

P. 1282

ACTA
UNIVERSITATIS
WRATISLAVIENSIS
No 415

PRACE
PSYCHOLOGICZNE
X

Wiesław Łukaszewski

Struktura ja a działanie w sytuacjach zadaniowych

Empiryczne studium
nad funkcjami osobowości

WROCLAW 1978

WYDAWNICTWA UNIWERSYTETU WROCLAWSKIEGO

459.925.2 : 459.94] (047.4)

KOLEGIUM REDAKCYJNE

Adolf Kisza (redaktor naczelny), Adam Galos, Tadeusz Kuta (zastępcy redaktora naczelnego),
Andrzej Cieński, Konrad Gajek, Bartłomiej Kuzak, Jan Łoboda, Ryszard Męclewski
(członkowie)

REDAKCJA SERII "PRACE PSYCHOLOGICZNE"



Maria Staniszevska

REDAKTOR TECHNICZNY

Stanisław Trzmielewski

WYDAWNICTWA UNIWERSYTETU WROCŁAWSKIEGO

Nakład 650+65, ark.wyd. 12,10, ark.druk. 12,5 + wklejka. Papier offset kl. V, g.70, form. B-1. Oddano do produkcji w październiku 1977. Podpisano do druku w czerwcu 1978. Druk ukończono w sierpniu 1978. Cena zł 45.

Zakład Graficzny Uniwersytetu Wrocławskiego z.1292/77
M-10

WSTĘP

Niniejsza praca jest trzecim, po: Reakcje na rozbieżność informacji /1976/ oraz Spostrzeganie siebie i spostrzeganie innych ludzi, tomem sprawozdań z prac empirycznych Zespołu do Badań Osobowościowych Wyznaczników Zachowań Obronnych i Innowacyjnych, działającego w Instytucie Psychologii Uniwersytetu Wrocławskiego. Przedstawiane tu materiały stanowią kontynuację badań wcześniejszych, równocześnie zaś wprowadzają nowe, nie badane dotąd przez nas elementy.

Inspiracją teoretyczną, źródłem hipotez oraz punktem odniesienia w analizie danych empirycznych jest - jak i poprzednio - poznawcza koncepcja osobowości, którą rozwijamy w pracach badawczych naszego Zespołu.

Przedstawiana praca, jakkolwiek wątki teoretyczne są w niej dość silnie rozbudowane, jest przede wszystkim pracą e m p i - r y c z n ą i w takim kontekście należy ją rozpatrywać. Zamierzaliśmy bowiem uzyskać empiryczne odpowiedzi na pytania, jaki jest i jak się wyraża wpływ struktury ja na zachowanie się człowieka w sytuacjach zadań osobistych i pozaosobistych, a dokładniej: jaki jest ten wpływ na formułowane przez niego aspiracje i oczekiwania, na osiągnięte rezultaty, na sposób spostrzegania własnych możliwości itp. Jak widać, nie są to wcale pytania czy problemy nowe. Wiele razy stawiano już takie pytania i dostarczono na nie wielu takich lub innych odpowiedzi. Sądzę, że jakkolwiek nie postawiliśmy nowych pytań, to: po pierwsze - wskazaliśmy na nowy kontekst teoretyczny, w jakim można je lokalizować, a po drugie - dostarczyliśmy na nie wielu nowych odpowiedzi.

Nie są to jednak odpowiedzi pozwalające uznać problem za zamknięty. Dzieje się tak dlatego, że nie wykluczają innych wcześniejszych ustaleń, równocześnie zaś dlatego, że każda nowa odpowiedź inspirowane nowe pytania, stwarza nowe problemy.

W niniejszej pracy nie starałem się ustosunkowywać twierdzeń przez nas uzyskanych do innych twierdzeń na ten sam temat ani tym bardziej rozważać, które z twierdzeń czy który zbiór twierdzeń jest bliższy prawdy. Rozważania takie i dyskusje - stanowiące temat obszernej pracy - zminimalizowałyby szanse na wszechstronne przedstawienie danych empirycznych i pokazanie związków między empirycznymi ustaleniami, osiągniętymi w wyniku wykonanych badań. Starałem się także unikać przytaczania - w formie przeglądu - dotychczasowego dorobku empirycznego na tematy rozpatrywane w niniejszej pracy. Przeglądowych prac jest w tym zakresie wiele, są one także powszechnie dostępne; w tej sytuacji powtarzanie tych danych raz jeszcze i ich analiza /choć ta ostatnia wydaje się bardzo ważna i potrzebna nadal/ nie byłoby tu słuszne.

Sprawozdanie to przygotowałem nie bez wahań, i to coraz mocniejszych, w miarę zaawansowania pracy. Powody do tych wahań i wątpliwości są dość złożone. Po pierwsze więc: badania empiryczne przygotowaliśmy i wykonaliśmy na przełomie lat 1974 i 1975. W tym czasie wiele idei teoretycznych - dziś już szeroko rozwiniętych - dopiero zaczynało się krystalizować. Z dzisiejszego punktu widzenia sam program badawczy jest dość ograniczony i nie pozbawiony wielu wad. Po drugie: w pracy badawczej tak już jest, że pytania są bardziej atrakcyjne od uzyskanych odpowiedzi. Z tej racji, w miarę zaawansowania pracy, to, co już się wie o badanych zależnościach, staje się mniej ważne od tego, co jest niewiadome. Fakt ten, podobnie jak rozwój myśli teoretycznej, zmusza do myślenia, że gdyby badania zorganizować w inny nieco sposób, uzyskałoby się więcej danych na temat tego, czego nie wie się dzisiaj. Po trzecie wreszcie, w miarę opracowywania zagadnienia - znacznie jaśniej niż na początku - spostrzega się, że nie wszystkie przewidywane cele zostaną zrealizowane w zadowalającym stopniu, a to na przykład przez niedostrzeżone wcześniej usterki procedury czy zastosowanie pomiaru nie tak dobrego, jak by to było potrzebne.

Wszystko to sprawia, że obraz, jaki uzyskuje się w wyniku pracy, zmienia się z perspektywy nowej wiedzy, nowych doświadczeń, nowych ważnych pytań, które nie były jeszcze znane w chwili podjęcia badań. W percepcji autora wykonane przez niego prace są coraz mniej wartościowe, a przynajmniej znacznie mniej, niżby chciał, aby były.

Należy jednak wskazać słaby punkt tej pracy, niezależny od wpływu czasu i innych czynników; jest nim sposób opracowania danych. Z różnych pozamerytorycznych względów analiza matema-

tyczna danych nie została wykonana w taki sposób, w jaki - w myśl naszych oczekiwań - być miała. Mimo to praca zawiera wiele wartościowych stwierdzeń, które - jak sądzę - zainteresują wielu psychologów-praktyków i wielu badaczy.

Przedstawiana praca zawiera duży ładunek informacji, przede wszystkim wiele nowych hipotez teoretycznych i empirycznych. Szczególną wagę przypisuję dedukcyjnemu modelowi wyjaśniającemu mechanizmy trafnej i błędnej oceny siebie i własnych możliwości oraz danym empirycznym, które z tym modelem pozostają w bezpośrednim związku. Należy podkreślić, że proponowany model teoretyczny zbudowany został w całkowitej niezależności od znanych twierdzeń i znanych faktów empirycznych, ale w poważnym stopniu twierdzenia te zawiera, a większość faktów wyjaśnia. Co więcej, model wyjaśniający mechanizmy trafnego lub nietrafnego spostrzeżenia siebie i własnych możliwości jest tylko szczególnym przypadkiem ogólniejszego - także dedukcyjnego - modelu teoretycznego, opisującego podstawowe, moim zdaniem, mechanizmy regulacji zachowania się.

x

x

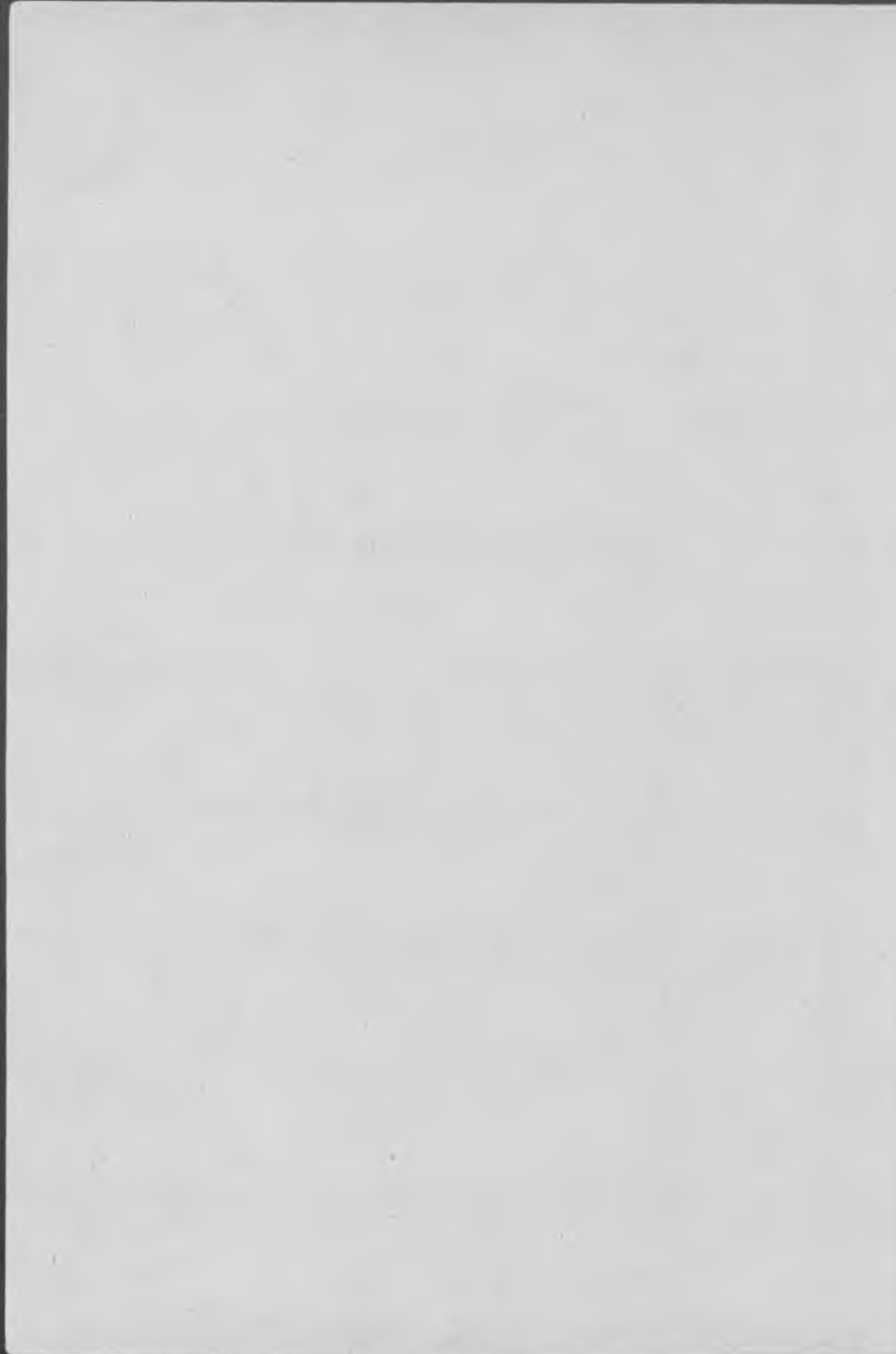
x

Niniejsze badania wykonane zostały przez kilku członków naszego Zespołu: Joannę Łukaszewską, Tomasza Smerekę, Andrzeja Szmajkę oraz Małgorzatę Wandokanty-Bocheńską. Bez ich udziału ani nie przygotowano by badań, ani ich wykonano. Serdecznie im za to dziękuję. Opracowanie i analiza danych, a przede wszystkim ich opis nie dały się zrealizować zespołowo. W tej sytuacji podjąłem się opracowania i opisanie danych, biorąc zarazem odpowiedzialność za przedstawione tu stanowisko.

Podziękowania chciałbym także skierować do Marii Straś-Romanowskiej, której prace były dla mnie źródłem inspiracji wielu przedstawionych tu poglądów.

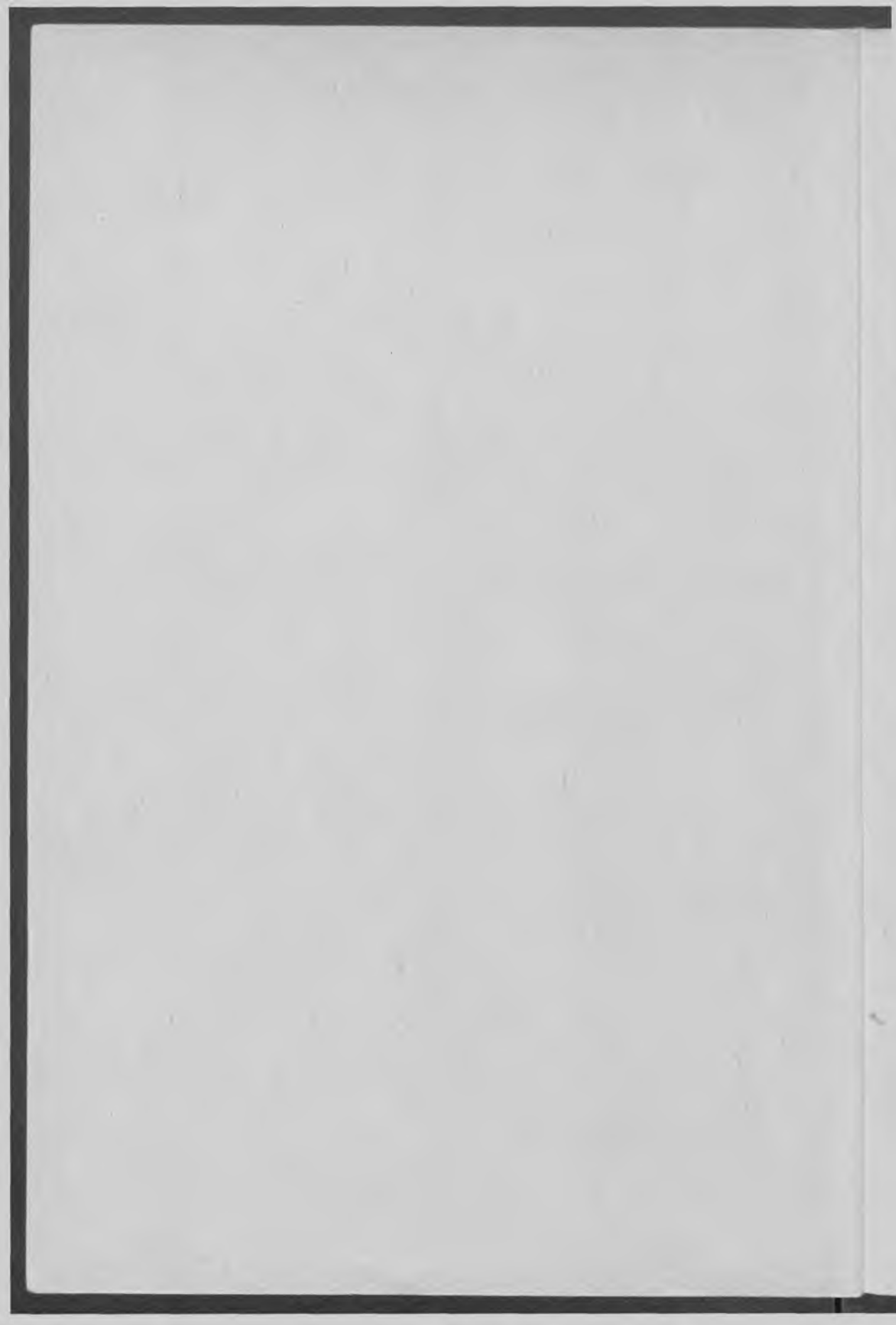
Nie ma takich słów, w których mógłbym wyrazić wdzięczność mojej żonie, Joannie Łukaszewskiej; Jej cierpliwość i tolerancja są poniekąd współautorami niniejszej pracy.

Wiesław Łukaszewski



Część pierwsza

TEORIA I PRZEWIDYWANIA



Rozdział I

WIEDZA O WŁASNEJ OSOBIE I SYTUACJE ZADANIOWE. USTALENIA TERMINOLOGICZNE I PRZESŁANKI TEORETYCZNE

System wiedzy o własnej osobie stanowi składnik większej organizacji informacji, jakie w wyniku uczenia się i rozwoju gromadzi jednostka. Wiedza o własnej osobie jest składnikiem osobowości. Charakterystykę naszego stanowiska na temat osobowości pominę, było ono bowiem przedmiotem oddzielnych prac /Łukaszewski 1974; 1976; 1976c; 1976d; 1976e/; wiele danych przedstawionych tu jako charakterystyka "struktury ja" ma walor ogólniejszy, dotyczy bowiem wszystkich składników osobowości, co w cytowanych powyżej pracach szeroko zreferowano.

System wiedzy o własnej osobie jest jednak pod pewnymi względami składnikiem osobowości wyróżnionym¹. Wynika to z faktu, że podmiot poznania i jego przedmiot - to ten sam człowiek. Ta podmiotowo-przedmiotowa dwoistość jednostki jest często /nie zawsze jednak/ powodem nietrafnego spostrzegania siebie, a jednocześnie bywa podstawą przekonania, że to, co jest najbliższe i co niemal nieustannie jest obiektem percepcji, poznane może być /i jest/ najlepiej. W rezultacie równie łatwo jest w takiej sytuacji o błędną percepcję siebie, co mocne i trwałe przekonanie, że jest to percepcja poprawna. Ten stan rzeczy nakazuje w badaniach nad strukturą ja znacznie większą ostrożność niż w badaniach nad innymi elementami osobowości. Szczególnie ostrożne muszą być w takim przypadku

¹ Nie oznacza to jednak, że system wiedzy o własnej osobie jest zawsze /lub musi być/ centralnym składnikiem osobowości.

interpretacje danych pochodzących od osób badanych - odzwierciedlających ich własny sposób percepcji własnej osoby. Równocześnie nie można pominąć faktu, że błędy w percepcji własnej osoby w pewnych warunkach nietrudno jest wykryć: przekonania na temat własnej osoby - błędne lub prawdziwe, warunkują rodzaj zadań, których jednostka się podejmuje, faktycznie posiadane właściwości /ale nie tylko one/ w znacznym stopniu determinują zaś poziom osiągniętych wyników. Stosunek między założonymi celami a osiągniętymi wynikami jest pod tym względem kryterium bardzo diagnostycznym. Z tej to też racji badania nad spostrzeżeniem własnych możliwości są tak ważne dla ustalenia zakresu faktycznych funkcji regulacyjnych, spełnianych przez wiedzę o własnej osobie.

1. OPIS, OCENA, WAGA

Przedmiotem wiedzy o własnej osobie są różne aspekty ja, co inaczej można by określić jako różne właściwości ja. Każda właściwość może być jednak rozpatrywana za pomocą trzech różnych miar. Po pierwsze więc, jednostka dysponuje wiedzą o tym, jakie właściwości posiada /a jakich nie/ i w jakim stopniu /czy w jakim natężeniu/ one występują. Inaczej mówiąc, jednostka dokonuje samoopisu, wymieniając posiadane przez siebie właściwości i określając stopień, w jakim je posiada jako wysoki czy niski /np. jestem inteligentny w średnim stopniu/. Kryteriami w ocenach stopnia nasilenia danej właściwości mogą być: a/ wymagania związane z typowymi zadaniami, jakie jednostka realizuje, b/ ideał własnej osoby oraz c/ zakres wymagań ze strony innych ludzi.

Samoopis może być podstawą przewidywań co do zadań, jakich jednostka mogłaby się podejmować; na tej podstawie nie potrafimy jednak z wysokim prawdopodobieństwem nic powiedzieć o tym, jakich zadań się podejmie. Nie potrafimy także na podstawie samego tylko samoopisu przewidywać ewentualnych działań jednostki ukierunkowanych na zmiany w zakresie stanu posiadania a poszczególnych właściwości.

Wiedza jednostki o własnej osobie zawiera aspekt ewaluacyjny - właściwości będące przedmiotem samoopisu są także przedmiotem wartościowania. Jednostka ocenia daną właściwość na skali pozytywnej-negatywnej, lokując ją w określonym miejscu tej skali. Podkreślenia wymagają dwa fakty. Po pierwsze, ocena właściwości jako pozytywnej czy negatywnej nie jest równoznaczna z oceną

siebie jako jednostki pozytywnej czy negatywnej, czyli nie jest to samoocena. O samoocenie możemy dowiedzieć się wprost, kiedy ktoś mówi: "pozytywnie oceniam stan posiadania właściwości X" lub "pozytywnie oceniam siebie", lub pośrednio, gdy jednostka stwierdza: "posiadam właściwość X w stopniu Y, a właściwość ta jest - moim zdaniem - w wysokim stopniu pozytywna". Fakt drugi, wymagający podkreślenia, dotyczy właśnie wartościowania danych właściwości jako pozytywnych czy negatywnych. Jak wynika z naszych badań, jakkolwiek istnieje taki zbiór właściwości charakteryzujących ja, który przez wszystkie osoby badane spostrzegany jest jako w najwyższym stopniu pozytywny, i taki, który spostrzegany jest jako w najwyższym stopniu negatywny, to w wielu przypadkach mamy do czynienia ze znacznym rozproszeniem ocen. Przekonaliśmy się na przykład, że takie cechy jak "ambicja" czy "tolerancyjność" oceniane są różnorodnie, a uzyskany rozkład ocen tych właściwości na wymiarze pozytywna-negatywna jest wyraźnie bimodalny. Szczególnie ilustratywnym przykładem takiego ograniczenia jest rozkład ocen, jaki uzyskaliśmy wtedy, gdy zadaniem osoby badanej było ocenić "przeciętność". Zgodnie ze zdrowym rozsądkiem należałoby oczekiwać zgrupowania ocen w środkowej części skali, tymczasem rozkład był bimodalny z modalnymi na krańcach skali /dane nie publikowane/. "Przeciętność" oceniana była przez część populacji jako cecha w wysokim stopniu pozytywna, przez część drugą jako w wysokim stopniu negatywna. Wynikałoby z powyższego, iż bez znajomości ocen przypisywanych przez danego człowieka określonym właściwościom, trudno jest formułować jakiegokolwiek rozsądne przewidywania. Można natomiast przewidywać na podstawie wiedzy, że dana cecha jest powszechnie oceniana jako pozytywna lub negatywna /istnieje w tym przypadku określone prawdopodobieństwo, że ten człowiek także tak sądzi, ale - rzecz prosta - nie ma co do tego pewności/.

Znając treść samoopisu oraz treść ocen przypisywanych poszczególnym właściwościom przewidywać można przede wszystkim kierunek ewentualnych modyfikacji struktury ja /np. wzrost natężenia cech pozytywnych, eliminowanie cech negatywnych itp./. Jednakże i obecnie - po poznaniu ocen - przewidywania te także są słabe.

Trafność przewidywań jest większa wtedy, gdy znamy wagę, jaką każdej z posiadanych lub nieposiadanych właściwości przypisuje jednostka. Jest to trzeci wymiar, na którym jednostka lokalizuje posiadane przez siebie właściwości. Określa, czy posiadana przez nią właściwość jest dla niej ważna, czy nie /lub też która z właściwości jest ważniejsza od której/.

Pojęcie "waga" jest jednak wieloznaczne. Dana właściwość może być ważna, bo takie są standardy społeczne; może być ważna ze względu na typowe i przewidywane zadania życiowe jednostki; wreszcie może być ważna ze względu na wymagania konkretnego zadania X^2 . Najbardziej użyteczne dla psychologii jest znaczenie drugie, w myśl którego dana właściwość jest ważna, bo maksymalizuje szanse realizacji typowych i przewidywanych zadań życiowych jednostki /co oczywiście oznacza, że hierarchia ważności ulega zmianom wraz ze zmianą charakteru typowych zadań/. Badanie kryterium ważności jest jednak równie istotne jak badanie samej wagi.

Tak więc system wiedzy o własnej osobie przełożyć można na zapis określający stan posiadania danej właściwości /rys.1/ i przedstawić to linearnie na skali porządkowej od 0 /nie posiadam cechy X/ do 1 /posiadam ją w najwyższym możliwym stopniu/ lub na innych skalach spełniających podobne wymagania. Zapisu takiego, rzecz prosta, dokonać może sama jednostka.

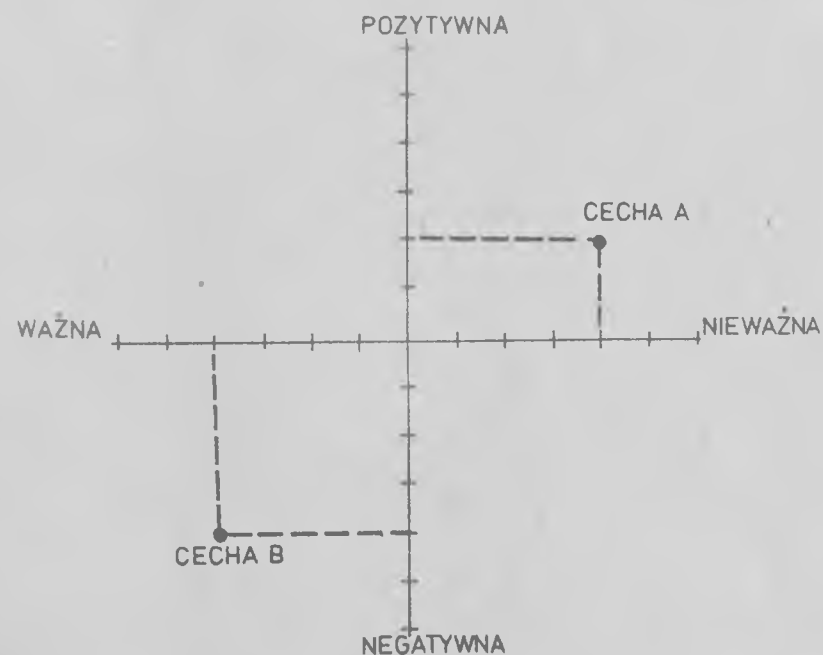


Rys.1. Element opisu własnej osoby: deklaracja co do stopnia natężenia danej cechy /lub zbioru cech należących do jednej kategorii/

² Należy zwrócić uwagę na pochodność wartościowań /tak na skali "pozytywny - negatywny", jak i na skali "ważny - nieważny"/ od umiejscowienia jednostki w życiu społecznym. Tak więc z jednej strony standardy społeczne, a z drugiej skuteczność własnych działań są wyznacznikami ocen jakiegoś stanu rzeczy na obu skalach.

Zmienność w ocenach wynika nie tylko ze zmienności zadań realizowanych przez jednostkę, ale także ze zmian w systemie społecznych standardów. Na przykład społeczna waga takiej cechy jak dobre wychowanie zmniejszyła się obecnie w porównaniu z przeszłością, natomiast waga takiej cechy jak fachowość wyraźnie się zwiększa.

Wartościowanie danej cechy przedstawić można w dwuwymiarowym układzie /rys.2/ i zlokalizować każdą cechę jednocześnie na obu wymiarach. Synteza danych: lokalizacja na skali opisu i lokalizacja na skalach wartościowania, daje dopiero obraz uprawniający do wnioskowania o strukturze ja /nadal jednak niepełny, bo pomija właściwości formalne tej organizacji wiedzy/ oraz przewidywań na temat właściwości zachowania się jednostki.

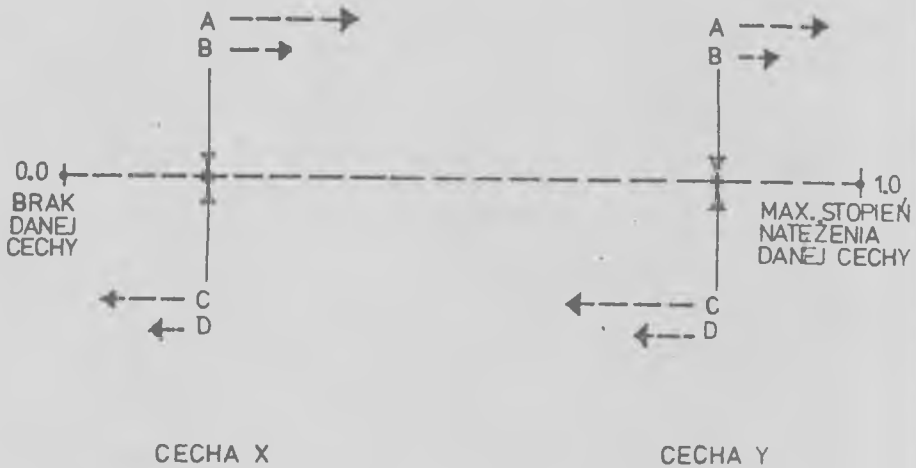


Rys.2. Element opisu własnej osoby: wymiary wartościowania posiadanych właściwości

Przewidywania mogą iść w dwu kierunkach. Na podstawie tak zsyntetyzowanej wiedzy można bowiem przewidywać prawdopodobne zmiany w samej strukturze ja, po drugie zaś - rodzaj zadań, jakie podejmować będzie oraz jakich prawdopodobnie będzie unikać jednostka /rys.3/.

Można zatem przewidywać, że w przypadku cechy X, jeżeli jest ona spostrzegana jako pozytywna i ważna, prawdopodobne jest dzia-

łanie skierowane na wzrost natężenia tej cechy, natomiast w przypadku cechy Y, jeżeli spostrzegana jest jako negatywna i ważna, prawdopodobne jest działanie na rzecz zmniejszenia natężenia tej cechy. Inne tego typu przewidywania zostały przedstawione na rys.3.



Rys. 3. Określenie stanu posiadania cech o różnych lokalizacjach na wymiarach wartościowania oraz prawdopodobny kierunek i wielkość zmian w stopniu nasilenia tych cech: A - cecha pozytywna i ważna, B - cecha pozytywna i nieważna, C - cecha negatywna i ważna, D - cecha negatywna i nieważna. Strzałki ilustrują kierunek i wielkość prawdopodobnej zmiany

Przewidywać można także rodzaj podejmowanych zadań. Tak więc można oczekiwać, że jednostka podejmować będzie zadania, które wymagają posiadania cechy X, bo posiada ją w wysokim stopniu natomiast unikać będzie zadań wymagających posiadania cechy Y, bo posiada ją w stopniu niskim. Równocześnie podejmować będzie takie zadania, które pozwalają zwiększyć nasilenie cechy pozytywnej i ważnej, posiadanej w stopniu niskim /cecha X, A/, a unikać takich zadań, które mogłyby przyczynić się do zmniejszenia nasilenia cechy pozytywnej i ważnej, posiadanej w stopniu wysokim. Jednostka podejmować będzie również zadania zmniejszające stopień nasilenia cechy ważnej i negatywnej /Y, C/, a unikać takich zadań, które zwiększyłyby nasilenie cechy ważnej i negatywnej.

Rzecz prosta, że przewidywania te ograniczone są cechami sytuacji zadaniowej /warunki/ i spostrzeganymi szansami osiągnięcia

wyniku, a ponadto nie uwzględniają dwu innych ważnych spraw: faktu, że system wiedzy o własnej osobie złożony jest z danych o wielu różnych "wersjach" ja oraz faktu, że te różne wersje ja pozostawać mogą ze sobą w wielu różnych relacjach. Obie te sprawy opisuje niżej.

2. TREŚĆ WIEDZY O WŁASNEJ OSOBIE

Wiedza o ja dotyczy różnorodnych stanów własnej osoby jako organizmu i jako osobowości. Liczba tych stanów rozpatrywana może być podmiotowo /wtedy jest wskaźnikiem stopnia zróżnicowania struktury wiedzy o ja; zob. niżej/. Liczne dane wskazują na istnienie w tym zakresie znacznych różnic między ludźmi. Liczbę kategorii, za pomocą których opisywać można strukturę ja, ustalić można arbitralnie /wtedy liczba zależy od stopnia szczegółowości opisu czy analizy/, wyodrębniając kategorie istotne. Tak postąpiliśmy w naszych pracach, wyodrębniając na podstawie wcześniejszych badań /dane nie publikowane/ sześć istotnych kategorii opisu i wartościowania własnej osoby:

1. Właściwości fizyczne, właściwości organizmu /zdrowie, uroda itp./.
2. Sprawność umysłowa /sprawność myślenia, podejmowania decyzji, uczenia się itp./.
3. Sprawność w działaniu /operatywność, dokładność itp./.
4. Emocjonalność /tendencje do gniewu, strachu, radości itp./.
5. Napęd, energia życiowa /odporność na zmęczenie itp./.
6. Miejsce wśród innych ludzi /pozycje w grupach społecznych, zawodowych, rodzinnych itp./.

Oczywiście mowa jest tu o kategoriach opisu i wartościowania, a zatem każda z tych kategorii mieścić może w sobie - zależnie od stopnia szczegółowości analizy - większą lub mniejszą liczbę konkretnych cech /stanów/ jednostki.

3. CECHY FORMALNE WIEDZY O WŁASNEJ OSOBIE

System wiedzy o ja rozpatrywany może być w wielu różnych wymiarach, charakteryzujących formalne jego właściwości. Wymiarów tych w literaturze psychologicznej wymienia się sporo, nie

zawsze także istnieje zgodność między różnymi autorami co do tego, jak należy taką lub inną cechę rozumieć. W wielu przypadkach wynika to z faktu, że zainteresowanie cechami formalnymi struktur poznawczych jest zjawiskiem stosunkowo nowym.

W naszych pracach wyodrębniamy kilka wymiarów, według których charakteryzujemy cechy formalne struktur poznawczych, w tym także struktury ja. Są to:

1. Bogactwo - ubóstwo treści, czyli zakres treści dotyczących własnej osoby /inaczej mówiąc, liczba odrębnych reprezentacji stanów własnej osoby/.

2. Zróżnicowanie - globalność, czyli liczba odrębnych kategorii opisu własnej osoby.

3. Ogólność - konkretność, czyli poziom uogólnienia danych na temat własnej osoby.

4. Integracja - dezintegracja, czyli liczba faktycznych związków treściowo-logicznych między odrębnymi elementami opisu w stosunku do liczby związków teoretycznie możliwych.

5. Zgodność - rozbieżność treści, a więc wewnętrzna spójność lub jej brak między opisami własnej osoby.

6. Adekwatność - nieadekwatność opisu do właściwości rzeczywistych posiadanych przez jednostkę.

7. Otwartość - zamkniętość, czyli zdolność struktury do asymilowania nowych informacji na temat własnej osoby.

Podkreślić należy, że przytoczona tu lista cech formalnych systemu wiedzy o własnej osobie ma charakter tymczasowy oraz że wymienione tu cechy pozostają ze sobą - jak przypuszczam - w związkach, których charakter trudno byłoby w pełni tu oddać. Sądzimy jednak, a są po temu liczne podstawy /tak teoretyczne, jak i empiryczne/, że wymienione tu aspekty formalne struktury ja nie pozostają bez wpływu na jej rolę w regulacji zachowania się jednostki.

Jakkolwiek wszystkie wymienione cechy formalne są przedmiotem zainteresowania naszego Zespołu, to w niniejszej pracy koncentruję się tylko na dwu z nich, mianowicie na wymiarze zgodność - rozbieżność oraz na wymiarze adekwatność - nieadekwatność /zob. niżej/.

4. RÓŻNE WERSJE „JA” - SKŁADOWE SYSTEMU WIEDZY O WŁASNEJ OSOBIE

Lista różnych wersji ja wymienionych do tej pory w literaturze jest przebogata /por. Podgórecki 1968; Reykowski 1970; Łukaszewski 1974/. Wprawdzie wiele różnych wersji proponowanych przez różnych autorów dałoby się sprowadzić do siebie, jednak nie dotyczy to wszystkich. Co więcej, pomijamy tu - jako odrębny teoretycznie kierunek - klasyfikacje inspirowane przez dynamiczne teorie osobowości. Istotne jest jednak, po co się takie wersje wyróżnia oraz czy wyodrębnienie ich ma /czy nie ma/ związek z istnieniem odpowiadających im systemów wiedzy odróżnianych subiektywnie i obiektywnie. Istotne z psychologicznego punktu widzenia są bowiem tylko takie wersje, które są rozróżniane przez podmiot, a także stosunki między nimi, które już nie muszą być odróżnialne przez podmiot. Przyjąwszy taki punkt widzenia, wyodrębnić można dwie klasyfikacje wersji ja, o których wiemy z badań, że są z pewnością odróżnialne i odróżniane przez ludzi.

