmi állapotát tévesen a válasz alapjául szolgáló, heurisztikus lerövidítésként használja. Az ilyen hatások például azokban a helyzetekben a legvalószínűbbek, amikor nem nagyon áll érdekünkben, vagy kevés időnk van az alapos feldolgozásra. Ez történhet például a váratlan

mis-attributed) affect, such as the actual stimulus information, and internal knowledge structures can enter into producing a response. Thus, this is more a theory of misjudgment or aborted judgment rather than a complete theory of affective influences on cognition and judgments.

The memory mechanism: the affect priming principle

The alternative affect priming model (Bower, 1981) posits that affect is an integral part of cognitive representations about the world. Affective states should thus automatically prime related ideas and memories, facilitating their use in constructive cognitive tasks that use memory-based information. Numerous experiments confirmed these predictions, and found that affect priming is most likely when people face complex and demanding cognitive tasks that call for constructive thinking and facilitate the use of affectively primed information (Eich & Macauley, 2000). Integrative theories such as

telefonos megkérdezésekre adott rögtönzött válaszok esetében (Schwarz–Clore 1983). Nem egyértelmű, hogy a „Hogyan érzek ezzel kapcsolatban?” eljárás egy tudatos, következtetési folyamatot foglal magában, vagy egy implicit, automatikus mechanizmust. A modell arra sem ad magyarázatot, hogy a (definíció szerint irreleváns, a téves oktulajdonítás alapjául szolgáló) érzelmeken kívüli jelek, mint például az aktuális ingerinformáció és a belső tudásstruktúrák, beléphetnek-e a válaszadás folyamatába. Ennélfogva ez a modell inkább a tévítéletek vagy tökéletlen vélemények, nem pedig a megismerésre és véleményekre gyakorolt érzelmi befolyások teljes körű elmélete.

Az emlékezeti mechanizmus: az érzelmi előhangolás alapelve

Az alternatív érzelmi előhangolás modellje (Bower 1981) azt állítja, hogy az érzelmelek szerves részét képezik a világról alkotott kognitív reprezentációknak. Az érzelmi állapotok így automatikusan feltöltik a vonatkozó elképzeléseket és emlékeket, elősegítve azok használatát az emlékezetalapú információkra épülő, konstruktív

the Affect Infusion Model (AIM; Forgas, 1995a, 2002; see below) argue that the nature and extent of affective influences on social thinking should largely depend on the kind of information processing strategies people employ.

Affective influences on information processing

Affect may also directly influence the *process* of cognition, that is, *how* people think (Bless & Fiedler, 2006; Fiedler, 2001). It was originally thought that positive affect reduces and negative affect increases processing effort, as people in a good mood try to maintain, and those in a negative mood try to improve how they feel (Clark & Isen, 1982). However, based on more recent evidence, Bless and Fiedler (2006) showed that the processing consequences of affect can best be understood in terms of a fundamental dichotomy between *accommodation* and *assimilation*, a distinction also used by Piaget.

Accommodation involves focusing on the demands of the external

kognitív feladatokban. Számos kísérlet erősítette meg ezeket a hipotéziseket, és megállapították, hogy az érzelmi előhangolás akkor a legvalószínűbb, amikor az emberek olyan komplex és megerőltető kognitív feladatokkal szembesülnek, amelyek konstruktív gondolkodást igényelnek, és elősegítik az érzelmi töltéssel rendelkező információk használatát (Eich–Macaulay 2000). Az integratív elméletek, mint például az érzelmi befolyás modellje (Affect Infusion model, AIM; Forgas 1995a, 2002; lásd később), amellett érvelnek, hogy az érzelmi hatások társas gondolkodásra gyakorolt befolyásának természete és mértéke nagyjából azon múlik, hogy milyen információfeldolgozási stratégiákat alkalmazunk.

Az információfeldolgozásra gyakorolt érzelmi hatások

Az érzelmek közvetlen hatással is lehetnek a megismerés folyamatára, vagyis arra, ahogyan az emberek gondolkoznak (Bless–Fiedler 2006; Fiedler 2001). Eredetileg úgy vélték, hogy a pozitív érzelmek csökkentik, a negatív érzelmek pedig növelik

world, paying careful attention to external stimulus information and using more inductive, bottom-up thinking. *Assimilation* is a complementary process where existing knowledge structures guide processing, producing more top-down, deductive thinking. Most cognitive tasks involve a combination of both these processing strategies, but in different proportions. This model is consistent with evolutionary theories that highlight the adaptive significance of positive and negative affect triggering different processing styles (Frijda, 1986). Current evidence supports the view that positive affect promotes a more assimilative, schema-based and top-down processing style, while negative affect calls for more accommodative, bottom-up and externally-focused thinking strategy (Bless & Fiedler, 2006; Fiedler, 2001; Forgas, 2006).

Integrative theories: The Affect Infusion Model (AIM)

Affect may thus influence both the *content*, and the *process* of how people think. However, these effects

a feldolgozásra fordított erőfeszítést, hiszen ha valaki jókedvű, próbálja megőrizni jó hangulatát, ha pedig rosszkedvű, próbál javítani azon, ahogyan érzi magát (Clark–Isen 1982). Az újabb bizonyítékok alapján azonban Bless és Fiedler (2006) kimutatta, hogy az érzelmek feldolgozásra gyakorolt következményeit legjobban az akkomodáció és az asszimiláció alapvető kettőssége alapján érthetjük meg. A két fogalom közötti megkülönböztetést már Piaget is használta.

Az *akkomodáció* magában foglalja a külvilág igényeire való koncentrációt, a külső ingerinformációkra való gondos odafigyelést és egy rávezető, alulról felfelé irányuló gondolkodást. Az *asszimiláció* ezt kiegészítő folyamat, ahol a már létező tudásstruktúrák irányítják a feldolgozást, egy inkább felülről lefelé irányuló, következtetési gondolkodást létrehozva. A legtöbb kognitív feladat e két feldolgozási stratégia különböző arányú kombinációját foglalja magában. Ez a modell összhangban áll a fejlődési elméletekkel, amelyek a különböző feldolgozási stratégiákat kiváltó pozitív

are subject to important boundary conditions, and recent integrative theories such as the Affect Infusion Model (AIM; Forgas, 2002) seek to specify the conditions that facilitate or inhibit affect infusion. For example, affect priming is most reliably observed when cognitive tasks call for highly constructive processing that necessitates the use of memory-based information. Similarly, the inferential model is only likely to be used when people lack the motivation, ability or resources to deal with a task more exhaustively.

The Affect Infusion Model (AIM) predicts that affective influences on cognition depend on the processing styles recruited in different situations that can differ in terms of two features: the degree of *effort*, and the degree of *openness* of the information search strategy. By combining processing quantity (effort), and quality (openness, constructiveness) the model identifies four distinct processing styles: *direct access processing* (low effort, closed, not constructive), *motivated processing* (high

és negatív érzelmek adaptív jelentőségét emelik ki (Frijda 1986). A legújabb bizonyítékok alátámasztják azt a véle­ményt, hogy a pozitív érzelmek inkább asszimilációs, sémákon alapuló és felülről lefelé irányuló feldolgozási stratégiát támogatnak, amíg a negatív érzelmek inkább egy akkomodációs, alulról felfelé irányuló és kifelé koncentrá­ló gondolkodási stratégiát tesznek szükségessé (Bless–Fiedler 2006; Fiedler 2001; Forgas 2006).

Integratív elméletek: az érzelmi befolyás modellje (Affect Infusion Model, AIM)

Az érzelmek tehát befolyásolhatják az emberek gondolkodásának mind a tartalmát, mind a folyamatát. Ezek a hatások azonban fontos peremfeltételek mellett érvényesek, a legfrissebb integratív elméletek, mint például az érzelmi befolyás modellje (Affect Infusion model, AIM; Forgas 2002), megkísérlik pontosan meghatározni azokat a feltételeket, amelyek elősegítik vagy gátolják az érzelmi befolyás létrejöttét. Például az érzelmi előhangolás akkor figyelhető meg leginkább, amikor a kognitív feladatok nagyon konstruktív feldolgozást kívánnak meg, és

effort, closed, not constructive), *heuristic processing* (low effort, open, constructive), and *substantive processing* (high effort, open, constructive). Affect infusion is most likely when constructive processing is used, such as substantive or heuristic processing. In contrast, affect should not infuse thinking when motivated or direct access processing is used. The AIM also specifies a range of contextual variables related to the *task*, the *person*, and the *situation* that influence processing choices and thus affective influences. The implications of this model have now been tested in a number of experiments, as we shall see below.

The empirical evidence

There are thus good theoretical reasons to expect that affect plays a significant and multifaceted role in how people represent the social world, and the way they form impressions and judgments and behave in social situations.

ezek szükségessé teszik az emlékezeten alapuló információk használatát. Hasonlóképpen az érzelmi attribúciós, következtetési modell valószínűleg csak akkor használatos, amikor nincs motivációnk, képességünk vagy erőforrásunk arra, hogy egy feladattal kimerítőbben foglalkozzunk.

Az érzelmi befolyás modellje (AIM) azt állítja, hogy a megismerésre gyakorolt érzelmi hatások a különböző helyzetekben használt feldolgozási stratégiáktól függenek. E szituációk két tulajdonság szempontjából különbözhetnek egymástól: az információkeresési stratégiára áldozott erőfeszítés, valamint e stratégia nyitottságának a mértékében. A feldolgozás mennyiségének (erőfeszítés) és minőségének (nyitottság, konstruktivitás) egyesítésével a modell négy különböző feldolgozási lehetőséget határoz meg: a közvetlen hozzáférést (alacsony erőfeszítés, zárt, nem konstruktív), a motivált feldolgozást (nagy erőfeszítés, zárt, nem konstruktív), a heurisztikus feldolgozást (alacsony erőfeszítés, nyitott, konstruktív) és a lényegi feldolgozást (nagy erőfeszítés, nyitott, konstruktív).