Klasyfikacja pierwsza bierze za podstawę perspektywę czasową. W tym ujęciu wyróżnić można ja przeszłe, czyli opis stanów własnej osoby w przeszłości oraz wartościowania tych stanów. Dalej, ja terażniejsze /aktualne/ - opis i wartościowanie stanów własnej osoby, charakteryzujących jednostkę w czasie pojmowanym przez nią jako terażniejszość /istnieją tu znaczne zróżnicowania/, oraz ja przyszłe - zawierające opis i wartościowania stanów własnej osoby jako przewidywanych w przyszłości. Istotne są tu nie tylko opisy /lokalizacje na skali posiadania danych właściwości/, ale także różnice treściowe oraz różnice w nasileniu poszczególnych właściwości w różnych obszarach czasu oraz oceny kierunku i wielkości ewentualnych zmian, jakie dokonały się w ja między tymi trzema obszarami czasu. Inaczej mówiąc, człowiek nie tylko potrafi określić, że taki był /ewentualnie w określonym okresie/, taki jest i taki będzie /ewentualnie w określonym obszarze czasu/. Potrafi także ocenić kierunek i wielkość zmian, jakie w nim zaszły lub zajdą. Znając zaś wartościowanie różnych aspektów opisu /właściwości/, wnioskować można o stopniu, w jakim jednostka afirmuje zmiany dokonane, a także w jakim skłonna jest godzić się z kierunkiem i wielkością zmian przewidywanych.

Inaczej mówiąc, na podstawie znajomości ja przeszłego, ja aktualnego i ja przyszłego, znajomości wartościowania w obu wymiarach /pozytywny - negatywny, ważny - nieważny/ danego aspektu opisu, a także znajomości kierunku i wielkości spostrzega-

nia zmian wysunąć można wiele interesujących przewidywań co do stylu funkcjonowania tej jednostki³. Problemami tymi - jakkolwiek bardzo frapującymi - nie zajmuję się w niniejszej pracy.

Klasyfikacja druga za podstawę bierze rozróżnienie między doświadczeniem a wyobrażeniem. Z tego punktu widzenia wyodrębnić można ja realne oraz ja idealne. Ja realne rozumieć należy jako opis typowych /normalnych/ stanów własnej osoby, tj. takich stanów, o których można by powiedzieć, że w przeszłym i obecnym doświadczeniu jednostki występowały jako modalne⁴. Przez ja idealne rozumiemy podmiotowe wyobrażenie stanów ja nie istniejących obecnie i różnych od stanów typowych /najczęściej korzystniejszych/. O ile struktura nazwana tu ja realne jest strukturą prostą, bo istnieje jeden tylko stan typowy, to struktura ja idealne jest złożona, jako że stanów idealnych może być praktycznie nieskończona liczba /oczywiście idealnych wersji tego samego stanu rzeczy/. W rzeczywistości liczba takich wyobrażeń nie tylko jest skończona, ale także niezbyt wielka. Jednocześnie nie trudno zauważyć /a także ustalić empirycznie/, że osoby badane zdolne są do łatwego oddzielenia od siebie trzech jak gdyby różnych wersji ja idealnego: ja idealnego opisowego, ja idealnego życzeniowego oraz ja idealnego normatywnego. Pierwsze z nich jest opisem różnych możliwych wersji ja, różnych od ja realnego. Zakres stopni swobody jest tu znaczny, a zgodność wewnętrzna niekonieczna, jako że możliwe wersje ja różnego od typowego w zasadzie nie są niczym szczególnym ograniczone. Wydaje się jednak, że trudno byłoby w takim przypadku mówić o ja idealnym⁵.

³ Wiele takich przewidywań sformułowano i są one obecnie przedmiotem badań realizowanych przez nasz Zespół. Ogólnie mówiąc, przewidywania te dotyczą m.in. zależności między treścią ja przeszłego, ja aktualnego i ja przyszłego oraz stosunków między nimi a ustosunkowaniem człowieka do biegu wydarzeń. Wyniki badań zostaną opublikowane w oddzielnej pracy.

⁴ Należy odróżnić od siebie np. zdanie "jestem człowiekiem zdrowym" /stan typowy/ od zdania "kiepsko się dzisiaj czuję" /stan aktualny/ jako opisujące dwie różne, choć pozostające w określonych stosunkach ze sobą, sprawy.

⁵ We wcześniejszych pracach /np. Łukaszewski 1974/ opisy stanów możliwych traktowałem jako oddzielną wersję ja idealnego.

Być może byłoby słuszniej na tej podstawie oceniać po prostu zakres wyobraźni jednostki. Ja życzeniowe zawiera opis stanów ja, jakie jednostka chciałaby posiadać /bez względu na to, czy posiada je, czy nie/. Sądzić należy, że takie życzeniowe ja idealne jest opisem zbioru tych cech, które jednostka uznaje za szczególnie ważne i pozytywne. Jeżeli tak jest, to ja idealne życzeniowe można badać bezpośrednio, uzyskując od osoby badanej dane na temat właściwości, jakie chciałaby posiadać, i ich nasilenia, lub też ustalać pośrednio, poprzez wnioskowanie na podstawie znajomości stanu posiadania /ja realne/ oraz oceny pozytywności i ważności cechy. Techniki te nie są jednak równie wartościowe. Druga dostarczyć może tylko danych o kierunku ewentualnych zmian i względnej ich wielkości, ale poza ustaleniem faktu prawdopodobnej różnicy między tym, co jednostka ma, a tym, co chciałaby mieć, nic więcej nie wiemy. Deklaracje osoby badanej pozwalają wnosić o wielkości takiej różnicy, a wiedza o ocenie i wadze danej cechy pozwala przewidywać z dużą ścisłością natężenie motywacji zachowania ukierunkowanego na jej zniwelowanie.

Ja idealne normatywne opisuje te same aspekty co ja życzeniowe, ale w wymiarze nakazu /autonakazu/ osiągnięcia danego stanu rzeczy. Istnieje tu jednak okazja do pewnej dwuznaczności. Otóż wypowiedzi jednostki wyrażające treść ja idealnego normatywnego mogą być wskaźnikiem jej własnych oczekiwań pod swoim adresem, ale mogą być równie dobrze wskaźnikiem oczekiwań pod jej adresem ze strony innych ludzi. Stąd też bez wiedzy o tym, czego deklaracja jednostki jest wskaźnikiem, jej wartość diagnostyczna i prognostyczna jest stosunkowo niewielka. Z tej racji wydaje się, że najefektywniejszym sposobem pozyskiwania danych o strukturze ja z opisywanego obecnie punktu widzenia jest badanie ja realnego oraz badanie ja idealnego życzeniowego /jako najbardziej jednoznacznych/. W niniejszej pracy termin ja realne oznacza to, co przedstawiłem wyżej, natomiast termin ja idealne oznacza system życzeń czy pragnień jednostki co do stanów własnej osoby.

W literaturze psychologicznej stosowane jest pojęcie wysokość ja idealnego i wysokość ja realnego. Pojęcie to jest uogólnieniem sposobu, w jaki jednostka spostrzega siebie, oraz sposobu, w jaki siebie wyobraża i określa tylko ilościowo natężenie danej cechy lub zbioru cech. O wysokim ja realnym /czy idealnym/ mówi się zwykle wtedy, gdy jednostka dany zbiór cech posiada w wysokim stopniu lub wtedy, gdy większość z cech danego zbioru posiada w wysokim stopniu. Odwrotna sytuacja ma miejsce wtedy, gdy mowa o niskim ja realnym. Inaczej mówiąc, termin wysokie ja realne jest

skrótem myślowym wynikającym ze stosowanych technik pomiaru zastępującym opisowe określenia, że jednostka posiada N-elementowy zbiór cech w nasileniu X /modalnym lub innym/. W niniejszej pracy stosuje się takie właśnie ujęcie, w myśl którego wysokie ja realne /idealne/ oznacza, że osoba badana spostrzega, iż posiada podany jej zbiór cech w wysokim stopniu.

5. STOSUNEK „ZGODNOŚĆ - ROZBIEŻNOŚĆ” MIĘDZY JA REALNYM A JA IDEALNYM

Na stosunki między ja realnym a ja idealnym patrzeć można z dwu punktów widzenia. Można bowiem zapytywać, czy /i w jakim stopniu/ ja idealne zawiera ten sam zbiór cech, który wymienia się jako zawartość ja realnego. Jak wielkiej liczby cech i jakich osoba badana nie posiada, a jakie chciałaby posiadać, jakie posiada, a jakich posiadać by nie chciała. O zgodności w tym przypadku mówić można wtedy, gdy dwa zbiory cech - realny i idealny, są identyczne lub różnią się w stopniu nie większym niż określone maksimum. O rozbieżności mówi się wtedy, gdy zbiory cech różnią się w stopniu wyższym niż przyjęte krytyczne maksimum; w takich przypadkach rozbieżność jest tym większa, im mniejsza jest liczba cech w obu zbiorach identycznych w stosunku do sumy cech wymienionych w obu zbiorach.

Ujęcie drugie polega nie tyle na nieustalaniu różnic jakościowych /jakkolwiek dających się przełożyć na wskaźniki ilościowe/, ile raczej na ustalaniu różnic ilościowych. Określa się bowiem nie liczbę cech zgodnych w obu zbiorach, ale określa się wielkość różnic między natężeniem z góry danego zbioru cech. Określa się tutaj wielkość różnic w spostrzeganym natężeniu każdej cechy w danym zbiorze /czy wskaźniki globalne dla całego zbioru cech/, który w tym przypadku musi być identyczny tak dla opisu ja realnego, jak i dla opisu ja idealnego. Zgodność występuje wtedy, gdy osoba badana twierdzi, że posiada zbiór w takim natężeniu, w jakim pragnęłaby posiadać, natomiast rozbieżność wtedy, gdy występują różnice w stopniu nasilenia; rozbieżność ta jest tym większa, im większa liczba cech różni się stopniem nasilenia i im większe są różnice w nasileniu.

Liczne dane /przytaczałem je w innym miejscu, zob. Łukaszewski 1974/ dowodzą, że istnieją znaczne różnice indywidualne w zakresie zgodności - rozbieżności ja realnego z ja idealnym. Wskazuje się na przykład, że u ludzi zdrowych korelacja między dwiema

wersjami ja wynosi około .50 - .60, u osób neurotycznych bliska jest zeru. Równocześnie istnieją dowody na to, że dla poszczególnych osób zakres rozbieżności między różnymi wersjami ja jest podobny do zakresu rozbieżności między różnymi wersjami, na przykład otoczenia /zob. Bannister 1970; Łukaszewski 1976a/. Wskazuje to na występowanie różnic indywidualnych w zakresie tolerowanej wielkości rozbieżności między dwiema wersjami ja /zróżnicowana tolerancja rozbieżności wewnętrznej/. Wydaje się, że zakres tolerancji rozbieżności wewnętrznej uwarunkowany jest m.in. mocą regulacyjną ja realnego i ja idealnego⁶. Ten aspekt usiłuję rozpatrywać w niniejszej pracy. Posługuję się rozumieniem rozbieżności, określonym jako ilościowe.

6. WZGLĘDNA MOC REGULACYJNA JA REALNEGO I JA IDEALNEGO

Jedną z istotnych właściwości osobowości jest to, że poszczególne struktury poznawcze /składające się na osobowość/ mają nierówną moc regulacyjną, tzn. różnią się co do możliwego wpływu, jaki wywierają na zachowanie się /Łukaszewski 1976/. Hierarchiczna organizacja struktur poznawczych ze względu na ich wpływ na zachowanie się przesądza o tym, że zachowanie się przybierać może charakter ciągów uporządkowanych, a podmiot może rozwiązywać niekiedy nadzwyczaj trudne sytuacje życiowe. Poza tym owa nierówność mocy regulacyjnej stabilizuje zachowanie się jednostki - nadaje mu cechę powtarzalności.

Można powiedzieć, że im wyższa jest moc regulacyjna danej struktury poznawczej, tym większa jest liczba informacji, dla których struktura ta pełni funkcje punktu odniesienia, tym większa jest liczba napięć motywacyjnych współgenerowanych przez tę strukturę oraz tym większa jest liczba zachowań współsterowanych przez nią. Zakres mocy regulacyjnej /jej wielkość/ danej struktury poznawczej determinuje faktyczne funkcje regulacyjne, spełniane przez nią w określonej sytuacji. Określoną moc regulującą posiada także struktura ja, a co więcej: posiada ją zarówno ja realne, jak i ja

⁶ Wskazać można także na inne wyznaczniki tolerancji rozbieżności informacji /por. Łukaszewski 1976f/.

idealne. Jakkolwiek obie wersje ja mają określoną moc regulacyjną, to jedna z nich może mieć moc regulacyjną wyższą niż druga. Jakie to pociąga skutki dla funkcji regulacyjnych spełnianych przez poszczególne wersje ja ?

W przypadku wyższej mocy regulacyjnej ja realnego, spełnia ona funkcje standardu regulacji zachowania się, tj. opisuje stany rzeczy pożądane przez jednostkę. Oznacza to, że jednostka zainteresowana jest w niwelowaniu różnic między standardem a aktualną sytuacją oraz w niedopuszczaniu do powstania takich różnic. Oznacza to także, że informacje napływające z otoczenia konfrontowane są z treścią ja realnego /ja realne jest punktem odniesienia/, że rozbieżność informacji napływających, dotyczących własnej osoby, z treścią ja realnego wywołuje napięcia emocjonalne tym silniejsze, im większa jest ta rozbieżność i im więcej rozbieżności powstaje. Ja realne jest ponadto podstawą przewidywań co do przyszłych stanów ja /z tendencją do przeświadczenia o własnej niezmienności/ oraz przewidywań co do własnych możliwości, kwalifikacji, prawdopodobieństwa sukcesu w zadaniach określonego rodzaju itp. Ja realne jest wreszcie miernikiem osiągniętych sukcesów i doznanych porażek.

Zauważmy, że w sytuacji, gdy ja realne ma wyższą /wysoką/ moc regulacyjną, jednostka dokonuje przede wszystkim manipulacji na otoczeniu zewnętrznym, bo tylko zmiana otoczenia ewentualnie przeinterpretowanie informacji napływającej z otoczenia może zniwelować rozbieżność.

Powstaje pytanie, jakie znaczenie ma w tej sytuacji ja idealne ? Z punktu widzenia zdrowego rozsądku wydawać by się mogło po prostu bezużyteczne w regulacji zachowania się. Wydaje się jednak, że bezużyteczne nie jest; być może spełnia funkcje czynnika ukierunkowującego wtedy, gdy dokonują się zmiany in plus, na przykład gdy jednostka otrzymuje z zewnątrz informacje o stanach własnych korzystniejsze od tych, jakie sama o sobie posiada. Tak więc ja idealne spełnia funkcje posiłkowe wtedy, gdy zachodzi konieczność modyfikacji własnej osoby. Ja idealne opisywałoby zatem stany możliwe czy też raczej stany dopuszczalne niż idealne⁷.

W przypadku, gdy ja idealne posiada wyższą moc regulacyjną niż ja realne, spełnia ono funkcje standardu regulacji zachowania się, czyli określa stan rzeczy pożądany przez jednostkę. Po drugie,

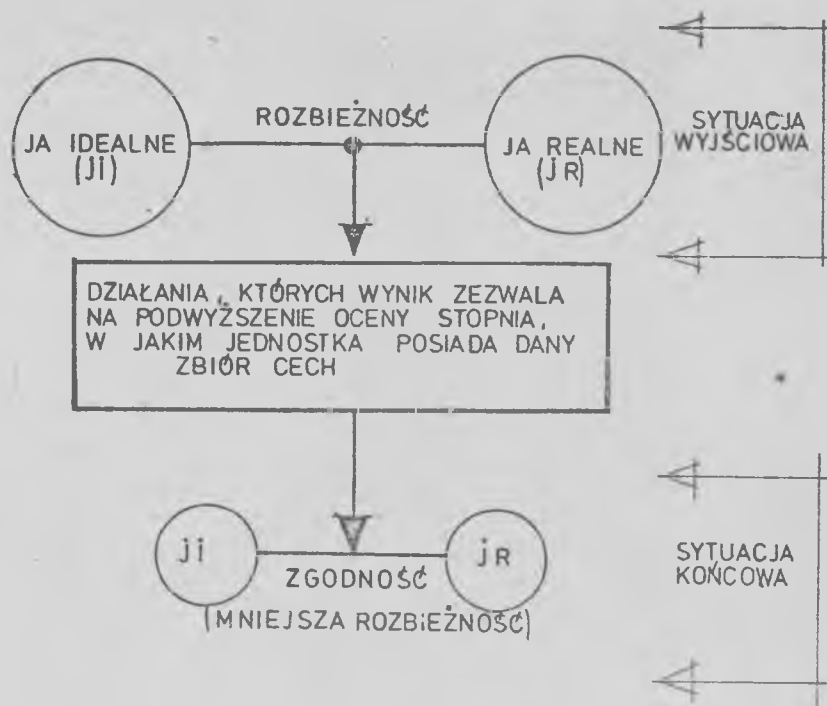
⁷ Jest to hipoteza wymagająca oddzielnego sprawdzenia.

jest podstawą do formułowania oczekiwań pod własnym adresem i aspiracji - tak uogólnionych /do czego jestem zdolny, co sądzę, że potrafię zrobić, co pragnąłbym zrobić/, jak i aspiracji oraz oczekiwań w określonych sytuacjach zadaniowych /pragnę osiągnąć wynik X, a osiągnę wynik Y/. Ja idealne w tym przypadku pełni funkcje punktu odniesienia, miernika zmiany, a także miernika wielkości doznanej porażki i osiągniętego sukcesu.

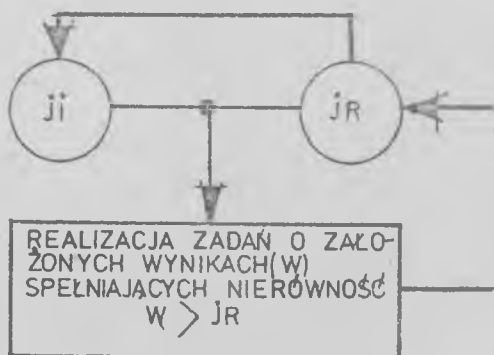
Inaczej mówiąc, w przypadku, gdy ja realne ma wyższą moc regulacyjną /niż ja idealne/, regulowane są przez nie procesy pobierania i przetwarzania informacji, procesy decyzyjne, motywacyjne i wykonawcze. Jeżeli ja idealne spełnia funkcje regulatora o wyższej mocy, reguluje ono te właśnie procesy. W tym drugim przypadku ja realne pełni także funkcje określone regulacyjne⁸; opisuje bowiem stan typowy i w związku z tym stanowi dodatkowy miernik zmiany, sukcesu czy porażki. Po drugie, treść ja realnego stanowi jak gdyby zabezpieczenie na wypadek porażki, tzn. zmniejsza poczucie porażki wtedy, gdy podmiot nie może realizować założonego celu. Wreszcie, co wydaje się najbardziej istotne, ja realne w tej sytuacji jest obiektem manipulacji. Dzieje się tak w sytuacji, gdy wyższa jest moc regulacyjna ja idealnego, a jednocześnie istnieje różnica między nim a ja realnym /podmiot nie jest taki, jakim pragnie być/.

Co jednak oznacza twierdzenie, że ja realne może być przedmiotem manipulacji ze strony podmiotu? Oznacza, po pierwsze, że podmiot podejmuje takie działania na rzeczywistości zewnętrznej, których celem jest modyfikacja własnej osoby. Jest to działanie pośrednie; zmieniając realia otoczenia, podmiot stwarza warunki umożliwiające faktyczne doskonalenie siebie. Jest to sytuacja przedstawiona na rys.4. Wynika z niej, że obiektem manipulacji jest tu rzeczywistość zewnętrzna w stosunku do ja, ale celem tych manipulacji jest doskonalenie ja. Inaczej rzecz ma się wtedy, gdy ja realne jest i obiektem manipulacji, i obiektem zmiany jednocześnie. To jest właśnie druga z możliwości. Zmiany mają tu charakter reakcji symbolicznych, interpretacyjnych, i prowadzą w rezultacie do zafałszowania, zniekształcenia, wiedzy o ja w taki sposób, aby zmniejszyć lub zniwelować różnicę między ja realnym a ja idealnym, nie zmieniając ja idealnego, a jednocześnie

⁸ Należy zauważyć, że ja realne ma zawsze wysoką moc regulacyjną, ale nie zawsze wyższą niż ja idealne.



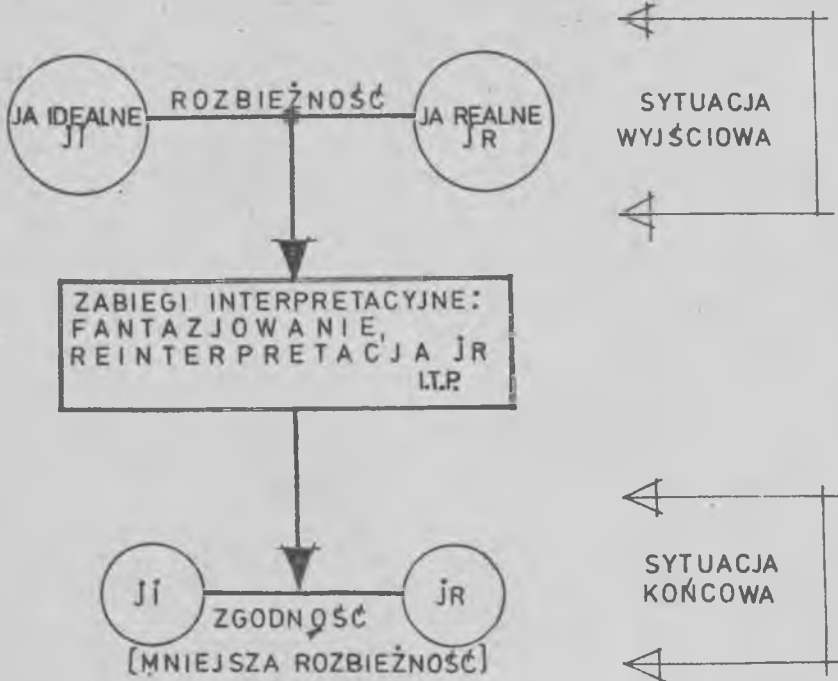
OPIS A



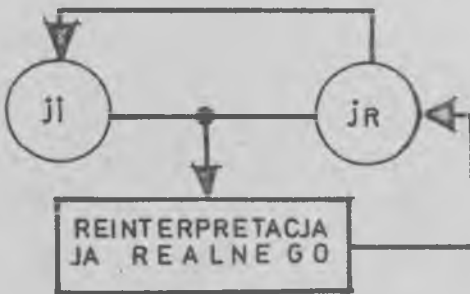
OPIS B

Rys.4. Zabiegi o charakterze doskonalenia siebie, zorganizowane w wyniku spostrzeżenia rozbieżności ja realnego z ja idealnym /przy założeniu wysokiej mocy regulacyjnej ja idealnego/. Wersje A i B są identyczne, a jedynie w inny sposób pokazują zasadę cyklu działań koniecznych w takiej sytuacji

nie zmieniając faktycznie także ja realnego /rys.5/. Jest to zatem proces zmian pozornych, prowadzących w miarę jego generalizacji do utraty kontaktu z rzeczywistością. Powstaje pytanie, kiedy jest



OPIS A



OPIS B

Rys.5. Pozorne doskonalenia ja - życzeniowe zniekształcenia treści ja realnego. Wersje A i B są identyczne, różnią się tylko sposobem opisu cyklu procesów

to możliwe? Sądzić należy, że pozornych modyfikacji ja realnego w kierunku jego uzgodnienia z ja idealnym oczekiwać można wtedy, gdy jednostka:

1. Nie toleruje rozbieżności wewnętrznej /między strukturami poznawczymi/.

2. Zdolna jest do tolerancji rozbieżności z informacjami napływającymi; jest niezależna od treści tych informacji.

3. Moc regulacyjna ja idealnego jest bardzo wysoka, a samo ja idealne jest sztywne, mało podatne na zmiany, zamknięte.

4. Gdy jednostka doznała licznych porażek w manipulacjach na rzeczywistości.

Przedstawione tu stanowisko ma status hipotezy. Wydaje się, że poparcia dla niej dostarczyła J. Łukaszewska /1976; por. Łukaszewski 1976/, wnioskując z danych przez siebie zebranych, że istnieje odwrotna zależność między zakresem tolerancji rozbieżności wewnętrznej wśród struktur poznawczych a zakresem tolerancji rozbieżności informacji, napływających ze strukturami poznawczymi. Wynikają z tego ważne przewidywania na temat funkcjonowania jednostki w sytuacjach zadaniowych, o czym będzie mowa dalej. Uprzedzając nieco fakty powiedzieć można ogólnie, że jeżeli wysoką moc regulującą ma ja realne, wtedy jednostka wykazuje tendencje do utrzymywania stanów ja bez zmiany, jeżeli ja idealne, a towarzyszy temu niska tolerancja rozbieżności wewnętrznej, jednostka wykazuje tendencje do fasadowego /pozornego/ wzrostu /deklaratywne doskonalenie siebie/, wreszcie jeżeli wysoką moc regulacyjną ma ja idealne, a towarzyszy temu wysoka tolerancja rozbieżności wewnętrznej, oczekiwać można zachowań o charakterze faktycznego wzrostu, doskonalenia ja.

Wielkość rozbieżności między ja idealnym a ja realnym w literaturze psychologicznej opisywana jest jako miara poziomu samoakceptacji. Nie zawsze wydaje się to słuszne. Łączenie rozbieżności z samoakceptacją w jednym tylko przypadku może wydawać się uzasadnione, wtedy mianowicie, gdy wysoką moc regulacyjną ma ja idealne⁹. W przypadku, gdy wysoka jest moc regulacyjna

⁹ Prace w tym kierunku prowadzi w naszym Zespole Grzegorz Rutkowski /praca w przygotowaniu/, który zaproponował i rozwija ten punkt widzenia.

ja realnego, rozbieżność ja realne - ja idealne ma drugorzędne znaczenie i nie wydaje się, aby świadczyła w jakimkolwiek stopniu o poziomie samoakceptacji. Sam fakt wysokiej mocy regulacyjnej jest tu bardziej wymownym dowodem wysokiej akceptacji siebie.

7. INNE ASPEKTY WIEDZY O WŁASNEJ OSOBIE

Wiedza o własnej osobie może być rozpatrywana także z innych punktów widzenia niż podane. Na szczególną uwagę zasługują trzy aspekty: koncentracja na ja, ocena własnej wartości oraz ukierunkowanie na podtrzymywanie lub zmianę stanów własnej osoby.

Koncentracja na stanach własnej osoby, ocena siebie jako wartości

Podobnie jak dwie różne wersje ja mogą mieć zróżnicowaną moc regulacyjną, tak w ramach całej struktury osobowości zróżnicowana może być ogólna moc regulacyjna struktury ja, gdy porównać ją z mocą regulacyjną innych struktur /np. dotyczących otoczenia, relacji jednostki z otoczeniem itp./. Im wyższa będzie moc regulacyjna struktury ja w ramach osobowości, tym większy będzie jej wpływ na organizację zachowania się, co szczególnie wyraźnie powinno być widoczne wtedy, gdy jednostka rozwiązuje zadania osobiste i pozasobiste, pozostające w konflikcie ze sobą.

Wysoka moc regulacyjna struktury ja może mieć dwojakiego rodzaju wyznaczniki. Po pierwsze bowiem można oczekiwać, że wysoka będzie moc regulacyjna struktury ja u osób spostrzegających różnorodne własne braki, antycypujących zagrożenie dla ja. Po drugie, oczekiwać można, że wysoka będzie moc regulacyjna struktury ja u osób, które wysoko cenią siebie, własne kwalifikacje itp. Być może te dwa aspekty mocy regulacyjnej dają się powiązać z tym, co E. Paszkiewicz /1974/ nazywa obronną i nieobronną koncentracją na ja. W obu przypadkach stany własnej osoby są celem i obiektem gratyfikacji, ale w pierwszym przypadku idzie o to, aby nie pomniejszyć stanu posiadania, w drugim - aby go powiększyć. Obronna forma koncentracji na ja powinna wyrażać się w tym, iż podmiot przypisuje swoim stanom wysoką rangę /uważa je za ważne/ w porównaniu z rangą przypisywaną stanom innych ludzi. Forma nieobronna powinna wyrażać się w deklarowaniu

wysokiej oceny siebie jako wartości w porównaniu z wartością, jaką przypisuje się innym ludziom. Można przy tym oczekiwać, że formy: obronna i nieobronna pozostają w odwrotnej zależności od siebie.

Przytoczone poglądy uzasadnione są następującymi przesłankami. Wysoką wagę do stanów własnych przywiązują przede wszystkim te osoby, które nisko cenią siebie i żyją z poczuciem, że zagraża im utrata stanu obecnego. Ta forma koncentracji na ja podbudowana jest lękiem czy poczuciem zagrożenia.

Osoby, które cenią siebie wysoko, nie muszą koncentrować swojej uwagi na stanach własnej osoby tak długo, jak długo nie wystąpi sytuacja, która tej ocenie przeczy.

W niniejszej pracy formę obronną wysokiej mocy regulacyjnej ja nazywam umownie koncentracją na stanach ja, a formę nieobronną - zgodnie z przedstawionym poglądem - oceną siebie jako wartości. Pamiętać jednak należy, że w obu przypadkach mamy do czynienia z względną tylko przewagą mocy regulacyjnej, a nie z bezwzględnie wysoką mocą regulacyjną struktury ja.

Ukierunkowanie na podtrzymanie lub zmianę stanów ja

Wspomniane zróżnicowanie mocy regulacyjnej ja realnego i ja idealnego powinno wyrażać się w dążeniach jednostki do utrzymania status quo w zakresie stanów ja /utrzymanie stanu posiadania poszczególnych cech, utrzymanie mniemania o sobie itp./, gdy wysoka jest moc regulacyjna ja realnego, lub w dążeniach jednostki do modyfikacji stanów ja, gdy wysoka jest moc regulacyjna ja idealnego. Konieczne są tu jednak dwa zastrzeżenia. Po pierwsze, ukierunkowanie osobowości, jakkolwiek powinno być przejawem wysokiej mocy regulacyjnej jednej lub drugiej wersji ja, to z mocą regulacyjną nie jest identyczne. Po drugie, ukierunkowanie jednostki na podtrzymywanie ja lub zmiany w ja, a więc deklarowana gotowość do takich poczynań, niekoniecznie musi zostać potwierdzona rzeczywistym działaniem jednostki. O podjęciu takich czy innych działań - jak wiadomo - decyduje nie tylko wartość czy użyteczność gratyfikacyjna celu, ale także spostrzegane szanse osiągnięcia tego celu. Jednostka zatem może deklarować gotowość do zmiany lub podtrzymania takiego lub innego aspektu ja, a jednocześnie wiedzieć, że szanse zrealizowania takiego celu są zerowe /jej zdaniem/ i trudno byłoby w tej sytuacji oczekiwać aktywności potwierdzającej taką lub inną skłonność jednostki.

W niniejszej pracy zajmuję się deklarowaną gotowością do utrzymywania lub zmiany stanu posiadania określonego zbioru właś-

ciwości nie łącząc tego, po pierwsze, z określonymi wartościami mocy regulacyjnej¹⁰, a po drugie, ograniczam się do tych deklaracji, bez sprawdzania bezpośredniego, czy są one potwierdzone działaniem czy nie.

8. ASPIRACJE I OCZEKIWANIA OSOBOWOŚCIOWE

W jednej z wcześniejszych prac stwierdziłem, że osoby badane zdolne są do formułowania pragnień i przewidywań /aspiracji i oczekiwań/ na skali szacunkowej, zanim jeszcze zapoznają się z charakterem zadań, które będą realizować. Stwierdziłem także, że istnieją znaczne różnicowania indywidualne co do wielkości różnicy między poziomem aspiracji a poziomem oczekiwań formułowanych przed zapoznaniem się z zadaniami /Łuka szewski 1968/ oraz że wielkość tych rozbieżności koreluje dodatnio z lękiem przed niepowodzeniem. Osoby o wysokim lęku przed niepowodzeniem formułowały aspiracje i oczekiwania rozbieżne, osoby o niskim lęku - w wysokim stopniu zgodne ze sobą. Ten rodzaj deklaracji - jako że nie jest zdeterminowany przez cechy zadań - nazwalismy w naszym zespole aspiracjami i oczekiwaniami osobowościowymi /por. Straś-Romanowska 1976; 1977/. Nazwa ta jest o tyle odpowiednia, że o treści aspiracji i oczekiwań decyduje treściowa zawartość struktur poznawczych, szczególnie zaś struktury ja. Tego rodzaju aspiracje i oczekiwania cechuje to, że są one uogólnionymi życzeniami i przewidywaniami jednostki i wynikają z systemu wcześniejszych doświadczeń /o czym świadczy ich powiązanie z lękiem przed niepowodzeniem/. Oczywiście takie pragnienia i oczekiwania, ich wysokość i treść warunkowane są przez ja realne, a przede wszystkim ja idealne /zob. niżej/.

9. RODZAJE ZADAŃ

Klasyfikacji zadań jest wiele /zob. np. Reykowski 1975; Mika 1975 i inni/. Z punktu widzenia niniejszej pracy interesują nas dwie

¹⁰ W trakcie przygotowywania niniejszej pracy nie dysponowaliśmy jeszcze użytecznymi i sprawdzonymi technikami pomiaru mocy regulacyjnej różnych wersji ja.

klasy zadań, wyróżnione na podstawie dwu niezależnych kryteriów.

Kryterium pierwsze stanowi stosunek między wynikiem, jaki ma być osiągnięty /korzyścią/, a podmiotem. Z tego punktu widzenia wyróżnić można zadania osobiste - gratyfikujące interesy jednostki, oraz zadania pozaosobiste - gratyfikujące interesy stanów poza ja /innych ludzi, instytucji itp./. Podział ten - co należy podkreślić - jest z pewnego punktu widzenia słaby. O ile bowiem daje się wyodrębnić "czyste" zadania osobiste, to trudno jest o takie zadania, które gratyfikując jakieś stany poza ja, nie gratyfikowałyby jednocześnie stanów ja. Być może słuszniej byłoby mówić o zadaniach osobistych oraz o zadaniach mieszanych, łączących cechy osobistych i pozaosobistych. Dla wygody stosować będę jednak nazwy: zadanie osobiste i zadanie pozaosobiste.

Kryterium drugie wyodrębniające zadania - to rodzaj informacji napływających, determinujących sposób powstania zadania. Z tego punktu widzenia wyróżnić można zadania własne, tj. takie, które są rezultatem rozbieżności między standardami regulacji zachowania się a napływającymi informacjami o aktualnej sytuacji /najczęściej informacjami oznajmiającymi o wystąpieniu jakiegoś stanu rzeczy/. Rozbieżność tego rodzaju /o ile jest dla jednostki istotna i przekracza granice tolerancji/ uruchamia cykl procesów, w wyniku którego konstytuuje się proces motywacyjny ukierunkowujący /od wewnątrz/ jednostkę na osiągnięcie określonego rodzaju wyników. Można także wyróżnić zadania zleczone /przez innych/, przekazane jednostce w formie komunikatu sterującego: "zrób to i to". W tym przypadku aktywność jednostki uruchamiana jest z zewnątrz przez mniej lub bardziej kategoryczny nakaz. Należy zwrócić uwagę na dwa fakty. Po pierwsze, zadania zleczone stanowią znaczny procent zadań realizowanych przez jednostkę w ciągu jej życia /szkoła, praca itd./. Po drugie, w literaturze psychologicznej i w badaniach empirycznych najczęściej sprawdzano zależności dotyczące tej klasy zadań /zleconych/, a wnioski bezpodstawnie rozszerzano na zadania w ogóle. Zabieg taki nie jest niczym uprawnionym, bowiem przebieg procesów regulacyjnych w przypadku zadań własnych jest inny niż w przypadku zadań zleconych /zob. Łukaszewski 1974/, a i wyniki osiągnięte w tych dwu kategoriach zadań nie są podmiotowo identyczne, jakkolwiek może istnieć ich znaczne powierzchowne podobieństwo. Po trzecie wręcz, ze względu na zewnętrzne pochodzenie zadań są one zawsze w jakimś stopniu pozaosobiste - jednostka gratyfikuje także stany poza ja /np. zleciodawcy zadania/.

Mimo tych zastrzeżeń co do "czystości" klas poszczególnych

zadań, przedstawione tu dwie dwudzielne klasyfikacje można skrzyżować i otrzymać klasyfikację czterodzielną:

- zadania osobiste - zleczone,
- zadania osobiste - własne,
- zadania pozaosobiste - zleczone,
- zadania pozaosobiste - własne.

W niniejszej pracy interesują nas zadania zleczone - tak osobiste, jak i pozaosobiste, w znaczeniach podanych poprzednio.

10. STYL FUNKCJONOWANIA W SYTUACJI ZADANIOWEJ

Pojęcie "styl funkcjonowania w sytuacji zadaniowej" jest niesłychanie szerokie, konieczne jest zatem określenie, co pod tym pojęciem rozumiem.