More extensive processing magnifies affect infusion

One key counterintuitive prediction derived from the Affect Infusion Model is that affect congruence should be greater when longer and constructive processing is required to deal with more complex cognitive tasks. This prediction has been tested in a number of experiments where the complexity of the social situation was manipulated to create more or less demand for an open and substantive processing style. For example, if one observes usual, or unusual people in a public setting such as a restaurant or a cafe, a well-matched couple is much more 'typical' and should require less elaborate and constructive processing than do couples where the partners are obviously mismatched in terms of features such as age or physical attractiveness. Several experiments tested this prediction (Forgas, 1993; 1995b). In a controlled replication of the above restaurant scenario, participants feeling happy or sad after viewing standard mood induction films were presented with images of well-matched or badly matched

Az érzelmi befolyás akkor a legvalószínűbb, amikor konstruktív feldolgozást használunk, amilyen a lényegi vagy a heurisztikus feldolgozás. Ezzel ellentétben az érzelmek nem befolyásolják a gondolkodást motivált feldolgozás vagy közvetlen hozzáférés használata esetén. Az AIM emellett meghatároz több, a feladattal, a személlyel és a helyzettel kapcsolatos függő változót is, amelyek befolyásolják a feldolgozási döntéseket és ennek következtében az érzelmi hatásokat is. A modell eredményeit jelenleg számos kísérlet vizsgálja, mint azt az alábbiakban látni fogjuk.

Az empirikus bizonyíték

Az eddigiekből következően elméletileg jó okkal számíthatunk arra, hogy az érzelmek fontos és sokrétű szerepet játszanak abban, ahogyan az emberek a társas világot megjelenítik, ahogyan benyomásaikat és véleményeiket kialakítják, és ahogyan társas helyzetekben viselkednek.

Az alaposabb feldolgozás felnagytja az érzelmi befolyást

Az érzelmi befolyás modellje egyik alapvető, az intuitív várakozások-

couples. Their judgments showed significant mood congruence as happy participants formed more positive impressions of the couples than did sad participants. However, when the couples were atypical and badly matched, mood had a much greater effect on judgments than for couples who were typical and well matched (Forgas, 1993, 1995b). In fact, the size of mood effects on judgments was strongest when the couples were most mismatched, intermediate when they were partly matched, and smallest when they were well matched (Forgas, 1995b).

Similar results were also obtained when we asked participants to respond to people who varied in terms of their prototypicality (Forgas, 1992). An analysis of processing latency and recall memory data confirmed that forming impressions about more unusual and atypical persons took longer, and there was correspondingly greater affect infusion into these more constructive responses. Surprisingly, the same kinds of effects can also be obtained

kal ellentétes előrejelzése szerint az érzelmi behatások nagyobbak akkor, amikor hosszabb és konstruktívabb feldolgozásra van szükség ahhoz, hogy egy összetettebb kognitív feladattal foglalkozzunk. Ezt az állítást számos olyan kísérletben ellenőrizték, amelyekben a társas helyzet bonyolultságát manipulálták annak érdekében, hogy a nyitott és lényegi feldolgozási stratégia szükségességét növeljék vagy csökkentsek. Például, ha valaki átlagos vagy szokatlan embereket figyel meg egy nyilvános helyen (pl. étteremben vagy kávéházban), akkor egy jól összeillő pár „jellemzőbb”, kevésbé alapos és konstruktív feldolgozást igényel, mint az olyan párok, ahol a partnerek nyilvánvalóan nem illenek össze bizonyos tulajdonságok szempontjából (mint a kor vagy a fizikai vonzerő). Ennek az állításnak az igazolására néhány kísérletet is végeztünk (Forgas 1993; 1995b). A fenti éttermi forgatókönyv kontrollált ismétlésekor a résztvevőknek általános pozitív és negatív hangulatindukciós filmet vetítettek, majd képeket mutattak jól összeillő és össze nem illő párokról. A vélemények jelentős hangulati illeszkedést mutattak:

when people respond to highly realistic social information, such as making judgments about their own intimate relationships (Forgas, 1994). In a counter-intuitive pattern, mood effects were consistently greater when more extensive, constructive processing was required to deal with more complex and serious rather than simple, everyday interpersonal issues. Jointly, these series of experiments provide strong evidence for the process sensitivity of affect infusion into cognition and interpersonal behaviours. Similar effects may also influence the way people interpret real-life social behaviours, as the next section will suggest.

Affect and front-end cognition:

The interpretation of observed behaviours

Affect may also influence the way observed behaviours are perceived and encoded. This hypothesis was tested (Forgas, Bower & Krantz, 1984) by asking happy or sad participants to rate their own and their partner's observed interactive behaviours on a videotape. As predicted, happy people 'saw' significantly more positive,

a jó hangulatú résztvevők pozitívabb benyomást alkottak a párokról, mint a rossz hangulatúak. Akkor azonban, ha a párok nem voltak tipikusak, nem illettek egymáshoz, a feladat hosszabb és részletesebb feldolgozást igényelt, és ennek következtében a hangulat sokkal nagyobb hatással volt a véleményekre, mint a tipikus és jól összeillő párok esetében (Forgas 1993; 1995b). Valójában a hangulat véleményekre gyakorolt hatása akkor volt a legerősebb, amikor a párok a legkevésbé illettek egymáshoz, közepes volt részben összeillő párok esetében, és akkor volt a legkisebb, amikor jól összeillő párokról volt szó (Forgas 1995b).

Hasonló eredményeket kaptunk akkor, amikor arra kértük a résztvevőket, hogy a tipikusság szempontjából eltérő emberekre reagáljanak (Forgas 1992). A rejtett és a felidéző emlékezeti adatok feldolgozásának elemzése megerősítette, hogy a szokatlanabb és kevésbé tipikus emberekről való benyomások kialakítása hosszabb ideig tart, és ennek megfelelően az érzelmi befolyás is nagyobb volt ezeknél a konstruktívabb válaszoknál.

skilled and fewer negative, unskilled behaviours both in themselves and in their partners than did sad subjects. These effects confirm that affect priming will subtly influence the kinds of associations and interpretations people use when encoding complex observed behaviours. Thus, a smile or gesture that may seem 'friendly' in a good mood may be perceived as 'awkward' in a negative mood.

Later experiments found that these effects also extend to the way people evaluate themselves. People in a negative mood made more critical, self-deprecatory interpretations of their own behaviours, but those in a positive mood selectively looked for and found lenient and optimistic explanations for identical outcomes (Forgas, Bower & Moylan, 1990; see *Figure 1*). Rather surprisingly, such mood-induced distortions can also influence reactions to highly familiar, intimate events involving close partners (Forgas, 1994). When partners in long-term intimate relationships were asked to evaluate their own, and

Meglepő módon ugyanilyen hatások érhetők el akkor is, amikor az emberek nagyon valóságos, társas információkra reagálnak, például véleményt alkotnak saját meghitt kapcsolataikról (Forgas 1994). Az intuitív várakozásokkal ellentétben a hangulati hatások következetesen nagyobbak voltak akkor, amikor összetett, komplikált kapcsolati problémákról kellett ítéletet formálni az egyszerű, mindennapos problémákkal szemben. Ezek a kísérletsorozatokat együttesen szilárd bizonyítékot szolgáltatnak arra, hogy a megértést és a személyközi viselkedést érintő érzelmi befolyás érzékenyen reagál a feldolgozás módjára. Hasonló hatások befolyásolhatják azt is, ahogyan a való élet társas viselkedéseit értelmezzük.

Az érzelmek és a közvetlen megismerés: a megfigyelt viselkedések értelmezése

Az érzelmek a megfigyelt viselkedések felfogásának és kódolásának módját is befolyásolhatják. Ezt a hipotézist úgy ellenőrizték (Forgas–Bower–Krantz 1984), hogy jó vagy rossz hangulatú résztvevőket kértek meg önmaguk és partnerük viselke-

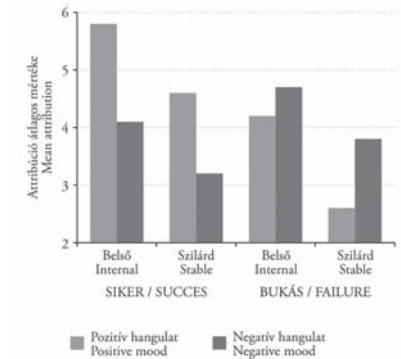
their partner's behaviours in more or less serious interpersonal conflicts, positive mood produced lenient, self-serving explanations. These mood effects were even stronger when the events judged were more complex and serious and thus required more constructive processing. Similar affective biases also influence the way people think about themselves, and these effects are particularly strong when people deal with peripheral, poorly rehearsed aspects of themselves (Sedikides, 1995).

The cognitive benefits of negative affect: When sad is better than happy?

Affect can also influence the kind of information processing strategies people adopt. We recently found for example that the kind of vigilant, systematic attention to external stimulus details recruited by negative moods tends to reduce or even eliminate such common judgmental mistakes as the fundamental attribution error (FAE; Forgas, 1998c). As positive affect often produces a more schematic, top-down and heuristic processing style

désének az értékelésére egy videofelvételen megfigyelt társas helyzetben. Az előrejelzésnek megfelelően a jó hangulatú emberek szignifikánsan több pozitív és megfelelő, valamint kevesebb negatív és nem megfelelő viselkedést „láttak” önmaguk és partnerük esetében egyaránt, mint a rossz hangulatú kísérleti alanyok. Ezek a hatások megerősítik, hogy az érzelmi előhangolás finoman befolyásolja azoknak az asszociációknak és értelmezéseknek a típusait, amelyeket a megfigyelt bonyolult viselkedések kódolása során használunk. Tehát egy jókedvünkben barátságosnak tűnő mosolyt vagy gesztust negatív hangulatban kínosnak észlelhetünk.

A későbbi kísérletek azt is megállapították, hogy ezek a hatások kiterjednek az önértékelési módokra is. A negatív hangulatú emberek kritikusabb, önmagukat lebecsülő értelmezést adtak saját viselkedésükről, a pozitív hangulatú emberek viszont szelektíven elnéző és optimista magyarázatokat kerestek és találtak saját azonos teljesítményükre (Forgas–Bower–Moylan 1990; lásd az 1. áb-



1. ábra. A pozitív és negatív hangulatilleszkedés hatásai a vizsga sikerességével és sikertelenségével kapcsolatos attribúciókra. A boldog emberek a sikert a maguk érdemének tekintik (több belső és szilárd attribúciót fogalmazznak meg), de elutasítják azt, hogy a bukás az ő hibájuk lenne (több külső és labilis attribúció megfogalmazásával). A negatív hangulatú emberek viszont kevésbé tekintik sikertiket saját érdemüknek, és jobban hibáztatják magukat a bukásért (az adatok forrása: Forgas–Bower–Moylan 1990)

Figure 1. The mood congruent effects of positive and negative mood on attributions for success and failure in an exam. Happy persons claim credit for success (make more internal and stable attributions) but reject blame for failure (make more external and unstable attributions). Persons in negative mood in turn take less credit for success, and blame themselves more for failing. (Data based on Forgas, Bower & Moylan, 1990)

(Bless & Fiedler, 2006), the schematic perception of a ‘unit relation’ between the actor and the act leading to the FAE appears to be promoted

rát). Elég meglepő módon az ilyen, hangulat által kiváltott torzítások hatással lehetnek a közeli partnereket magukban foglaló, nagyon ismerős, meghitt eseményekre adott reakciókra is (Forgas 1994). Ha régóta tartó meghitt kapcsolatban lévő partnereket arra kérték, hogy értékeljék saját és partnerük viselkedését komoly személyközi konfliktusokban, a pozitív hangulat engedékeny, öngazoló magyarázatokat eredményezett. Ezek a hangulati hatások még erősebbek voltak akkor, amikor a megítélt események összetettebbek és komolyabbak voltak, és így konstruktívabb feldolgozást igényeltek. Hasonló érzelmi elfogultságok befolyásolják azt is, ahogyan önmagunkról gondolkozunk, és ezek a hatások különösen erőteljesek akkor, amikor önmagunk jelentéktelen, rosszul elsajátított tulajdonságaival foglalkozunk (Sedikides 1995).

A negatív hangulat előnyei a megismerésben: mikor jobb szomorúnak lenni, mint boldognak?

Az érzelmek az alkalmazott információfeldolgozási stratégiákat is befolyásolhatják. Nemrégiben állapítottuk

by positive affect, and reduced by negative affect. This pattern was also confirmed in unobtrusive field studies. People who had just seen happy or sad films made judgments about the writers of popular and unpopular essays in an ostensible ‘street survey’. Positive affect again increased and negative affect decreased the FAE. Happy judges mistakenly assumed that the views advocated in a coerced essay were in fact the writer’s own, but sad judges realized that the essays were coerced and discounted their relevance. Subsequent mediational analyses (Forgas, 1998c, Exp. 3) confirmed that these attributional biases were due to affect-induced differences in *processing* strategies: sad judges also thought longer about their responses than did happy judges.

Affective influences on processing strategies also influence eyewitness accounts of observed social events. In a recent series of investigation (Forgas, Vargas & Laham, 2005) participants witnessed complex social events such as a wedding or a robbery on a videotape. Some time later, they

meg például, hogy a negatív hangulat által erősített éber, szisztematikus odafigyelés a külső ingerek részleteire hajlamos csökkenteni vagy akár kiküszöbölni is az olyan általános ítéletalkotási hibákat, mint az alapvető attribúciós hiba (fundamental attribution error, FAE; Forgas 1998c). Mivel a pozitív érzelmek gyakran egy sematikusabb, felülről lefelé irányuló és heurisztikus feldolgozási stratégiát eredményez (Bless–Fiedler 2006), a pozitív érzelmek látszólag elősegítik, a negatívok pedig csökkentik a szereplő és viselkedése közötti „egységkapcsolat” sematikus észlelését, amely az alapvető attribúciós hibához vezet. Ezt a mintát beavatkozás nélküli teleprekutatók is megerősítették. Közvetlenül egy vidám vagy egy szomorú film megtekintése után a filmek nézői népszerű és népszerűtlen tanulmányok íróiról alkottak véleményt egy állítólagos „utcai megkérdezésben”. A pozitív érzelmek ismét növelték, a negatív érzelmek pedig csökkentették az alapvető attribúciós hibát. A jó hangulatú véleményalkotók tévesen azt feltételezték, hogy egy kikényszerített tanulmányban hangoztatott vélemény

were exposed to a mood induction, and then received questions about the incident that either included, or did not include ‘planted’ misleading details. After a further interval, participants’ recognition memory for the incidents was tested. Temporary positive mood at the time when the misleading information was presented significantly increased and negative mood decreased the mistaken incorporation of planted information into eyewitness memories (*Figure 2*). These effects were replicated in a field study, where students observed a staged incident during a lecture (Forgas et al., 2005). About a week later, they were induced to feel good or bad through watching videotapes, and were then exposed to questions about the incident that included or did not include planted incorrect information. Once again, those feeling good while hearing the planted information were more likely later to incorporate ‘planted’ details heard during the questioning with actually witnessed details. In contrast, negative affect reduced the incidence of such mistakes. These results – to

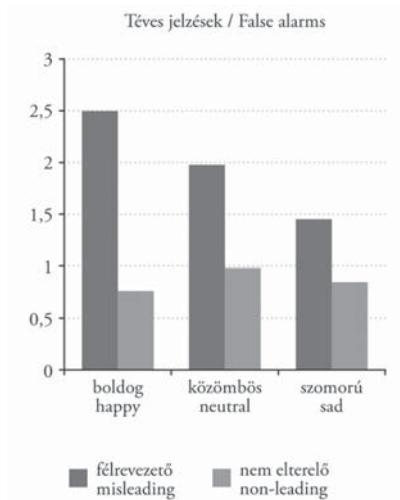
valójában az író saját véleménye, a negatív hangulatú ítéletalkotók azonban inkább tudatában voltak annak, hogy a tanulmány kikényszerített írás, és így kevésbé hitték, hogy az az író valódi véleményét tükrözi. A későbbi mediációs elemzések (Forgas 1998c, 3. kísérlet) megerősítették, hogy ezek az attribúciós torzítások valóban az érzelmeknek a *feldolgozási* stratégiára való hatásának tulajdoníthatók: a negatív hangulatú véleményalkotók hosszabban és részletesebben gondolkoztak válaszukon, mint a pozitív hangulatúak.

A feldolgozási stratégiákra gyakorolt érzelmi hatások a szentanúk megfigyelt társas eseményekről szóló beszámolóit is befolyásolják. Egy nemrégiben végzett vizsgálat-sorozatban (Forgas–Vargás–Laham 2005) a résztvevők összetett társas eseményeket, például egy esküvőt vagy egy rablást láttak videofelvételről. Egy kis idővel később, egy hangulati indukciót követően kérdéseket tettek fel nekik az eseményről. A kérdések egy része „tervezett” félrevezető részleteket tartalmazott. Újabb szünet

together with the evidence for mood effects on inferential mistakes such as the FAE - confirm that mild, transient affective states can have a marked influence on the way people process, interpret and remember observed social behaviours. Does affect also impact on actual interactive behaviours? This possibility was explored in several recent studies.

The possibility that negative affect may also benefit certain interpersonal behaviours was explored in several recent studies looking at affective influences on the quality of persuasive messages. If negative affect produces more accommodative thinking (Bless & Fiedler, 2006), it may also improve the quality of persuasive messages. This was confirmed in a series of experiments (Forgas, in press), where participants in a negative mood produced significantly more concrete, and ultimately, more effective persuasive arguments in support of topical issues (eg. student fees, etc.). This result is consistent with negative mood promoting a processing style that is more attuned

elteltével a résztvevők felismerő emlékezetét vizsgálták az eseménnyel kapcsolatban. A félrevezető információ bemutatásakor meglevő ideiglenes pozitív hangulat szignifikánsan megnövelte, a negatív hangulat pedig csökkentette a tervezett információk téves beolvasztását a szemtanúk emlékezetébe (2. ábra). Ezeket a hatásokat egy terepkutatásban is megismételték, amelyben diákok figyeltek meg egy megrendezett közbiztonsági játékot egy előadás során (Forgas et al. 2005). Körülbelül egy héttel később videofelvételek megnézetésével jó vagy rossz érzéseket idéztek fel bennük, majd kérdéseket tettek fel nekik a közbiztonsági játék kapcsolatban. A kérdések egy része tervezett helytelen információkat tartalmazott. Ebben az esetben is az történt, hogy azok, akik jól érezték magukat a tervezett információk hallgatása közben, nagyobb valószínűséggel keverték össze a kérdéses során hallott „tervezett” részleteket a ténylegesen látott részletekkel. Ezzel szemben a negatív hangulat csökkentette az ilyen hibák előfordulását. Ezek az eredmények – a következtetési hibákra, mint például az alapvető attribúciós hibára, gyako-



2. ábra. A hangulat és a szemtanúk emlékezetét befolyásoló félrevezető információ jelenléte vagy hiánya közötti interakció: a pozitív hangulat növelte, a negatív pedig csökkentette a félrevezető információk hatását a szemtanúk későbbi beszámolóinak pontosságára (Forgas–Vargás–Laham 2005 nyomán)

Figure 2. The interaction between mood and the presence or absence of misleading information on eyewitness memory: positive mood increased, and negative mood decreased the influence of misleading information on the accuracy of subsequent eyewitness reports (after Forgas, Vargás & Laham, 2005)

to the requirements of a particular situation, and so improves the quality and effectiveness of cognitive performance. A second experiment confirmed these findings. This time,

rott hangulati hatások bizonyítékaival együtt – megerősítik, hogy az enyhe, átmeneti érzelmi állapotok feltűnő hatással lehetnek a megfigyelt társas viselkedések feldolgozásának, értelmezésének és felidézésének a módjára. Vajon az érzelmek a tényleges interaktív viselkedésre is hatással vannak? Ezt a lehetőséget néhány nemrégiben készült tanulmányban vizsgálták.

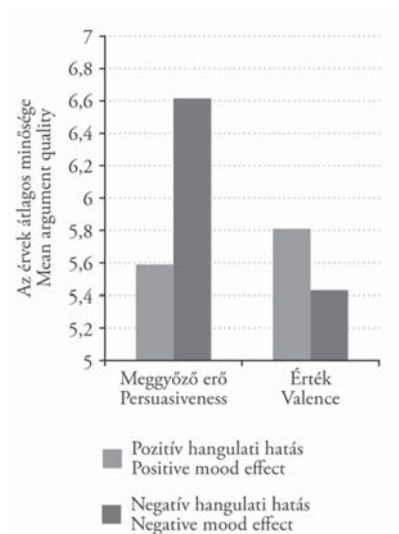
Azt a lehetőséget, hogy a negatív érzelmek előnyösek is lehetnek bizonyos személyközi viselkedésekre, néhány nemrégiben készült tanulmányban tárták fel, amelyben a meggyőző üzenetek minőségét befolyásoló érzelmi hatásokat vizsgálták. Ha a negatív érzelmek inkább alkalmazkodó, akkomodatív gondolkodást eredményez (Bless–Fiedler 2006), akkor ez a hatás a meggyőző üzenetek minőségét is javíthatja. Ezt megerősítette egy kísérletsorozat (Forgas 2007), ahol a negatív hangulatú résztvevők sokkal kézzelfoghatóbb és végül hatékonyabb meggyőző érveket alkalmaztak, amikor megpróbálták másokat meggyőzni álláspontjuk helyességéről. Ez az eredmény összhangban áll

happy and sad participants were asked to argue either for or against Australia becoming a republic, and for or against the right-wing One Nation party. Results showed that sad mood resulted in arguments that were of higher quality and more persuasive than those by happy persons, with an intermediate performance by the neutral group (*Figure 3*). This result is consistent with negative mood promoting a processing style that is more attuned to the requirements of a particular situation.