W sytuacji rozwiązywania zadania, po zorientowaniu się w cechach zadania, jednostka określa /na własny czy innych użytek/, jaki wynik pragnęłaby osiągnąć, formułuje przewidywania co do wyniku, jaki osiągnie /w przewidywaniach wkalkulowane są już szanse, w pragnieniach nie/, wykonuje czynności o określonej strukturze i osiąga /lub nie/ założony wynik. Inaczej mówiąc, w sytuacji zadaniowej jednostka formułuje aspirację /pragnę osiągnąć wynik X/, formułuje oczekiwania /spodziewam się, że osiągnę wynik Y/ i po wykonaniu czynności o określonej strukturze osiąga rezultat o pewnych cechach /osiąga wynik Z/. W badaniach stylu funkcjonowania w sytuacji zadaniowej koncentrować się można bądź na cechach czynności wykonawczych, bądź na cechach orientacyjnych, decyzyjnych, bądź na wymienionych tu trzech aspektach: aspiracjach, oczekiwaniach i wynikach. Ten ostatni sposób podejścia zastosowano w niniejszej pracy. Interesują nas także stosunki między tymi trzema przejawami funkcjonowania w sytuacji zadaniowej. Inaczej mówiąc, nie interesuje nas w niniejszej pracy, jak jednostka spostrzega sytuacje zadaniowe, jakie podejmuje decyzje i na jakich przesłankach decyzje opiera, jakiego rodzaju czynności wykonuje i jaka jest tych czynności organizacja, czy jak radzi sobie z trudnościami. Interesuje nas to, czego pragnie /aspiracje/, czego się spodziewa /oczekiwania/ i to, co osiąga /wyniki/, oraz stosunki, jakie istnieją w tej trójadzie / aspiracje - oczekiwania - wyniki/.

Aspiracje i oczekiwania formułowane w sytuacji zadaniowej - zgodnie z poczuciem językowym i adekwatnie do sytuacji określam mianem zadaniowych, w odróżnieniu od aspiracji i oczekiwań osobowościowych, o których pisałem przedtem.

Rozdział II

PRZEWIDYWANIA

W niniejszej pracy rozważa się kilka rodzajów zależności. Usiłuję więc uzyskać odpowiedzi na pytania: po pierwsze, jakie są wewnętrzne zależności między różnymi aspektami struktury ja /zależności wewnątrz struktury ja/. Po drugie, w jakim stopniu struktura ja determinuje wysokość aspiracji i oczekiwań osobowościowych. Po trzecie, jaki jest wpływ cech struktury ja na styl funkcjonowania w różnego rodzaju sytuacjach zadaniowych osobistych i pozaosobistych. Po czwarte, jak styl funkcjonowania w sytuacjach zadaniowych zdeterminowany jest przez osobowościowe aspiracje i oczekiwania. Po piąte wreszcie, jakie są wewnętrzne zależności między różnymi aspektami stylu funkcjonowania w sytuacjach zadaniowych. Uzyskanie odpowiedzi na wszystkie przedstawione tu pytania jest konieczne, aby móc w sposób możliwie wyczerpujący mówić o zależnościach między strukturą ja i zachowaniem się jednostki w sytuacjach zadaniowych.

Drugi problem rozważany w niniejszej pracy, łączący się ściśle z powyższym, dotyczy wyznaczników adekwatnego lub nieadekwatnego spostrzegania własnych możliwości w sytuacjach zadaniowych. W tym przypadku usiłuję ustalić, jaki jest wpływ struktury ja, aspiracji i oczekiwań osobowościowych oraz wpływ cech zadań realizowanych przez jednostkę na sposób oceny własnych możliwości.

Jak wspominałem wcześniej, nie są to pytania o nowe zależności. Istnieją zatem liczne dane teoretyczne i empiryczne, umożliwia-

jące przewidywanie co do rodzaju zależności, jakie poddawano sprawdzeniu. Niektóre z przewidywanych zależności wydają się oczywiste w świetle znanych faktów, a także z punktu widzenia zdrowego rozsądku, niemniej warto je sprawdzić empirycznie. Inne wydają się niemal nieprawdopodobne, aczkolwiek - jak się zdaje - są dobrze uzasadnione teoretycznie.

1. ZALEŻNOŚCI WEWNĄTRZ STRUKTURY JA

Przedstawione poniżej dane dotyczą tylko niektórych aspektów struktury ja. Mamy więc do czynienia z układem fragmentarycznym, niemniej układ ten obejmuje zmienne istotne. Zgodnie zaś z akceptowaną w naszym zespole koncepcją osobowości różne aspekty struktury ja /a także innych struktur/ nie pozostają w izolacji od siebie, a przeciwnie - stanowią mniej lub bardziej zintegrowaną całość. Stąd też oczywista konsekwencja, że różne aspekty struktury powinny pozostawać w zależności od siebie. Równocześnie, zgodnie z tą samą koncepcją, nie wszystkie aspekty struktury ja są jednakowo znaczące. Można powiedzieć, że niektóre z nich stanowią podstawowe elementy struktury ja, inne są pochodne od tych elementów podstawowych. Oznacza to, że możliwe są przewidywania co do kierunku zależności /pochodności/. Nie oznacza to jednak, zgodnie z tezą o integracji, że nie istnieją zwrotne zależności struktur podstawowych od treści struktur pochodnych, niemniej nie są one zauważalne od razu.

W niniejszej pracy sprawdza się zależności wewnętrzne między sześcioma zmiennymi, reprezentującymi różne aspekty struktury ja. Oto wyróżnione zmienne:

- wysokość ja realnego,
- wysokość ja idealnego,
- stopień zgodności /rozbieżności/ między wysokością ja realnego a ja idealnego,
- ocena siebie jako wartości,
- koncentracja na stanach ja,
- gotowość do zmiany stanów ja.

Wymienionego zbioru zmiennych dotyczy następujący ciąg przewidywań:

1. Im wyższy jest stopień, w jakim jednostka posiada /a ra-

czej sądzi, że posiada/ określony zbiór właściwości ważnych i pozytywnych¹¹ /czyli im wyższe jest ja realne/, tym wyższy jest stopień, w jakim jednostka pragnęłaby te cechy posiadać /czyli tym wyższe jest ja idealne/.

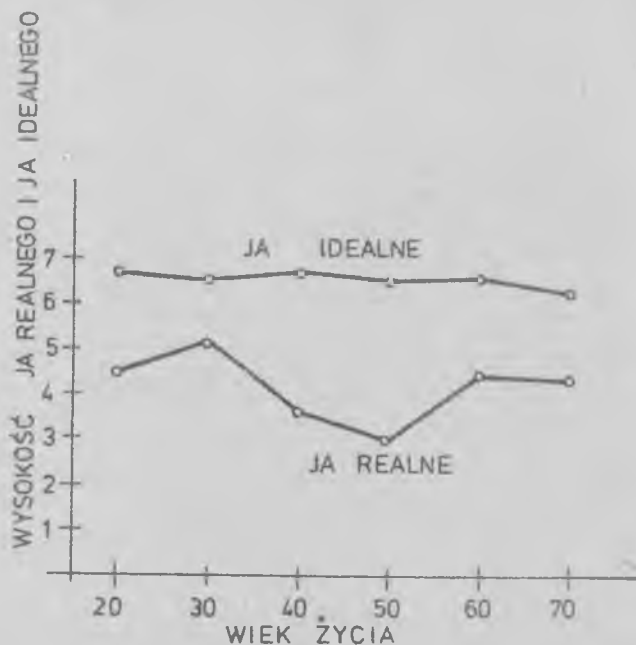
Hipoteza ta oparta jest na dwu założeniach. Po pierwsze, indywidualne miary tolerancji rozbieżności między dwiema wersjami ja zakładają utrzymywanie stałej wielkości rozbieżności między nimi. Stąd też właściwości ja realnego, jego wysokość, nie może pozostawać bez wpływu na wysokość ja idealnego. W przeciwnym razie doszłoby do nadmiernego zbliżenia dwu wersji ja /upodobnienia ich/, co zagrażałoby utratą zdolności do generowania motywacji wewnętrznej, związanej z tymi strukturami, lub do nadmiernego oddalenia dwu wersji ja, co zagrażałoby utworzeniem się stałego ogniska napięć efektywno-motywacyjnych, nie zawsze możliwych do usunięcia. O istnieniu takiej zależności dowodzą pośrednio badania realizowane w kręgu teorii konstruktów osobistych /por. Bannister 1970/, wyniki badań nad tzw. typowym poziomem aspiracji /zob. Sears 1940; Skorny 1970; Straś-Romanowska 1977/. Istnieją wreszcie dane dowodzące, że u osób charakteryzujących się tzw. dobrym przystosowaniem istnieje względnie stabilna różnica między ja realnym a ja idealnym /zob. Byrne 1966/.

2. Im wyższe jest ja realne, tym większa jest zgodność między nim a ja idealnym, a tym mniejsza jest - siłą rzeczy - rozbieżność między nimi.

Oczekiwanie to wynika pośrednio z przedstawionych danych. Niemniej w miarę wzrostu wysokości ja realnego wzrasta prawdopodobieństwo jego upodobnienia do ja idealnego. Jak wspomniałem, ja idealne ma u przeważającej części osób postać maksymalistyczną, tj. opisuje spostrzegany przez jednostkę najwyższy stopień, w jakim dany zbiór właściwości może występować. Przewidywanie takie wynika także z danych o większej stabilności ja idealnego, a większej zmienności ja realnego. Stwierdziliśmy to w badaniach wykonanych przez nasz Zespół. Ustaliliśmy mianowicie /w badaniach osób w wieku od 17 do 75 lat/, że niezależnie od wieku formułują one ja idealne maksymalistyczne. Osoby w różnym wieku nie różniły się pod względem wysokości ja idealnego, natomiast różniły się pod względem ja realnego, w rezultacie czego układ zależ-

¹¹ Przedmiotem badań jest samoopis tylko w zakresie takich właściwości, tj. właściwości spostrzeganych powszechnie zarazem jako ważne i pozytywne.

ności między ja realnym a ja idealnym przybrał postać jak na rys.6 /Łukaszewski 1975/.



Rys.6. Stałość wysokości ja idealnego i zmienność wysokości ja realnego zależnie od wieku osób badanych/wg:Łukaszewski 1975/

Podkreślenia wymaga, że tego rodzaju rezultat, tj. zbliżanie się ja realnego i ja idealnego /ich większa zgodność/, jest bardziej prawdopodobny, gdy jako narzędzia pomiaru stosuje się szacunkowe skale o skończonej liczbie pozycji, i tym bardziej prawdopodobne, im węższa jest skala.

3. Im wyższe jest ja realne, tym wyższa jest ocena siebie jako wartości w porównaniu z wartością przypisywaną innym ludziom.

Przewidywanie to wydaje się dość oczywiste. Jeżeli jednostka spostrzeża, że posiada zbiór cech ważnych i pozytywnych w wysokim stopniu, to uprawniona jest do uogólnienia tych spostrzeżeń, co przybiera postać oceny siebie jako wartości, czyli obiektu, któremu przypisuje wartość wyższą niż wartość przypisywana innym ludziom. Tendencja ta będzie tym większa, im wyższe jest ja realne oraz im większa jest różnica między treścią /wysokością/ ja realnego a treścią opisu innych ludzi. Z badań cytowanych w innej pracy /Łukaszewski 1976a/ wynika, że w zdecydowanej przewadze

osoby badane spostrzegają siebie korzystniej niż innych ludzi; na przykład korzystniej niż typowego Polaka, typowego człowieka, typowego studenta itd.¹²

Jednostka zatem spostrzega nie tylko to, że posiada zbior cech pozytywnych i ważnych w stopniu wysokim, ale na ogół także to, że posiada te cechy w stopniu wyższym niż typowy /najczęściej spotykany/ człowiek. W tej sytuacji logiczne wydaje się, że przypisuje sobie wartość wyższą niż wartość, jaką przypisuje innym ludziom. Efekt ten powinien być tym wyraźniejszy, im wyższa jest zgodność ja realnego, z ja idealnym.

4. Im wyższe jest ja realne, tym słabsza powinna być koncentracja na własnych stanach w porównaniu z koncentracją na stanach innych ludzi.

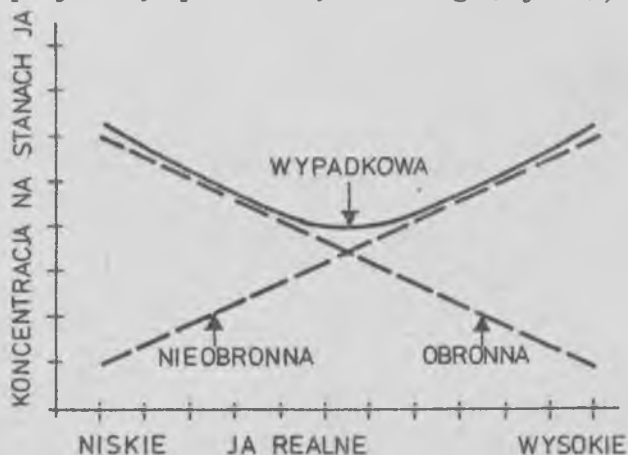
Sprawą dość oczywistą jest, że przeświadczenie o posiadaniu zbioru cech ważnych i pozytywnych w wysokim stopniu /szczególnie, gdy towarzyszy temu zgodność ja realnego z ideałem i wysoka ocena własnej wartości/ uwalnia człowieka od ciężaru troski o własną osobę lub co najmniej troskę tę zmniejsza. Wysokie ja realne zmniejsza prawdopodobieństwo stałego lub sporadycznego zagrożenia dla ja, a ściślej - zagrożenia własnych kompetencji, kwalifikacji itp. Można przypuszczać, że w miarę wzrostu ja realnego zmniejsza się koncentracja na stanach ja, a zatem i tendencja do zabezpieczania ja czy tendencja do niwelowania zagrożeń, a może się zwiększać zainteresowanie stanami innych ludzi.

Niektóre dane empiryczne wskazują jednak na pewne ograniczenia przedstawionej tezy. Wyniki badań zrealizowanych w warszawskim Zespole Osobowości dowodzą istnienia krzywoliniowej zależności między wysokością ja realnego a stopniem koncentracji na ja. Z badań tych wynika, że najsilniejsza koncentracja na ja występuje przy bardzo niskich i bardzo wysokich wartościach ja realnego¹³.

¹² Z faktu, że jednostka X spostrzega siebie korzystniej niż typowego człowieka, nie musi wynikać, że spostrzega siebie także korzystniej niż jednostkę Y, nawet jeżeli ta ostatnia jest elementem zbioru "typowy człowiek".

¹³ Por. wyniki badań wykonanych przez Joannę Kowalczewską i Jadwigę Kościanek /cyt. Reykowski 1976/.

Dane te dowodzą ponadto, że przy niskim poziomie ja realnego występuje tendencja do obronnej koncentracji na ja, a przy bardzo wysokich - tendencja do nieobronnej koncentracji na ja. W niniejszej pracy wyróżniam te dwie formy /nazwane tu dla wygody poczuciem wartości i koncentracją na ja/. Przewiduję ponadto prostoliniową zależność między wysokością ja realnego a oceną własnej wartości. Być może zatem cytowane badania obejmowały oba aspekty koncentracji na stanach własnej osoby, a każdy z tych aspektów dominował przy innej wysokości ja realnego /rys.7/, co w rezul-



Rys.7. Prawdopodobna zależność między obronną a nieobronną wersją koncentracji na ja, traktowaną jako składowa ogólnej koncentracji na stanach własnej osoby

tacie daje krzywoliniową /typu U/ zależność między wysokością ja realnego a ogólną koncentracją na ja. Wynikałyby z tego dwie interesujące tezy; pierwszą z nich już wspomniano: między obronną i nieobronną wersją koncentracji na ja istnieje zależność odwrotna /w naszej terminologii znaczy to: im wyższe poczucie wartości, tym niższa koncentracja na stanach ja, i odwrotnie/. Teza druga jest o wiele bardziej interesująca i została tu sformułowana po raz pierwszy: największe zainteresowanie stanami poza ja powinny przejawiać te osoby, u których obie tendencje - obronna i nieobronna koncentracja na stanach ja, pozostają względnie zrównoważone ¹⁴.

14

Hipotezy tej nie sprawdza się w niniejszych badaniach, choć nie które z osiągniętych wyników pozostają z nią w związku.

5. Między wysokością ja realnego a gotowością do zmiany stanów ja /a więc do zmiany stanu posiadania zbioru cech pozytywnych i ważnych/ istnieje krzywoliniowa zależność typu U odwrócone.

Przewidywanie takie wiąże się z przewidywanym typem koncentracji na ja zależnie od wysokości ja realnego. Z niskim ja realnym wiąże się raczej tendencja do zabezpieczenia przed utratą niż tendencja do zmiany, z bardzo wysokim ja realnym wiąże się wysokie poczucie własnej wartości, zmniejszające siłę tendencji do zmiany stanów ja. Na zależność tę można popatrzeć także z innego punktu widzenia. Przy bardzo niskim ja realnym szanse na osiągnięcie zmiany są znacznie niższe niż przy innych wartościach ja realnego, natomiast przy bardzo wysokim ja realnym szanse są wprawdzie wysokie, ale zmiana nie przedstawia wysokiej wartości /nie ma wysokiej użyteczności/. Z iloczynowej zależności motywacji od szans i użyteczności wynika właśnie przewidywana zależność krzywoliniowa. Oznacza to, że gotowość do zmiany ja będzie największa u tych osób, u których spostrzegane szanse sukcesu są najwyższe i jednocześnie najwyższa jest użyteczność takiej zmiany /a więc te osoby, u których iloczyn szans i użyteczności będzie najwyższy/¹⁵. Z przedstawionych tu danych wynika także, że gotowość do zmiany ja powinna być największa u tych osób, u których obronna i nieobronna koncentracja na ja występuje we względnej równowadze, a więc te same osoby, które powinny - jak pisałem wyżej - wykazywać największe zainteresowania stanami poza ja. Zbieżność wydaje się interesująca i warta oddzielnych badań.

Uwzględniając poziom ja idealnego jako wyznacznik wartości pozostałych zmiennych struktury ja, oczekiwać należy następujących zależności:

6. Im wyższy jest stopień, w jakim jednostka pragnie posiadać określony zbiór cech ważnych i pozytywnych /im wyższe jest ja idealne/, tym mniejsza będzie zgodność ja idealnego z ja realnym.

¹⁵ W literaturze psychologicznej często powtarza się twierdzenie o odwrotnej zależności między spostrzeganymi szansami osiągnięcia celu /Ps/ i użytecznością wyniku /U/, w myśl którego $U = 1 - Ps$ /por. np. Atkinson 1974, Atkinson i Feather 1966/; twierdzenie to wydaje się mocno wątpliwe, wiele danych wskazuje bowiem, że zmienne te są lub mogą być w pewnych warunkach niezależne od siebie /por. Łukaszewski 1973; Boski 1975/.

Przewidywanie to wydaje się oczywiste w świetle przedstawionych danych: Nietrudno bowiem przewidywać, że im niższe jest ja idealne, tym większe jest prawdopodobieństwo osiągnięcia stanów pożądanych. Ściślej biorąc, oczekiwać należy, że zgodność jest tym większa, im wyższe jest ja realne, a niższe ja idealne. Raz jeszcze należy podkreślić, że pojęcie większej zgodności nie oznacza identyczności, ale raczej mniejszą rozbieżność między stanem posiadania danego zbioru cech a pożądanym stanem tychże.

7. Im wyższe jest ja idealne, tym większa będzie deklarowana gotowość do zmiany ja.

Oczekiwanie takie uzasadnione jest związkiem między ja idealnym a ja realnym, wyrażającym się stopniem zgodności między nimi. Mówiąc inaczej, im wyższe jest ja idealne, tym mniejsze prawdopodobieństwo jego zgodności z ja realnym, a w związku z tym większe powinno być napięcie motywacyjne ukierunkowujące zachowanie się na zmiany stanów własnej osoby lub czyniące potrzebę zmiany co najmniej przedmiotem myślenia. Jednocześnie należy uwzględnić i to, że wraz ze zwrotem wysokości ja idealnego zmniejszają się szanse na jego realizację. Fakt ten może sprawiać, że zależność między wysokością ja idealnego a deklarowaną gotowością do zmiany ja przybierze postać krzywej parabolicznej typu U.

8. W pewnych warunkach wysokość ja idealnego jest czynnikiem modyfikującym ja realne, co w rezultacie prowadzi do zależności takiej: im wyższe ja idealne, tym wyższe ja realne i tym wyższa między nimi zgodność. O warunkach, w jakich zależność ta występuje, piszę omawiając przewidywania na temat oceny własnych możliwości w sytuacjach zadaniowych.

Interakcyjna zmienna "zgodność ja realne - ja idealne" ma - jak wskazuje wiele danych z literatury /Rogers, Dymond 1954; Byrne 1966; Łukaszewski 1971, 1974; Reykowski 1975/ - poważne znaczenie w regulacji zachowania się jednostki¹⁶. Zmienna ta wywiera także istotny wpływ na wiele innych aspektów struktury ja. Przewidyuję w tym zakresie:

¹⁶ Zgodność ja realnego z ja idealnym jest specyficznym przejawem ogólniejszej cechy organizacji struktur poznawczych - wewnętrznej spójności struktur.

9. Im większa jest zgodność między ja realnym a ja idealnym, tym wyższa jest ocena własnej osoby jako wartości w porównaniu z wartością przypisywaną innym ludziom.

Za tezę tą przemawiają wyniki badań opisane przez Coopersmitha /1968/ oraz dane przytoczone przez Byrne'a /1966/ i Paszkiewicz /1974/ dowodzące, że zgodność ja realne - ja idealne sprzyja poczuciu pewności, osłabia poczucie zagrożenia, czyli zmniejsza koncentrację obronną na ja, zwiększając koncentrację nieobronną. W związku z tym:

10. Im większa jest zgodność między ja realnym a ja idealnym, tym niższa jest obronna koncentracja na własnej osobie.

Oczekiwanie takie jest oczywiste w świetle danych przedstawionych jako przesłanki wcześniejszych oczekiwań.

11. Im większa jest zgodność ja realnego z ja idealnym, tym słabsza jest deklarowana gotowość do zmiany stanów własnej osoby.

W świetle danych na temat generowania przez struktury poznawcze napięć efektywno-motywacyjnych, a także danych wskazujących na motywującą funkcję rozbieżności między ja realnym a ja idealnym /zob. Łukaszewski 1971, 1974, 1976d/ oczekiwać można, że w miarę osiągania zgodności między dwiema wersjami ja zmniejsza się wielkość i liczba napięć związanych z różnicami między nimi; w miarę natomiast wzrostu różnic, liczba i natężenie napięć zwiększają się, osiągając niekiedy rozmiary patologiczne /np. chroniczne napięcia związane z deficytem pożądaných właściwości, a w konsekwencji także nadmierna, motywowana lękiem, koncentracja na własnej osobie/.

Z danych tych wynikają dwa przewidywania, dotyczące wpływu oceny siebie jako wartości na inne zmienne:

12. Im wyższa jest ocena siebie jako wartości w porównaniu z wartością przypisywaną innym ludziom, tym mniejsza jest koncentracja /obronna/ na stanach własnej osoby.

13. Między wysokością oceny siebie jako wartości a gotowością do zmiany stanów ja występuje krzywoliniowa zależność typu U odwrócone.

Wspomniałem już, że przy niskiej ocenie własnej wartości spostrzegane szanse osiągnięcia zmiany w stanach ja są niskie /a wobec istnienia lękowej koncentracji na ja zadaniem podmiotu jest zabezpieczać się przed dalszymi zagrożeniami/, niska jest także użyteczność takiej zmiany, bo wiąże się z ryzykiem porażki.

Przy bardzo wysokiej ocenie własnej wartości użyteczność zmiany jest bardzo niska, modyfikacja ja nie jest w takich przypadkach po prostu celem działań podmiotu. Można zatem sformułować kolejne przewidywanie:

14. Im większa jest koncentracja /obronna/ na stanach własnej osoby, tym słabsza jest deklarowana gotowość do zmiany ja /tym słabsze więc powinny być działania ukierunkowane na zmianę własnej osoby/.

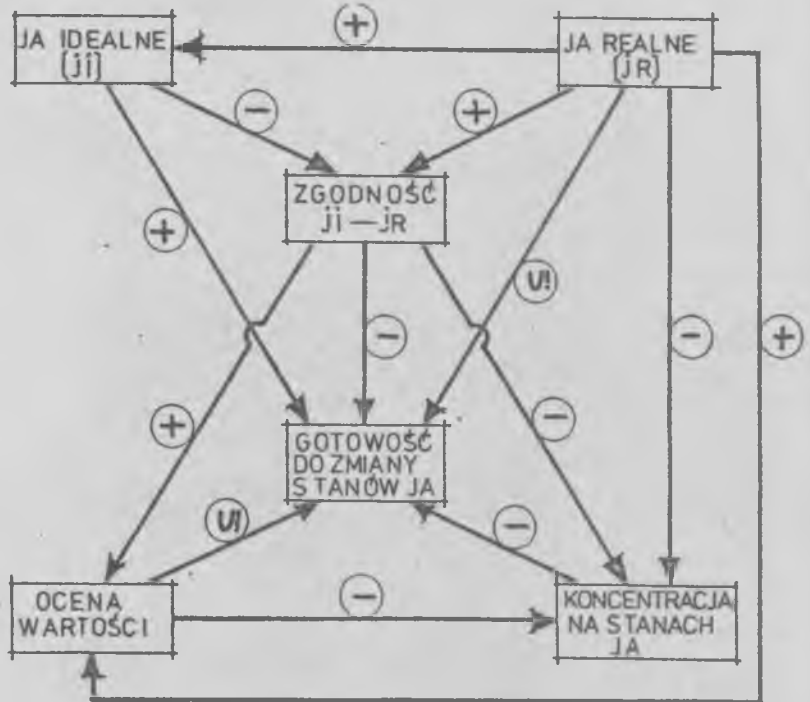
W świetle danych, jakie przedstawiłem do tej pory, oczekiwania to jest oczywiste.

x

x

x

Przedstawione tu hipotezy można zsyntetyzować w formie układu zależności między zmiennymi charakteryzującymi strukturę ja. Przewidywania te przedstawia rys. 8.



Rys.8. Przewidywane zależności między badanymi aspektami struktury ja. Znak "+" oznacza zależność prostą, znak "-" - zależność odwrotną, a znak "U!" - zależność krzywoliniową typu U odwróconą

Przewidywany układ zależności nie wymaga dalszych komentarzy. Podkreślenia wymaga jednak fakt, że najistotniejsze jako przesłanki dla przedstawionych przewidywań są: wysokość ja realnego oraz jego zgodność z ja idealnym.

2. STRUKTURA JA A TZW. ASPIRACJE I OCZEKIWANIA OSOBOWOŚCIOWE

Jedną z funkcji struktury ja jest generowanie aspiracji i oczekiwań co do własnych możliwości w różnych sytuacjach. Niektórzy /np. J.Reykowski 1966/ sądzą, że struktura ja to system oczekiwań pod własnym adresem. Stanowisko takie ma swoje niewątpliwie słabe strony, co starałem się wykazać w innej pracy /Łukaszewski 1974/. Ja idealne nie jest - jak się zdaje - zbiorem aspiracji, a ja realne zbiorem oczekiwań pod własnym adresem; jedną z funkcji tych struktur jest generowanie aspiracji i oczekiwań.

Aspiracje i oczekiwania mogą być dwojakiego rodzaju. Jedne z nich, specyficznie związane z systemem zadań, nazywamy zadaniami /por. Łukaszewski 1976d; Straś-Romanowska 1975/. Tego rodzaju deklaracje /ich treść/ warunkowane są jednak nie tylko przez strukturę ja, ale również przez wiele innych czynników, co wykazano w dalszej części pracy.

Drugą kategorią aspiracji i oczekiwań są takie racje, które ludzie zdolni są sformułować, zanim jeszcze zapoznają się z zadaniami. Są to pragnienia, oparte na systemie wiedzy o pożądanych przez siebie właściwościach, i oczekiwania, oparte na systemie doświadczeń z różnych sytuacji zadaniowych. Należy tu jednak rozróżnić dwie możliwości; możliwość pierwsza: mamy do czynienia z deklaracjami /aspiracjami i oczekiwaniami/ sformułowanymi na podstawie jednej tylko cechy i zgeneralizowanymi na całość własnych możliwości. Tego rodzaju globalne, zgeneralizowane pragnienia i oczekiwania są - być może - typowe dla neurotyków. Możliwość druga: formułowanie pragnień i oczekiwań na podstawie całokształtu doświadczeń, całego systemu wiedzy i całego systemu wyobrażeń na temat ja. O ile deklaracje oparte na jednej cesze były zgeneralizowane, to wynikające z całokształtu doświadczeń i wyobrażeń są uogólnieniem.

Tak więc człowiek nawet wtedy, gdy nie zna jeszcze cech zadaniami, jakie przyjdzie mu rozwiązywać, zdolny jest określić, jaki wynik pragnie osiągnąć /co nie wydaje się szczególnie dziwne, jako że pragnienia to mają do siebie, że w małym stopniu są ograniczone

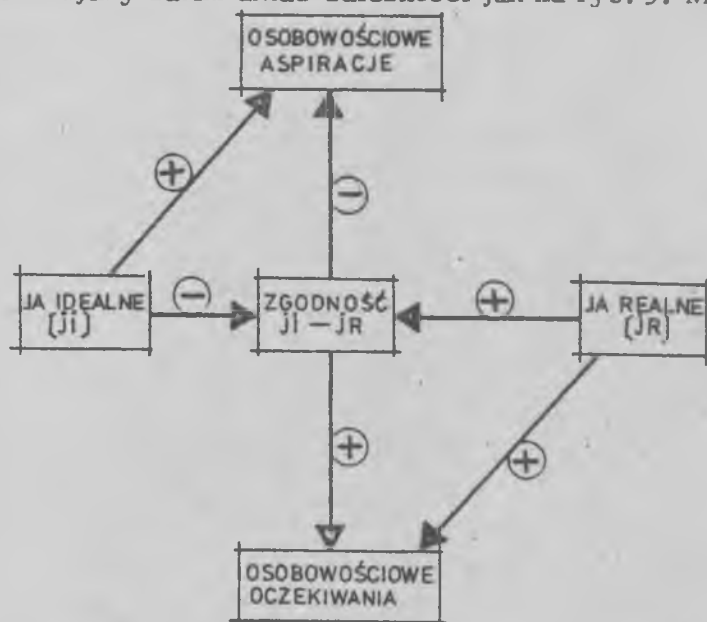
cechami rzeczywistości/. Człowiek w takiej sytuacji potrafi jednak sformułować także oczekiwania co do poziomu swojego działania i klasy wyników, jakie osiągnie. Potrafi zatem podać aspiracje i oczekiwania warunkowane osobowościowo i nazwane przez nas osobowościowymi /Łukaszewski 1974; Straś-Romanowska 1977; Łukaszewski 1976d/. Sądzę, że tego rodzaju aspiracje i oczekiwania nie pozostają bez wpływu na styl funkcjonowania w sytuacji zadaniowej.

Myślę, że należy oczekiwać następujących zależności, wynikających po części z danych na temat struktury ja:

15. Aspiracje osobowościowe są tym wyższe, im wyższe jest ja idealne oraz im mniejsza jest zgodność między nim a ja realnym.

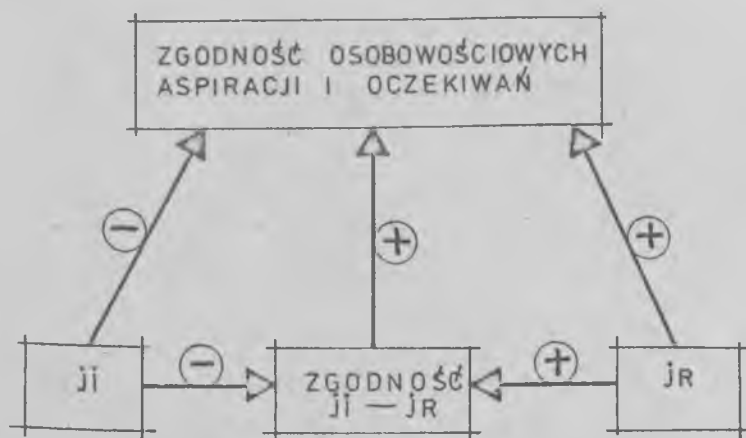
Związek między ja idealnym a wysokością aspiracji jest oczywisty ze względu na funkcje ja idealnego. Mniej oczywista jest odwrotna zależność aspiracji od poziomu zgodności ja realnego z ja idealnym. Ma to dwojakie uzasadnienie. Po pierwsze, wyniki z odwrotnej zależności między wysokością ja idealnego a poziomem zgodności ja idealnego z realnym. Po drugie, wysoka zgodność niweluje napięcie motywacyjne ukierunkowane na modyfikacje własnej osoby, a tendencja do modyfikacji powinna wyrażać się i w wysokich aspiracjach.

Przewidujemy zatem układ zależności jak na rys. 9. Możliwe, że



Rys.9. Przewidywane zależności między cechami struktury ja a aspiracjami i oczekiwaniami osobowościowymi. Oznaczenia jak na rys.

wysokość aspiracji osobowościowych uzależniona będzie od innych aspektów struktury ja /co wynika z natury przewidywanych związków w strukturze ja/. Nie formułuję jednak na ten temat żadnych hipotez.



Rys.10. Przewidywane zależności między cechami struktury ja a zgodnością aspiracji i oczekiwań osobowościowych. Oznaczenia jak na rys. 8.

16. Oczekiwania osobowościowe są tym wyższe, im wyższe jest ja realne i im wyższa jest zgodność ja realnego z ja idealnym.

Hipoteza powyższa jest oczywista w świetle danych na temat funkcji ja realnego i jego związków z innymi aspektami struktury ja.

17. Zgodność pomiędzy wysokością aspiracji a oczekiwań osobowościowych jest tym wyższa, im wyższa jest zgodność między ja realnym i ja idealnym, im wyższe jest ja realne i im niższe jest ja idealne.

Przewidywany układ zależności przedstawia rys.10. Oczekuję takich zależności, kierując się następującymi przesłankami. Po pierwsze sądzę, że jeżeli dane na temat zróżnicowanej u różnych jednostek zdolności do wytrzymywania rozbieżności wewnątrz struktury ja są słuszne, dotyczą one w takim samym stopniu relacji ja idealne - ja realne, jak i relacji oczekiwania - aspiracje osobowościowe. Wielkość rozbieżności w obu zakresach wyznaczona byłaby przez ten sam mechanizm. Po drugie, oczekiwania takie logicznie wynikają z przewidywanych zależności między ja realnym a ja idealnym.

18. Oczekiwania osobowościowe są tym wyższe, im wyższe są aspiracje osobowościowe.

19. Zgodność między oczekiwaniami osobowościowymi a aspiracjami osobowościowymi jest tym większa, im wyższy jest poziom oczekiwań i im niższy jest poziom aspiracji.

Pewnych wyjaśnień wymaga hipoteza 17. Uzasadnia ją następujące rozumowanie: W sytuacji nieznaności zadań oczekiwania jednostki mogą być determinowane nie tylko przez ja realne i jego cechy, ale także przez sformułowane wcześniej aspiracje. W takiej sytuacji łatwo bowiem o dopasowywanie swoich oczekiwań do aspiracji i lokowania ich /oczekiwań/ w granicach tolerowanej rozbieżności.

3. STRUKTURA JA A STYL FUNKCJONOWANIA W SYTUACJACH ZADANIOWYCH

W literaturze psychologicznej dość często spotkać można twierdzenia dotyczące zależności między strukturą ja a zachowaniem się jednostki, także stylem jej funkcjonowania w sytuacjach zadaniowych. Stanowiska są jednak dwojakie. Po pierwsze, wskazuje się na uwarunkowania stylu funkcjonowania w sytuacji zadaniowej przez osobowość - także strukturę ja /zob. np. Kelly 1970; Byrne 1966/. Dowodów na istnienie takiej zależności bynajmniej nie ma zbyt wiele, jeżeli strukturę ja rozpatrywać /jak czynię to w niniejszej pracy/ w kategoriach poznawczych. Większość danych potwierdzających istnienie takiej zależności związana jest z tradycją badań na potrzebę osiągnięć i lękiem przed niepowodzeniem /Atkinson 1964; Atkinson, Feather 1966/. Po drugie, wielu autorów dowodzi, że wyniki badań przeczą, jakoby taka zależność istniała, lub dowodzą, że jest to zależność bardzo słaba i wskazują na istnienie wyraźnych zależności stylu funkcjonowania w sytuacjach zadaniowych od cech tych sytuacji /por. np. Koziński 1975/.

Kontrowersje tego typu przywodzą na myśl uwagę D.O. Hebba, że pytanie: środowisko czy raczej dziedziczność warunkują proces opanowania mowy przez dziecko podobne jest pytaniu: czy powierzchnia prostokąta zależy od jego długości czy szerokości /Hebb 1976/. Uważa się bowiem, a jest to mniemanie coraz powszechniejsze, że zarówno cechy struktury ja, jak i cechy zadania wyznaczają sposób funkcjonowania w sytuacji zadaniowej.