In another study persuasive arguments were produced while interacting with a ‘partner’ through a computer keyboard as if exchanging emails. In fact, the computer was pre-programmed to ‘respond’ indicating increasing agreement or disagreement. Responses by the ‘partner’ communicated increasingly positive, accepting or increasingly negative and rejecting reactions to the persuasive messages. The negative mood group again generated significantly higher quality arguments. However, consistent with the Affect Infusion

azzal, hogy a negatív hangulat olyan feldolgozási stratégiát segít elő, amely jobban alkalmazkodik az adott helyzet követelményeihez, és így növeli a kognitív teljesítmény minőségét és hatékonyságát. Egy későbbi kísérlet is megerősítette ezeket a megállapításokat. Ennek során pozitív és negatív hangulatú résztvevőket kértek arra, hogy érveljenek aktuális politikai kérdésekben (például Ausztrália köztársasággá válása, valamint a jobboldali Egy Nemzet Párt mellett vagy ellen). Az eredmények azt mutatták, hogy a negatív hangulat jobb minőségű és meggyőzőbb érveket eredményezett, mint a pozitív résztvevők által felhozott érvek, a közömbös csoport pedig közepes teljesítményt nyújtott (3. ábra). Ez az eredmény összhangban áll azzal, hogy a negatív hangulat az adott helyzet követelményeihez jobban alkalmazkodó konkrét és részletekre irányuló akkomodatív feldolgozási stratégiát idéz elő.

Egy másik kutatásban meggyőző érvek bemutatására került sor egy olyan interakciós helyzetben, ahol a számítógép billentyűzetével úgy



3. ábra. Hangulati hatások a meggyőző üzenetek minőségére és értékére: a negatív érzelmek növelik az érvek minőségét és meggyőző erejét. Emellett a meggyőző érvekhez társuló érzelmi értékkel kapcsolatban is létezik egy hangulatilleszkedési hatás (Forgas nyomán, megjelenés alatt)

Figure 3. Mood effects on the quality and valence of persuasive messages: negative affect increases the quality and persuasiveness of arguments. There is also a mood-congruent influence on the valence of persuasive arguments (after Forgas, in press)

Model, the provision of a reward reduced the size of mood effects on argument quality by imposing a strong motivational influence on how the task was approached. These experi-

kommunikáltak egy „partnerrel,” mintha e-mailben leveleznének. Valójában a számítógépet előre beprogramozták, hogy „válaszai” a „partner” növekvő egyetértését vagy nézeteltérését jelezze. A „partner” válaszai egyre pozitívabb, elfogadóbb vagy egyre negatívabb, elutasítóbb reakciókat adtak a meggyőző üzenetekre. A negatív hangulatú csoport ismét sokkal jobb minőségű érveket alkotott. Az érzelmi befolyás modelljével összhangban azonban egy jutalom ígérete (mozijegyek azoknak, akik eredményesen érvelnek) csökkentette az érvek minőségére kifejtett hangulati hatás mértékét azáltal, hogy erős motivációt gyakorolt a feladat megközelítésének a módjára. A kísérleti bizonyítékok egységesen arra utalnak, hogy még az enyhe hangulati változások is mélyreható különbségeket idézhetnek elő a meggyőző érvek minőségében és hatékonyságában. Ezek az eredmények elméleti előrejelzéseink szempontjából is értelmezhetők, és azt sugallják, hogy a negatív hangulat egy inkább kifelé koncentráló és alulról felfelé haladó akkomodatív információfeldolgozási módszert se-

ments provide convergent evidence that even slight changes in mood can produce profound differences in the quality and effectiveness of persuasive arguments. These results make sense in terms of our theoretical predictions, and suggest that negative affect promotes a more externally focused and bottom-up information processing style that was previously also found to lead to the reduction of some attribution errors and the reduction of eye-witness memory distortions (Forgas, 1998c).

Affective influences on skilled interpersonal behaviours

Humans are a gregarious species, and coordinating our interpersonal behaviours can be a demanding cognitive task (Heider, 1958). As social interaction often demands open, constructive thinking, affective states may infuse our thoughts, plans and ultimately, behaviours. Positive affect may prime positive interpretations and produce more confident, friendly, and cooperative ‘approach’ behaviours, whereas negative affect may facilitate access to

gít elő. Erről a stratégiáról korábban azt is megállapították, hogy néhány attribúciós hiba, valamint a szentánuk emlékezeti torzulásának csökkenéséhez vezet (Forgas 1998c).

Érzelmi hatások a jártasságot igénylő személyközi viselkedésekben

Az ember társas lény, és személyközi viselkedésünk összehangolása megerősítő kognitív feladat lehet (Heider 1958). Mivel a társas interakciók gyakran nyitott, konstruktív gondolkodást igényelnek, az érzelmi állapotok befolyásolhatják gondolatainkat, terveinket és végül társas viselkedésünket is. A pozitív érzelmek pozitív értelmezéseket válthatnak ki, és magabiztosabb, barátságosabb és együttműködőbb „beállítottságú” viselkedést eredményezhetnek, míg a negatív érzelmek elősegítetik a negatív emlékekhez való hozzáférést, és ezáltal elkerülőbb, védekezőbb vagy barátságtalanabb attitűdöket és viselkedéseket hozhatnak magukkal. Megállapítottuk például (Forgas–Gunawardena 2001), hogy azok a női hallgatók, akik jól érezték magukat egy film megnézése után, sokkal

negative memories and produce more avoidant, defensive or unfriendly attitudes and behaviours. We found, for example (Forgas & Gunawardena, 2001), that female undergraduates who were feeling good after watching a film behaved in a much more positive manner in a subsequent, unrelated interaction. They smiled more, communicated more effectively, disclosed more personal information and generally behaved in a more poised, skilled and rewarding manner according to raters blind to the affect condition. Sad participants were rated as being less friendly, confident, relaxed, comfortable, active, interested and competent than were happy participants. In other words, prior affect manipulation had a significant subsequent influence on interpersonal behaviours that was readily detectable by observers.

Affective influences on requesting

Making a request is a difficult and complex interpersonal task. Requesting involves uncertainty, and requesters must try to maximise the likelihood of compliance (by

pozitívabban viselkedtek egy későbbi, független interakcióban. Többet mosolyogtak, hatékonyabban kommunikáltak, több személyes információt fedtek fel, és általánosságban kiegyensúlyozottabban, ügyesebben és eredményesebben viselkedtek a megfigyelők szerint (akik nem tudtak az érzelmi manipulációról). A negatív hangulatú résztvevőket kevésbé barátságosnak, nem annyira magabiztosnak, inkább kellemetlennek, nem olyan aktívnak, érdektelennek és kevésbé kompetensnek minősítették, mint a vidám résztvevőket. Más szóval az érzelmek előzetes manipulációja a megfigyelők által utólag könnyen észrevehető, lényeges hatással volt a személyközi viselkedésre.

Az érzelmek hatása a kérésekre

Egy kérés megfogalmazása nehéz és összetett személyközi feladat. A kérés bizonytalanságot foglal magában, így a kérést megfogalmazónak meg kell próbálnia maximalizálni kérése teljesítésének a valószínűségét (azáltal, hogy közvetlenül fogalmaz), de közben elkerülni a veszélyét annak, hogy bántó legyen (azáltal, hogy

being direct), yet avoid the danger of giving offence (by not being *too* direct). In terms of the AIM, happy people should adopt a more confident, direct requesting style, as a result of the greater availability and use of positively valenced thoughts and associations in their minds (Forgas, 1999a,b). Further, in terms of the AIM these mood effects should be greater when the request situation is more complex and difficult, and requires more substantive processing. This prediction was tested in several experiments. In one study, mood was induced by asking participants to recall and think about happy or sad autobiographical episodes (Forgas, 1999a, Exp. 1). Next, participants were asked to identify more or less polite request forms they would prefer to use in an easy, routine and in a difficult, embarrassing request situation. Happy participants generally preferred more direct, impolite requests, while sad persons preferred more cautious, indirect and polite requests. Further, mood effects on requesting were much stronger when the request situation

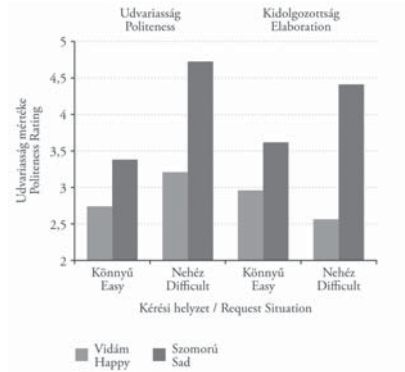
nem túlságosan közvetlen). Az érzelmi befolyás modellje szempontjából a pozitív hangulatú embereknek magabiztosabb, közvetlenebb kérés stílust kell felvenniük, a pozitív töltéssel bíró gondolatok és asszociációk jobb elérhetőségének és használatának következtében (Forgas 1999a,b). Továbbá az érzelmi befolyás modellje szempontjából ezeknek a hangulati hatásoknak nagyobbaknak kell lenniük akkor, amikor a kérés helyzet összetettebb és nehezebb, és így részletesebb és lényegibb feldolgozást igényel. Néhány kísérletben ellenőriztük ezt a hipotézist. Az egyikben a hangulat előidézéséhez arra kérték a résztvevőket, hogy idézzenek fel vidám vagy szomorú epizódokat életükből, és gondoljanak ezekre (Forgas 1999a, 1. kísérlet). Ezt követően az volt a feladat, hogy jelöljenek meg olyan többé-kevésbé udvarias kérés formákat, amelyeket szívesen használnának egy könnyű, rutinszerű helyzetben, valamint olyanokat, amelyeket nehéz, kínos kérés helyzetben használnának. A jó hangulatú résztvevők általában a közvetlen, udvariatlan kéréseket részesítették előnyben, míg a negatívak az óvatosabb, közvetettebb

was demanding and difficult, and required more extensive, substantive processing.