O poziomie aspiracji i poziomie oczekiwań zadaniowych decydują bowiem m.in.:

- cechy struktury ja,
- cechy sytuacji zadaniowej,
- aspiracje i oczekiwania osobowościowe,
- doświadczenia sukcesu lub porażki w poprzedniej próbie rozwiązywania zadania takiego typu, a nawet zadań należących do tej samej klasy.

Z tej racji należy raczej oczekiwać zależności pośredniej: "struktura ja \longrightarrow aspiracje i oczekiwania osobowościowe \longrightarrow aspiracje i oczekiwania zadaniowe" niż bezpośredniej "struktura ja \longrightarrow aspiracje i oczekiwania zadaniowe". Oznacza to, że oczekuję następujących słabych, ale widocznych zależności:

19. Aspiracje zadaniowe są tym wyższe, im wyższe jest ja idealne.

20. Oczekiwania zadaniowe są tym wyższe, im wyższe jest ja realne.

21. Zgodność między aspiracjami a oczekiwaniami zadaniowymi jest tym większa, im wyższe jest ja realne, im niższe jest ja idealne oraz im wyższa jest zgodność między nimi.

Jak widać, przewidywania te są analogiczne do przewidywań dla aspiracji i oczekiwań osobowościowych, tyle tylko że powinny być słabiej niż tamte zaznaczone. Hipotezy te zbudowano według identycznych przesłanek jak hipotezy dotyczące aspiracji i oczekiwań osobowościowych.

22. Nie wystąpi zależność między strukturą ja a poziomem wykonania zadań, tj. osiągniętymi wynikami.

Powyzsza hipoteza uzasadniona jest faktem, że osiągnane rezultaty bardziej zależą od rzeczywistych kwalifikacji i szczególnych cech sytuacji zadaniowej niż od mniemania na swój własny temat. Oczekiwanie zależności między strukturą ja a poziomem osiągnięć byłoby uzasadnione przy założeniu, że wiedza jednostki na swój własny temat jest zawsze trafna, co byłoby grubą przesadą /zob. niżej oceny własnych możliwości/.

Przewiduję natomiast istnienie zależności między strukturą ja a tendencjami w ocenie własnej możliwości, co opiszę w dalszej części pracy.

Hipotezy 19, 20 i 21 odnoszą się w takim samym stopniu do zadań osobistych, jak i do zadań pozaosobistych. Oczekiwać jednak można, że:

23. Zależności przewidywane w hipotezach 19, 20 i 21 będą wyraźniejsze w sytuacji zadań osobistych niż pozaosobistych, a to ze względu na różnice w zaangażowaniu ja /zob. Paszkiewicz 1974/.

24. Rezultaty osiągnięte w zadaniach osobistych będą wyższe niż rezultaty osiągnięte w zadaniach pozaosobistych.

Wprawdzie zadania zlecone, które są przedmiotem naszych badań, zawsze zawierają oba aspekty: osobisty i pozaosobisty /zob. wyżej/, jednak stopień zaangażowania jednostki w rozwiązywaniu zadań jest zależny od stopnia, w jakim rezultat zadania pokazuje faktyczne właściwości jednostki, jej kwalifikacje. Sytuacją taką jest sytuacja jawnej kontroli poziomu realizacji zadań i taką sytuację stworzyliśmy w naszych badaniach. Mówiąc inaczej, rezultat w zadaniach osobistych wywołać może silne napięcia afektywno-motywacyjne, gdy pozostaje on w niezgodności /lub istnieje możliwość, że taka rozbieżność wystąpi/ z mniemaniem na swój własny temat. Napięcia te będą siłą rzeczy silniejsze wtedy, gdy jednostka realizuje zadanie osobiste, niż wtedy, gdy działa na rzecz innych ludzi /por. Reykowski 1975, 1976/¹⁷.

Z podanych powodów tendencja do potwierdzenia własnego mniemania o sobie, a w konsekwencji także tendencja do potwierdzenia własnych aspiracji i /lub/ oczekiwań będzie słabsza w sytuacji zadań pozaosobistych niż w sytuacji zadań osobistych. Należy zatem oczekiwać że:

25. Tendencja do przeceniania własnych możliwości będzie częstsza i silniejsza w sytuacji zadań pozaosobistych niż w sytuacji zadań osobistych.

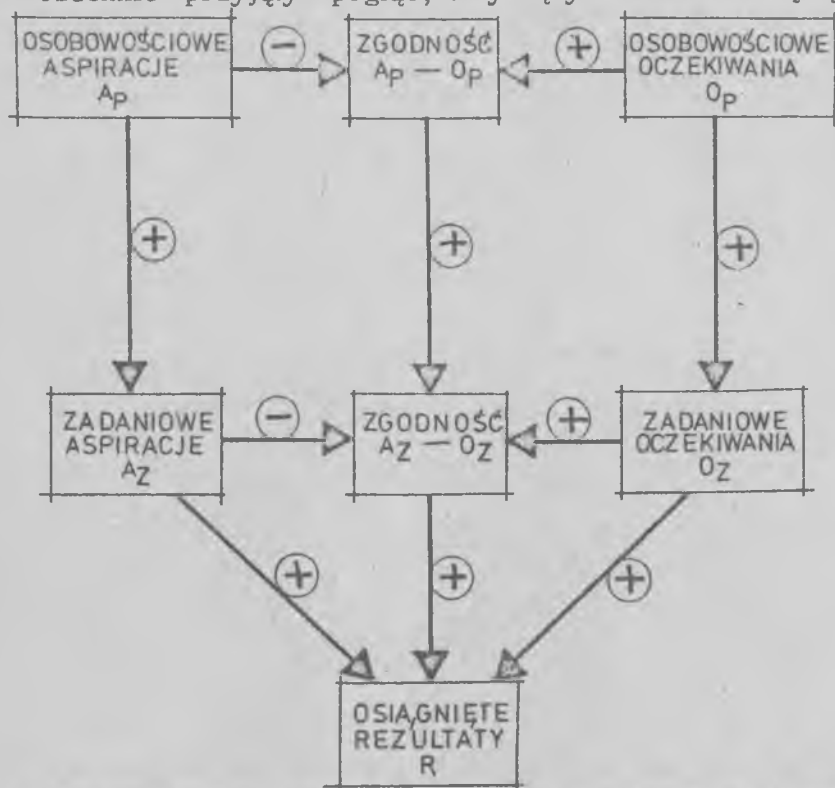
Znane powszechnie badania nad decyzjami dowodzą ponadto, że w sytuacji anonimowego działania na rzecz innych, podobnie jak w warunkach grupowego podejmowania decyzji, następuje przesunięcie preferowanego ryzyka w górę, co można by za Schwartzem i Clausenem /1970/ tłumaczyć osłabieniem poczucia odpowiedzialności osobistej.

¹⁷ J. Reykowski przytacza jednak także liczne ograniczenia dla tej tezy /por. Reykowski 1975, 1976/.

4. ZALEŻNOŚCI MIĘDZY OSOBOWOŚCIOWYMI ASPIRACJAMI I OCZEKIWANIAMIA A STYLEM FUNKCJONOWANIA W SYTUACJACH ZADANIOWYCH ORAZ ZALEŻNOŚCI MIĘDZY WSKAŹNIKAMI STYLU FUNKCJONOWANIA

Zależności, które należy tu opisać, są tak oczywiste w świetle danych przedstawionych powyżej w całym systemie hipotez, że czują się uwolniony od obowiązku ich werbalizowania. Cały system przewidywań zilustrowany jest na rys.11. Jedno wyjaśnienie jest wszakże konieczne. Przewiduje się bowiem, że rezultaty osiągnięte podczas realizacji zadań będą tym wyższe, im wyższe są aspiracje, im wyższe oczekiwania zadaniowe i im wyższa zgodność między aspiracjami a oczekiwaniami. Hipotezę tę oparto na założeniu, które nie jest bynajmniej powszechne.

Powszechnie przyjęty pogląd, dotyczący zależności między as-



Rys.11. Przewidywane zależności między aspiracjami i oczekiwaniami osobowościowymi a cechami stylu funkcjonowania w sytuacji zadaniowej

piracjami, oczekiwaniami i stopniem zgodności między nimi a poziomem wykonania zadań, głosi, że osiągnięte rezultaty determinują aspiracje i oczekiwania /por. Lewin i in. 1944; Skorny 1970; Reykowski 1968 i inni/. W świetle faktów trudno byłoby takiemu twierdzeniu zaprzeczyć. Równocześnie trudno jednak pominąć i to, że realizując zadania jednostka dąży do zrealizowania własnych pragnień czy potwierdzenia własnych oczekiwań. Z tego punktu widzenia należałoby oczekiwać tendencji do formułowania aspiracji i oczekiwań zależnie od poziomu wykonania poprzednich zadań, ale także tendencji do osiągnięcia poziomu wykonania zadań zgodnego z własnymi oczekiwaniami i aspiracjami. Należy zauważyć, że tendencja ta powinna być najwyższa przy średniej zgodności między aspiracjami a oczekiwaniami, słabsza zaś przy zgodności bardzo wysokiej /zob. dane na temat oceny własnej możliwości/ i bardzo niskiej, a to ze względu na modyfikujący motywację czynnik spostrzeganych szans osiągnięcia wyniku.

5. WYZNACZNIKI ADEKWATNEGO I NIEADEKWATNEGO SPOSTRZEGANIA WŁASNYCH MOŻLIWOŚCI W SYTUACJACH ZADANIOWYCH

Problem, jaki tu zamierzam rozpatrzyć, należy do tych, które w historii psychologii były już nieraz omawiane. Zagadnienia adekwatnego i nieadekwatnego spostrzegania własnych możliwości mają niezmiernie bogatą literaturę /zob. np. Lewin i in. 1944; Sears 1940; Skorny 1970; Reykowski 1968; Łoś 1972; Łukaszewski 1976¹⁾; Straś-Romanowska 1975, 1977/. Nie kwestionując ani uzyskanych wyników badań, ani uogólnień teoretycznych zauważyć także można, że dotychczasowe próby rozwiązania problemu cechują się dwiema właściwościami: Po pierwsze, wszystkie oparte są na paradygmacie zaproponowanym przez Kurta Lewina jeszcze w latach trzydziestych, a głoszącym, że poziom osiągnięć wyznacza poziom aspiracji i poziom oczekiwań. Po drugie, terminologia i zakres znaczeniowy poszczególnych pojęć są wysoce zróżnicowane; na przykład to, co my odróżniamy jako aspiracje i oczekiwania, określane bywa w literaturze jednym mianem aspiracji. Po trzecie wreszcie, wyznaczników tendencji do adekwatnego i nieadekwatnego spostrzegania własnych możliwości upatrywano przede wszystkim w cechach sytuacji zadaniowej lub w sferze napięć emocjonalnych, charakterystycznych dla jednostki, na przykład lęku, złym przystoso-

waniu itp. /Reykowski 1968; Skorny 1970; Byrne 1966/. Tymczasem ani założenie pierwsze, ani trzecie nie muszą wystarczać dla objaśnienia psychicznych mechanizmów leżących u podłoża nieadekwatnego lub adekwatnego spostrzegania własnych możliwości.

Poniżej przedstawiam nieco odmienny od dotychczasowych punkt widzenia, system założeń i wynikający z niego system hipotez, dość spójnie tłumaczący rozpatrywane zjawiska. Należy jednak zauważyć, że obecnie istnieje możliwość sprawdzenia tylko niektórych hipotez /brak jest po temu odpowiednich technik/. Ponadto przedstawione hipotezy wymagają weryfikacji, uwzględniających także zmienne wychodzące poza zbiór tu rozpatrywany. Przypuszczam, że będzie to przedmiotem dalszych badań.

Założenia

System założeń, jaki tu przedstawię, zawarty jest na ogół *explicite* w poznawczej teorii osobowości rozwijanej w naszym ośrodku. Dlatego też - poza nielicznymi przypadkami - nie przytaczam szczegółów, podobnie jak w wielu przypadkach rezygnuję z przedstawiania argumentów, dla których założenia te można zaakceptować. Każdorazowo wskazuję natomiast miejsca, gdzie dane te można znaleźć.

1. Struktura ja jest organizacją informacji dotyczących stanów własnej osoby.

2. Elementy struktury ja - poza innymi - spełniają funkcję standardów regulacji zachowania się. Oznacza to, że są opisami stanów rzeczy pożądaných przez jednostkę /Łukaszewski 1971; 1974/:

a/ funkcję standardu regulacji zachowania się może stanowić element ja realnego lub ja realne jako całość;

b/ funkcję standardu regulacji może spełniać element treści ja idealnego lub ja idealne jako całość.

3. Rozbieżność wewnątrz struktury ja oraz rozbieżność między napływającymi informacjami a treścią struktury ja /standardami regulacji zachowania się/ zagraża nie tylko strukturze poznawczej pozostającej w rozbieżności, ale całej organizacji wiedzy i wyobrażeń na temat własnej osoby /Łukaszewski 1970, 1971, 1974, 1976c, 1976d/.

4. Rozbieżność uruchamia cykl procesów aktywizujących, podtrzymujących i kierunkujących aktywność człowieka /Łukaszewski 1970, 1971, 1974; Hanuza 1976/.

5. W przypadku rozbieżności ze standardami regulacji zachowania się występuje tendencja do takiej organizacji zachowania się, aby zachować standard nienaruszony, a więc tendencja do usuwania rozbieżności bez zmiany standardu¹⁰ /Łukaszewski 1970, 1974; Hanuza 1976/.

6. Działania jednostki mają charakter antycypacyjny, tj. zorganizowane są w taki sposób aby zabezpieczyć przed powstaniem rozbieżności informacji z treścią standardów regulacji zachowania się /Łukaszewski 1974, 1976/.

7. Istnieją indywidualne zakresy tolerancji rozbieżności informacji /Grasza 1976; Łukaszewski 1976f/, co oznacza, że jednostka zdolna jest do wytrzymywania rozbieżności bez podejmowania aktywności niwelującej ją tylko w ściśle ograniczonym zakresie. Zakres tolerancji rozbieżności determinowany jest przez moc regulacyjną danej struktury.

8. Wielkość indywidualnego zakresu tolerancji rozbieżności uzależniona jest m.in. od tego, w jakiej sferze rozbieżność występuje, czy jest to rozbieżność wewnątrz struktur poznawczych, czy rozbieżność informacji napływających ze strukturami poznawczymi /Bartecka 1976; Łukaszewska 1976; Łukaszewski 1976d/.

9. Istnieje odwrotna zależność między wielkością zakresu tolerancji rozbieżności wewnątrz struktur poznawczych a wielkością zakresu tolerancji rozbieżności między napływającymi informacjami i treścią struktur poznawczych /Bartecka 1976; Łukaszewska 1976; Łukaszewski 1976d/.

10. Rozbieżność informacyjna może być niwelowana poprzez system działań na stanach rzeczy /manipulacje faktyczne/ i poprzez system działań na informacjach o stanach rzeczy /manipulacje pozorne, symboliczne, typu interpretacyjnego/ /Malewski 1964; Fes-tinger 1957; Łukaszewski 1974/.

11. W analizie procesu regulacji zachowania się przez struktury uwzględnione muszą być trzy elementy: treść ja idealnego,

¹⁰ Jest rzeczą oczywistą, że nie zawsze jest to możliwe /nota bene jest to jeden z istotnych czynników wyznaczających rozwój osobowości/, ale dane wskazują, że próby utrzymania standardu niemal zawsze poprzedzają jego konieczną zmianę /por. np. Hanuza 1976/.

treść ja realnego, treść informacji o faktycznych stanach rzeczy. Każdy z tych elementów spełniać może funkcje standardu regulacji zachowania się¹⁹.

12. Zakresem tolerancji rozbieżności informacji determinowane są następujące ciągi zależności:

a/ wysokość ja idealnego \longrightarrow wysokość aspiracji osobowościowych \longrightarrow wysokość aspiracji zadaniowych;

b/ wysokość ja realnego \longrightarrow wysokość oczekiwań osobowościowych \longrightarrow wysokość oczekiwań zadaniowych;

c/ zgodność między ja realnym a ja idealnym \longrightarrow zgodność aspiracji i oczekiwań osobowościowych \longrightarrow zgodność aspiracji i oczekiwań zadaniowych;

d/ zgodność osiągniętych rezultatów z aspiracjami /oczekiwaniem/ zadaniowymi, z aspiracjami /oczekiwaniem/ osobowościowymi - ja idealnym /realnym/.

13. Istnieje obiektywnie wyższe prawdopodobieństwo spełnienia swoich pragnień i potwierdzenia swoich oczekiwań wtedy, gdy są one niskie, niż wtedy, gdy są wysokie. Na przykład obiektywne prawdopodobieństwo, że skoczy się 3 m wzwyż /jeżeli ktoś tego pragnąłby lub oczekiwał/ jest nieporównanie niższe niż obiektywne prawdopodobieństwo, że skoczy się 30 cm, o czym poucza zdrowy rozsądek i potoczne doświadczenie.

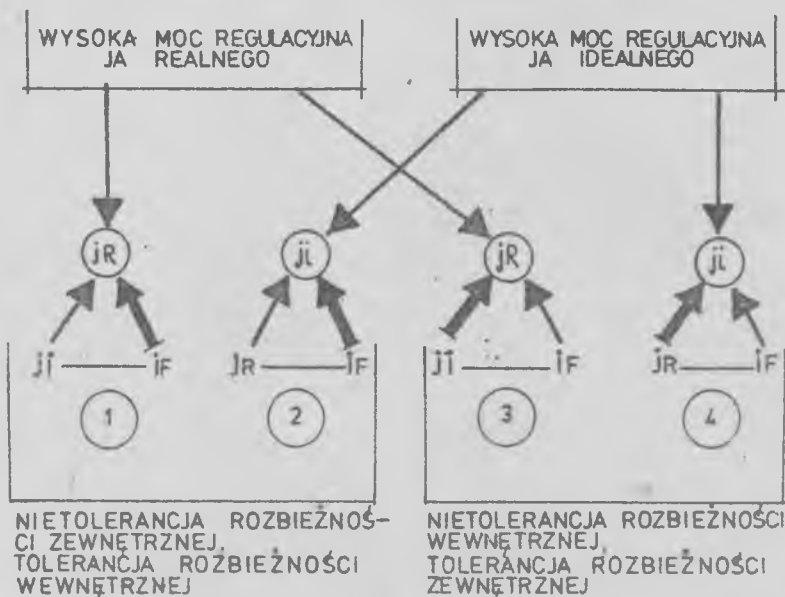
Przedstawiony tu system założeń stanowi wystarczającą podstawę do zbudowania dedukcyjnego modelu, wyjaśniającego osobowościowe wyznaczniki adekwatnych i nieadekwatnych ocen własnych możliwości, a także wyznaczniki adekwatnej i nieadekwatnej oceny własnych możliwości w sytuacjach zadaniowych, związane ze stylem funkcjonowania w sytuacji zadaniowej.

W proponowanym modelu pojęciami centralnymi są pojęcie "moc regulacyjna ja realnego /lub ja idealnego/" oraz pojęcie "tolerancja /nietolerancja/ rozbieżności informacji".

¹⁹ Informacje o stanach faktycznych wtedy mają wysoką moc regulacyjną, gdy przenoszone są przez komunikat sterujący i zawierają lub zapowiadają znaczny nacisk. Problemem tym nie zajmuję się w niniejszej pracy. Interesuje mnie na tym miejscu fakt, że standardami regulacji zachowania się może być /jest/ ja realne lub ja idealne.

Wnioski, przewidywania teoretyczne

Z założenia 11 wynika, że mamy do czynienia z triadą "ja idealne /JI/ - ja realne /JR/ - informacje dotyczące ja, napływające z zewnątrz /IF/", a z założenia 2 wynika, że ja realne może spełniać funkcje standardu regulacji oraz że funkcję tę spełniać może również ja idealne. Przekładając to na inny język powiedzieć można, że albo ja realne ma wyższą moc regulacyjną niż ja idealne, albo ja idealne wyższą niż ja realne. Z założeń 7, 8 i 9 wynika, że ludzie różnią się pod względem zakresu tolerowanej rozbieżności informacji oraz że istnieje zależność odwrotna między zakresem tolerancji między napływającymi informacjami dotyczącymi ja a treścią ja realnego oraz treścią ja idealnego /rozbieżność tę nazwę dla wygody rozbieżnością zewnętrzną/ oraz rozbieżnością między treścią ja realnego a treścią ja idealnego /rozbieżność tę nazwę rozbieżnością wewnętrzną/. Można zatem powiedzieć, że im bardziej jednostka toleruje rozbieżność wewnętrzną, tym mniej toleruje rozbieżność zewnętrzną, i vice versa. Uwzględniając powyższe można zbudować czterodzielną klasyfikację triad /rys. 12/, uwzględniającą



Rys. 12. Cztery teoretycznie możliwe triady "ja realne /JR/ - ja idealne /JI/ - informacje zewnętrzne o ja /IF/" przy założeniu zróżnicowania mocy regulacyjnej ja idealnego i ja realnego oraz zróżnicowania zakresu nietolerancji wewnętrznej i zewnętrznej

moc regulacyjną ja realnego i ja idealnego oraz zakres nietolerancji rozbieżności zewnętrznej i zakres nietolerancji rozbieżności wewnętrznej.

Ponieważ przy wysokiej mocy regulacyjnej ja realnego każda rozbieżność napływających informacji dotyczących ja z treścią ja realnego zagraża strukturze ja, można przyjąć, że triada oznaczona numerem 3 daje się w rzeczywistości sprowadzić do triady 1 lub też uznać, że triada 3 jest tylko możliwością teoretyczną, praktycznie natomiast nie występuje.

Do rozważenia pozostają konsekwencje wynikające z cech triad 1, 2 i 4. Rozważmy je kolejno.

Triada 1 /wysoka moc regulacyjna ja realnego, nietolerancja rozbieżności zewnętrznej/

W opisanej sytuacji należy oczekiwać dążeń jednostki do aranżowania takich sytuacji, aby treść informacji napływających, dotyczących ja, pozostawała w zgodności lub możliwie najmniejszej rozbieżności z ja realnym, co oznacza:

a/ unikanie sytuacji grozących rozbieżnością i tym intensywniejsze unikanie, im większa byłaby przewidywana rozbieżność;

b/ zapobieganie rozbieżności poprzez antycypacyjne manipulacje na rzeczywistość - wyprzedzanie zdarzeń;

c/ zmniejszanie lub niwelowanie rozbieżności poprzez zmiany stanów rzeczy faktycznych;

d/ w przypadku, gdy trzy poprzednie wersje albo są niemożliwe, albo nie przynoszą pozytywnych rezultatów - modyfikacja treści ja realnego.

Z założenia 8 wynika jednak, że jakkolwiek najmniej prawdopodobne jest zachowanie opisane jako ostatnie, to jednak należy oczekiwać, że:

W sytuacji, gdy informacje dotyczące ja są zależne od wyników działań podejmowanych przez jednostkę, przejawiać ona będzie:

a/ dążenie do osiągnięcia takich wyników, które albo potwierdzałyby treść ja realnego, albo byłyby z nią w najmniejszej rozbieżności;

b/ dążenie do tworzenia ja realnego w taki sposób, aby było ono uzasadnione osiąganymi wynikami, lub taka reorganizacja ja realnego, aby było ono uzasadnione osiąganymi wynikami.

W konsekwencji oznacza to tendencje do adekwatnego oceniania siebie oraz własnych możliwości.

Z założenia 13 wynika jednak, że prawdopodobieństwo adekwatnej oceny siebie /własnych możliwości/ pozostaje także w zależności od wysokości ja realnego. Jak wynika z założenia 13, największe szanse adekwatnej oceny własnych możliwości mają osoby o średniej wysokości ja realnego.

Konkludując:

1. Przy wysokości mocy ja realnego i nasilonej nietolerancji rozbieżności między nim a informacjami napływającymi z zewnątrz, dotyczącymi ja i zależnymi od rezultatów działania jednostki, oczekiwać należy poprawnego, adekwatnego spostrzegania własnej osoby.

2. Prawdopodobieństwo trafnego spostrzegania siebie jest najwyższe przy średniej wysokości ja realnego.

3. Prawdopodobieństwo trafnego, adekwatnego spostrzegania siebie jest tym większe, im wyższa jest moc regulacyjna ja realnego i im silniejsza jest /w związku z mocą regulacyjną/ nietolerancja rozbieżności zewnętrznej JR \leftrightarrow IF.

Powstaje pytanie, czy i jaką rolę odgrywa w tej sytuacji ja idealne? Należy sądzić, że jest to rola posiłkowa, polegająca na tym, że w przypadku rozbieżności pozytywnej /tj. gdy informacje o faktach są korzystniejsze niż treść ja realnego/ ja idealne wyznaczać może kierunek przestrukturowania ja realnego.

Triada 2 /wysoka moc regulacyjna ja idealnego - nietolerancja rozbieżności zewnętrznej/

W niniejszej sytuacji należałoby oczekiwać, że jednostka dążyć będzie do kontaktu z takimi sytuacjami, w których treść napływających informacji dotyczących ja byłaby w zgodności lub możliwie najmniejszej rozbieżności z treścią ja idealnego. Oznacza to:

a/ unikanie sytuacji niosących zagrożenie rozbieżności napływających informacji z ja idealnym,

b/ zapobieganie przewidywanej rozbieżności między napływającymi informacjami a ja idealnym,

c/ niwelowanie zaistniałej rozbieżności poprzez zmiany sytuacji faktycznej, a w konsekwencji zmianę treści napływających informacji,

d/ w przypadku, gdy działania a, b i c zakończone byłyby niepowodzeniem - odpowiednie modyfikacje ja idealnego.

Z założenia 8 wynika jednak, że najmniej prawdopodobne jest działanie typu d i że należy go oczekiwać dopiero wtedy, gdy wcześniej wymienione nie przynoszą rezultatów. Niemniej można oczekiwać, że w sytuacji, gdy informacje dotyczące ja, pozostają w związku z działaniami wykonywanymi przez jednostkę, będzie ona przejawiać:

a/ dążenie do osiągnięcia takich rezultatów, które albo potwierdzałyby ja idealne, albo pozostawałyby z nim w najmniejszej rozbieżności,

b/ dążenie do formułowania ja idealnego tego rodzaju, aby było ono uzasadnione osiąganymi rezultatami, lub taka reorganizacja ja idealnego, aby osiągnięte wyniki uzasadniały jego treść.

Powyższe oznacza /jeżeli trafność spostrzegania siebie mierzyć zwyczajowo relacją między ja realnym a wynikami/ tendencję do nietrafnego, nieadekwatnego spostrzegania własnej osoby i to nietrafnego w kierunku niedoceniań siebie. Wynika to także z dodatkowego założenia, że ja realne jest niższe niż ja idealne. Jeżeli więc jednostka dąży do potwierdzenia ja idealnego, musi osiągać rezultaty wyższe niż wtedy, gdy potwierdzała ja realne, tzn. w konsekwencji rezultaty wyższe niż oczekiwane.

Z założenia 8 wynika ponadto, że między tolerancją zewnętrzną a wewnętrzną rozbieżności istnieje zależność odwrotna, co oznacza, że zgodności informacji napływających z ja idealnym towarzyszyć może, a nawet powinna, znaczna rozbieżność między ja realnym a ja idealnym.

Z założenia 13 wynika, że prawdopodobieństwo zrealizowania stanów zgodnych z ja idealnym jest najwyższe wtedy, gdy ja idealne jest niskie, a zatem tendencji do niedoceniań siebie należałoby spodziewać się z tym wyższym prawdopodobieństwem, im niższe /przy pozostałych, wymienionych warunkach/ jest ja idealne.

Ponadto im wyższa jest moc regulacyjna ja idealnego, tym mniejsza jest tolerancja rozbieżności z nim, co przy nietolerancji rozbieżności zewnętrznej daje dodatkowe podstawy do oczekiwania nietrafnego spostrzegania siebie w postaci tzw. niedoceniań siebie. Z przedstawionego punktu widzenia nazwa nie wydaje się najwłaściwsza, ale sądzę, że dobrze jest ją stosować ze względu na tradycję.

Konkludując, stwierdzamy:

1. Przy wysokiej mocy regulacyjnej ja idealnego i wysokiej nietolerancji i rozbieżności z informacjami napływającymi /rozbież-

ności zewnętrznej/ oczekiwać należy nieadekwatnego spostrzegania siebie, tzw. niedoceniaania siebie.

2. Prawdopodobieństwo niedoceniaania siebie jest tym wyższe, im niższe jest ja idealne.

3. Prawdopodobieństwo niedoceniaania siebie jest tym wyższe im wyższa jest moc regulacyjna ja idealnego i im większa jest /w konsekwencji/ nietolerancja rozbieżności zewnętrznej $J1 \leftrightarrow IF$.

Powstaje pytanie, jaką funkcję spełnia w tej sytuacji ja realne? Jak już wspomniano, jest to funkcja posiłkowa. Wydaje się że ja realne - jako miernik zmiany - stanowi element zabezpieczenia przed porażką lub przesłankę pomniejszania wagi porażki /"wprze-dzie nie osiągnąłem tego, czego pragnąłem, ale i tak zrobiłem więcej, niż oczekiwałem"/ albo przesłankę powiększania wartości sukcesu. Być może mechanizmy te funkcjonują bardziej na użytek innych ludzi niż na użytek podmiotu.

Triada 4 /wysoka moc regulacyjna ja idealnego - nietolerancja rozbieżności wewnętrznej/.

W obecnej sytuacji oczekiwać należy podmiotowych dążeń do osiągnięcia zgodności między ja realnym a ja idealnym, co może oznaczać:

- a/ zapobieganie przewidywanej rozbieżności,
- b/ usuwanie spostrzeganej rozbieżności poprzez zmiany ja realnego,
- c/ w przypadku, gdy wersje a lub b są niemożliwe albo kończą się porażką - modyfikacja ja idealnego.

Ze względu na przewidywaną wysoką moc regulacyjną ja idealnego, a równocześnie możliwość niemal dowolnych modyfikacji ja realnego /zob. niżej/ najbardziej prawdopodobna wydaje się wersja b. Zauważyć jednak trzeba, że występować tu mogą dwa warianty. Po pierwsze, jednostka manipuluje sytuacją w taki sposób aby podwyższyć ja realne i w ten sposób przybliżyć je do idealnego, co jednak wydaje się mało prawdopodobne wobec treści założenia 8 i 9. Po drugie, jednostka dokonuje bezpośrednich manipulacji na ja realnym /zob. s.23 /. Są to manipulacje interpretacyjne, pozorowane modyfikowanie treści ja, prowadzące najczęściej do jego zafalszowania. Jednostka w tej sytuacji osiąga pożądaną zgodność poprzez zniekształcenia i zafalszowania ja realnego / bez uza-

sadnienia w faktach/. Osiągnąwszy zgodność /w rzeczywistości pozorną, ale tak spostrzeganą subiektywnie/, jednostka uzyskuje przesłanki do podwyższenia ja idealnego, co na zasadzie pozytywnego sprzężenia zwrotnego prowadzić może do patologicznych urojeń wielkościowych.

Wobec zakładanej odwrotnej zależności między tolerancją rozbieżności wewnętrznej a zewnętrznej należy oczekiwać, że nietolerancji rozbieżności między ja realnym a ja idealnym towarzyszyć powinna duża tolerancja rozbieżności między napływającymi informacjami a ja realnym oraz między napływającymi informacjami a ja idealnym. A zatem należy oczekiwać, że przy zaistnieniu opisywanej triady wystąpi tendencja do przeceniania siebie, czyli drugiej formy nieadekwatnego spostrzegania własnej osoby.

Z założenia 13 wynika ponadto, że prawdopodobieństwo przeceniania siebie jest tym wyższe, im wyższe jest ja realne i im wyższe jest ja idealne. Wspomniana możliwość dodatniego sprzężenia zwrotnego uprawdopodobnia taką możliwość u opisywanych osób, u których oczekujemy właśnie i wysokiego ja realnego, i wysokiego ja idealnego.

Konkludując, stwierdzamy:

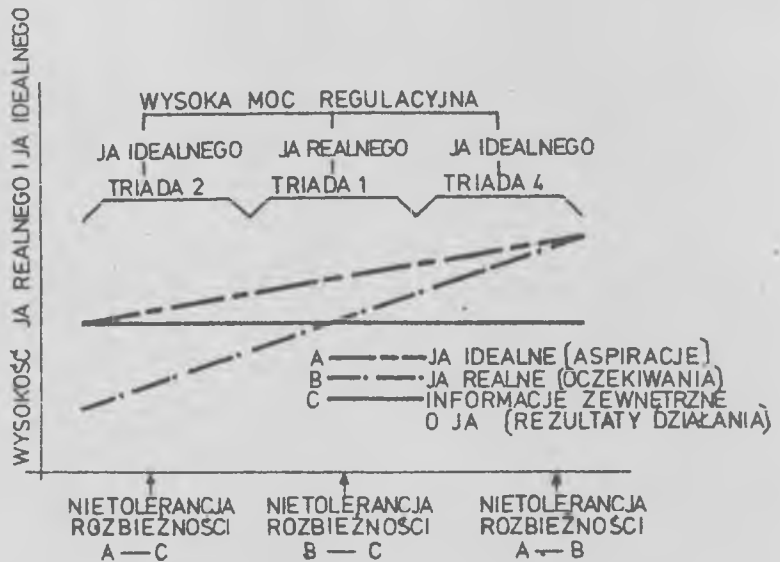
1. Przy wysokiej mocy regulacyjnej ja idealnego i nietolerancji rozbieżności wewnętrznej oczekiwać należy tendencji do przeceniania siebie /jeżeli trafność ocen siebie ustalać według relacji: napływające informacje - ja realne/.
 2. Prawdopodobieństwo przeceniania siebie jest tym wyższe, im wyższe jest ja idealne i im wyższe jest w związku z tym ja realne.
 3. Prawdopodobieństwo przeceniania siebie jest tym wyższe, im wyższa jest moc regulacyjna ja idealnego i im wyższa jest w związku z tym jednocześnie nietolerancja rozbieżności wewnętrznej.
- Powstaje pytanie, czy i jaką rolę odgrywają w tej sytuacji informacje o faktycznym stanie rzeczy, często wyraźnie niezgodne z ja idealnym i ja realnym. Odpowiedź na to pytanie sformułowano już dawno w słynnym powiedzeniu, iż jeżeli fakty nie są zgodne z teorią, to tym gorzej dla faktów.

Gdyby powyższe wnioski przedstawić syntetycznie, należałoby powiedzieć, że z wysoką mocą regulacyjną ja realnego wiąże się tendencja do trafnego spostrzegania siebie, z wysoką mocą regulacyjną ja idealnego - tendencja do nieadekwatnego spostrzegania własnej osoby. W tym drugim przypadku o charakterze nieadek-

watności decyduje to, czy występuje nietolerancja rozbieżności zewnętrznej, czy nietolerancja rozbieżności wewnętrznej.

Przedstawione założenia i wnioski, tworzące razem dedukcyjny model teoretyczny, wyjaśniający mechanizm adekwatnego i nieadekwatnego spostrzegania własnej osoby, całkowicie niezależny od danych empirycznych, a także od dotychczasowych teoretycznych uogólnień na ten temat, nie zawiera wyjaśnień, dlaczego należy oczekiwać większej lub mniejszej tolerancji rozbieżności zewnętrznej lub wewnętrznej. Zakłada istnienie takich możliwości, nie przesądając bynajmniej, że zostaną one spełnione w badaniach empirycznych. Problem wyjaśnienia takich różnic indywidualnych - niewątpliwie frapujący - musi się stać przedmiotem oddzielnej analizy. W osobnej pracy [Łukaszewski, 1976d], analizując wyniki badań wykonanych przez Bartecką [1976] i Łukaszewską [1976], przedstawiłem hipotezy w pewnym stopniu wyjaśniające to zjawisko. Problemu tego nie podejmuję w niniejszej pracy. Jest on sam w sobie zbyt obszerny.

Dane przedstawione wyżej jako wnioski i przewidywania teoretyczne można przedstawić za pomocą jednolitego modelu teoretycznego, zilustrowanego na rys.13. Przyjęto na nim dodatkowe założen



Rys.13. Hipoteza teoretyczna wyjaśniająca mechanizmy warunkujące adekwatne lub nieadekwatne spostrzeganie siebie i własnych możliwości

Tabela 1. Przewidywania dotyczące wyznaczników tendencji do nieadekwatnego i adekwatnego spostrzegania własnej osoby oraz nieadekwatnej i adekwatnej oceny własnych możliwości w sytuacji zadaniowej, wynikające z modelu

	Triada 4	Triada 1	Triada 2
	wysokamoc regulacyjna JI - nietolerancja rozbieżności wewnętrznej	wysoka moc regulacyjna JR - nietolerancja rozbieżności zewnętrznej	wysoka moc regulacyjna JI - nietolerancja rozbieżności zewnętrznej
Wysokość ja realnego	wysokie	średnie	niskie
Wysokość ja idealnego	wysokie	średnie	niskie
Błąd w spostrzeganiu własnej osoby ^x	dodatni	brak	ujemny
Aspiracje	wysokie	średnie	niskie
Oczekiwania	wysokie	średnie	niskie
Zgodność aspiracji i oczekiwań	wysoka	średnia	niska
Zgodność aspiracji i rezultatów	niska	średnia	wysoka
Błąd w ocenie własnych możliwości ^x	dodatni	brak	ujemny

Uwaga! Górna część tabeli odnosi się do trafego lub błędnego spostrzegania własnej osoby, tj. do różnicy między ja realnym a faktycznym stanem rzeczy. Część dolna dotyczy tylko spostrzegania własnych możliwości w sytuacji zadaniowej. Ze względu na związki między zmiennymi wymienionymi w części górnej a zmiennymi wymienionymi w części dolnej, część górna także dotyczy spostrzegania własnych możliwości w sytuacji zadaniowej.