These mood effects also occur in real-life interactions. In an unobtrusive experiment (Forgas, 1999b, Exp. 2), affect was induced by asking participants to view happy or sad films. Next, in an apparently impromptu development, the experimenter casually asked participants to get a file from a neighbouring office. Their words in requesting the file were recorded by a concealed tape recorder. Negative mood resulted in significantly more polite, elaborate and more hedging requests than did positive mood (*Figure 4*). Those in a negative mood were also more hesitant, and delayed making their requests significantly longer. An analysis of recall memory for the exact words they used – an index of elaborate processing – showed that recall accuracy was positively related to the degree of affect infusion, as predicted by the AIM.

és udvariasabb kéréseket preferáltak. Továbbá a kérésre gyakorolt hangulati hatások sokkal erősebbek voltak meg-erőltető és nehéz, valamint alaposabb, lényegibb feldolgozást igénylő kérési helyzetben.

Ezek a hangulati hatások a való életben zajló interakciókban szintén előfordulnak. Egy beavatkozás nélküli kísérletben (Forgas 1999b, 2. kísérlet) úgy idéztek elő érzelmeket, hogy a résztvevőket vidám vagy szomorú filmek megtekintésére kérték meg. Ezt követően, látszólag rögtönzött eseményként a kísérletvezető mellékesen arra kérte a résztvevőket, hogy egy szomszédos irodából kérjenek el egy aktát. Az akta elkéréséről rejtett hangfelvételt készítettek. A negatív hangulat szignifikánsan udvariasabb, alaposabb és kertelőbb kéréseket eredményezett, mint a pozitív hangulat (4. ábra). A negatív hangulatú emberek emellett tévovábbak is voltak, jóval hosszabb ideig halogatták kérésük megfogalmazását. Az általuk használt szavak pontos felidézésének – az alapos feldolgozás egyik mutatójának – elemzése kimutatta, hogy a felidézés



4. ábra. A vidám, a kontroll és a szomorú hangulat hatásai a könnyű vagy nehéz személyközi helyzetekben megfogalmazott kérések udvariaságára és kidolgozottságára nézve. A pozitív hangulat közvetlenebb, kevésbé udvarias és kevésbé kidolgozott kéréseket eredményez, és ezek a hangulati hatások szignifikánsan nagyobbak alaposabb feldolgozást igénylő nehéz helyzetekben (az adatok forrása: Forgas 1999a)

Figure 4. The effects of happy, control and sad mood on the politeness, and elaboration of requests used in easy or difficult interpersonal situations. Positive mood produces more direct, less polite and less elaborate requests, and these mood effects are significantly greater when the situation is difficult and requires more extensive processing (Data based on Forgas, 1999a).

Affective influences on bargaining and negotiation

Affective states should play a particularly important role in elaborately planned interpersonal encounters

pontossága pozitív kapcsolatban állt az érzelmi befolyás mértékével, ahogy azt az érzelmi befolyás modellje jósolta.

Érzelmi hatások az alkukra és a tárgyalásokra

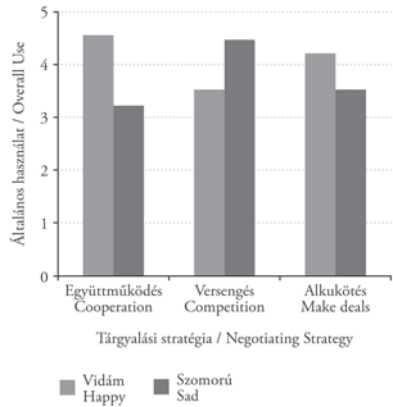
Az érzelmi állapotok különösen fontos szerepet játszanak a gondosan megtervezett személyközi találkozóknak, amilyenek az alkuk és a tárgyalások (Forgas 1998a). Ezekben a kutatásokban a hangulati indukció eszközeként az szolgált, hogy a résztvevőknek pozitív, negatív vagy semleges visszajelzéseket adtak egy verbális teszten elért eredményükről. Ezt követően a résztvevők egy nagyon valóságos személyközi és csoportközi tárgyalásba kezdtek, amelyet egy különálló kísérletnek vélték. Arra voltunk kíváncsiak, hogy az ideiglenes hangulatok hogyan befolyásolhatják az emberek céljait, terveit és végül viselkedését ebben az interakcióban. A pozitív hangulatú résztvevők magabiztosabbak voltak a találkozóval kapcsolatban, magasabb elvárásokat fogalmaztak meg sikereikkel kapcsolatban, és optimistább, együttműködőbb és integratívabb stratégiákat terveztek és

such as bargaining and negotiating encounters (Forgas, 1998a). In these studies, mood was induced by giving participants positive, negative or neutral feedback about their performance on a verbal test. Next, they engaged in highly realistic interpersonal and intergroup negotiation in what they believed was a separate experiment. The question we were interested in was how temporary moods might influence people's goals, plans and ultimately, their behaviours in this interaction. Happy participants were more confident about the encounter, formed higher expectations about their success, and also planned and used more optimistic, cooperative and integrative strategies than did control, or negative mood participants (*Figure 5*). Surprisingly, these mood effects on bargaining behaviour actually produced significantly better outcomes for happy participants than for those who were feeling bad. These findings clearly suggest that even slight changes in affective state due to an unrelated prior event influenced the goals that people

használtak, mint a kontrollcsoport-hoz tartozó vagy a negatív hangulatú résztvevők (5. ábra). Meglepő módon ezek az alkudozási viselkedésre gyakorolt hangulati hatások valójában szignifikánsan jobb eredményeket idéztek elő a pozitív hangulatú résztvevők esetében, mint azoknál, akik rosszul érezték magukat. Ezek a megállapítások egyértelműen arra utalnak, hogy már az érzelmi állapot enyhe változása is (amelyet egy korábbi független esemény idézett elő) befolyásolta a célokat, amelyeket az emberek felállítottak önmaguk számára, hatással volt az általuk megfogalmazott cselekvési tervekre és arra a módra is, ahogyan végül viselkedtek, és sikert értek el a stratégiai személyközi találkozókon.

Érzelmi hatások a váratlan társas helyzetekre adott reakciókra

Gyakran szinte azonnal kell reagálnunk egy új társas helyzetre. Amikor az ilyen események bizonytalanságot okoznak, és konstruktív feldolgozást igényelnek, akkor az érzelmi befolyásnak hatással kell lennie a reakciónkra is. Ezt az állítást egy terepkísérlet-sorozatban értékeltük (Forgas 1998b),



5. ábra. Hangulatilleszkedési hatások a tervezett és a tényleges tárgyalási stratégiákra: a pozitív hangulatú személyek együttműködőbb és kevésbé versengő alkustratégiákat terveznek és használnak, és nagyobb valószínűséggel kötnek egyezségeket, és tartják tiszteletben azokat, mint a negatív érzelmeiket átélő tárgyalófelek (az adatok forrása: Forgas 1998a)

Figure 5. Mood congruent influences on planned and actual negotiating strategies: happy persons plan, and use more cooperative and less competitive bargaining strategies, and are more likely to make and honor deals than do negotiators experiencing negative affect. (Data based on Forgas, 1998a)

set for themselves, the action plans they formulated, and the way they ultimately behaved and succeeded in strategic interpersonal encounters.

ahol azt becsültük fel, hogy az emberek hogyan reagálnak arra, ha váratlanul odamegy hozzájuk valaki egy nyilvános helyen, például egy egyetemi könyvtárban. Az érzelmek előidézésére az szolgált, hogy pozitív vagy negatív hangulat kiváltására tervezett képeket vagy szövegeket tartalmazó dossziékat hagytunk az üres asztalokon. A könyvtárba belépő diákokat titokban megfigyeltük, amikor megnézték a hangulati indukció eszközeül szolgáló képeket. Néhány perccel később egy másik hallgató ment oda hozzájuk (valójában egy kísérletbe beavatott társunk), aki váratlanul – udvariasan vagy udvariatlanul – néhány lapot kért, hogy be tudjon fejezni egy dolgozatot. A válaszokat feljegyeztük. Kis idő elteltével egy másik társunk ment oda a résztvevőkhöz, és elmagyarázta, hogy a helyzetet valójában megrendeztük. Ezután a résztvevőket egy rövid kérdőív kitöltésére kérte, amellyel a kérésről és megfogalmazójáról kértünk értékelést, valamint a kérés felidézését mértük fel.

A negatív hangulati indukciónak kitett hallgatók sokkal nagyobb

Affective influences on responding to unexpected social situations

Frequently we must respond almost instantaneously to a new social situation. When such events involve uncertainty and require constructive processing, responses should also be subject to affect infusion effects. This prediction was evaluated in a series of field experiments (Forgas, 1998b), where we assessed how people respond to being unexpectedly approached by another person in a public place such as a university library. Affect was induced by leaving folders containing pictures or text designed to induce positive or negative mood on unoccupied library desks. Students entering the library were surreptitiously observed as they exposed themselves to the mood induction. A few minutes later, they were approached by another student (in fact, a confederate) who made an unexpected polite or impolite request for several sheets of paper needed to complete an essay. Their responses were noted. A short time after this incident a second confederate

valószínűséggel adtak válaszukban kritikus, negatív értékelést a kérésről és annak megfogalmazójáról, és kisebb valószínűséggel tettek eleget a kérésnek, mint a pozitív hangulatú résztvevők. A hangulati hatások feltűnően nagyobbak voltak akkor, ha egy udvariatlan, nem konvencionális kérésre reagáltak, mint udvarias kérés esetén. Az eset későbbi felidézésének elemzése megerősítette az udvariatlan kérések lényegibb feldolgozását (és jobb felidézését). A konvencionális, udvarias kérések feldolgozása ezzel szemben felszínebb volt, felidezésük kevésbé volt jó, és a válaszokat kevésbé befolyásolta a hangulat. Ezek az eredmények megerősítik, hogy az érzelmi befolyást ismét jelentősen mérsékelte az alkalmazott feldolgozási stratégia.

Önfeltárás

Az önfeltárás ugyancsak kritikus vonatkozása a jártasságot igénylő személyközi viselkedéseknek, és nélkülözhetetlen a megfelelő meghitt kapcsolatok fejlődéséhez (Forgas 1985). Néhány kísérletben kimutatták az önfeltárára gyakorolt érzelmi befolyásokat (Forgas 2006), amelyekben pozitív

approached the participants and explained that the situation was in fact staged, and asked them to complete a brief questionnaire assessing their perception and evaluation of the request and the requester, and their recall of the request.

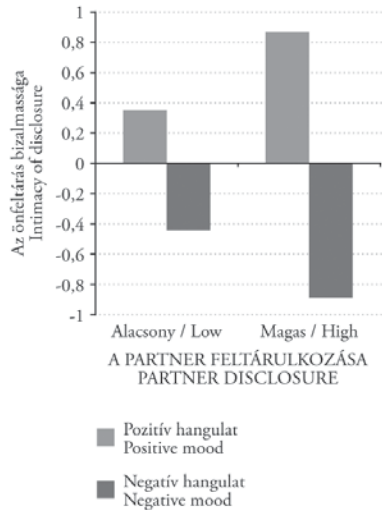
Students who received the negative mood induction were significantly more likely to respond with a critical, negative evaluation of the request and the requester and were less likely to comply than were positive mood participants. Mood effects were markedly greater when responding to an impolite, unconventional rather than a polite request. An analysis of later recall memory for the incident confirmed the more substantive processing (and better recall) of impolite requests. Conventional, polite requests on the other hand were processed more superficially, were recalled less well, and responses were less influenced by mood. These results confirm that affect infusion was again significantly mediated by the processing strategy people employed.

vagy negatív hangulatú résztvevőknek azt kellett jelezniük, hogy milyen sorrendben nem éreznék kényelmetlennek az önmagukról szóló egyre bizalmasabb információk feltárását egy olyan ember előtt, akivel csak most találkoztak. A pozitív hangulatú emberek a megghitebb témák felfedését hamarabb részesítették előnyben, és ez általában magabiztosabb és optimistább személyközi stratégiára utal (6. ábra). A későbbi kísérletekben a résztvevők egy számítógépes billentyűzeten keresztül tartották a kapcsolatot egy szomszéd szobában tartózkodó személlyel, mintha e-mailen leveleznének. Ezt a „hamis partner” módszert használva a számítógépet előre beprogramozták arra, hogy következetesen magas vagy alacsony szintű önfeltárást jelző módon válaszoljon. A pozitív hangulatú résztvevők megghitebb közléseket írtak, több pozitív információt tártak fel önmagukról, és pozitívabb benyomást alakítottak ki magukban a „partnerről,” de csak akkor, ha a „partner” szintén feltárulkozó volt. A pozitív hangulat nem növelte az önfeltárási bizalmasságát akkor, ha a partner nem volt feltárulkozó.

Self-disclosure

Self-disclosure is also a critical aspect of skilled interpersonal behaviour, and essential for the development of rewarding intimate relationships (Forgas, 1985). Affective influences on self-disclosure were demonstrated in several experiments (Forgas, 2006), when happy or sad participants indicated the order in which they would feel comfortable disclosing increasingly intimate information about themselves to a person they had just met. Happy people preferred more intimate disclosure topics, suggesting a generally more confident and optimistic interpersonal style (Figure 6). In subsequent experiments, participants interacted with another person in a neighbouring room through a computer keyboard, as if exchanging emails. Using this ‘bogus partner’ method, the computer was pre-programmed to respond in ways that indicated either consistently high or low levels of self-disclosure. Individuals in a positive mood produced more intimate disclosure, revealed more positive information about themselves, and formed more

Miért következnek be ezek a hatások? A bizonytalan és kiszámíthatatlan társas érintkezésekben nyitott, konstruktív gondolkodásra van szükség annak érdekében, hogy létrehozzuk a személyközi viselkedéseinket irányító stratégiákat. Az érzelmek támogathatják a hozzáférést azokhoz a gondolatokhoz, amelyek jobban illeszkednek az érzelmekhez, és ezek az elképzelések végül befolyásolják a stratégiákat és a viselkedéseket. Így a társas viselkedésre gyakorolt érzelmi hatások azon múlnak, hogy egy többé-kevésbé megerőltető személyközi feladat vajon nyitott, konstruktív feldolgozást igényel-e. Amikor motivált, zárt információfeldolgozást használunk, a hangulati hatások csökkennek. Úgy tűnik, ugyanez az érzelmi befolyásolási mechanizmus van hatással a személyes kérések megfogalmazásának, a mások közeledésére adott reakcióknak, a tárgyalások megtervezésének és megvalósításának, valamint a meggyőző üzenetek megalkotásának és az önfeltárásnak a módjára is (Forgas 1998b, c, 1999a, b, 2006, megjelenés alatt).



6. ábra. A pozitív és negatív hangulatilleszkedési hatásai az önfeltárási bizalmasságra: a pozitív hangulat növeli, a negatív pedig csökkenti az önfeltárási bizalmasságát. Ezek a hatások lényegesen nagyobbak akkor, ha a partner feltárási mértéke magasabb (nem publikált adatok)

Figure 6. The mood congruent effects of positive and negative mood on self disclosure: positive mood increases, and negative mood decreases the intimacy of self-disclosure, and these effects are significantly greater when the partner is high disclosing rather than low disclosing (unpublished data)

positive impressions about the ‘partner’, but only when the ‘partner’ was also disclosing. Positive mood did not increase the intimacy of self-

Összefoglalás és következtetések

Az enyhe, mindennapi érzelmi állapotok jelentős hatással vannak a társas viselkedések észlelésének és értelmezésének, valamint a stratégiai interakciók megtervezésének és véghezvitelének a módjára. Úgy tűnik, hogy a különböző információfeldolgozási stratégiák kulcsszerepet játszanak ezeknek a hatásoknak a magyarázatában. A több feldolgozási módozatot magukban foglaló elméletek, például az érzelmi befolyás modellje (Forgas 1995a) egyszerűen és tömören magyarázzák meg, hogy a társas viselkedést érintő érzelmi befolyás mikor és hogyan következik be. Néhány kísérletben megállapították, hogy az alaposabb, lényegibb feldolgozás elősegíti a hangulatilleszkedési hatásokat, az érzelmi befolyás modellje előrejelzéseivel összhangban (Forgas 1994, 1995b).

Emellett számos empirikus tanulmányt is áttekintettünk, amelyek bemutatják, hogy ezek az alapelvek hogyan ültethetők át a viselkedés kutatásába, és hogyan hatnak az érzelmi

disclosure when the partner was not disclosing.

Why do these effects occur? In uncertain and unpredictable social encounters, we need to rely on open, constructive thinking in order to formulate our plans to guide our interpersonal behaviours. Affect can prime access to more affect-congruent thoughts, and these ideas should ultimately influence plans and behaviours. Thus, affective influences on social behaviours depend on whether open, constructive processing is required to deal with a more or less demanding interpersonal task. Whenever motivated, closed information processing is used, mood effects are reduced. The same mechanisms of affect infusion seem to influence the way people formulate personal requests, the way they respond to approaches by others, the way they plan and execute negotiations, and the way they produce persuasive messages and self-disclose (Forgas, 1998b,c; 1999a,b; 2006; in press).

állapotok az egyszerű és a bonyolult személyközi viselkedésekre. Ezek a kísérletek azt bizonyítják, hogy az érzelmek képesek befolyásolni a viselkedés ellenőrzését és értelmezését, valamint a személyközi viselkedések tényleges megnyilvánulását, például a kérések megfogalmazását és az azokra adott válaszokat; a stratégiai tárgyalások megtervezését és megvalósítását; valamint a meggyőző érvek megfogalmazását. Ezzel szemben az érzelmi befolyás csökken vagy hiányzik akkor, ha a kognitív társas feladat elvégezhető egy egyszerű, jól elsajátított közvetlen elérési stratégia vagy egy erősen motivált stratégia használatával. E feltételek esetén nem igazán szükséges és nem is nagyon lehetséges az, hogy az esetlegesen előhangolt, hangulathoz illeszkedő információ befolyásolja az információfeldolgozást (Fiedler 2001; Forgas 1995a).

Néhány tereptanulmány azt is kimutatta, hogy az érzelmi befolyás nemcsak laboratóriumi körülmények között következik be, hanem sok, a való életben kialakuló helyzetben is. Ezeknek a megállapításoknak a kö-

Summary and Conclusions

This paper argued that mild everyday affective states do have a significant influence on the way people perceive and interpret social behaviours, and the way they plan and execute strategic interactions. Different information processing strategies seem to play a key role in explaining these effects. Multi-process theories such as the Affect Infusion Model (Forgas, 1995a) offer a simple and parsimonious explanation of when, and how affect infusion into social behaviours occurs. Several experiments found that more extensive, substantive processing enhances mood congruity effects, consistent with the predictions of the AIM (Forgas, 1994; 1995b).

The paper also reviewed a number of empirical studies demonstrating how such principles can be translated into behavioural research, and how affective states impact on both simple, and complex interpersonal behaviours. These experiments show that affect can influence behaviour monitoring and interpretation, as well as the actual performance of

vetkezményei számos területre kihatnak. Az érzelmek valószínűleg jelentős hatással vannak a kapcsolatokon belüli viselkedésekre, a csoportos viselkedésekre, a szervezeti döntésekre, a fogyasztói preferenciákra, a jóléti politikákra és az egészséges emberek lelki folyamataira (Diener 2000; Forgas–George 2001; Salovey et al. 2001). Az érzelmek emellett sok erkölcsi ítéletbe és döntésbe is nagymértékben belekeverednek (Haidt 2002), az pedig az érzelmek és a megismerés közötti kapcsolatok kutatásának egy másik gyorsan fejlődő területét jelenti. A lényegi és motivált feldolgozási stratégiák váltakozó használatának tendenciáját (amelyek az érzelmi befolyást, illetve az érzelmek uralását eredményezik) szintén tekinthetjük úgy, mint a hangulati önszabályozás folyamatos homeosztatiszus stratégiájának a részét (Forgas 2002).

Az érzelmi befolyás sajátos esete fordul elő akkor, amikor az emberek az előre elvárt eredményekkel kapcsolatban a *jövőben* várható érzelmi reakcióikról alkotnak véleményt. Az ilyen „jövendölések” a mindennapi élet sok

interpersonal behaviours, such as the formulation of, and responses to requests; the planning and execution of strategic negotiations; and the production of persuasive arguments. In contrast, affect infusion is reduced or absent whenever a social cognitive task could be performed using a simple, well-rehearsed direct access strategy, or a highly motivated strategy. In these conditions, there is little need, and little opportunity for incidentally primed mood-congruent information to infuse information processing (Fiedler, 2001; Forgas, 1995a).