^x Błąd w ocenie własnych możliwości oraz błąd w spostrzeganiu siebie, mierzony różnicą "ja realne - faktyczny stan rzeczy" oraz "oczekiwania - osiągnięte rezultaty".

że osiągnane rezultaty nie różnicują ludzi między sobą. Kryterium podporządkowania populacji stanowi tutaj wysokość ja idealnego i wysokość aspiracji. Załącznik do rysunku, jakim jest tabela 1, zawiera przewidywania co do czynników determinujących taki układ zależności: najpierw dla trafności spostrzegania siebie, a potem dla oceny własnych możliwości w sytuacjach zadaniowych. Sądzę bowiem, że model teoretyczny, jaki przedstawiam, ma zastosowanie tak do jednego, jak i do drugiego. Dodać należy, że model zawiera implicite założenie, że tendencja do przeceniania siebie, tendencja do trafnego spostrzegania siebie i tendencja do niedocenia siebie stanowią kontinuum. Założenie takie w znacznym stopniu ułatwia formułowanie przewidywań empirycznych, dotyczących oceny własnych możliwości w sytuacjach zadaniowych, co jest naszym celem.

A oto system przewidywań, które zamierzałem poddać sprawdzeniu w badaniach empirycznych:

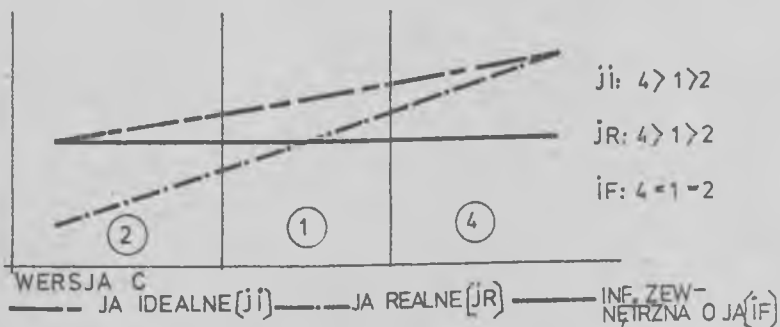
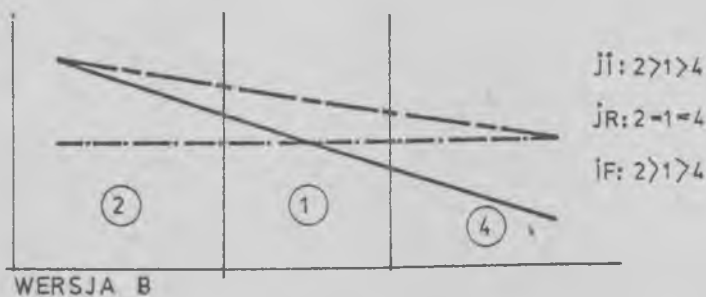
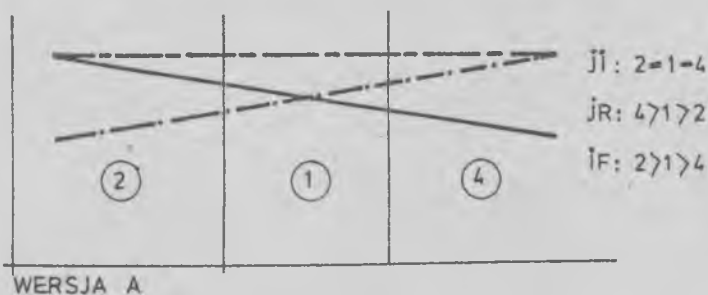
Tendencja do przeceniania własnych możliwości jest tym wyższa, a tendencja do niedocenia własnych możliwości tym niższa im:

- wyższe jest ja idealne,
- wyższe jest ja realne,
- większa jest zgodność między ja realnym a ja idealnym,
- wyższa jest gotowość do zmiany własnej osoby deklarowana, a niższa gotowość faktyczna,
- wyższe są aspiracje osobowościowe i zadaniowe,
- wyższe są oczekiwania osobowościowe i zadaniowe,
- niższe są osiągnane rezultaty ²⁰,
- większa jest zgodność aspiracji osobowościowych i zadaniowych z oczekiwaniami osobowościowymi i zadaniowymi.

Gotowość do zmiany ja traktuję jako wskaźnik mocy regulacyjnej ja idealnego, z tym jednak zastrzeżeniem, że u pewnej grupy osób może to być zamaskowane wysoką zgodnością między ja realnym a ja idealnym /przewiduję bowiem, że gotowość do zmiany ja pozostaje w odwrotnej zależności od stopnia zgodności/. Zgodność ja realnego i ja idealnego oraz zgodność aspiracji obu rodzajów z oczekiwaniami obu rodzajów traktujemy jako wskaźnik tolerancji rozbieżności wewnętrznej: tym niższa tolerancja, im większa zgodność.

²⁰ Nie przewiduje się, aby wystąpiły istotne różnice w poziomie wykonania zadań.

Proponowana wersja modelu wydaje się najbardziej prawdopodobna, gdy badanych dobierać losowo. W rzeczywistości istnieją tu trzy możliwości teoretyczne, każda oparta na innym dodatkowym założeniu. Przedstawia je rys. 14. W wersji A przyjęto założenie,



Rys. 14. Teoretyczne możliwości stosunków w triadzie "ja idealne - ja realne - informacje zewnętrzne o ja" przy założeniu, że jeden z elementów triady jest stały, a dwa pozostałe są zmienne. 1, 2, 4 - numery triad. Szczegóły opisu w tekście

Tabela 2. Wyniki eksperymentu wykonanego przez T. Wolfson /dane nie publikowane/

	Ocena własnych możliwości		
	błąd dodatni ryzykanci	trafna realiści	błąd ujemny asekuranci ^x
Ja realne	wysokie	średnie	niskie ^{xx}
Ja idealne	wysokie	średnie	niskie
Zgodność JI - JR	znaczna	średnia	niska
Aspiracje ^{xxx}	wysokie	średnie	niskie
Oczekiwania	wysokie	średnie	niskie
Rezultaty osiągnięte	nie różnicują badanej populacji		
Zgodność Asp. - Ocz.	znaczna	średnia	niska
Zgodność Ocz. - Rez.	niska	wysoka	średnia
Zgodność Asp. - Rez.	niska	średnia	wysoka
Spostrzegana pozycja w klasie szkolnej ^{xxxx}	wysoka	średnia	niska
Błąd w spostrzeganiu własnej pozycji w klasie szkolnej	dodatni	brak	ujemny

x Podaję także nazwy, jakie zwykle stosuje się w literaturze. Nazwy te stosowała także autorka cytowanych badań.

xx W badaniach ustalono tylko różnice między grupą pierwszą /ryzykantami/ a pozostałymi dwiema grupami. W zakresie wymienionych zmiennych różnice są znaczące. Nie sprawdzano różnic między realistami a asekurantami - klasyfikacje oparto na kierunku różnic.

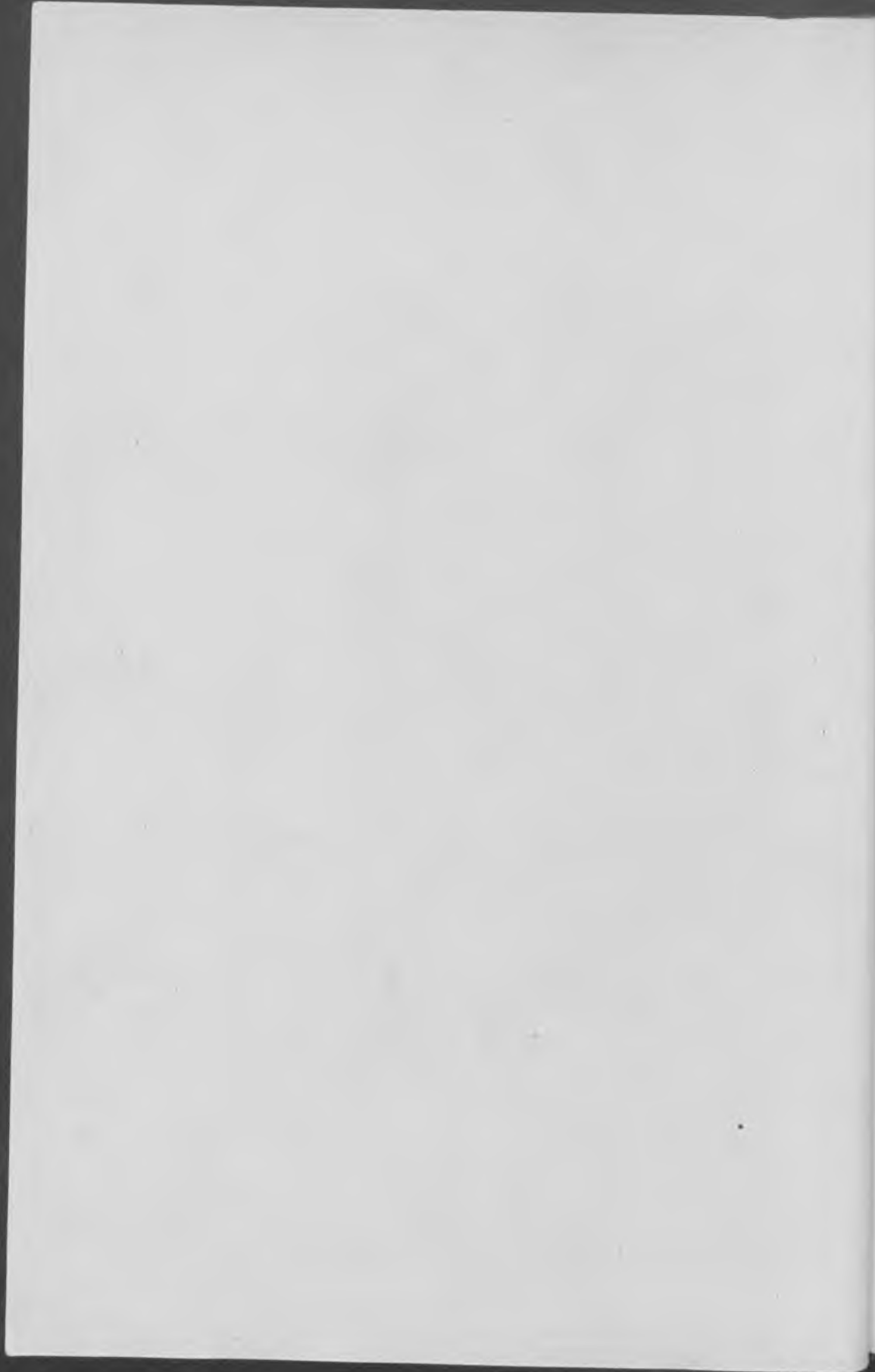
xxx W badaniach ustalano tylko aspiracje i oczekiwania nazwane przez nas zadaniowymi.

xxxx Dane wykazują, że trzy wyróżnione grupy nie różnią się pod względem osiąganych rezultatów ani pod względem faktycznie zajmowanej pozycji w klasie szkolnej.

że dobrano osoby o identycznej wysokości ja idealnego /a różniące się w zakresie mocy regulacyjnej struktur ja i w zakresie nietolerancji/, w wersji B założenie, że dobrano osoby o identycznej wysokości ja realnego, w wersji C natomiast założenie, że dobrano osoby otrzymujące identyczne informacje o własnej osobie, będące wynikiem ich własnych działań. Jak widać z rysunku, przy każdym z tych założeń uzyskuje się nieco inne zależności, bez wątplenia nadające się do weryfikacji empirycznej.

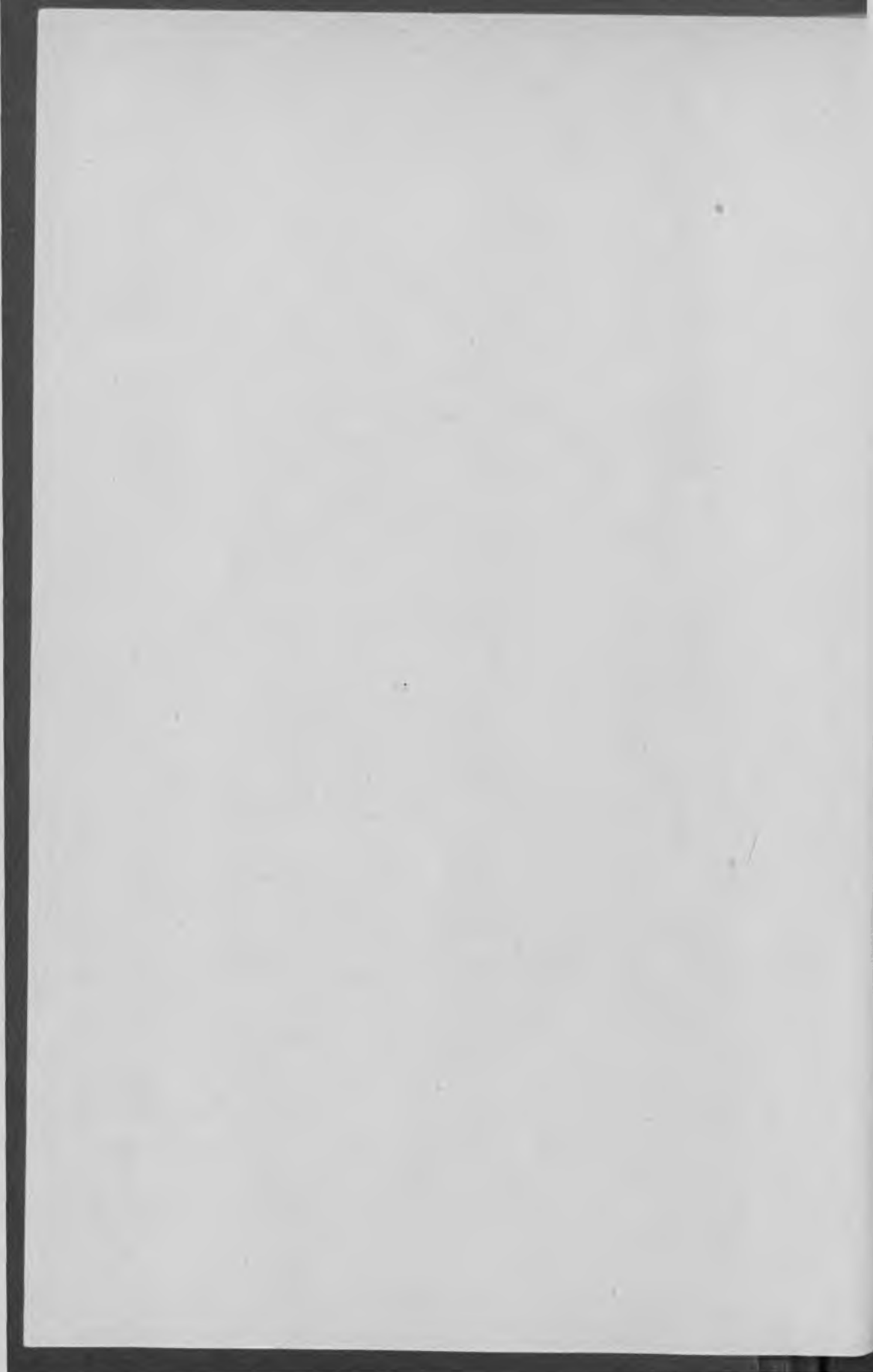
Proponowany model został w pewnej mierze sprawdzony przez Teresę Wolfson z naszego Zespołu. Autorka interesowała się tylko grupą osób wyraźnie przeceniających swoje możliwości w sytuacji zadaniowej i sprawdzała, czy występuje u nich również tendencja do nieadekwatnego spostrzegania siebie pod jednym tylko względem, ale za to łatwo sprawdzalnym. Ponieważ porządkowanie uczniów szkół średnich na listach od najlepszych do najłabszych w osiągnięciach jest zjawiskiem nagninnym w szkole i uczniowie są na ogół dobrze poinformowani o zajmowanych lokatach, T. Wolfson postanowiła sprawdzić, czy osoby wykazujące tendencje do przeceniania własnych możliwości w sytuacjach zadaniowych popełniają także ten sam błąd w spostrzeganiu pozycji, jaką zajmują w klasie szkolnej ze względu na uzyskiwane przez siebie wyniki w nauce. Jakkolwiek w badaniach T. Wolfson ustalono tylko zależności dotyczące osób przeceniających siebie, to zebrano także dane o osobach oceniających siebie trafnie i niedoceniających własnych możliwości. Te trzy grupy osób różniły się od siebie pod wieloma względami. Przedstawia to w uproszczeniu tabela 2.

Przedstawione w tabeli 2 dane zdają się wskazywać pośrednio na trafność modelu przynajmniej w jego części, niemniej wymagają ponownego sprawdzenia.



Część druga

BADANIA EMPIRYCZNE I WNIOSKI



Rozdział III

METODA

Cel przedsięwzięcia badawczego był bardzo złożony. Badano wieloaspektowo cały układ zależności. Stąd też wielość technik zastosowanych badań, służących pomiarowi zmiennych i pomiarowi zależności między zmiennymi.

W niniejszym rozdziale opiszę zastosowane w badaniach techniki, procedurę badań, wskaźniki empiryczne oraz metody analizy danych.

Wszystkie techniki pomiaru zastosowane w badaniach mają charakter eksperymentalny. Zaproponowane i dopracowane zostały przez autora niniejszej pracy, a przygotowane - w przeważającej części - przy współpracy członków całego Zespołu. Jakość technik wydaje się zróżnicowana. Niektóre z nich zostały już wielokrotnie sprawdzone i opisane wcześniej, inne przed badaniami i obecnymi przeszły tylko próby o charakterze sondażowym. Zarówno same techniki, jak i rezultaty uzyskane za ich pomocą należy zatem traktować z dużą ostrożnością tak, by nie przecenić mocy twierdzeń sformułowanych na podstawie wyników badań.

1. BADANIE JA REALNEGO

Ja realne badano z pomocą tzw. Listy Samoopisu "Taka - taki jestem". Lista składa się z 15 pozycji, reprezentujących 5 różnych kategorii właściwości /po trzy cechy w kategorii i/: sprawność umysłową, emocjonalność, napęd, cechy jednostki w działaniu oraz pozycje zajmowane w grupach społecznych /zob. załącznik 1/. Hasła

zamieszczone na Liście Samoopisu spełniają trzy warunki: Po pierwsze, opisują tylko różne aspekty własnej osoby, nie dotyczą natomiast relacji interpersonalnych /np. uczynność, tolerancyjność itp./, które zwykle traktowane są jako cechy ja. Po drugie, wszystkie cechy wymienione na Liście Samoopisu należą do grupy właściwości uznawanych powszechnie za cechy najbardziej pozytywne. Przypomnę, że są to takie cechy, których wysokie nasilenie oceniane jest jako zjawisko pozytywne, a nie cechy, których stan posiadania u siebie podmiot ocenia pozytywnie. Oceny na skali "pozytywna-negatywna" ustalono wcześniej w oddzielnych badaniach /Łukaszewski 1976a/. Po trzecie, wszystkie cechy wymienione na Liście Samoopisu należą do cech powszechnie uznawanych za ważne /jest rzeczą ważną, aby każdy człowiek takie cechy posiadał/, co także sprawdzono w osobnych badaniach /Łukaszewski 1976g/. Właściwości te, wśród wielu innych /ponad 300/, oceniano oddzielnie na wymiarze "pozytywna-negatywna" i oddzielnie na wymiarze "ważna-nieważna". Lista Samoopisu zawiera zatem skończony zbiór cech, o których wiadomo, że są ważne i że wysoki poziom ich nasilenia oceniany jest jako zjawisko pozytywne, co przydaje technice dodatkowych walorów. Osoby badane dokonywały opisu orzekając, w jakim stopniu posiadają daną cechę, posługując się w tym celu siedmiostopniową skalą, gdzie 1 oznaczało stopień bardzo niski, a 7 stopień bardzo wysoki.

Dla każdej osoby ustalono ocenę modalną /dla zbioru 15 cech/ oraz średnią ocenę dla całego zbioru cech. Z samej natury zastosowanej procedury skalowania modalne muszą być mniej zróżnicowane niż oceny średnie, a zatem słabiej różnicują populację. Dwa argumenty przesądziły o tym, że zastosowano jako wskaźniki wysokości ja realnego oceny średnie. Po pierwsze, wszystkie cechy są jednorodne jako opisujące wyłącznie ja, jako w jednakowym stopniu ważne i w jednakowym stopniu pozytywne. Po drugie, stwierdzono bardzo wysoką, znaczącą korelację między średnimi a modalnymi / $r = .887$, $p < .01$, $N = 99$ /.

Podziału populacji ze względu na wysokość ja realnego dokonano według parametrów zastosowanej skali. Inny sposób podziału nie wydawał się dostatecznie uzasadniony jako niezbyt logiczny /np. średnia, odchylenia itp./.

Zastosowane przedziały i liczebność frakcji przedstawia tabela 3.

Tabela 3. Wysokość ja realnego - zastosowane przedziały i wielkości frakcji

	Przedział	Liczba osób
-----	1. 1-2.0	0
Bardzo niskie	2. 1-3.0	3
Niskie	3. 1-4.0	28
Wysokie	4. 1-5.0	51
Bardzo wysokie	5. 1-7.0	17
-----	6. 1-7.0	0

2. BADANIE JA IDEALNEGO

Badań ja idealnego dokonano za pomocą tzw. Listy Samoopisu "Taka-taki pragnę być"/ zob. załącznik 2/. W tym przypadku badani na siedmiostopniowej skali wskazywali stopień, w jakim pragną posiadać określone właściwości z danego im zbioru. Obecna wersja Listy Samoopisu zawierała identyczny zbiór cech jak Lista zastosowana do pomiaru wysokości ja realnego. Osoby badane wskazywały, w jakim stopniu pragną posiadać każdą z zamieszczonych cech, bez względu na własne oceny stopnia, w jakim je posiadają. Jako wskaźnik przyjęto średnią ocenę z piętnastu cech, o czym zadekowały identyczne argumenty jak poprzednio. Korelacja między modalnymi a średnimi była znaczna i istotna statystycznie $r = .823$, $p < .01$, $N = 99$ /. Podobne też przyjęto wartości przedziałów różnicujących populację. Liczebność poszczególnych frakcji przedstawia tabela 4.

Tabela 4. Wysokość ja idealnego - zastosowane przedziały i wielkości frakcji

	Przedział	Liczba osób
-----	1. 1-2.0	0
-----	2. 1-3.0	0
-----	3. 1-4.0	0
Średnie	4. 1-5.0	13
Wysokie	5. 1-6.0	50
Bardzo wysokie	6. 1-7.0	36

3. POMIAR ZGODNOŚCI MIĘDZY JA REALNYM A JA IDEALNYM

Do pomiaru zgodności między dwiema wersjami ja nie zastosowano odrębnej techniki. Wykorzystano tutaj oceny odnotowane przez osoby badane na obu wersjach Listy Samoopisu. Sprawdzono mianowicie bezwzględne różnice między ocenami na obu listach, a następnie sprawdzono, jak wielka jest liczba cech, które uzyskały oceny identyczne w obu przypadkach, oraz jak wielka jest liczba ocen różniących się o plus - minus 1. Przyjęto założenie, że globalna zgodność między ja realnym a ja idealnym jest tym wyższa, im wyższa jest liczba cech ocenianych identycznie na obu listach. Przyjęto ponadto, że różnica o jeden punkt na skali nie zmienia oceny w sposób istotny. Zgodność ja realnego z ja idealnym jest zatem tym większa, im większa jest liczba zgodnych i prawie zgodnych punktacji na skalach obu List Samoopisu. Liczba ta mogła się wahać w granicach od 0 do 15. Stosując się do zaleceń M. Kreutza /1967/ na temat korelacji procentowej między cechami, przyjęliśmy arbitralnie cztery poziomy zgodności. Przedziały oraz frekwencje w wyróżnionych frakcjach przedstawia tabela 5.

Tabela 5. Wielkość zgodności ja realnego z ja idealnym - zastosowane przedziały i wielkość frakcji

	Przedział	Liczba osób
Bardzo niska	0 - 3	3
Niska	4 - 7	28
Wysoka	8 - 11	48
Bardzo wysoka	12 - 15	20

4. BADANIE OCENY WŁASNEJ OSOBY JAKO WARTOŚCI

Technika pomiaru oceny siebie jako wartości, przedstawiona osobom badanym pod nazwą "Podziały", podobna jest pod pewnymi względami do gry opracowanej przez H.H. Kelley'a i znanej pod nazwą "Podział Zysku". Jej wcześniejszą wersję opisałem w oddzielnej pracy /Łukaszewski 1976a/. Od tego czasu została ona dodatkowo sprawdzona i ulepszona.

Założenia, jakie przyjęto przy konstrukcji metody, są następujące: W procedurze podziału jakiejś puli między podmiot a innych ludzi wyznacznikami sposobu podziału są: subiektywna wartość dzielonych obiektów oraz wartość, jaką podmiot przypisuje sobie w porównaniu z wartością, jaką przypisuje innym. Im większa jest wartość dzielonego obiektu dla podmiotu, tym większe jest prawdopodobieństwo takiego podziału puli, aby był on korzystny dla dzielącego. Równocześnie im wyżej podmiot ocenia siebie jako wartość /w porównaniu z wartością przypisaną innym ludziom/, tym większe jest prawdopodobieństwo podziału puli korzystnego dla dzielącego. Uczyniwszy jedną ze zmiennych konstans, można mierzyć - pośrednio poprzez analizę podziału - natężenie drugiej. I tak, jeżeli wartość obiektu dzielonego będzie znana i stała, wtedy można ją pominąć jako wyznacznik sposobu podziału puli, proporcje, w jakich podmiot dzieli pulę między siebie a innych ludzi, przyjmując zaś za wskaźnik oceny siebie jako wartości.

Obiekt podziału posiadać musi dwie istotne cechy, aby sposób podziału traktować jako miernik oceny siebie jako wartości. Po pierwsze, wysoką i względnie stałą, jednakową dla wszystkich, wartość dzielonych obiektów. Po drugie, przedmiot podziału nie może dać się konkretyzować w taki sposób, aby mógł być zamienialny na inne obiekty o nie znanej i zróżnicowanej wartości. Nie można w takim razie zastosować jako przedmiotu podziału np. pieniędzy - mimo ewentualnej znajomości wartości, jaką mają dla podmiotu, bo mogą być wymienione na inne obiekty o wartości nie znanej.

Jest rzeczą oczywistą, w myśl podanych założeń, że im większa jest wartość dzielonego obiektu i im wyżej jako wartość ocenia siebie dzielący pulę, tym większe jest prawdopodobieństwo, że podzieli on pulę w sposób stroniczy, korzystny dla siebie.

W technice "Podziały" jako przedmiot podziału wykorzystano obiekty o znanej i jednakowej dla wszystkich wartości, mianowicie cechy człowieka /szczegóły zob. załącznik 3/. Osoba badana miała wyobrazić sobie np., że cała inteligencja, jaka istnieje, stanowi 100% i jej zadaniem jest dokonać podziału tej puli między siebie a innych ludzi. Przedmiotem podziału były cechy zamieszczone w Listach Samoopisu. Osoba badana dokonywała piętnastu podziałów. Założyliśmy, że przy-

pisanie sobie więcej niż 50 % danej puli /w tym przypadku cechy wskazuje na przypisywanie sobie wartości wyższej niż innym ludziom, natomiast przydzielenie sobie mniejszej części puli, wskazuje na przypisywanie sobie mniejszej wartości niż innym ludziom

Dla każdej osoby badanej ustalono dwa wskaźniki oceny siebie jako wartości: liczbę cech, które podzieliła przypisując sobie więcej niż 50 % puli oraz średni procent puli przydzielony sobie w 15 podziałach. Okazało się, że wskaźniki te są bardzo wysoko skorelowane / $r = .906$, $p < .01$, $N = 99$ /. W sytuacjach, gdy ocena siebie jako wartości stanowiła zmienną zależną, brano pod uwagę tylko jeden wskaźnik, mianowicie oceną średnią. Inaczej było w sytuacji, gdy ocena siebie stanowiła zmienną niezależną. Wtedy uwzględniono oba wskaźniki, a warunkiem dodatkowym była ich zgodność wewnętrzna. W tej to sytuacji przyjęto podział na cztery poziomy oceny siebie jako wartości:

1. Ocena wartości bardzo niska - średnia nie wyższa niż 25 % i przypisanie sobie więcej niż 50 % puli nie częściej niż trzy razy

2. Ocena wartości niska - średnia między 25,1 a 50 % oraz przypisanie sobie więcej niż 50 % puli w co najmniej czterech przypadkach, a co najwyżej w siedmiu.

3. Ocena wartości wysoka - średnia między 50,1 a 75 % oraz przypisanie sobie ponad 50 % najmniej osiem razy, a najwyżej jedenaście razy.

4. Ocena wartości bardzo wysoka - średnia powyżej 75,1 % i przypisanie sobie ponad 50 % puli częściej niż jedenaście razy.

21 Technikę tę w kilkunastu wariantach poddano badaniom próbnym. Zastosowano kilkanaście różnych instrukcji. Okazało się, że wersja zastosowana w niniejszej pracy jest najbardziej ze wszystkich efektywna. Nie określa bowiem liczby innych osób, z którymi osoba badana ma się podzielić pulą, a różnice w treści pojęcia "inni ludzie" u poszczególnych badanych nie miały istotnego wpływu na sposób podziału.

Wyodrębniono 81 osób, u których występowała zgodność wskaźników; ich podział na frakcje przedstawia tabela 6.

Tabela 6. Ocena własnej osoby jako wartości - zastosowane przedziały i wielkość frakcji ^x

	Liczba osób
Bardzo niska	19
Niska	23
Wysoka	29
Bardzo wysoka	10

^x Wielkość przedziałów w tekście.

5. POMIAR KONCENTRACJI NA STANACH WŁASNEJ OSOBY

Do pomiaru koncentracji na stanach ja zastosowano dwie techniki. Pierwsza z nich okazała się efektywna, druga całkowicie zawodła jako nie różnicująca populacji, a więc całkowicie z niej zrezygnowano.

Technikę /efektywną/ pomiaru koncentracji na stanach ja przedstawiono osobom badanym pod nazwą "Co jest ważniejsze dla Ciebie?". Skonstruowano ją w myśl założenia, że koncentracja na stanach własnej osoby objawiać się powinna w tym, iż jednostka do stanów własnych przywiązuje większą wagę niż do stanów innych ludzi. Osoby badane porównywały trzy stany własne i trzy stany innych ludzi /zob. załącznik 4/. Pary do porównań uporządkowano na zasadzie pełnej transmutacji, co w rezultacie dało piętnaście porównań. Ponieważ interesowały mnie tylko różnice między wagą przypisywaną własnym stanom a wagą przypisywaną stanom innych ludzi, analizowałem jedynie decyzje dotyczące 9 porównań - złożonych trzech par /6 stanów/. Każda z pozycji zależnie od zajmowanego miejsca otrzymywała określona rangę.

Odwrócono rangi, tzn. najwyższą wartość rangową otrzymywała pozycja zajmująca pierwsze miejsce itd.; wyższy wskaźnik oznacza zatem wyższe natężenie koncentracji na stanach ja.

Wielkości sumy rang uzyskanych przez stany własne wynosić mogły od 0 do 9, przy czym 0 oznacza, że wszystkie stany własne są mniej ważne od stanów innych ludzi, natomiast 9 oznacza że wszystkie stany własne są ważniejsze niż stany innych ludzi.

Wyróżniono cztery poziomy koncentracji na stanach ja, co przedstawia tabela 7, zawierająca także dane na temat wielkości poszczególnych frakcji; przedziały przyjęto arbitralnie ze względu na cechy zastosowanej skali pomiaru.

Tabela 7. Wielkość koncentracji na ja - zastosowane przedziały i wielkość frakcji

	Przedział	Liczba osób
Bardzo niska	0 - 2	8
Niska	3 - 4	23
Wysoka	5 - 6	30
Bardzo wysoka	7 - 9	38

6. POMIAR GOTOWOŚCI DO ZMIANY STANÓW WŁASNEJ OSOBY

Deklarowaną gotowość do zmiany stanów własnej osoby traktuję jako wskaźnik mocy regulacyjnej ja idealnego. Zakładam bowiem, że fakt gotowości do zmiany własnych cech związany jest z wyobrażeniem korzystniejszego, pożądanego stanu rzeczy. Ponieważ jednak nie ma pewności, czy jest to wskaźnik wystarczająco rzetelny, operuję ostrożniejszym pojęciem gotowości do zmiany ja, mając na myśli to, że jest to gotowość deklarowana, a nie faktyczna. Wprawdzie założenie dotyczące związku między mocą ja idealnego a gotowością do zmiany ja sprawdzaliśmy w oddzielnych próbach i - jak sądzimy - uzyskaliśmy wyniki pozytywne, w dalszym ciągu pozostaje jednak wątpliwość, czy odpowiedzi osoby badanej deklarującej gotowość zmiany nie są

spowodowane zaktualizowaniem tego problemu u niej przez sam fakt zadawania jej pytań na ten temat.

Pomiaru dokonano za pomocą standardowego wywiadu, w którym osobie badanej odczytywano nazwę cechy /np. sprawność myślenia/, a następnie zadawano jej serię pytań. Sam wywiad zbudowany był na zasadzie dendrytu, a więc osoba badana otrzymywała drugie pytanie tylko wtedy, gdy odpowiadała twierdząco na pierwsze. A oto pytania:

1. Czy chciałabyś /chciałbyś/ zmienić stopień, w jakim posiadasz tę cechę ?

2. /jeżeli na pytanie pierwsze odpowiedź była TAK/: Czy sądzisz, że ty sama /sam/ osobiście jesteś w stanie wpłynąć na to, aby taką zmianę osiągnąć ?

3. /jeżeli na pytanie drugie odpowiedź była TAK/: Czy robisz coś w tym kierunku, aby tę zmianę osiągnąć ?

4. /jeżeli na trzecie pytanie odpowiedź była TAK/: Powiedz, co konkretnego robisz, aby zmianę uzyskać ?

Odpowiedzi osób badanych mogły być zatem czterech rodzajów, co przedstawia tabela 8.

Tabela 8. Typy odpowiedzi na pytania o gotowość do zmiany stanów własnej osoby

Typ	Odpowiedzi na pytania numer:			
	1	2	3	4
A	nie	---	---	---
B	tak	nie	---	---
C	tak	tak	nie	---
D	tak	tak	tak	tak

Charakter odpowiedzi na pytanie 4 ustaliliśmy sami, opierając się na wypowiedzi osoby badanej, kwalifikując opisane przez nią poczynania jako mające związek i uprawdopodobniające zmianę, lub też takie, które zmiany nie uprawdopodobniają. Tak więc np. jeżeli ktoś mówił, że chce zmienić /zmniejszyć/ swoją skłonność do

gniewu, a potem /w odpowiedzi na pytanie 4/ że dużo myśli o tym, traktowaliśmy to jak brak działań konkretnych i całą wypowiedź klasyfikowaliśmy do typu C. Jeżeli ktoś natomiast stwierdzał np., że wystawia się na sytuacje denerwujące i w ten sposób uodparnia się, wypowiedź traktowaliśmy jako TAK, a całą wypowiedź zaliczaliśmy do typu D.

Wypowiedzi A traktowaliśmy jako przejaw tendencji do podtrzymywania obecnego stanu posiadania danej cechy. Gdyby osoba badana wyrażała choćby życzenie zmiany, nic nie stałoby temu na przeszkodzie.

Wypowiedzi typu B traktowano jako objaw pogodzenia się z faktem niemożności osiągnięcia pożądanej przez siebie zmiany, a więc w istocie pogodzenia się z faktem niezmienności tej cechy /adaptacja/.

Wypowiedzi typu C wskazują, że osoba badana oczekuje raczej zmian samoistnych i jeżeli takie wystąpiłyby, byłyby skłonna je zaakceptować.

Wypowiedzi typu D wskazują /być może/, że osoba badana zaangażowana jest w realizację postulowanej przez siebie zmiany, nie czekając, aż taka zmiana nastąpi samoistnie.

Osoby badane udzielały odpowiedzi na wymienione cztery pytania w odniesieniu do każdej z 15 cech - tych samych, które zamieszczone były na Listach Samoopisu.