Several of the field experiments also showed that affect infusion occurs not only in the laboratory, but also in many real-life situations. These findings have many applied implications. Affect is likely to have a significant influence on relationship behaviours, group behaviours, organizational decisions, consumer preferences, welfare policies and health psychology (Diener, 2000; Forgas & George, 2001; Salovey et al., 2001). Affect is also heavily implicated in many moral judgments and decisions (Haidt, 2002), another rapidly devel-

erőfeszítését motiválják, de mára már jelentős bizonyítékokkal rendelkezünk arról, hogy az emberek módszeresen elkövetnek számos hibát saját jövőbeli érzelmi reakciójuk előrejelzésekor (Gilbert–Wilson 2000). Az efféle érzelmi előrejelzési hibák alapját képező kognitív feladatok feltárása olyan izgalmas új kutatási terület, amely még nem kapcsolódott megfelelően az érzelmek felmérésével kapcsolatos, napjainkban zajló kutatásokhoz.

Kevés kétség férhet tehát ahhoz, hogy az érzelmek és a megismerés kapcsolatát erősítő empirikus kutatások és elméletek a jövőben is rohamos léptekkel folytatódnak majd. Az evolúciós elképzelések valószínűleg különösen fontos forrásai lesznek az elmélet fejlődésének, amely az érzelmi jelenségek alkalmazkodásbeli jelentőségére koncentrál, és megvilágítja a kognitív kutatások és az idegtudományok közötti sokrétű kapcsolatot (Buss 2005). Nem túlzás azt állítani, hogy az evolúció korai szakaszaiban az előrehuzalozott érzelmi reakciók határozott túlélési előnyöket biztosítottak (Frijda 1986), éppen úgy, ahogyan

oping area of inquiry on the interface of affect and cognition. The tendency to alternate between substantive and motivated processing strategies, producing affect infusion and affect control respectively, could also be considered as part of an ongoing homeostatic strategy of self-regulatory mood management (Forgas, 2002).

A special case of affective influences occurs when people make judgments about their expected *future* affective reactions to anticipated outcomes. Such ‘future forecasting’ motivates many human endeavours in everyday life, yet there is now good evidence that people make many systematic mistakes when they forecast their future affective reactions (Gilbert & Wilson, 2000). Exploration of the cognitive processes that underlie such affective forecasting errors is an exciting new research domain that is not yet adequately linked to research on contemporaneous emotion appraisals.

There can thus be little doubt that empirical research and theory building linking affect and cognition will continue apace in the future.

a jelenlegi, az érzelmek felbecsülésére szolgáló stratégiáink is egyértelműen alkalmazkodási célokat szolgálnak (Lazarus 1991; Smith–Kirby 2000). Például a pozitív érzelmek motivációs forrásként is működnek, lehetővé téve, hogy az emberek megbirkózzanak a szükséges, de kellemetlen helyzetekkel (Trope et al. 2001). A mások általi elfogadás vagy elutasítás az érzelmi reakciók különösen hatásos okának tűnnek (Leary 2000), sok érzelmi reakció feltételezhető evolúciós eredetűnek megfelelően. Az evolúciós gondolkodás segíthet a következő kérdések megválaszolásában is: Melyek az érzelmi állapotok kognitív funkciói? Van-e valami azonosítható adaptív előny, amelyet az érzelem megéléséből nyerünk? Számos mostanában végzett kutatás állítja azt, hogy a pozitív érzelmeknek előnyös következményei vannak a kreativitás, a rugalmasság, az együttműködés, az integratív gondolkodás, a sikeres tárgyalások és sok más kívánatos eredmény elősegítése szempontjából. Azt is megtapasztaltuk azonban, hogy megfelelő körülmények esetén a negatív érzelmi állapotok, például a szomorúság, szintén

In particular, evolutionary ideas are likely to become an important source of theoretical progress, focusing on the adaptive significance of affective phenomena, and highlighting the manifold links between cognitive research and the neurosciences (Buss, 2005). It is not too far-fetched to suggest that in early evolutionary history, wired-in emotional reactions provided distinct survival advantages (Frijda, 1986); just as our existing emotion appraisal strategies clearly serve adaptive ends (Lazarus, 1991; Smith & Kirby, 2000). For example, positive affect also functions as a motivational resource, allowing people to cope with necessary but aversive situations (Trope et al., 2001). Acceptance or rejection by others appears to be a particularly potent cause of affective reactions (Leary, 2000), consistent with the probable evolutionary origins of many affective reactions. Evolutionary thinking might also help us answer the question: What are the cognitive functions of affective states? Is there an identifiable adaptive advantage we derive from experiencing af-

jelentős adaptív előnyöket nyújthatnak azáltal, hogy egy figyelmesebb, alkalmazkodóbb gondolkodási stratégiát támogatnak, amely magasabb szintű eredményeket hoz létre.

Nagyon érdekes, hogy látszólag szüntelen boldogságkeresésünk ellenére az ember érzelmi repertoárja továbbra is erősen a negatív érzelmek felé billen. A hat, mélyen gyökerező, elhatárolható fiziológiai hatásokkal járó alapérzelemből négy negatív – a félelem, a düh, az undor és a szomorúság –, és ez arra utal, hogy ezek az érzelmek a bizonytalan ősi környezetben alkalmazhatók voltak, és felkészítették a szervezetet a kihívással szemben a menekülésre, a harcra vagy az elkerülésre. Érdekes, hogy bár a szomorúság nyilvánvalóan kellemetlen, és nem biztosít élvezeti előnyöket, továbbra is ez az egyik legtartósabb és mindenütt jelenvaló érzelmi állapot (Ciarrochi–Forgas–Mayer 2006). A szomorúság lehetséges adaptív funkcióit és kognitív előnyeit néhány napjainkban végzett kísérlet vizsgálta (ezeket áttekintettük a fentiekben), és azt mutatták ki, hogy a negatív han-

fect? Much recent research suggests the beneficial consequences of positive affect in promoting creativity, flexibility, cooperation, integrative thinking, successful negotiation and a host of other desirable outcomes. However, we have also seen that in the right circumstances, negative affective states such as sadness may also confer significant adaptive advantages by promoting a more attentive, accommodating thinking style that produces superior outcomes.

It seems intriguing that despite our apparently never-ending quest for happiness, the human emotional repertoire remains heavily skewed towards negative emotions. Four of the six deeply ingrained basic emotions with distinct physiological substrates are negative ones – fear, anger, disgust and sadness – suggesting that these emotions were adaptive in the precarious ancestral environment, preparing the organism for flight, fight or avoidance in the face of challenges. It is interesting that even though sadness is clearly unpleasant and provides no hedonic benefit, it remains one of the most enduring and

gulat csökkentheti a véleményalkotási hibákat, javíthatja a szentánúk emlékezetét, és hatékonyabb meggyőző erőket eredményezhet. Az ilyen megállapítások nagyjából összhangban állnak azzal az elképzeléssel, hogy az evolúció során az érzelmi állapotok az adott helyzetben megfelelő kognitív és viselkedési válaszok automatikus kiváltására szolgáltak.

Figyelemre méltó, hogy az érzelmek kognitív és viselkedésbeli *következményeire* irányuló legtöbb vizsgálat az enyhe, nem differenciált hangulati állapotokra irányult, amíg az érzelmek *előzményeire* irányuló kutatások sokféle különleges érzelmi állapotra kiterjednek, a pozitivitáson és negativitáson túl. Úgy véljük, hogy a jövőbeli kutatások fontos célja az érzelmek kiváltásával és az érzelmek kognitív és viselkedésbeli következményeivel kapcsolatos vizsgálatok integrálása. Például néhány nemrégiben végzett érdekes kísérlet arra utal, hogy az érzelmeknek komoly kognitív következményei vannak a társas véleményekre és döntésekre is (Keltner–Ellsworth–Edwards 1993).

ubiquitous affective states (Ciarrochi, Forgas & Mayer, 2006). The possible adaptive functions and cognitive benefits of sadness are suggested in several recent experiments reviewed above, indicating that negative mood can reduce judgmental errors, improve eyewitness memory and produce more effective persuasive arguments. Such findings are broadly consistent with the notion that over evolutionary time, affective states functioned as automatic triggers to elicit cognitive and behavioural responses that are appropriate in a given situation.

It is noteworthy that most investigations of the cognitive and behavioural *consequences* of affect looked at mild, undifferentiated mood states, whereas research on the *antecedents* of emotion covers a wide variety of specific emotional states beyond positivity and negativity. We believe that an important direction for future research is to better integrate research on the elicitation of emotion with the study of the cognitive and behavioural consequences of affect. For example, several intriguing experiments now suggest that emotions also have

Összefoglalva, jelen tanulmány mellett érvelt, hogy a különböző információfeldolgozási stratégiák kulcsszerepet játszanak annak magyarázatában, ahogyan az érzelmek a társas megismerést és a személyközi viselkedést befolyásolják. Különösen az érzelmi befolyás modellje ad tömör integratív leírást azokról a feltételekről, amelyek valószínűleg elősegítik vagy gátolják az érzelmi befolyás létrejöttét. Az itt áttekintett bizonyítékok legnagyobb része arra utal, hogy az érzelmi befolyás akkor a legvalószínűbb, ha a körülmények konstruktív, lényegi feldolgozást igényelnek. Más feldolgozási stratégiák, mint a közvetlen hozzáférés vagy a motivált feldolgozás, az érzelmi befolyás hiányát vagy akár annak átfordulását eredményezik. Természetesen további kutatások szükségesek még ahhoz, hogy teljes mértékben megérthessük az érzelmek által a személyközi viselkedésre gyakorolt sokrétű hatásokat. Remélhetőleg ez az összegzés felkelti az érdeklődést ez iránt az izgalmas és fontos kutatási terület iránt.

reliable cognitive consequences for social judgments and decisions (Keltner, Ellsworth & Edwards, 1993).

In summary, this paper argued that different information processing strategies play a key role in explaining how affect influences social cognition and interpersonal behaviour. The Affect Infusion Model in particular offers a parsimonious integrative account of the conditions likely to facilitate or inhibit affect infusion processes. Much of the evidence reviewed here suggests that affect infusion is most likely in conditions requiring constructive, substantive processing. Other processing strategies such as direct access or motivated processing result in the absence, or even reversal of affect infusion. Obviously a great deal more research is needed before we can fully understand the multiple influences that affect has on interpersonal behaviour. Hopefully, this summary will help to stimulate further interest in this fascinating and important area of inquiry.