Wskaźnikiem przyjętym w dalszych analizach była suma odpowiedzi typu C i D. Suma ta mogła się wahać od 0 do 15. Przyjęto cztery poziomy gotowości do zmiany ja, co przedstawia tabela 9.

Tabela 9. Nasilenie gotowości do zmiany stanów własnej osoby -
- zastosowane przedziały i wielkość frakcji

	Przedział	Liczba osób
Bardzo niskie	0 - 3	31
Niskie	4 - 7	54
Wysokie	8 - 11	14
Bardzo wysokie	12 - 15	0

Z przedstawionych w tabeli 9 danych wynika, że osoby osiąga-
jące wskaźniki bardzo niskie i niskie deklarują raczej gotowość do
utrzymania zbioru cech w stanie niezmiennym /tendencja do pod-
trzymywania ja/ niż gotowość do zmiany ja. Terminem "gotowość
do zmiany stanów ja" operuję tylko dla wygody.

7. POMIAR ASPIRACJI I OCZEKIWAŃ OSOBOWOŚCIOWYCH

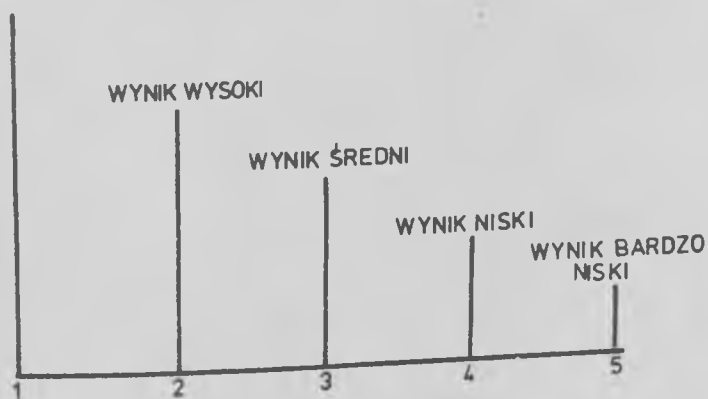
Zmienne te mierzono tylko przed zadaniem pierwszym /przez
przeoczenie nie zrobiliśmy tego przed zadaniem drugim/.

Osoby badane, zanim jeszcze zapoznały się z zadaniem, otrzy-
mywały informację, że będą wykonywać zadanie sprawnościowe i
proszono je, aby za pomocą skali przedstawionej na rys. 15 odpo-
wiedziały na dwa pytania:

1. Jaki wynik pragniesz osiągnąć w tych próbach ?
2. Jaki wynik, twoim zdaniem, osiągniesz ?

W odpowiedzi na te pytania dane osoby wskazywały jedną z pię-
ciu pozycji na skali. Odpowiedzi były dwoma niezależnymi wskaźni-
kami.

WYNIK BARDZO
WYSOKI



Rys. 15. Skala pomocnicza stosowana przy deklarowaniu aspiracji
i oczekiwań osobowościowych

Ustalono także wskaźnik stopnia zgodności między aspiracjami a oczekiwaniami zadaniowymi przez odejmowanie wartości cyfrowej aspiracji od wartości cyfrowej oczekiwań /uczyniono to ze względów rachunkowych, aby uniknąć wartości ujemnych/.

Podziały na grupy ze względu na wielkość aspiracji i oczekiwań osobowościowych oraz na wielkość zgodności między aspiracjami a oczekiwaniami ustalono stosując kryteria zastosowanej pięciostopniowej skali. Uzyskane dane przedstawiają tabele 10 i 11.

Tabela 10. Wysokość aspiracji i oczekiwań osobowościowych - przedziały i wielkość frakcji

	Pozycja na skali	Liczba aspiracje	Liczba osób oczekiwania
Bardzo niska	5	0	3
Niska	4	8	8
Średnia	3	44	72
Wysoka	2	43	14
Bardzo wysoka	1	10	2

Tabela 11. Stopień zgodności aspiracji i oczekiwań osobowościowych - wielkość frakcji

Zgodność	Wskaźnik	Liczba osób
niska	4	0
	3	2
	2	8
średnia	1	43
wysoka	0	38
średnia ujemna ^x	-1	8

^x Oznacza to, że oczekiwania były wyższe od aspiracji.

Pewne zaskoczenie budzi fakt, że w badanej populacji znalazły się osoby, które formułowały wyższe oczekiwania niż aspiracje osobowościowe. Początkowo sądziliśmy, że jest to artefakt, jednakże o tym, że tak nie jest, przekonał nas fakt, że te same osoby także w sytuacjach zadaniowych formułują oczekiwania wyższe od aspiracji /to znaczy sądzą, że osiągną więcej, niż tego pragnęłyby/. Zjawisko to wydaje się bardzo interesujące, warte oddzielnych badań. W niniejszej pracy pominięto tę sprawę.

8. BADANIE STYLU FUNKCJONOWANIA W SYTUACJACH ZADANIOWYCH

Osoby badane wykonywały dwa zadania, każde z nich w wersji osobistej i pozaosobistej.

Zadanie pierwsze

Zadaniem pierwszym było przesuwanie krążków deksterymetru na czas. Osoby badane wykonywały najpierw dwie próby treningowe - traktowane dalej łącznie jako próba 1 lub próba treningowa. Czas wykonania zadania w sekundach podawano osobom badanym zapisany na kartce. Po zapoznaniu się z wynikiem treningu, osoby badane podawały w sekundach wynik, jaki pragną osiągnąć w następnej próbie /aspiracje zadaniowe/, oraz wynik /także w sekundach/, jaki we własnym przekonaniu osiągną /oczekiwania zadaniowe/, po czym wykonywały dwie następne próby, traktowane łącznie jako próba 2. U połowy osób próba ta była zadaniem osobistym, u drugiej połowy /o czym decydowało losowanie/ była zadaniem pozaosobistym. Po wykonaniu próby osoby badane nie uzyskiwały informacji o osiągniętym wyniku, jakkolwiek dokonywano pomiaru czasu wykonania. Po zakończeniu próby drugiej osoby badane znów podawały aspiracje i oczekiwania i wykonywały dwie dalsze próby, traktowane dalej łącznie jako próba trzecia, która u połowy była zadaniem osobistym, u drugiej połowy pozaosobistym /zależnie od tego, jaki był charakter próby drugiej/. Znów dokonywano pomiaru czasu wykonania i zadanie kończyło się /zob. załącznik 5/.

Ponieważ w zadaniu, jakie stosowaliśmy, występować może efekt nabierania wprawy, wykonaliśmy dwa dodatkowe badania w warunkach neutralnych /badani otrzymywali instrukcję, że zamierzamy sprawdzić, ile średnio potrzeba czasu na wykonywanie takiego zadania; nie otrzymywali żadnych informacji o wynikach ani też nie byli zobowiązani do deklarowania aspiracji i oczekiwań/. W ba-

daniach wzięło udział 20 osób. Stwierdziliśmy, że efekt nabierania wprawy rzeczywiście występuje i wynosi w próbie drugiej w porównaniu z pierwszą 9,6% , a w próbie trzeciej w porównaniu z pierwszą 15% /w trzeciej w porównaniu z drugą 5,4%/. Wielkość te przyjęto jako przeliczniki. Oznacza to, że do surowego wyniku zależnie od numeru próby dodawano odpowiednią wartość, będącą odpowiednikiem 9,6 lub 15,0% uzyskanego wyniku. Na przykład jeżeli badana osoba w próbie drugiej uzyskała wynik 170 sek., a w próbie trzeciej 165 sek., to po zastosowaniu przeliczników jej rezultaty wynosiły:

$$\text{próba 2} \quad 170 + 16,32 = 186,3 \text{ sek.},$$

$$\text{próba 3} \quad 165 + 24,75 = 189,7 \text{ sek.}$$

W drugiej serii badań dodatkowych uczestniczyło także 20 osób, realizujących zadania jak w próbie opisanej powyżej. Do uzyskanych przez te osoby rezultatów dodano przeliczniki i sprawdzono, czy efekt nabierania wprawy występuje nadal. Analiza wariancji wykazała, że jakkolwiek osoby badane osiągają wyniki różniące się znacząco od siebie /różnice między osobami/, to brak różnic znaczących między próbami $/F < 1/$.

Efekt występowania wprawy sprawdzono dodatkowo w badanej populacji; porównując wyniki uzyskane przez osoby badane w zadaniach osobistych i oddzielnie w zadaniach pozaosobistych. Jak wspomniano, połowa osób wykonywała zadania osobiste w próbie drugiej, a połowa w trzeciej. Jeżeli po zastosowaniu przeliczników efekt wprawy byłby nadal znaczący, osoby, które wykonywały zadanie w próbie trzeciej, powinny uzyskać rezultaty znacząco wyższe niż te, które wykonywały to zadanie w drugiej. Analogicznie postępowano przy zadaniach pozaosobistych. Analiza danych dowodzi, że efekt nabierania wprawy został istotnie zniwelowany $/t \leq 1/$ w obu porównaniach.

Tak więc w dalszej analizie danych rezultaty osiągnięte przez osoby badane to rezultaty powiększone o odpowiednie przeliczniki.

Realizując zadania zgodnie z instrukcją, badana osoba dostarczała nam dwa razy po 7 wskaźników /7 dla zadań osobistych i 7 dla zadań pozaosobistych/. W każdej kategorii zadań cztery wskaźniki miały charakter bezpośredni, trzy pozostałe wyliczono na podstawie czterech pierwszych /wskaźniki interakcyjne/. A oto ustalone wskaźniki:

1. Rezultat osiągnięty podczas treningu - czas sumaryczny w sekundach dla prób treningowych.

- 33
2. Wysokość aspiracji zadaniowych - czas sumaryczny w sekundach.
 3. Wysokość oczekiwań zadaniowych - czas sumaryczny w sekundach.
 4. Osiągnięty rezultat - czas sumaryczny w sekundach, powiększony o odpowiednią wielkość przelicznika.
 5. Poziom zgodności między aspiracjami a oczekiwaniami zadaniowymi - kierunek i wielkość różnicy obliczonej w procentach. Znak minus oznacza, że oczekiwania były wyższe od aspiracji, znak plus, że aspiracje przewyższały oczekiwania.
 6. Wielkość różnicy między oczekiwaniami a osiągniętymi rezultatami oraz kierunek tej różnicy obliczonej w procentach. Znak minus oznacza, że osiągnięto rezultat niższy od oczekiwanego, znak plus, że osiągnięto rezultat wyższy.
 7. Wielkość i kierunek różnicy między wynikiem w próbie treningowej a oczekiwaniami obliczone w procentach. Znak minus oznacza, że oczekiwano rezultatu niższego niż osiągnięty podczas treningu /był to jedyny rezultat znany osobie badanej/, znak plus - że oczekiwania są wyższe niż rezultat osiągnięty w próbie treningowej.

Analogiczne wskaźniki ustalono tak dla zadań osobistych, jak i zadań pozaosobistych. Konieczne są dwie uwagi. Po pierwsze, zastosowałem pomiar różnic procentowych, a nie bezwzględnych, wychodząc z założenia, że te ostatnie maskują rzeczywistą wielkość różnicy. Dla przykładu: różnica 20 sek. ma inne znaczenie wtedy, gdy podstawą odniesienia jest 100 sek./20 %/ niż wtedy, gdy podstawą jest 200 sek. /10 %/. Znaczenie identycznej w miarach bezwzględnych różnicy jest inne w obu przypadkach. Po drugie, wskaźniki 6 i 7 mierzą dwa aspekty tego samego zjawiska, mianowicie, tendencję do adekwatnego i nieadekwatnego spostrzegania siebie, co wyjaśnimy niżej.

Zadanie drugie

Zadanie drugie złożone było z 12 kolumn Testu Kreappelina. Kolumny wyselekcjonowano we wcześniejszych badaniach /z innymi osobami badanymi/. Dobrano takie kolumny, które w warunkach neutralnych /jak w badaniach próbnym zadania 1/ miały ten sam stopień trudności co przyjęta kolumna wzorcowa. Każda kolumna stanowiła odrębne zadanie rozwiązywane w czasie narzuconym. Zadanie pierwsze miało charakter próbny; wyniki tego zadania nie są brane pod uwagę. W zadaniu drugim /miało ono charakter treningowy/ osoby badane zapoznawały się z wynikiem osiągniętym

podczas treningu. Dziesięć następnych zadań to próby eksperymentalne; 5 z nich stanowiły zadania osobiste, 5 - zadania pozaosobiste. Zadania osobiste i pozaosobiste uporządkowane były w kolejności: osobiste - pozaosobiste - osobiste itp. /szczegóły patrz załącznik 6/.

Styl funkcjonowania w warunkach rozwiązywania zadania drugiego mierzono za pomocą 7 wskaźników dla zadań osobistych i 7 dla pozaosobistych /analogicznie jak w zadaniu 1/:

1. Rezultat osiągnięty w próbie treningowej - liczba par zsumowanych.

2. Aspiracje zadaniowe /podawane przed każdą próbą/ obliczone sumarycznie dla 5 zadań osobistych i 5 pozaosobistych.

3. Oczekiwania zadaniowe /podawane także przed każdym zadaniem i zliczane sumarycznie/ dla 5 zadań osobistych i 5 pozaosobistych.

4. Osiągnięte rezultaty /liczba par zsumowanych w przewidzianym czasie/ obliczane sumarycznie, jak aspiracje i oczekiwania.

Deklarując aspiracje i oczekiwania zadaniowe osoby badane podawały, jaką liczbę par cyfr pragną zsumować oraz własne przewidywania co do tego, jaką liczbę par zsumują. Ponadto na podstawie 4 przedstawionych wyżej ustalono trzy wskaźniki pośrednie /interakcyjne/:

5. Poziom zgodności między aspiracjami a oczekiwaniami zadaniowymi mierzony wielkością procentowej różnicy między wartościami sumarycznymi dla 5 prób. Znak minus oznacza, że aspiracje są niższe od oczekiwań, znak plus odwrotnie.

6. Wielkość rozbieżności między deklarowanymi oczekiwaniami a osiągniętymi rezultatami, mierzony wielkością procentową między wartościami sumarycznymi dla 5 prób. Znak minus oznacza, że osiągnięto rezultaty wyższe.

7. Wielkość rozbieżności między wynikiem osiągniętym podczas próby treningowej a wysokością pierwszego deklarowanego oczekiwania, mierzony wielkością procentowej różnicy między wskaźnikami prostymi. Znak minus oznacza, że oczekiwania są niższe niż wynik osiągnięty podczas treningu, znak plus, że oczekiwania są wyższe.

Identyczny zestaw wskaźników ustalono dla zadań osobistych i zadań pozaosobistych. Charakter zadania /osobiste lub pozaosobiste

determinowała instrukcja, podana tak w zadaniu pierwszym, jak i w zadaniu drugim /zob. załącznik 5 i 6/.

9. WSKAŹNIKI EMPIRYCZNE

Dla każdej osoby badanej ustalono 33 wskaźniki empiryczne, zgodnie z tym, co przedstawiono powyżej. Wymieńmy je kolejno:

1. Wysokość ja realnego /++/²² +
2. Wysokość ja idealnego /++/.
3. Wielkość zgodności między ja realnym a ja idealnym /++/.
4. Ocena własnej osoby jako wartości /++/.
5. Koncentracja na stanach własnej osoby /++/.
6. Gotowość do zmiany stanów własnej osoby /++/.
7. Wysokość aspiracji osobowościowych /-+/²².
8. Wysokość oczekiwań osobowościowych /-+/²².
9. Wielkość zgodności między aspiracjami i oczekiwaniami osobowościowymi /-+/²².
10. Aspiracje zadaniowe - zadanie osobiste 1 /-+/²².
11. Oczekiwania zadaniowe - zadanie osobiste 1 /-+/²².
12. Osiągnięte rezultaty - zadanie osobiste 1 /-+/²².
13. Zgodność między aspiracjami a oczekiwaniami zadaniowymi - zadanie osobiste 1 /-+/²².
14. Różnica między osiągniętymi rezultatami a deklarowanymi oczekiwaniami zadaniowymi - zadanie osobiste 1 /++/²².
15. Różnica między deklarowanymi oczekiwaniami a rezultatem osiągniętym w próbie treningowej - zadanie osobiste 1 /++/²².

²² Znak "++" oznacza, że wyższej wartości liczbowego wskaźnika empirycznego odpowiada wyższe nasilenie mierzonej cechy, natomiast znak "-+" oznacza, że niższej wartości wskaźnika empirycznego odpowiada większe nasilenie badanej cechy.

16. Aspiracje zadaniowe - zadanie pozaosobiste 1 /-+/.
17. Oczekiwania zadaniowe - zadanie pozaosobiste 1 /-+/.
18. Osiągnięte rezultaty - zadanie pozaosobiste 1 /-+/.
19. Zgodność między aspiracjami a oczekiwaniami zadaniowymi - zadanie pozaosobiste 1 /-+/.
20. Różnica między deklarowanymi oczekiwaniami zadaniowymi a osiągniętymi rezultatami - zadanie pozaosobiste 1 /++/.
21. Różnica między deklarowanymi oczekiwaniami zadaniowymi a rezultatem osiągniętym w próbie treningowej /++/.
22. Wysokość aspiracji zadaniowych - zadanie osobiste 2 /++/.
23. Wysokość oczekiwań zadaniowych - zadanie osobiste 2 /++/.
24. Wysokość osiągniętych rezultatów - zadanie osobiste 2 /++/.
25. Wielkość zgodności między aspiracjami a oczekiwaniami zadaniowymi - zadanie osobiste 2 /-+/.
26. Wielkość różnicy między deklarowanymi oczekiwaniami a osiągniętymi rezultatami - zadanie osobiste 2 /++/.
27. Wielkość różnicy między deklarowanymi oczekiwaniami zadaniowymi a wynikiem osiągniętym w próbie treningowej - zadanie osobiste 1 /++/.
28. Wysokość aspiracji zadaniowych - zadanie pozaosobiste 2 /++/.
29. Wysokość oczekiwań zadaniowych - zadanie pozaosobiste 2 /++/.
30. Wysokość osiągniętych rezultatów - zadanie pozaosobiste 2 /++/.
31. Wielkość zgodności między oczekiwaniami a aspiracjami zadaniowymi - zadanie pozaosobiste 2 /-+/.
32. Wielkość różnicy między deklarowanymi oczekiwaniami zadaniowymi a osiągniętymi rezultatami - zadanie pozaosobiste 2 /++/.
33. Wielkość różnicy między deklarowanymi oczekiwaniami zadaniowymi a wysokością wyników osiągniętych w próbie treningowej - zadanie pozaosobiste 2 /++/.

10. ANALIZA DANYCH

Ze względów technicznych, a także z powodu złożoności samej procedury i liczby wskaźników, możliwości ustalania współzależności były mocno ograniczone. Zastosowano dwukrotnie pomiar korelacji według momentu iloczynowego Pearsona: raz dla $N = 99$ i raz dla $N = 70$. Różnice między grupami ustalono za pomocą analizy wariancji F, testu t oraz testu χ^2 i testu znaków. Ze względów technicznych nie udało się zastosować analizy kowariancji oraz pomiaru korelacji wielokrotnych.

W przypadkach ustalania zależności między wskaźnikami typu /++/ a wskaźnikami typu /-+/ dokonano odwrócenia znaku dla ujednolicenia konwencji opisu i nadania mu raczej sensu psychologicznego niż matematycznego.

Analizę matematyczną danych - poza nielicznymi wyjątkami - wykonano w Centrum Obliczeniowym Akademii Rolniczej we Wrocławiu²³ oraz w Centrum Obliczeniowym Uniwersytetu Wrocławskiego.

11. OSOBY BADANE

Badaniami objęto 100 osób, studentów Uniwersytetu Wrocławskiego, dobieranych losowo. Po wstępnej analizie danych wykluczono z populacji jedną osobę - dane wskazywały na niezrozumienie instrukcji niektórych zadań. Zadanie drugie wykonywało tylko 70 osób.

12. PRZEBIEG BADAŃ

Badania odbywały się w dwu sesjach. Sesja pierwsza obejmowała kolejno: realizację zadania 1 w wersji osobistej i pozaosobistej, pomiar gotowości do zmiany stanów własnej osoby /wywiad/, obie Listy Samoopisu, pomiar oceny siebie jako wartości oraz pomiar koncentracji na stanach własnej osoby. Sesję pierwszą prowadzili

²³ Doktorowi Janowi Biegusowi z Akademii Rolniczej we Wrocławiu uprzejmie dziękuję za pomoc w przygotowaniu danych do opracowania matematycznego i ułatwienie części obliczeń.

4 różne osoby w oddzielnych pomieszczeniach Instytutu Psychologii. Badania indywidualne trwały około 1 1/2 godz., a wraz z przerwami około 2 godz.

Sesja druga miała miejsce w miesiąc po pierwszej. Osoby badane wykonywały tylko zadanie drugie w wersji osobistej i pozaosobistej. Badania wykonywano zbiorowo: po 5-6 osób jednocześnie. Sesja ta trwała około 30 min.

Rozdział IV

WYNIKI BADAŃ

1. OGÓLNY PRZEGLĄD DANYCH

Macierze korelacji między zmiennymi ilustrują załączniki 7 i 8. Ogólne wnioski, jakie nasuwają się po przeglądzie tych danych /jakkolwiek w szczegółach wyniki od tego obrazu niekiedy odbiegają/, sformułować można następująco:

1. Stanowiące przedmiot badań zmienne struktury ja stanowią - zgodnie z przewidywaniami - układ wyraźnie powiązany. Efekt ten wystąpił zarówno wtedy, gdy ustalano współzmiennność cech dla 99, jak i dla 70 osób.
2. Nieliczne są istotne związki między zmiennymi struktury ja a osobowościowymi aspiracjami oraz oczekiwaniami. Oczekiwania w tym zakresie potwierdziły się tylko częściowo. Uzyskane dane dają jednak kilka interesujących efektów, zasługujących na dalsze badania.
3. Nieliczne są związki między zmiennymi struktury ja a stylem funkcjonowania ja w sytuacji zadaniowej zarówno w zadaniu 1, jak i w zadaniu 2 oraz zarówno w zadaniach osobistych, jak i w zadaniach pozaosobistych. W znacznym stopniu potwierdzają się natomiast oczekiwania na temat zależności między strukturą ja a oceną własnych możliwości w sytuacjach zadaniowych.
4. Istnieją wyraźne, zgodne z przewidywaniami, związki między osobowościowymi aspiracjami i oczekiwaniami a stylem funkcjonowania w sytuacjach zadaniowych podczas realizacji za-

dania pierwszego, natomiast brak jest tych związków w przypadku zadania drugiego.

5. Wskaźniki stylu funkcjonowania w sytuacji zadania pierwszego są wyraźnie wewnątrznie skorelowane. Podobnie skorelowane są wskaźniki stylu funkcjonowania w sytuacji zadania drugiego. Nie stwierdzono istotnej współzależności między wskaźnikami stylu funkcjonowania w zadaniu pierwszym i drugim.

6. Rodzaj zadania /osobiste i pozaosobiste/ nie różnicuje zasadniczo stylu funkcjonowania osób badanych.

Przegląd ten, którego podstawą są wskaźniki korelacji oraz wielkości średnie, w pewnym stopniu maskuje zakres ustalonych zależności, co wynika z samej metody. O ile bowiem wysoki wskaźnik korelacji uprawdopodobnia istnienie zależności, to niski nie przesądza o ich braku szczególnie wtedy, gdy możliwe są zależności krzywoliniowe. Dlatego też wskaźniki korelacji kontrolowano za pomocą bardziej subtelnych metod.

2. ZALEŻNOŚCI WEWNĄTRZ STRUKTURY JA

Ogólnie rzecz biorąc, oczekiwaliśmy, że zmienne struktury ja stanowią będą układ spójny wewnątrznie - układ powiązanych ze sobą bezpośrednio lub pośrednio zmiennych. Aby uniknąć nadmiernej detalizacji oraz zbędnego powtarzania przedstawię najpierw dane, a potem wynikające z nich twierdzenia. Wskaźniki korelacji między badanymi zmiennymi przedstawia tabela 16. Zależność między zmiennymi ustalane za pomocą analizy wariancyjnej przedstawiają rys. 16-20. Wnioski, jakie wynikają z tych danych są następujące:

1. Im wyższy jest stopień, w jakim jednostka posiada /a ściślej spostrzega, że posiada/ zbiór cech, czyli im wyższe jest ja realne,

a/ tym wyższy jest stopień, w jakim pragnie ten zbiór cech posiadać, czyli tym wyższe jest ja idealne,

b/ tym wyższa jest zgodność między spostrzeganym nasileniem posiadanych cech i pożądanym stopniem ich nasilenia, czyli tym większa jest zgodność ja realnego z ja idealnym,

Tabela 12. Macierz korelacji między zmiennymi struktury ja

	JR	JI	ZG	OW	KE	GZ
JR	xxxxx	.638	.425	.644	-.249	- ^x
JI	.625	xxxxx	-.266	-.376	-	+
ZG	.335	.355	xxxxx	.389	-	-.306
OW	.599	.414	.252	xxxxx	-	-.199
KE	-.272	-	-	-	xxxxx	+
GZ	-	+	-	-	+	xxxxx

^x Znaki "-" i "+" oznaczają kierunek współzależności statystycznie nieznaczącej.

JR - ja realne, JI - ja idealne, ZG - zgodność ja idealnego z ja realnym, OW - ocena siebie jako wartości, KE - koncentracja na stanach własnej osoby, GZ - gotowość do zmiany stanów własnej osoby.

Powyżej przekątnej - N=99, $p = .05$ $r = .195$, $p = .01$ $r = .254$;

Poniżej przekątnej - N=70, $p = .05$ $r = .233$, $p = .01$ $r = .302$.

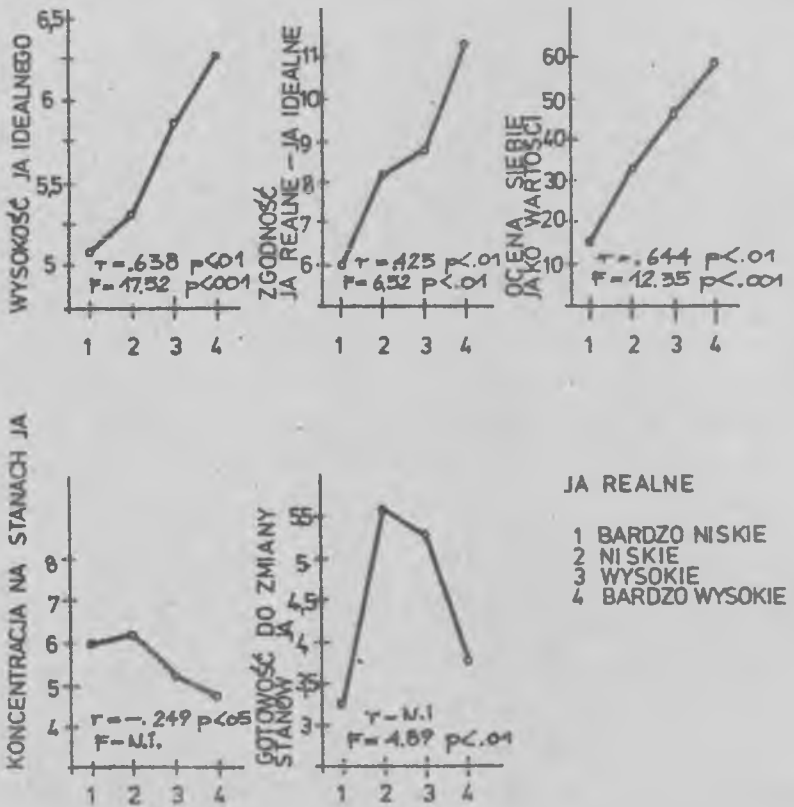
c/ tym wyżej ocenia siebie jako wartość w porównaniu z wartością, jaką przypisuje innym ludziom, czyli tym wyższa jest ocena własnej wartości,

d/ tym mniejszy jest stopień koncentracji na stanach własnej osoby /zob. rys.16/.

2. Między wysokością ja realnego a gotowością do zmiany stanów własnej osoby istnieje zależność krzywoliniowa typu U odwrócone; gotowość do zmiany własnych stanów jest największa przy umiarkowanej /średniej/ wysokości ja realnego, natomiast niższa przy niskim i wysokim ja realnym.

Twierdzenia 1d i 2 wymagają komentarza. Analiza danych wskazuje, że osoby badane generalnie wykazywały wysoką koncentrację na stanach własnej osoby w porównaniu z koncen-

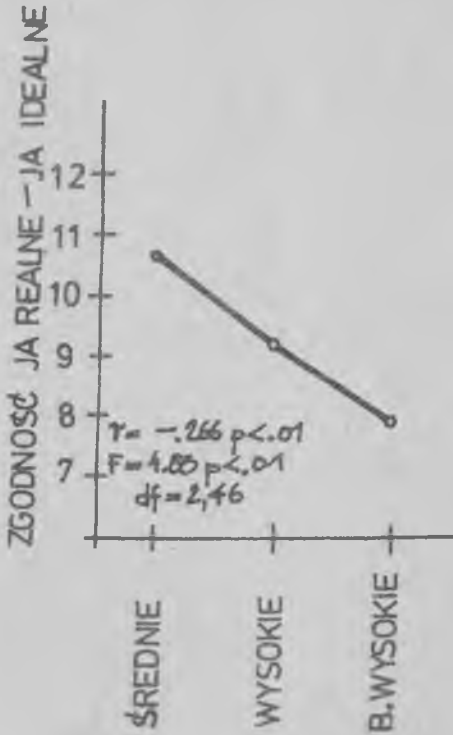
tracją na stanach innych ludzi. Tak więc mniejszy stopień koncentracji na ja oznacza, że jest on tylko niższy w porównaniu z innymi badanymi /w tym przypadku o niskim ja realnym/, a nie niższy



Rys.16. Wysokość ja realnego a inne aspekty struktury ja. Na rysunkach podano wysokość wskaźników korelacji r i wysokość wskaźników F / $df = 3,95$ /

w porównaniu z koncentracją na stanach innych ludzi. Ponadto wskaźniki gotowości do zmiany ja są, generalnie biorąc, niskie i raczej dowodzą ogólniejszej tendencji do podtrzymywania stanów własnej osoby. Z tej racji twierdzenie 2 byłoby trafniejsze, gdyby powiedzieć, że osoby o średniej wysokości ja realnego wykazują najslabszą tendencję do podtrzymywania stanów własnej osoby, a osoby o niskim lub wysokim ja realnym wykazują tę tendencję do podtrzymywania status quo w silniejszym stopniu.

3. Im wyższy jest stopień, w jakim jednostka pragnie posiadać dany zbiór cech, czyli im wyższe jest ja idealne, tym mniejsza jest zgodność między wysokością ja idealnego /rys.17/.



Rys.17. Wysokość ja idealnego a zgodność ja realnego z ja idealnym

Zależności takiej oczekiwano. Nie znalazło potwierdzenia oczekiwanie dotyczące pozytywnej zależności między ja idealnym a gotowością do zmiany ja. Wprawdzie istnieje tendencja w przewidywanym kierunku, jest ona jednak statystycznie nieznaczająca.

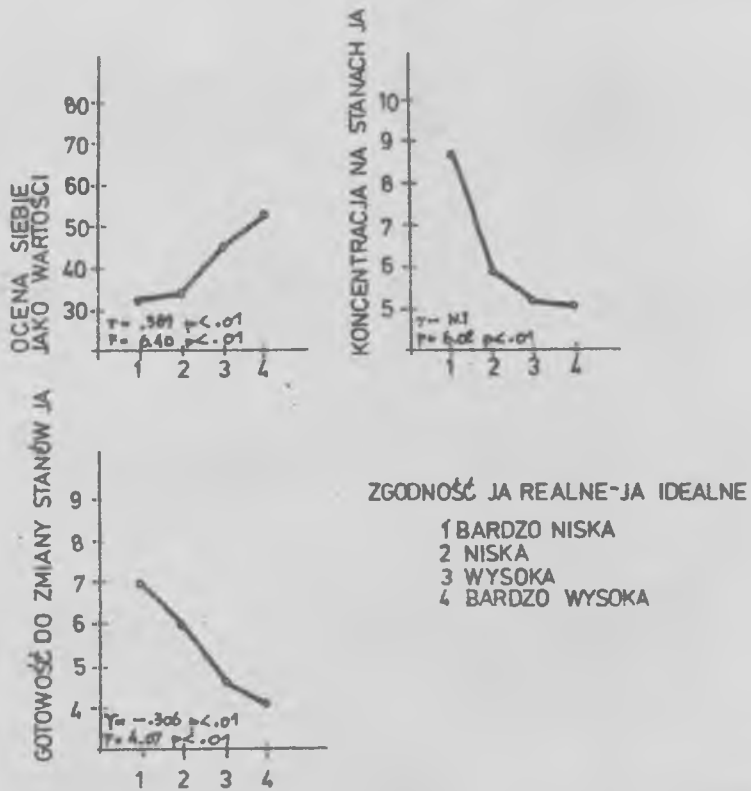
4. Im większa jest zgodność między ja realnym a ja idealnym, tym:

- a/ wyższa jest ocena siebie jako wartości,
- b/ niższa jest koncentracja na stanach własnej osoby,
- c/ słabsza jest gotowość do zmiany stanów własnej osoby

/zob. rys.18/.

Przedstawiony zbiór zależności potwierdza przewidywania wysunięte poprzednio.

5. Im wyższa jest ocena własnej osoby jako wartości w porównaniu z wartością przypisywaną innym ludziom, tym wyższe jest ja idealne.

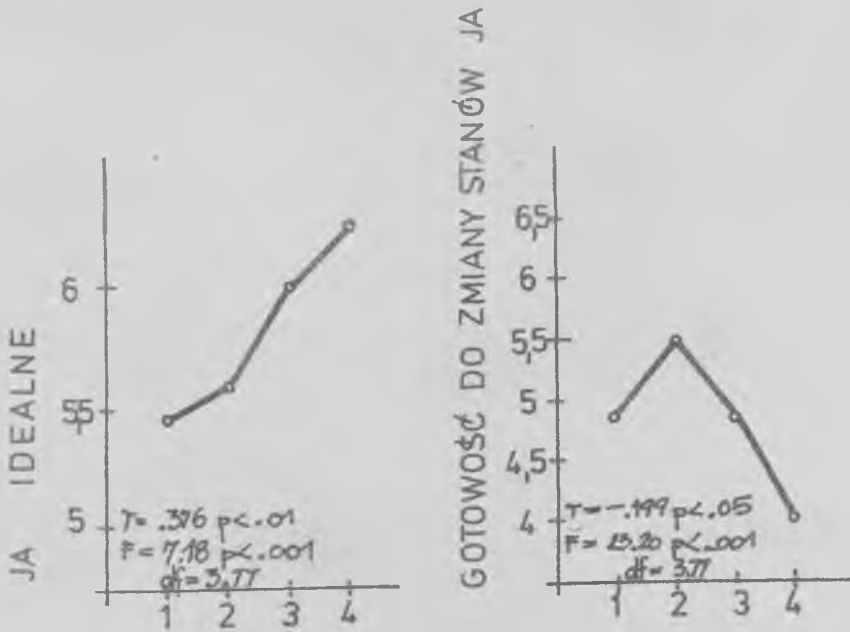


Rys.18. Zgodność ja realnego z ja idealnym a inne aspekty struktury ja

6. Między oceną siebie jako wartością a gotowością do zmiany stanów własnej osoby istnieje zależność krzywoliniowa typu U odwrócone - najsilniejsza gotowość do zmiany ja występuje przy ocenach średniej wysokości, najsłabsza przy ocenie bardzo wysokiej i bardzo niskiej /zob. rys. 19/.

Effektu opisanego w twierdzeniu 5 nie przewidywano, choć można go było wyprowadzić z innych przewidywań. Powstaje jednak pytanie, dlaczego korelację między ja idealnym a oceną własnej wartości traktujemy tak, iż czynię ocenę siebie wyznacznikiem wysokości ja idealnego? Rozumowanie odwrotne byłoby mało uzasadnione. Mu-

siałoby oznaczać, że wysokie ja idealne, zwiększając prawdopodobieństwo rozbieżności między sobą a ja realnym, zwiększa także prawdopodobieństwo wysokiej oceny własnej wartości, co jest wewnątrznie sprzeczne. Rozumowanie odwrotne, że wysoka ocena własnej wartości sprzyja tworzeniu wysokiego ideału, jest bardziej racjonalne.



Rys. 19. Ocena siebie jako wartości a wysokość ja idealnego i nasilenie gotowości do zmiany stanów ja. Ocena siebie: 1 - bardzo niska, 2 - niska, 3 - wysoka, 4 - bardzo wysoka

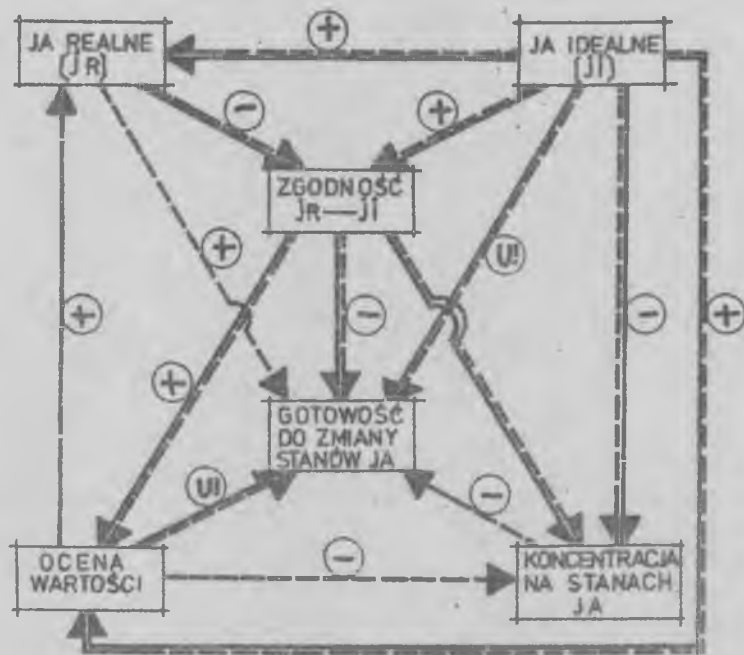
Twierdzenie 6 należy traktować z dużą ostrożnością. Wskaźnik korelacji jest bowiem znaczący i ujemny, co oznacza, że wraz ze wzrostem oceny własnej wartości maleje gotowość do zmiany ja. Analiza wariancyjna wykazuje jednak /co wcale nie jest sprzeczne ze wskaźnikiem korelacji/, że zależność ta nie dotyczy bardzo niskiej oceny siebie jako wartości. Jako podstawę wniosku przyjęto dane z analizy wariancyjnej, lepiej różnicującej populację. Rzecz wymaga jeszcze dalszych badań.

Nie potwierdziły się oczekiwania dotyczące odwrotnej zależności między oceną siebie jako wartości a koncentracją na stanach własnej osoby. Wprawdzie istnieje tendencja w przewidywanym kierunku, nie osiąga ona jednak poziomu istotności statystycznej.

Tendencję tę szczególnie wyraźnie widać w przypadku niskiej oceny własnej wartości /zob. rys. 19/.

Nie znalazło również potwierdzenia oczekiwanie odwrotnej zależności między stopniem koncentracji na stanach własnej osoby a gotowością do zmiany tych stanów. Analiza danych pokazuje, że istnieje tu tendencja /nieznacząca/ do zależności prostej.

Przedstawione dane zsyntetyzować można w postaci schematu zależności między badanymi aspektami struktury ja. Przedstawia to rys. 20, zawierający zarówno obraz przewidywanych, jak i ustalonych zależności.



Rys.20. Przewidywane /linie przerywane/ i ustalone /linie ciągłe/ zależności między badanymi aspektami struktury ja. Oznaczenia jak na rys. 8

CECHY STRUKTURY JA A OSOBOWOŚCIOWE ASPIRACJE I OCZEKIWANIA

Przewidywano, że aspiracje i oczekiwania osobowościowe oraz stosunek zgodności między nimi wyznaczany będzie przez ja realne, ja idealne oraz stosunek zgodności między nimi /zob. rys.9 i 10/. Uzyskane dane tylko częściowo potwierdziły hipotezy, a równocześnie pokazały zależności aspiracji i oczekiwań zadaniowych od innych aspektów struktury ja. Przedstawia to globalnie tabela 13.

Tabela 13. Cechy struktury ja a osobowościowe aspiracje, oczekiwania oraz zgodność między nimi. Wskaźniki korelacji

	N = 99			N = 70		
	Ap	Op	Ap-Op	Ap	Op	Ap-Op
JR	+	+	+	+	+	+
Jl	.328	+	-.197	.353	+	-
ZG	-.196	+	+	-	+	+
OW	+	+	-	+	+	-.259
KE	-.200	-	+	-	-	+
GZ	+	-	-	+	-	-

Ap - aspiracje osobowościowe, Op - oczekiwania osobowościowe,

Ap-Op - zgodność aspiracji i oczekiwań osobowościowych.

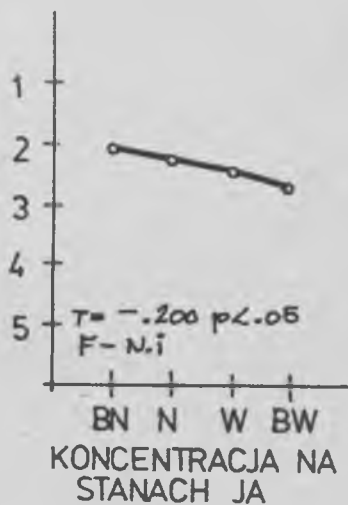
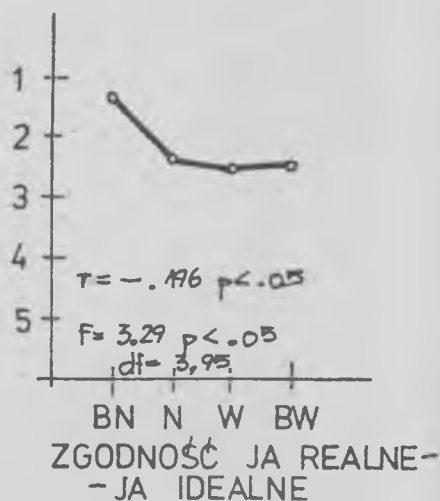
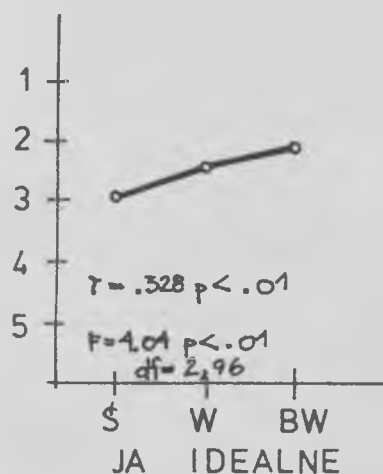
Pozostałe oznaczenia oraz wartości krytyczne r jak w tabeli 12.

Uzyskane wyniki można ująć następująco:

1. Aspiracje osobowościowe są tym wyższe, im wyższe jest ja idealne, im niższa jest zgodność między ja realnym a ja idealnym oraz im niższa jest koncentracja na stanach własnej osoby /zob.tab.13 i rys. 21/.

2. Żadna ze zmiennych struktury ja nie determinuje poziomu osobowościowych oczekiwań. Rezultat ten jest zgodny tak w wyniku analizy korelacyjnej, jak i analizy wariancyjnej.

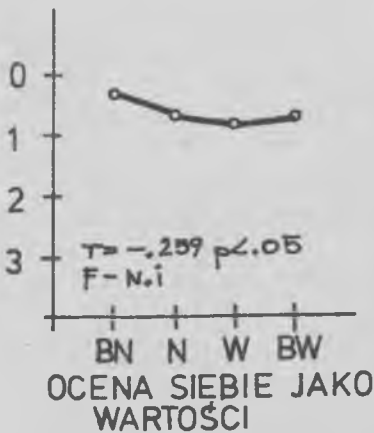
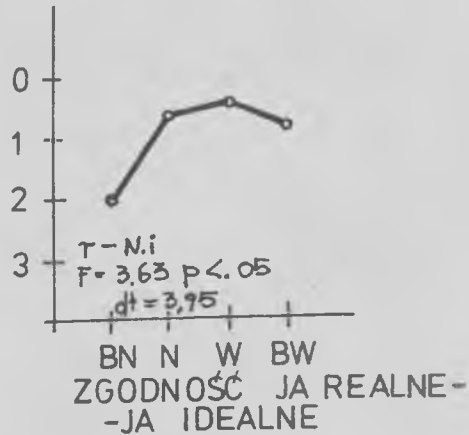
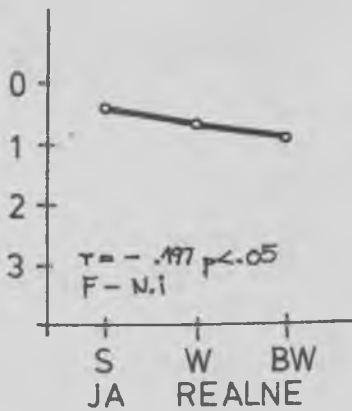
2. Żadna ze zmiennych struktury ja nie determinuje poziomu osobowościowych oczekiwań. Rezultat ten jest zgodny tak w wyniku analizy korelacyjnej, jak i analizy wariancyjnej.



BN - BARDZO NISKA
 N - NISKA
 S - ŚREDNIA
 W - WYSOKA
 BW - BARDZO WYSOKA

Rys.21. Niektóre aspekty struktury ja a wysokość aspiracji osobowościowych. Ustalone zależności

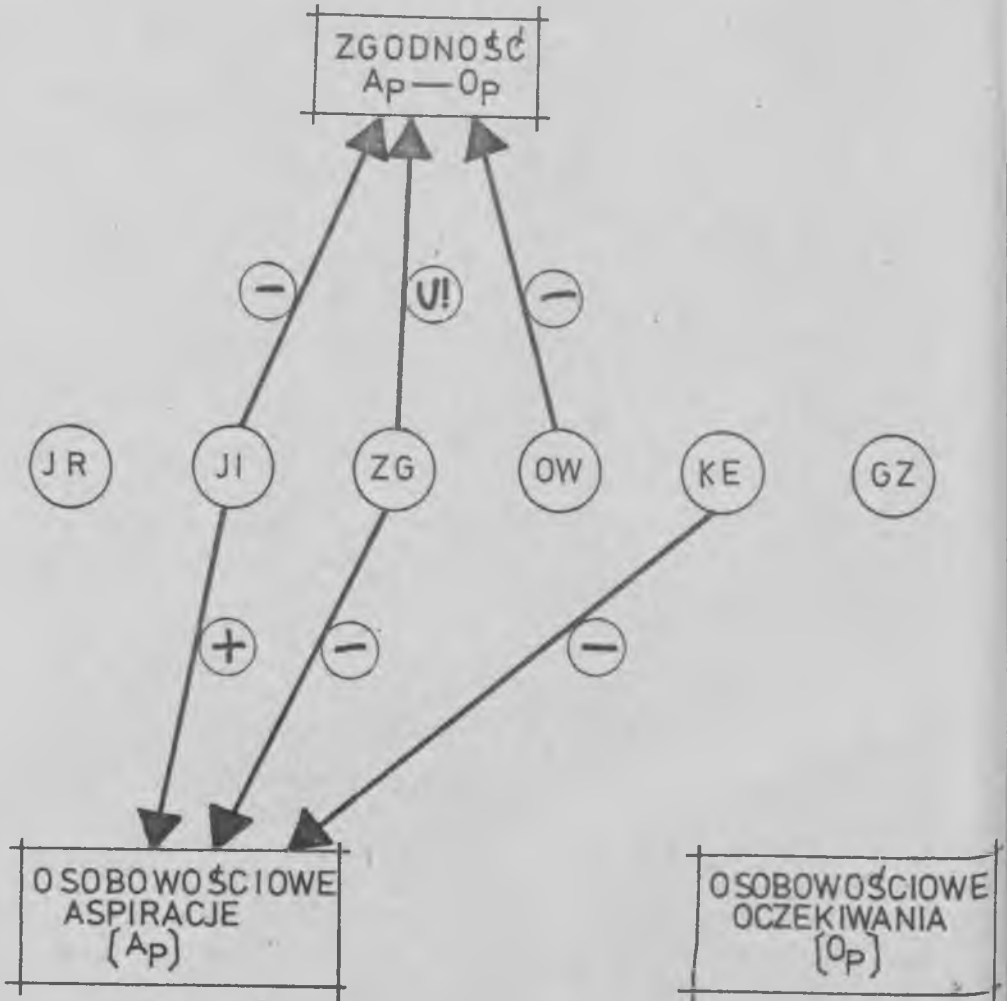
3. Zgodność między aspiracjami a oczekiwaniami zadaniowymi jest tym większa, im niższe jest ja idealne, im wyższa jest zgodność między ja realnym a ja idealnym oraz im niższa jest ocena własnej wartości /zob.tab.13 i rys.22/.



BN - BARDZO NISKA
 N - NISKA
 S - ŚREDNIA
 W - WYSOKA
 BW - BARDZO WYSOKA

Rys.22. Niektóre aspekty struktury ja a zgodność oczekiwań osobowościowych z aspiracjami osobowościowymi
Ustalone zależności

Syntetyczny układ zależności między aspektami struktury ja a osobowościowymi aspiracjami, oczekiwaniami oraz zgodnością między nimi przedstawia rys. 23. Tak więc ja idealne oraz zgodność między ja idealnym a ja realnym wyznaczają zarówno aspiracje osobowościowe, jak i zgodność aspiracji z oczekiwaniami. Aspiracje

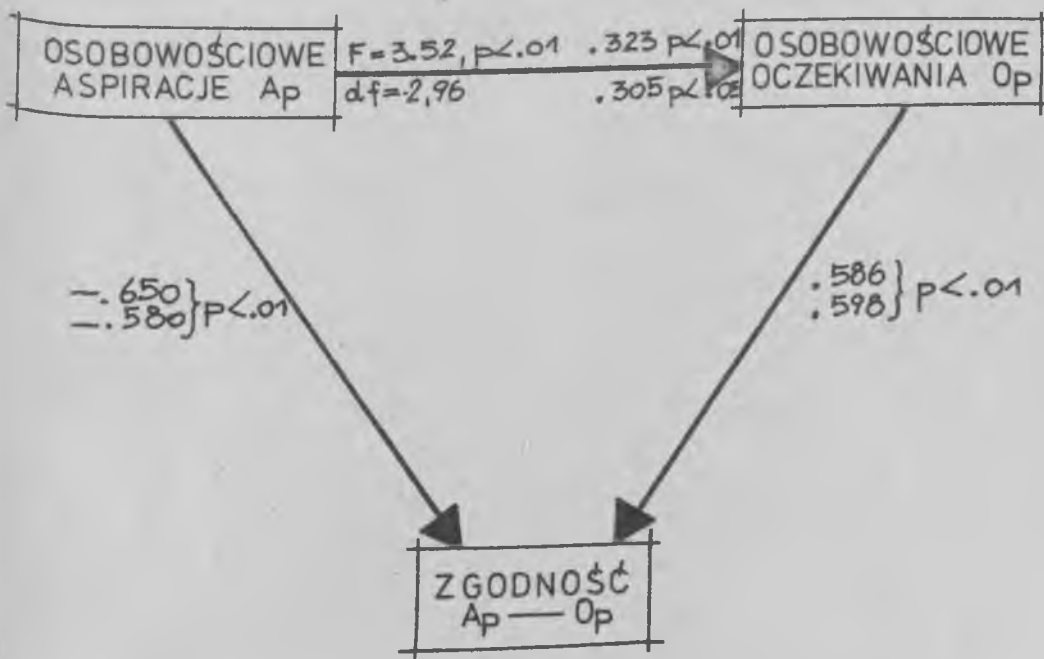


Rys.23. Schematyczny układ stwierdzonych zależności między badanymi aspektami struktury ja oraz aspiracjami a oczekiwaniami osobowościowymi

wyznaczane są także przez koncentrację na ja, a ich zgodność przez ocenę wartości. Rezultatem w pewnej mierze zaskakującym i zasługującym na najwyższą uwagę jest brak zależności między cechami struktury ja a oczekiwaniami osobowościowymi. Powstaje bowiem pytanie, co zatem wyznacza oczekiwania, a także, czy efekt uzyskany w opisywanych badaniach potraktować należy jako prawidłowość? Na drugie pytanie odpowiedzieć można już obecnie, zalecając ostrożność i wskazując na potrzebę ponownych badań. Odpowiedzi na pytanie pierwsze dostarczy analiza zależności między aspiracjami a oczekiwaniami osobowościowymi.

Zgodnie z przedstawionymi hipotezami, aspiracje i oczekiwania osobowościowe oraz stosunek zgodności między nimi tworzy układ wewnętrznie spójny /zob. rys.24/. Z analizy danych wynika, że:

4. Im wyższe są aspiracje osobowościowe, tym wyższe są oczekiwania osobowościowe / $F=3.52$, $p < .01$, $df=2,96$, dla układu odwrotnego F - nieistotne/.



Rys.24. Ustalone zależności między aspiracjami a oczekiwaniami osobowościowymi. Z dwu podanych wartości górne odnoszą się do populacji większej / $N = 99$ /, dolne do populacji mniejszej / $N = 70$ /

5. Zgodność między aspiracjami a oczekiwaniami osobowościowymi jest tym większa, im wyższe są oczekiwania i im niższe są aspiracje.

Należy zauważyć, że zależności tu opisane są podobne jak zależność między ja realnym, idealnym oraz zgodnością między nimi, z tym wyjątkiem, że ja realne determinuje wysokość ja idealnego.

4. CECHY STRUKTURY JA A STYL FUNKCJONOWANIA W SYTUACJACH ZADANIOWYCH

Analiza danych /zob.tab.14/ dowodzi, że zależności bezpośrednie stylu funkcjonowania w sytuacji zadaniowej nie są zbyt liczne, a ponadto zlokalizowane raczej specyficznie. Nieomal brak zależności aspiracji i oczekiwań zadaniowych od cech struktury ja, natomiast niektóre aspekty struktury ja determinują poziom zgodności między aspiracjami a oczekiwaniami, poziom rozbieżności między osiągniętym wynikiem a oczekiwaniami oraz poziom rozbieżności między wynikiem osiągniętym podczas treningu a oczekiwaniami. Tymi dwiema ostatnimi zależnościami zajmę się osobno, przy analizie ocen własnych możliwości.

Tabela 14. Cechy struktury ja a styl funkcjonowania w sytuacjach zadaniowych i ocena własnych możliwości. Macierz korelacji

	Az	Oz	Rz	A-O	O-R	T-O	
Zadanie osobiste 1	JR	+	.215	+	+	.198	.201 ^x
		+	+	+	+	+	+
	Jl	+	.222	+	+	.222	.218
		+	+	+	+	+	+
	ZG	+	+	+	+	.250	.278
		+	+	+	+	.262	.294
	OW	+	+	+	+	.234	.244
		+	+	+	+	+	+
	KE	-	-	-	-	-	-
		-	-	-	-.268	-	-
	GZ	-	-	-	-	-	-
		-	-	-	-	-	-
		-	-	-	-	-	-
		-	-	-	-	-	-

		Az	Oz	Rz	A-O	O-R	T-O
Zadanie pozaosobiste 1	JR	+	.200	+	+	.202	.213
		+	.247	+	+	+	+
	JI	+	+	+	+	.248	.199
		+	+	+	.266	+	+
	ZG	+	+	+	+	.233	.261
		+	+	+	+	+	+
	OW	+	+	+	+	.200	.309
	+	+	+	.247	+	+	
	KE	-	-	-	-	-	-
		-	-	-	-	-	-
	GZ	-	-	-	-	-	-
		-	-	-	-	-	-
Zadanie oso- biste 2	JR	+	+	+	+	.238	.265
	JI	+	+	+	.289	.241	.257
	ZG	-	+	+	.263	.278	.283
	OW	+	+	+	+	+	+
	KE	-	-	-	-	-	-
	GZ	-	-	-	-	-	-
Zadania pozaosobiste 2	JR	+	+	+	+	+	+
	JI	+	+	+	.244	.263	.207
	ZG	-	+	+	.233	.245	.272
	OW	+	+	+	+	+	+
	KE	-	-	-	-	-	-
	GZ	-	-	-	-	-	-

x W dwu górnych częściach tabeli: w wierszu górnym N = 99, w wierszu dolnym N = 70. W pozostałych częściach tabeli N = 70.
 Az - aspiracje zadaniowe, Oz - Oczekiwania zadaniowe,
 Rz - osiągnięte rezultaty, A-O - zgodność aspiracji z oczekiwaniami, O-R - zgodność rezultatów z oczekiwaniami,
 T-O - rozbieżność oczekiwań w stosunku do wyniku w treningu.
 Pozostałe oznaczenia oraz wartości krytyczne wskaźników jak w tabeli 12.

A oto stwierdzone zależności typu korelacyjnego /nie przeprowadzano w tym przypadku innych statystyk/:

1. Brak statystycznie istotnych związków między cechami struktury ja a aspiracjami zadaniowymi.

2. Brak statystycznie istotnych związków między cechami struktury ja a osiągniętymi rezultatami.

3. Oczekiwania zadaniowe są tym wyższe, im wyższe jest ja realne / 1 - OS, PO/²⁴ oraz tym wyższe, im wyższe jest ja idealne /1 - OS/.

4. Zgodność oczekiwań zadaniowych z aspiracjami zadaniowymi jest tym większa, im:

a/ niższa jest koncentracja na stanach ja /1 - OS/,

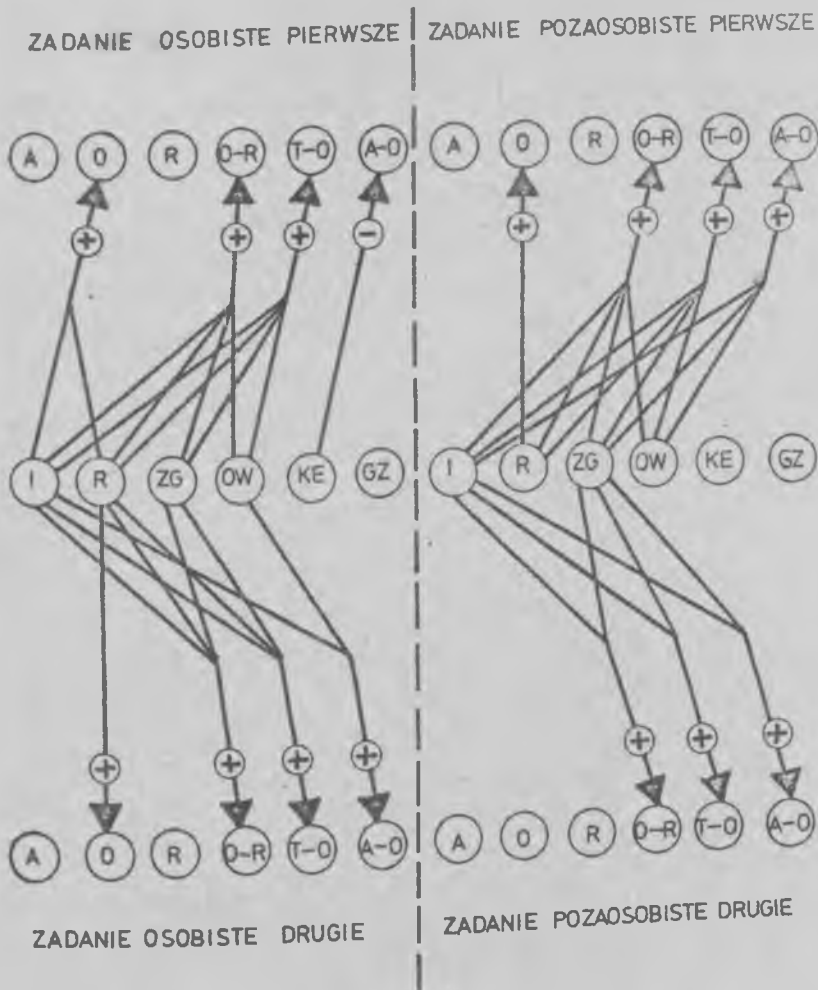
b/ wyższe jest ja idealne /1 - PO, 2 - OS, PO/,

c/ wyższa jest zgodność między ja idealnym a ja realnym /2 - OS, PO/,

d/ wyższa jest ocena siebie jako wartości /1 - PO/.

Pozostałe pary zmiennych są statystycznie nieznaczące. Niemniej trudno nie zwrócić uwagi na systematyczność, z jaką występują tendencje kierunkowe. Zauważmy bowiem, że we wszystkich zadaniach cechy stylu funkcjonowania w sytuacji zadaniowej są dodatnio skorelowane z wysokością ja idealnego, z wysokością ja realnego, z wielkością zgodności ja realnego z idealnym i z oceną siebie jako wartości, a negatywnie skorelowane z koncentracją na stanach ja i gotowością do zmiany ja. Systematyczność tę trudno byłoby uznać za przypadkową. Być może, gdyby zastosować precyzyjniejsze techniki pomiaru oraz gdyby badana populacja była większa, liczba związków znaczących mogłaby być większa. Przy-

²⁴ W dalszym ciągu tekstu będę stosował skróty "1" dla oznaczenia zadania 1, "2" dla oznaczenia 2, "OS" dla oznaczenia zadania osobistego, "PO" dla oznaczenia zadania pozaosobistego. Skróty te podane w nawiasie po twierdzeniu określają, do jakiej sytuacji twierdzenie to się odnosi. Na przykład "1-OS, PO" oznacza, że twierdzenie to dotyczy pierwszego zadania osobistego i pierwszego zadania pozaosobistego, a nie dotyczy zadania drugiego; "1-OS" oznacza, że twierdzenie to dotyczy tylko pierwszego zadania osobistego, a nie dotyczy zadań innych.



Rys.25. Ustalone zależności między badanymi aspektami struktury ja oraz stylem funkcjonowania w sytuacjach zadań osobistych i pozaosobistych, a także oceną własnych możliwości.
 JR - ja realne, JI - ja idealne, ZG - zgodność ja realnego z ja idealnym, OW - ocena siebie jako wartości, KE - koncentracja na stanach ja, GZ - gotowość do zmiany stanów ja, A - aspiracje zadaniowe, O - oczekiwania zadaniowe, R - osiągnięte rezultaty, O-R - zgodność osiągniętych rezultatów z oczekiwaniami, T-O - rozbieżność oczekiwań w stosunku do wyniku osiągniętego podczas treningu, A-O - zgodność aspiracji i oczekiwań

puszczenie to nie zmienia faktu, że - poza wskaźnikami oceny własnych możliwości - zależności stylu funkcjonowania w sytuacji zadaniowej od cech zadania jest raczej zjawiskiem sporadycznym.

Uwagę zwraca także inny fakt przedstawiony na rys.25, syntetycznie pokazujący ustalone zależności znaczące. Zmiennymi wywierającymi wpływ na styl funkcjonowania w sytuacji zadaniowej są ja realne, ja idealne, zgodność między ja realnym a ja idealnym, czyli zmienne traktowane jako podstawowe w strukturze ja. Wmniejszym stopniu wpływ ten zaznacza się w przypadku pozostałych zmiennych /traktowanych jako pochodne/.

5. ASPIRACJE I OCZEKIWANIA OSOBOWOŚCIOWE A STYL FUNKCJONOWANIA W SYTUACJACH ZADANIOWYCH

Analiza danych przyniosła rezultaty częściowo potwierdzające nasze hipotezy. Dowodzą tego współczynniki korelacji przedstawione w tabeli 15. Okazało się bowiem, że:

1. Osobowościowe aspiracje i oczekiwania determinują cechy stylu funkcjonowania w sytuacjach zadaniowych tylko w zadaniu pierwszym /wykonywanym bezpośrednio po sformułowaniu osobowościowych aspiracji i oczekiwań/, a nie determinują w sposób znaczący - choć istnieje podobna tendencja kierunkowa - stylu funkcjonowania w sytuacji zadaniowej drugiej /zaistniałej w miesiąc później/. Tak więc poniżej przedstawione twierdzenia dotyczyć będą tylko zadania 1.

2. Osobowościowe aspiracje i oczekiwania wyraźniej determinują cechy stylu funkcjonowania w zadaniu osobistym niż w zadaniu pozaosobistym.

3. Największy wpływ na cechy stylu funkcjonowania w sytuacji zadań mają oczekiwania osobowościowe, mniejszy aspiracje osobowościowe, a najmniejszy stosunek zgodności między nimi.

A oto szczegółowy układ uzyskanych zależności statystycznie znaczących²⁵:

²⁵ O wystąpieniu zależności piszę wtedy /co jest oczywiście uproszczeniem/, gdy odnotowano ją w jednym choćby pomiarze współczynnika korelacji - dla zadania pierwszego pomiarów dokonano dwukrotnie.

Pomijam na tym miejscu dane dotyczące zgodności między de-

Tabela 15. Aspiracje i oczekiwania osobowościowe a styl funkcjonowania w sytuacjach zadaniowych i ocena własnych możliwości. Macierz korelacji

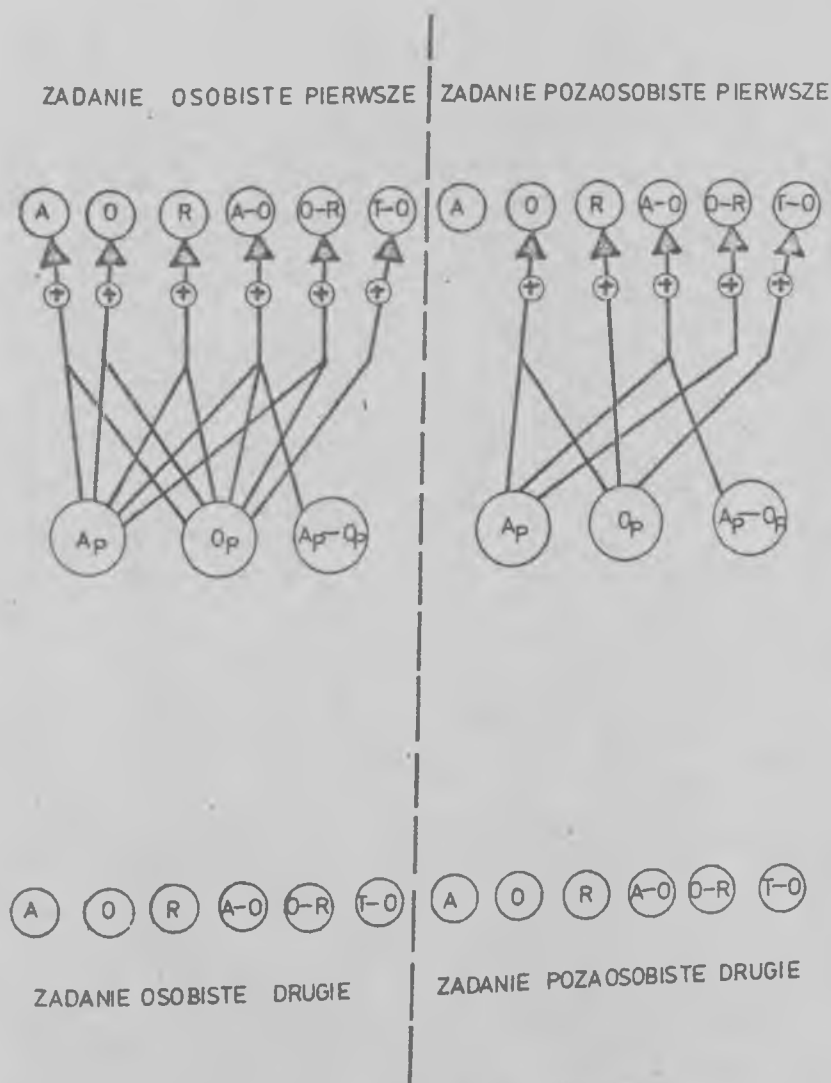
	Az	Oz	Rz	Az-Oz	Oz-Rz	T-Oz
Zadanie osobiste 1	Ap	.211	.274	+	.232	+
		+	.296	.248	.385	.243
	Op	.217	.312	.195	.330	+
		.287	.383	.342	.358	.285
	Ap-Op	+	+	+	.341	+
		+	+	+	+	+
Zadanie pozaosobiste 1	Ap	+	.253	+	+	+
		+	.268	+	.386	.249
	Op	+	.239	.200	+	+
		+	.235	+	+	.237
	Ap-Op	+	+	+	.273	+
		+	+	+	+	+
Zadanie osobiste 2	Ap	+	+	+	+	+
	Op	+	+	-	+	+
	Ap-Op	+	+	+	+	+
Zad. pozaosobiste 2	Ap	+	+	+	+	+
	Op	+	+	-	+	+
	Ap-Op	+	+	+	+	+

Układ, oznaczenia i wartości krytyczne jak w tabeli 14.

klarowanymi oczekiwaniami zadaniowymi a osiągniętymi wynikami oraz rozbieżności między wynikiem uzyskanym w treningu a deklarowanymi oczekiwaniami. Problemy te rozważam oddzielnie.

4. Im wyższe są aspiracje osobowościowe, tym:
- a/ wyższe są aspiracje zadaniowe /OS/,
 - b/ wyższe są oczekiwania zadaniowe /OS, PO/,
 - c/ wyższe są osiągnięte rezultaty /OS/,
 - d/ większa jest zgodność oczekiwań zadaniowych z aspiracjami zadaniowymi /OS, PO/.
5. Im wyższe są oczekiwania osobowościowe, tym:
- a/ większe są aspiracje zadaniowe /OS/,
 - b/ wyższe są oczekiwania zadaniowe /OS, PO/,
 - c/ wyższe są osiągnięte rezultaty /OS, PO/,
 - d/ większa jest zgodność oczekiwań zadaniowych z aspiracjami zadaniowymi /OS/.
6. Im większa jest zgodność między aspiracjami a oczekiwaniami osobowościowymi, tym większa jest zgodność między aspiracjami a oczekiwaniami zadaniowymi /OS, PO/.

Syntetyczny schemat zależności przedstawia rys. 26, z którego wynika, że aspiracje i oczekiwania osobowościowe determinują całokształt cech stylu funkcjonowania w sytuacjach zadaniowych wtedy, gdy sytuacja zadaniowa następuje bezpośrednio po ich sformułowaniu i zdeklarowaniu /brak natomiast takiego wpływu, gdy sytuacja zadaniowa pojawia się znacznie później/. Ustalenie to jest bardzo istotne dla zrozumienia mechanizmów regulujących zachowanie się człowieka w sytuacji zadaniowej. Na równi z tym za ważne należy uznać stwierdzenie, że deklarowane aspiracje osobowościowe wyznaczają poziom oczekiwań formułowanych w sytuacji zadaniowej, a także poziom osiągniętych rezultatów. Osiągnięte rezultaty /co także jest istotne/ pozostają w wyraźnej zależności od oczekiwań osobowościowych. Wszystko to wskazywałoby na dążenie do osiągnięcia zgodności między zmiennymi stylu funkcjonowania w sytuacji zadaniowej z deklarowanymi aspiracjami a oczekiwaniami /do potwierdzenia ich/. Do problemu tego jeszcze powrócę.



Rys. 26. Ustalone zależności między aspiracjami, oczekiwaniami osobowościowymi oraz stosunkiem między nimi a cechami stylu funkcjonowania w sytuacji zadaniowej oraz ocenami własnych możliwości. Ap - aspiracje osobowościowe, Op - oczekiwania osobowościowe, Ap-Op - zgodność aspiracji i oczekiwań osobowościowych. Pozostałe oznaczenia jak na rys. 25

6. WSPÓLZALEŻNOŚCI MIĘDZY CECHAMI STYLU FUNKCJONOWANIA W SYTUACJACH ZADANIOWYCH

Opisywane poniżej współzależności mają dość złożony schemat. Idzie bowiem zarówno o zależności wewnątrz pewnej kategorii zadań/np. między cechami stylu funkcjonowania w zadaniu osobistym pierwszym/, jak i o zależności na przykład między cechami stylu w zadaniu pierwszym a drugim, osobistym a pozaosobistym itp. Dlatego też złożony musi być sposób prezentacji danych.

Ustalone zależności istotne oraz kierunek tendencji nieistotnych przedstawia tabela 16. Ogólne wnioski mogą brzmieć następująco:

1. Istnieje wysoka zależność wzajemna między cechami stylu funkcjonowania w: zadaniu pierwszym osobistym, zadaniu pierwszym pozaosobistym, zadaniu drugim osobistym i zadaniu drugim pozaosobistym.

2. Istnieje wyraźna współzależność cech stylu funkcjonowania w zadaniach osobistych i zadaniach pozaosobistych. Dotyczy to zarówno zadania pierwszego, jak i zadania drugiego.

3. Brak nieomal całkowicie zależności między cechami stylu funkcjonowania w zadaniu pierwszym a cechami stylu funkcjonowania w zadaniu drugim.