Irodalom • References

- Adolphs, R.–Damasio, A. 2001. The interaction of affect and cognition: A neurobiological perspective. In: Forgas, J. P. (ed.): *The Handbook of Affect and Social Cognition*. Lawrence Erlbaum and Associates, Mahwah, NJ, 27–49.
- Bless, H.–Fiedler, K. 2006. Mood and the regulation of information processing. In: Forgas, J. P. (ed.): *Affect in social cognition and behavior*. Psychology Press, New York.
- Bower, G. H. 1981. Mood and memory. *American Psychologist* 36, 129–148.
- Buss, D. M. 2005. *The handbook of evolutionary psychology*. John Wiley, Hoboken, NJ.
- Ciarrochi, J. V.–Forgas, J. P.–Mayer, J. (eds.) 2006. *Emotional intelligence: A scientific approach*. 2nd ed. Psychology Press, New York
- Clark, M. S.–Isen, A. M. 1982. Towards understanding the relationship between feeling states and social behavior. In: Hastorf, A. H.–Isen, A. M. (eds.): *Cognitive social psychology*. New York, Elsevier–North Holland, 73–108.
- Clore, G. L.–Byrne, D. 1974. The reinforcement affect model of attraction. In: Huston, T. L. (ed.): *Foundations of interpersonal attraction*. Academic Press, New York, NY, 143–170.
- Cosmides, L.–Tooby, J. 1994. Beyond intuition and instinct blindness: The case for an evolutionarily rigorous cognitive science. *Cognition* 50, 41–77.
- Damasio, A. R. 1994. *Descartes' error*. Grosste/Putnam, New York.
- Diener, E. 2000. Subjective well-being: The science of happiness, and a proposal for a national index. *American Psychologist* 55, 34–43.
- Eich, E.–Macauley, D. 2000. Fundamental factors in mood-dependent memory. In: Forgas, J. P. (ed.): *Feeling and thinking: the role of affect in social cognition*. University Press, New York–Cambridge, 109–130.
- Feshbach, S.–Singer, R. D. 1957. The effects of fear arousal and suppression of fear upon social perception. *Journal of Abnormal and Social Psychology* 55, 283–288.
- Fiedler, K. 2001. Affective influences on social information processing. In: Forgas, J. P. (ed.): *The handbook of affect and social cognition*. Lawrence Erlbaum and Associates, Mahwah, NJ, 163–185.
- Forgas, J. P. 1982. Episode cognition: internal representations of interaction routines. In: Berkowitz, L. (ed.): *Advances in Experimental Social Psychology*. Academic Press, New York, 59–104.
- Forgas, J. P. 1985. *Interpersonal behaviour: The psychology of social interaction*. Pergamon, Oxford.
- Forgas, J. P. 1992. On bad mood and peculiar people: Affect and person typicality in impression formation. *Journal of Personality and Social Psychology* 62, 863–875.
- Forgas, J. P. 1993. On making sense of odd couples: Mood effects on the perception of mismatched relationships. *Personality and Social Psychology Bulletin* 19, 59–71.
- Forgas, J. P. 1994. Sad and guilty? Affective influences on the explanation of conflict episodes. *Journal of Personality and Social Psychology* 66, 56–68.
- Forgas, J. P. 1995a. Mood and judgment: The affect infusion model (AIM). *Psychological Bulletin* 117 (1), 39–66.

- Forgas, J. P. 1995b. Strange couples: Mood effects on judgments and memory about prototypical and atypical targets. *Personality and Social Psychology Bulletin* 21, 747–765.
- Forgas, J. P. 1998a. On feeling good and getting your way: Mood effects on negotiation strategies and outcomes. *Journal of Personality and Social Psychology* 74, 565–577.
- Forgas, J. P. 1998b. Asking nicely? Mood effects on responding to more or less polite requests. *Personality and Social Psychology Bulletin* 24, 173–185.
- Forgas, J. P. 1998c. Happy and mistaken? Mood effects on the fundamental attribution error. *Journal of Personality and Social Psychology* 75, 318–331.
- Forgas, J. P. 1999a. On feeling good and being rude: Affective influences on language use and request formulations. *Journal of Personality and Social Psychology* 76, 928–939
- Forgas, J. P. 1999b. Feeling and speaking: Mood effects on verbal communication strategies. *Personality and Social Psychology Bulletin* 25, 850–863.
- Forgas, J. P. 2002. Feeling and doing: affective influences on interpersonal behavior. *Psychological Inquiry* 13, 1–28.
- Forgas, J. P. (ed.) 2006. *Affect in social thinking and behavior*. Psychology Press, New York
- Forgas, J. P. (2007). When sad is better than happy: The beneficial effects of mild dysphoria for cognition and social influence strategies. *Journal of Experimental Social Psychology* 43, 513–528.
- Forgas, J. P.–Bower, G. H.–Krantz, S. 1984. The influence of mood on perceptions of social interactions. *Journal of Experimental Social Psychology* 20, 497–513.
- Forgas, J. P.–Bower, G. H.–Moylan, S. J. 1990. Praise or Blame? Affective influences on attributions for achievement. *Journal of Personality and Social Psychology* 59, 809–818.
- Forgas, J. P.–George, J. M. 2001. Affective Influences on Judgments and Behavior in Organizations: An Information Processing Perspective. *Organizational Behavior and Human Decision Processes* 86, 3–34.
- Forgas, J. P.–Gunawardena, A. 2001. *Affective influences on spontaneous interpersonal behaviors*. Unpublished manuscript, University of New South Wales, Sydney, Australia.
- Forgas, J. P.–Vargas, P.–Laham, S. 2005. Mood effects on eyewitness memory: Affective influences on susceptibility to misinformation. *Journal of Experimental Social Psychology* 41, 574–588.
- Frijda, N. 1986. *The emotions*. Cambridge University Press, Cambridge
- Gilbert, D. T.–Wilson, T. D. 2000. Miswanting: some problems in the forecasting of future affective states. In: Forgas, J. P. (ed.): *Feeling and thinking: the role of affect in social cognition*. Cambridge University Press, New York, 178–200.
- Haidt, J. 2002. “Dialogue between my head and my heart”: Affective influences on moral judgment. *Psychological Inquiry* 13, 54–56.
- Heider, F. 1958. *The psychology of interpersonal relations*. Wiley, New York.
- Hilgard, E. R. 1980. The trilogy of mind: Cognition, affection, and conation. *Journal of the History of the Behavioral Sciences* 16, 107–117.
- Koestler, A. 1978. *Janus: A summing up*. Hutchinson, London.

- Lazarus, R. S. 1991. *Emotion and adaptation*. Oxford University Press, New York.
- Leary, M. R. 2000. Affect, cognition, and the social emotions. In: Forgas, J. P. (ed.): *Feeling and thinking: the role of affect in social cognition*. Cambridge University Press, New York, 331–356.
- Neisser, U. 1982. Memory: What are the important questions? In: Neisser, U. (ed.): *Memory Observed*. Freeman, San Francisco.
- Niedenthal, P.–Halberstadt, J. 2000. Grounding categories in emotional response. In: Forgas, J. P. (ed.): *Feeling and thinking: the role of affect in social cognition*. Cambridge University Press, New York, 357–386
- Pascal, B. 1966/1643. *Pensees*. Penguin books, Baltimore.
- Pervin, L. A. 1976. A free-response description approach to the analysis of person-situation interaction. *Journal of Personality and Social Psychology* 34, 465–474.
- Salovey, P.–Detweiler, J. B.–Steward, W. T.–Bedell, B. T. 2001. Affect and health-relevant cognition. In: Forgas, J. P. (ed.): *Handbook of Affect and Social Cognition*. Lawrence Erlbaum and Associates, Mahwah, NJ, 344–370.
- Schachter, S.–Singer, J. E. 1962. Cognitive and social psychological determinants of emotional state. *Psychological Review* 69, 379–399.
- Schwarz, N. 1990. Feelings as information: Informational and motivational functions of affective states. In: Higgins, E. T.–Sorrentino, R. (eds.): *Handbook of motivation and cognition: Foundations of social behaviour* (vol. 2.). Guilford Press, New York, 527–561.
- Schwarz, N.–Clore, G. L. 1983. Mood, misattribution and judgments of well-being: Informative and directive functions of affective states. *Journal of Personality and Social Psychology* 45, 513–523.
- Sedikides, C. 1995. Central and peripheral self-conceptions are differentially influenced by mood: Tests of the differential sensitivity hypothesis. *Journal of Personality and Social Psychology* 69 (4), 759–777.
- Smith, C. A.–Kirby, L. D. 2000. Consequences require antecedents: Toward a process model of emotion elicitation. In: Forgas, J. P. (ed.): *Feeling and thinking: The role of affect in social cognition*. Cambridge University Press, New York, 83–106.
- Trope, Y.–Ferguson, M.–Raghunathan, R. 2001. Mood as a Resource in Processing Self-Relevant Information. In: Forgas J. P. (ed.): *The handbook of affect and social cognition*. Lawrence Erlbaum and Associates, Mahwah, NJ, 256–274.
- Watson, J. B.–Rayner, R. 1920. Conditioned emotional reactions. *Journal of Experimental Psychology* 3, 1–14.
- Zajonc, R. B. 1980. Feeling and thinking: Preferences need no inferences. *American Psychologist* 35, 151–175.

Erdy János
Bochtovich Ruffózsé

Wenzel Gusztáv

Jábiar Gabon
Nagy János

Terintetes Nagygyűlés! Arany János

Minia felemelő szabályainak 32. §-a egy szót:
Mindem sijnomán választott tag, a külső kövétel
lével, osztályába tartozó dolgotat felolvasásával,
vagy személyes meg nem jelenhetés esetén beüldé
sével, legfeljebb egy év alatt sörét foglat; külsőben meg
választása meg nem működően:

Tehetnek esetek, melyekben kivált vidéken la
kolé gátolhatna a határidőt megtartani: de hallga
tag elvérsi e szabály meg nem tartatását, amlyet
tesz, mint örves szabályzatunkat erőlköndé terintetes
át söröségteleu.
Judithányba koratit tehát, hogy egyelőre a
határidőt s sörfoglalás által meg nem
határidőket, az 186