A oto listy szczegółowych zależności. Pomijam tu dane na temat oceny własnych możliwości, które rozpatrzone będą oddzielnie. Podaję tylko dane znaczące statystycznie:

1. Im wyższe są aspiracje zadaniowe, tym:
 - a/ wyższe są oczekiwania zadaniowe /OS-1,2, PO-1,2/,
 - b/ wyższe są rezultaty osiągnięte w rozwiązywaniu zadań /OS-1,2, PO-1,2/,
 - c/ wyższa jest zgodność aspiracji i oczekiwań /PO-1/.
2. Im wyższe są oczekiwania zadaniowe, tym:
 - a/ wyższe są osiągnięte rezultaty /OS-1,2, PO-1,2/,
 - b/ większa jest zgodność aspiracji i oczekiwań /OS-1, PO-1/
3. Im większa jest zgodność aspiracji i oczekiwań, tym wyższe są osiągnięte rezultaty /OS-1,2, PO-2/.
4. Im wyższe są aspiracje, oczekiwania, osiągnięte rezultaty oraz zgodność między aspiracjami a oczekiwaniami w zadaniach

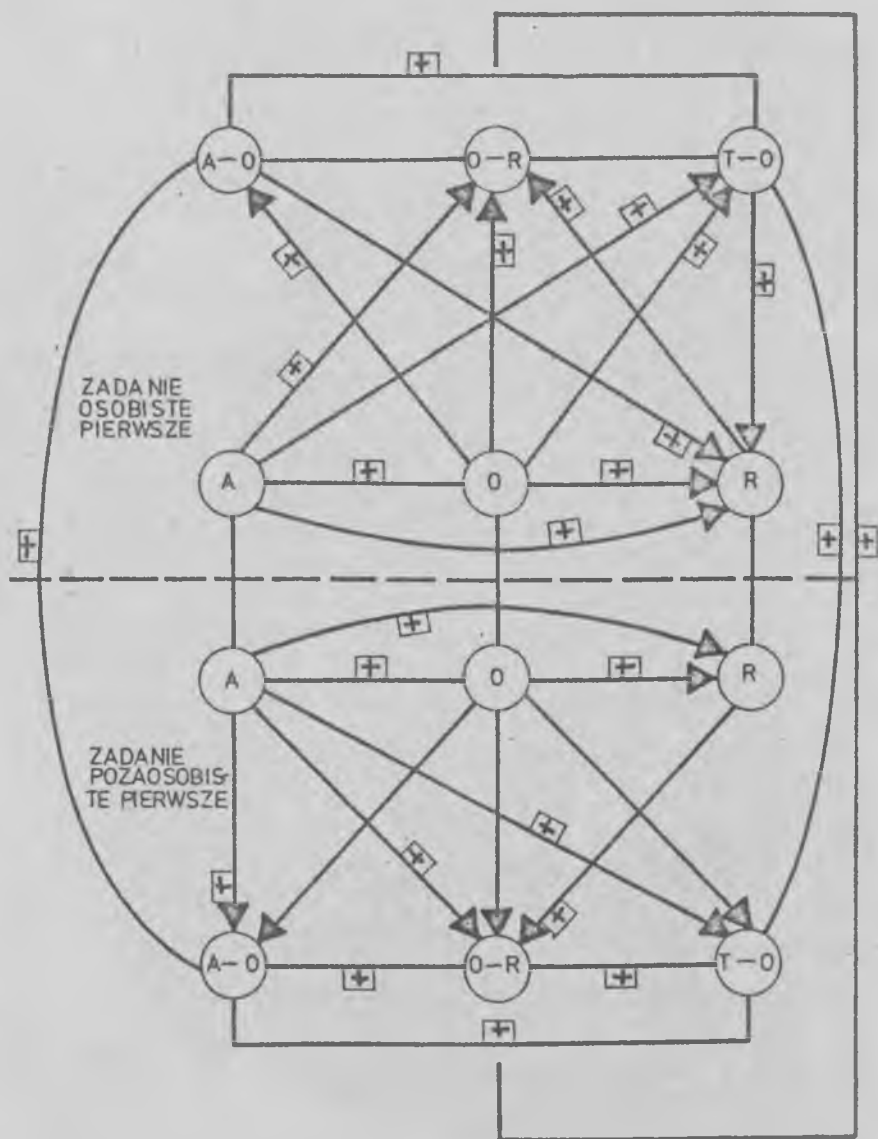
Tabela 16. Współzależności między cechami stylu funkcjonowania oraz ocenami własnych możliwości w sytuacjach zadaniowych. Macierz korelacji

	ZADANIA OSOBISTE						ZADANIA POZAOsobISTE							
	A	O	R	A-O	O-R	T-O	A	O	R	A-O	O-R	T-O		
Zadanie osobiste 1	A	xxxx	.941	.443	+	.659	.481	.922	xxxx	xxxx	xxxx	xxxx	xxxx	xxxx
	O	.944	xxxx	.491	.367	.665	.502	xxxx	.917	xxxx	xxxx	xxxx	xxxx	xxxx
	R	.672	.706	xxxx	.204	.280	.227	xxxx	xxxx	.799	xxxx	xxxx	xxxx	xxxx
	A-O	+	.445	.316	xxxx	+	+	xxxx	xxxx	xxxx	.246	xxxx	xxxx	xxxx
	O-R	.558	.586	+	.252	xxxx	.745	xxxx	xxxx	xxxx	xxxx	.812	xxxx	xxxx
	T-O	.352	.394	+	.253	.593	xxxx	xxxx	xxxx	xxxx	xxxx	xxxx	.744	xxxx
Zad. pozaosobiste 1	A	.877	xxxx	xxxx	xxxx	xxxx	xxxx	xxxx	.901	.472	.600	.642	.307	
	O	xxxx	.923	xxxx	xxxx	xxxx	xxxx	.912	xxxx	.585	.254	.601	.256	
	R	xxxx	xxxx	.653	xxxx	xxxx	xxxx	.601	.653	xxxx	+	.233	+	
	A-O	xxxx	xxxx	xxxx	.581	xxxx	xxxx	+	+	+	xxxx	.563	.369	
	O-R	xxxx	xxxx	xxxx	xxxx	.635	xxxx	.401	.461	+	+	xxxx	.441	
	T-O	xxxx	xxxx	xxxx	xxxx	xxxx	.752	+	+	+	+	+	xxxx	
Zadanie 2 osobiste	A	+	xxxx	xxxx	xxxx	xxxx	xxxx	xxxx	xxxx	xxxx	xxxx	xxxx	xxxx	
	O	xxxx	+	xxxx	xxxx	xxxx	xxxx	xxxx	xxxx	xxxx	xxxx	xxxx	xxxx	
	R	xxxx	xxxx	-	xxxx	xxxx	xxxx	xxxx	xxxx	xxxx	xxxx	xxxx	xxxx	
	A-O	xxxx	xxxx	xxxx	+	xxxx	xxxx	xxxx	xxxx	xxxx	xxxx	xxxx	xxxx	
	O-R	xxxx	xxxx	xxxx	xxxx	+	xxxx	xxxx	xxxx	xxxx	xxxx	xxxx	xxxx	
	T-O	xxxx	xxxx	xxxx	xxxx	xxxx	.230	xxxx	xxxx	xxxx	xxxx	xxxx	xxxx	
Zad. 1 - pozaosobiste	A	xxxx	xxxx	xxxx	xxxx	xxxx	xxxx	+	xxxx	xxxx	xxxx	xxxx	xxxx	
	O	xxxx	xxxx	xxxx	xxxx	xxxx	xxxx	xxxx	+	xxxx	xxxx	xxxx	xxxx	
	R	xxxx	xxxx	xxxx	xxxx	xxxx	xxxx	xxxx	xxxx	-	xxxx	xxxx	xxxx	
	A-O	xxxx	xxxx	xxxx	xxxx	xxxx	xxxx	xxxx	xxxx	xxxx	+	xxxx	xxxx	
	O-R	xxxx	xxxx	xxxx	xxxx	xxxx	xxxx	xxxx	xxxx	xxxx	xxxx	+	xxxx	
	T-O	xxxx	xxxx	xxxx	xxxx	xxxx	xxxx	xxxx	xxxx	xxxx	xxxx	xxxx	.267	
Zadanie oso- biste 2	A	xxxx	xxxx	xxxx	xxxx	xxxx	xxxx	xxxx	xxxx	xxxx	xxxx	xxxx	xxxx	
	O	.797	xxxx	xxxx	xxxx	xxxx	xxxx	xxxx	xxxx	xxxx	xxxx	xxxx	xxxx	
	R	.604	.717	xxxx	xxxx	xxxx	xxxx	xxxx	xxxx	xxxx	xxxx	xxxx	xxxx	
	A-O	+	.345	.319	xxxx	xxxx	xxxx	xxxx	xxxx	xxxx	xxxx	xxxx	xxxx	
	O-R	+	+	-	+	xxxx	xxxx	xxxx	xxxx	xxxx	xxxx	xxxx	xxxx	
	T-O	-	+	+	+	+	xxxx	xxxx	xxxx	xxxx	xxxx	xxxx	xxxx	
Zad. poza- osobiste 2	A	.888	xxxx	xxxx	xxxx	xxxx	xxxx	xxxx	xxxx	xxxx	xxxx	xxxx	xxxx	
	O	xxxx	.951	xxxx	xxxx	xxxx	xxxx	.857	xxxx	xxxx	xxxx	xxxx	xxxx	
	R	xxxx	xxxx	.795	xxxx	xxxx	xxxx	.710	.818	xxxx	xxxx	xxxx	xxxx	
	A-O	xxxx	xxxx	xxxx	.673	xxxx	xxxx	+	.394	.291	xxxx	xxxx	xxxx	
	O-R	xxxx	xxxx	xxxx	xxxx	.899	xxxx	.367	.434	-	+	xxxx	xxxx	
	T-O	xxxx	xxxx	xxxx	xxxx	xxxx	.606	+	+	+	+	+	xxxx	

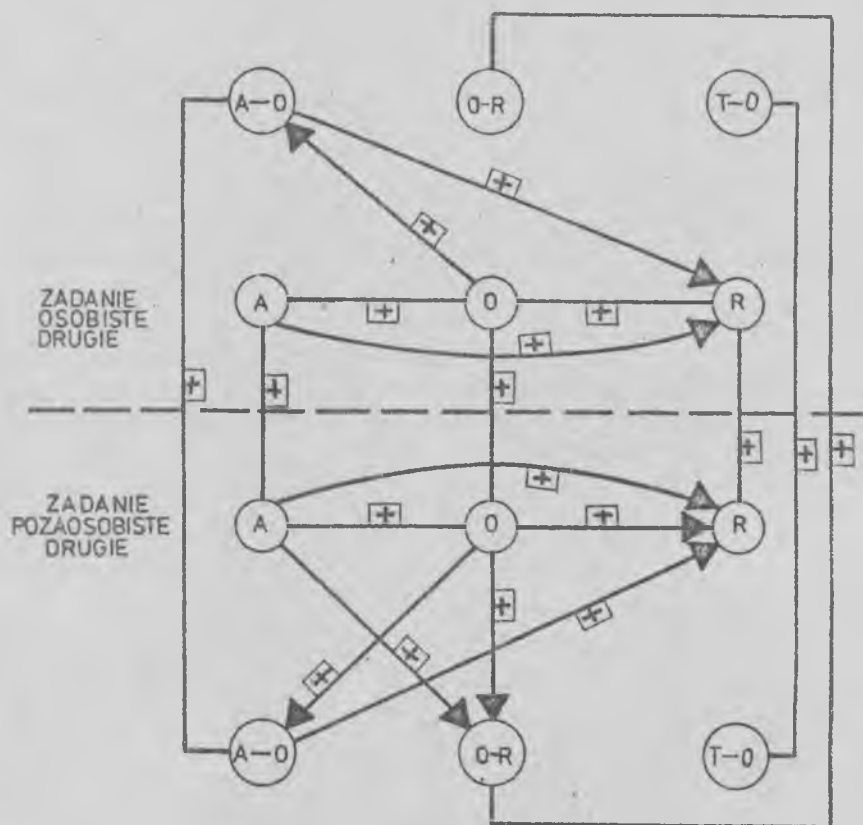
Pola przekreślone krzyżykiem - wskaźniki nieważne dla analizy danych.

W części pierwszej /górnej/ ponad przekątną - dane dla N = 99, poniżej przekątnej te same dane dla N = 70. W pozostałych częściach tabeli dane dla N = 70. Oznaczam jak w tabeli 16, pominięto tylko znaki wskazujące, że idzie o cechy "zadaniowe".

Dla N = 99, $p = .05$ $r = .195$, $p = .01$ $r = .254$;
Dla N = 70, $p = .05$ $r = .233$, $p = .01$ $r = .302$;



Rys. 27. Ustalenia zależności wewnętrzne między zmiennymi "zadaniowymi" w zadaniu pierwszym osobistym i zadaniu pierwszym pozaosobistym. Oznaczenia jak na rys. 25



Rys. 28. Ustalone zależności wewnętrzne między zmiennymi zadanio-
wymi w zadaniu drugim osobistym i pozaosobistym. Oznaczenia jak
na rys. 25

osobistych, tym wyższe są one także w zadaniach pozaosobistych /pierwszym i drugim/.

5. Brak znaczących korelacji między badanymi zmiennymi w zadaniach pierwszych z odpowiadającymi im zmiennymi w zadaniach drugich - tak osobistych, jak i pozaosobistych.

6. Wszystkie badane zmienne determinują sposób oceny własnych możliwości w sytuacjach zadaniowych /szczegóły zob. niżej/.

Syntetyczne schematy opisanych zależności przedstawia rys. 27 /dla zadania 1/ i rys. 28 /dla zadania 2/. Na podkreślenie zasługuje fakt, że rezultaty osiągnięte w sytuacjach zadaniowych determinowane są przez oczekiwania i aspiracje, a nie odwrotnie, oraz że są one wyznaczone przez wielkość zgodności między aspiracjami i oczekiwaniami. Będzie o tym mowa w komentarzu.

7. STYL FUNKCJONOWANIA W ZADANIACH OSOBISTYCH A STYL FUNKCJONOWANIA W ZADANIACH POZAOsobISTYCH

Przedstawione do tej pory dane wykazują, że cechy stylu działania w obu typach zadań są wysoce skorelowane ze sobą. Nie oznacza to jednak braku różnic. Równocześnie wiele razy wskazywałem, że odnotowywane zależności są wyraźniejsze i częściej występują w sytuacjach zadań osobistych. Postanowiłem sprawdzić ten aspekt dodatkowo. Analiza odpowiednich danych wykazuje, że różnice w stylu funkcjonowania są nieliczne i występują tylko w zadaniu 2. Ilustruje to tabela 17.

Tabela 17. Cechy stylu funkcjonowania i oceny możliwości w sytuacjach zadaniowych osobistych i pozao osobistych

	Zadanie 1	Zadanie 2
Aspiracje zadaniowe /Az/	NI	NI
Oczekiwania zadaniowe /Oz/	NI	NI
Osiągnięte rezultaty /Rz/	NI	t=2.13 p=.037 /PO OS/
Zgodność Az - Oz	NI	t=2.37 p=.020 /PO OS/
Zgodność Oz - Rz	NI	NI
Rozbieżność Trening-Oz	NI	NI

W zadaniu pierwszym nie odnotowano żadnych różnic znaczących. Można więc powiedzieć, że cechy stylu funkcjonowania w obu typach zadania pierwszego są takie same. W zadaniu drugim wystąpiły dwie różnice znaczące:

1. W sytuacji zadań pozao osobistych osiągnięto rezultaty wyższe niż w sytuacji zadań osobistych.

2. Zgodność aspiracji z oczekiwaniami w zadaniach pozao osobistych jest wyższa niż w zadaniu osobistym.

Efekt pierwszy jest sprzeczny z naszymi oczekiwaniami. Należy

115

jednak pamiętać, że dane dotyczą tu całej badanej populacji. Postanowiłem zatem sprawdzić dodatkowo, czy osoby, które systematycznie osiągają rezultaty lepsze w zadaniach osobistych lub zadaniach pozaosobistych, różnią się pod jakimiś badanymi względami. W tym celu wybrano trzy grupy osób. Grupę pierwszą stanowiły te osoby, które w każdym z 5 składowych zadań osobistych /zadanie 2/ osiągały rezultaty o co najmniej 20 % wyższe niż w zadaniach pozaosobistych /OS > PO/. Grupę drugą stanowiły osoby, które w obu zadaniach uzyskiwały wyniki identyczne /OS = PO/. Grupę trzecią utworzono z osób, które uzyskiwały rezultaty w zadaniach osobistych systematycznie o co najmniej 20 % niższe niż w zadaniach pozaosobistych /PO > OS/. Sprawdziłem, jak wyglądają wskaźniki badanych zmiennych struktury ja i zmienne zadaniowe u tych trzech grup osób. Rezultaty przedstawia tabela 18.

Ze względu na małe liczebności poszczególnych grup wyniki należy traktować z dużą ostrożnością. Wykazują one jednak kilka bardzo interesujących tendencji i zależności. Można to przedstawić w kilku twierdzeniach:

1. Cechy struktury ja u osób OS=PO i osób PO>OS wykazują znaczne podobieństwo do siebie. Cechy struktury ja u osób OS>PO są wyraźnie różne niż występujące w dwu pozostałych grupach. Osoby OS > PO charakteryzują się niskim ja realnym, niskim ja idealnym, małą zgodnością między ja realnym a ja idealnym, niską oceną siebie jako wartości, wysoką koncentracją na stanach własnej osoby.

2. Osoby OS = PO różnią się od osób z dwu pozostałych grup stylem funkcjonowania w zadaniach pierwszych /osobistym i pozaosobistym/. Osoby te formułują najwyższe aspiracje i najwyższe oczekiwania i osiągają najwyższe /nieznacząco/ rezultaty. Analogiczne cechy odróżniają grupę OS = PO od dwu pozostałych grup w zadaniach drugich: formułują najwyższe aspiracje, najwyższe oczekiwania i osiągają najwyższe rezultaty.

3. Aspiracje, oczekiwania i rezultaty z zadania pierwszego osobistego nie różnią się od tychże z zadania pozaosobistego pierwszego. Aspiracje i oczekiwania z zadania osobistego drugiego nie różnią się od tychże z zadania pozaosobistego drugiego /wyniki różnią się na mocy kryterium podziału/.

4. Osoby z grupy OS>PO przejawiają tendencje do niedoceny własnych możliwości w zadaniu osobistym, a tendencje do przecenienia własnych możliwości w zadaniu pozaosobistym.

Tabela 18. Charakterystyka badanych zmiennych u osób różniących się stosunkiem rezultatów osiągniętych w zadaniach osobistych do rezultatów osiągniętych w zadaniach pozasobistych /dane z zadania 2/

	N=6	N=8	N=15	F	P
	OS > PO	OS = PO	OS < OP		
Ja realne /IR/	3.75	4.38	4.54	3.75	.05
Ja idealne /JI/	5.32	5.49	5.88	3.41	.05
Zgodność JR - JI	7.17	10.63	9.13	5.27	.05
Ocena wartości	22.73	44.75	47.73	5.51	.01
Koncentracja na ja	7.00	5.63	5.33	5.35	.05
Gotowość do zmiany ja	5.33	6.00	5.80		NI
Aspiracje osobowościowe	2.50	2.63	2.27		NI
Oczekiwania osobowościowe	3.17	3.00	3.00		NI
Aspiracje zadaniowe OS-1	191.17	171.63	182.47	3.46	.05
Oczekiwania zadaniowe OS-1	195.17	179.13	183.60	3.39	.05
Rezultaty OS-1	180.00	170.13	183.60		NI
Aspiracje zadaniowe PO-1	189.67	170.75	184.53	3.51	.05
Oczekiwania zadaniowe PO-1	196.67	177.63	190.40	3.77	.05
Rezultaty PO-1	184.00	171.25	188.20		NI
Aspiracje zadaniowe OS-2	123.33	133.50	120.27	4.11	.05
Oczekiwania zadaniowe OS-2	113.00	121.88	101.33	9.03	.01
Rezultaty OS-2	118.17	118.75	91.80	4.85	.05
Zgodność O-R	4.42	-3.09	-11.43	3.44	.05
Aspiracje zadaniowe PO-2	121.17	131.13	120.93	3.66	.05
Oczekiwania zadaniowe PO-2	110.00	120.88	105.47	8.16	.01
Rezultaty PO-2	104.83	119.13	106.40	4.93	.05
Zgodność O-R	-7.33	-2.06	2.68	3.72	.05

Uwaga! W zadaniach 1 - wyższy wskaźnik oznacza niższy poziom /czas w sekundach/, w zadaniach 2 - wyższy wskaźnik - - wyższy poziom /liczba par zsumowanych w czasie stałym/.
Wartości krytyczne, $df = 2, 26$: $p = .05$, $F = 3.36$, $p = .01$, $F = 5.50$.

5. Osoby z grupy OS = PO przejawiają tendencję do realistycznej, trafnej oceny własnych możliwości tak w zadaniu osobistym, jak i w zadaniu pozaosobistym.

6. Osoby z grupy PO > OS przejawiają tendencje do przeceniania własnych możliwości w zadaniach osobistych, a tendencję do niedoceniań własnych możliwości w zadaniach pozaosobistych.

Uzyskane rezultaty dotyczą wprawdzie bardzo małej populacji, są jednak bardzo zachęcające. Wskazują także nowe interesujące kierunki penetracji badawczych. Na niektóre z nich warto zwrócić szczególną uwagę. Na przykład, podobieństwo struktury ja u osób OS = PO i PO > OS wydaje się, w świetle danych na temat stylu funkcjonowania w sytuacji zadaniowej, pozorne. Być może, w grupie PO > OS mamy do czynienia ze zbyt optymistyczną oceną własnej osoby. Bardzo niska koncentracja /obronna/ na ja i bardzo wysoka ocena siebie jako wartości /nieobronna koncentracja na ja/ dobrze uzasadniają fakt, że osoby PO > OS uzyskały taki właśnie układ rezultatów. Uwagę zwraca także wysoki poziom osiągnięć w grupie OS = PO. Fakt, że te same osoby inaczej oceniają własne możliwości w zadaniach osobistych i pozaosobistych, nie wydaje się szczególnie zaskakujący. Jednakże to, że w jednych zadaniach wykazują one skłonność do przeceniania własnych możliwości, a w drugich do niedoceniań, zdaje się rzucać nowe światło i na mechanizmy oceny własnych możliwości, i na mechanizmy zachowań egocentrycznych i prospołecznych. Efekt taki przewidywaliśmy wcześniej /Łukaszewski, 1976/.

8. UWARUNKOWANIA OCEN WŁASNYCH MOŻLIWOŚCI W SYTUACJACH ZADANIOWYCH

Analizę danych na powyższy temat poprzedzić należy trzema wyjaśnieniami. Po pierwsze, tendencje do takiego lub innego sposobu oceniania siebie mierzono dwukrotnie. Miarą pierwszą jest relacja między deklarowanymi oczekiwaniami zadaniowymi a osiągniętymi wynikami. Ze względu na rozkład częstości relacji o różnym kierunku i wielkości /zob. niżej/ w zadaniu pierwszym było tak, że im wyższa była tendencja do zgodności między wynikami osiągniętymi a oczekiwaniami, tym większa tendencja do przeceniania własnych możliwości /ponieważ większość osób osiągnęła różnice dodatnie/. W zadaniu drugim tendencja do przeceniania własnych możliwości była tym większa, im większa była rozbieżność między oczekiwaniami a osiągniętymi re-

zultatami /ponieważ większość osób badanych uzyskała różnice O-R ujemne/. W tabelach dla wygody i dla łatwiejszego zrozumienia występujących zależności ustalono znaki w ten sposób, aby za podstawę wziąć tendencję do przeceniania własnych możliwości /jako początek kontinuum/. Miarą sposobu oceniania własnych możliwości była wielkość różnicy między wynikiem osiągniętym w treningu a deklarowanymi oczekiwaniami. Zakładałem, że im bardziej oczekiwania odbiegają od rezultatu treningowego, tym bardziej jest to oczekiwanie ryzykowne /zwiększa się prawdopodobieństwo błędu in plus: przeceniania własnych możliwości/, im bardziej natomiast oczekiwania są bliskie /lub nawet niższe/ wynikowi osiągniętemu w treningu, tym mniej ryzykowne jest takie oczekiwanie, ale zarazem tym bardziej prawdopodobny jest błąd oceny ujemny. Można było zatem oczekiwać, że te dwie miary sposobu oceny własnych możliwości będą skorelowane ze sobą, a więc, że osoby o wielkiej różnicy T-O wykazywać będą tendencje do przeceniania własnych możliwości, a im ta różnica będzie mniejsza, tym silniejsze będą tendencje do niedocenia własnych możliwości.

Po drugie, analizę danych ograniczono tylko do zadań osobistych. Postąpiono tak przede wszystkim dlatego, aby uniknąć zbędnego powtarzania tych samych twierdzeń. Poza tym nie wolno pominąć faktu, że zależności dotyczące zadań pozaposobistych są mniej wyraziste niż te, które dotyczą zadań osobistych.

Po trzecie, ustalone zależności /odnotowane w tab. 5-7/ to związki korelacyjne, na temat wad których wiadomo już niemało. Niemniej jednak dane tego rodzaju dostarczają informacji o pożądanym kierunku poszukiwań zależności.

A oto uzyskane zależności:

1. Sposób spostrzegania własnych możliwości uwarunkowany jest przez strukturę ja:

a/ Tendencja do przeceniania własnych możliwości, mierzona stosunkiem między deklarowanymi oczekiwaniami a osiągniętymi rezultatami, jest tym wyższa /a tendencja do niedocenia własnych możliwości tym niższa/, im:

wyższe jest ja realne /1,2/,

wyższe jest ja idealne /1,2/,

wyższa jest zgodność między ja realnym a ja idealnym /1,2/,

wyższa jest ocena własnej osoby jako wartości /1/.

b/ Tendencja do przeceniania własnych możliwości, mierzona stosunkiem między wynikiem osiągniętym podczas treningu a dekla-

rowanymi oczekiwaniami, jest tym wyższa, im wyższe są wskaźniki zmiennych wymienionych w punkcie a.

Tak więc te same czynniki warunkują zarówno stosunek osiągniętych rezultatów do deklarowanych oczekiwań, jak i stosunek deklarowanych oczekiwań do wyniku uzyskanego podczas treningu.

2. Sposób spostrzegania własnych możliwości warunkowany jest przez wysokość osobowościowych aspiracji i oczekiwań:

a/ Tendencja do przeceniania własnych możliwości /miara O-R/ jest tym wyższa, im wyższe są aspiracje osobowościowe i im wyższe są oczekiwania osobowościowe /1/.

b/ Tendencja do przeceniania własnych możliwości /miara T-O/ jest tym wyższa, im wyższe są oczekiwania osobowościowe /1/.

Wynika stąd, że aspiracje i oczekiwania osobowościowe warunkują sposób spostrzegania własnych możliwości tylko w zadaniu pierwszym. Wprawdzie podobne tendencje kierunkowe dają się odnotować w zadaniu drugim, ale są to tendencje nieznaczące statystycznie.

3. Sposób oceniania własnych możliwości warunkowany jest przez aspiracje, oczekiwania zadaniowe oraz osiągnięte rezultaty. Zależność ta występuje wyłącznie w zadaniu pierwszym, w zadaniu drugim odnotowano tylko nieznaczące tendencje kierunkowe.

a/ tendencja do przeceniania własnych możliwości /miara O-R i miara T-O/ jest tym wyższa, im:

- wyższe są aspiracje zadaniowe,
- wyższe są oczekiwania zadaniowe,
- bardziej zgodne z sobą są aspiracje i oczekiwania zadaniowe.

4. Im wyższa jest tendencja do przeceniania własnych możliwości w formie deklarowania ryzykownych przewidywań, tym wyższa jest ta tendencja w formie ujemnej rozbieżności między oczekiwaniami a osiągniętymi rezultatami.

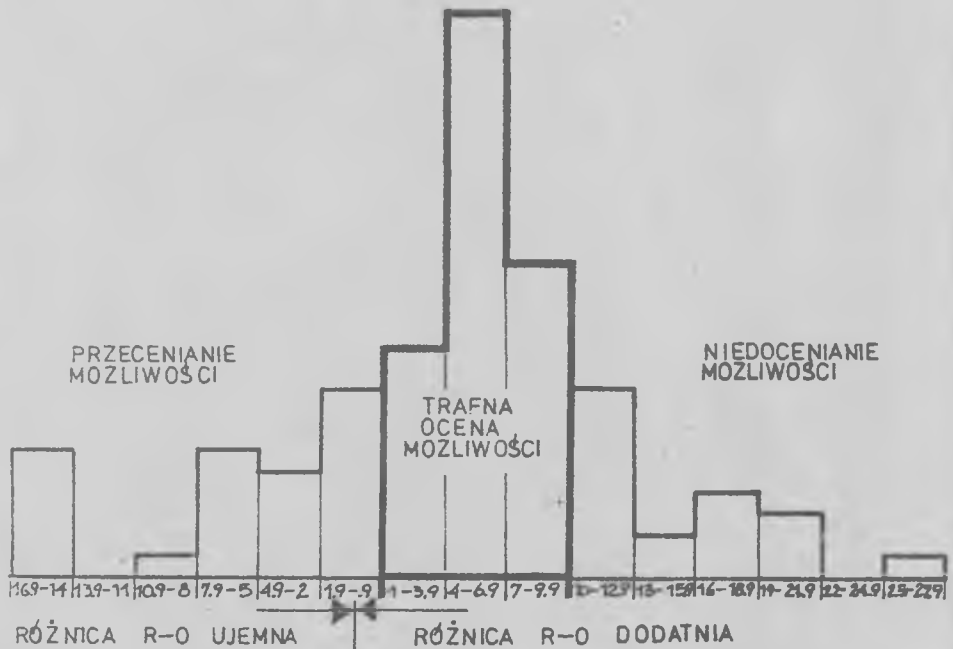
5. Tendencja do formułowania ryzykownych przewidywań /miara T-O/ jest jedyną zmienną zadaniową skorelowaną w zadaniach pierwszym i drugim. Analiza danych wskazuje, że jest to jedyna zmienna zadaniowa, w podobny sposób charakteryzująca badane jednostki we wszystkich zadaniach, jakie rozwiązywały.

Znane ograniczenia metod korelacyjnych ustalania zależności skłoniły nas do sprawdzenia różnic między osobami trafnie i nie-

trafnie oceniającymi własne możliwości /podzielonymi na trzy grupy/ w zakresie badanych zmiennych. Przedstawię obecnie te dane.

Najpierw przedstawię dane dla zadania pierwszego, a następnie dla zadania drugiego.

Rozkład częstości w poszczególnych przedziałach wielkości i kierunku różnicy między deklarowanymi oczekiwaniami a uzyskanymi w zadaniu 1 wynikami przedstawia rys.29. Przedstawiono na nim także lokalizację granic oddzielających grupę osób przeceniających własne możliwości, grupę osób trafnie oceniających własne możliwości oraz grupę osób niedoceniających własnych możliwości /grupy te w kolejności opatrzę kryptonimami P, T. i N/. Przedziały te w znacznej mierze wyznaczone zostały arbitralnie na podstawie frekwencji. W rezultacie takiego zabiegu różnica ujemna /na niekorzyść/ występuje dopiero w przedziale trzecim od osi podziału.



Rys.29. Kierunek i wielkość różnicy między oczekiwaniami a osiągniętymi rezultatami w zadaniu pierwszym osobistym. Kryteria podziału populacji na trzy grupy różniące się sposobem spostrzegania własnych możliwości /N = 99/

Zakładam, że jakkolwiek grupy wyróżniono według dość słabych kryteriów, powinny się one jednak różnić w zakresie wielu badanych cech /zgodnie z przewidywaniami/ lub powinna wystąpić wyraźna tendencja do takich różnic. Należy także dodać, że tendencje te powinny być najwyraźniejsze w grupie niedoceniających swoje możliwości, ponieważ rozbieżność pozytywna O-R jest wyższa co do wielkości niż rozbieżność negatywna. Spodziewamy się, że największe różnice powinny wystąpić między osobami P a osobami N, a mniejsze między grupami sąsiadującymi ze sobą /P-T, T-N/. Założono bowiem w systemie przewidywań istnienie kontinuum. Dane na temat różnic między grupami w zakresie badanych zmiennych przedstawia tabela 19.

Dane zawarte w tabeli 19 są wystarczająco klarowne, aby je ująć w proste zależności:

1. Nie stwierdzono, aby grupy P, T i N różniły się między sobą w zakresie stopnia zgodności między ja realnym a ja idealnym /jakkolwiek grupa P charakteryzuje się najwyższą zgodnością/, w zakresie stopnia koncentracji na stanach własnej osoby oraz w zakresie rezultatów osiągniętych podczas rozwiązywania zadań. Efekt pierwszy jest niezgodny z naszymi oczekiwaniami.

2. Osoby przeceniające własne możliwości /P/ charakteryzują się w badanej populacji:

- najwyższym ja realnym,
- najwyższym ja idealnym,
- najwyższą oceną siebie jako wartości,
- najniższą gotowością do zmiany własnych stanów,
- najwyższymi aspiracjami osobowościowymi,
- najwyższymi oczekiwaniami osobowościowymi,
- najwyższymi oczekiwaniami zadaniowymi,
- średnią /ale, ogólnie biorąc, bardzo wysoką/ zgodnością

między aspiracjami a oczekiwaniami zadaniowymi,
 - największą rozbieżnością między deklarowanymi oczekiwaniami a rezultatami osiągniętymi podczas treningu.

3. Osoby niedoceniające własnych możliwości /N/ charakteryzują się w badanej populacji:

- najniższym ja realnym,
- najniższym ja idealnym,
- najniższą oceną siebie jako wartości,
- najniższą gotowością do zmiany stanów ja,
- najniższymi aspiracjami osobowościowymi,

Tabela 19. Różnice w zakresie badanych zmiennych u osób poprawnie i nieadekwatnie oceniających własne możliwości w sytuacjach zadaniowych /zadanie osobiste 1/

	N=27 błąd dodatni	N=54 trafna	N=18 błąd ujemny	F	P
Ja realne /JR/	4.52	4.32	4.24	3.18	.05
Ja idealne /JI/	5.83	5.78	5.59	3.48	.05
Zgodność JR-JI	9.25	8.78	8.88		NI
Ocena wartości	48.20	45.65	39.06	4.18	.05
Koncentracja na ja	5.28	5.81	5.57		NI
Gotowość do zmiany ja	4.86	5.07	5.41	3.87	.05
Aspiracje osobowościowe	2.26	2.37	2.69	3.16	.05
Oczekiwania osobowościowe	2.82	2.93	3.25	3.63	.05
Aspiracje zadaniowe /A/	166.44	177.44	187.20	9.68	.01
Oczekiwania zadaniowe /O/	171.46	181.15	209.66	10.09	.01
Rezultaty /R/	182.83	174.30	180.20		NI
Zgodność A-O	3.55	3.27	5.87	3.11	.05
Zgodność O-R	-3.39	7.96	18.11		kryterium
Rozbieżność T-O ^x	12.60	3.29	4.73	16.25	.01

N = 99, df = 2,96, wartości krytyczne .05 = 3.09, .01 = 4.82

^x T-O - rozbieżność między wynikiem osiągniętym w próbie treningowej a oczekiwaniami. Aspiracje, oczekiwania i rezultaty - wskaźniki czasu w sekundach, niższy wskaźnik oznacza lepszy wynik.

- najniższymi oczekiwaniami zadaniowymi,
- najniższymi aspiracjami zadaniowymi
- najniższymi oczekiwaniami zadaniowymi,
- największą rozbieżnością /najmniejszą zgodnością/ między aspiracjami a oczekiwaniami zadaniowymi,
- średnią wielkością rozbieżności między wynikiem treningu a

deklarowanymi oczekiwaniami /jakkolwiek bardzo małą, to wyższą niż w grupie T/.

Poza wspomnianymi, odnotowano zatem trzy dalsze rozbieżności danych z naszymi przewidywaniami. Oczekiwano, że zgodność między aspiracjami a oczekiwaniami zadaniowymi oraz rozbieżność między wynikiem treningu a oczekiwaniami będzie najwyższa w grupie P, a najniższa w grupie N. W świetle danych przedstawionych w tabeli 20 odchylenia te nie wydają się zbyt istotne. Dużo istotniejszy jest inny efekt, sprzeczny z oczekiwaniami. Przyjęto bowiem założenie, że zarówno u osób P, jak i u osób N odnotowujemy przejawy wysokiej mocy regulacyjnej ja idealnego. Zakładałem, że wskaźnikiem wysokiej mocy regulacyjnej będzie wysoka gotowość do zmiany stanów ja. Zgodnie z naszymi oczekiwaniami, najwyższą gotowość deklarowały osoby niedoceniające własnych możliwości, ale sprzecznie z oczekiwaniami, najniższą gotowość deklarowały osoby przeceniające własne możliwości.

Dla wyjaśnienia źródeł tej sprzeczności sprawdziłem, jak wygląda w trzech badanych grupach rozkład odpowiedzi na pytania o gotowość do zmiany stanów ja. Dane na ten temat przedstawia tabela 20.

Tabela 20. Średnie częstości czterech typów odpowiedzi na pytania o gotowość do zmiany cech własnej osoby u osób poprawnie i błędnie spostrzegających własne możliwości w sytuacjach zadaniowych

Typ odpowiedzi	N=27 błąd dodatni	N=54 trafna	N=18 błąd ujemny	F	p
A: Nie chce zmienić	5.13	8.16	6.58	5.75	.01
B: Chce, ale nie widzi szans	5.01	1.77	3.00	8.13	.01
C: Chce, ale bez własnego udziału	3.15	1.45	1.73	5.68	.01
D: Chce i twierdzi, że zmienia	1.71	3.62	3.68	9.17	.01

N= 99, df = 2.96. Wartości krytyczne F: .01 = 4.82

Jak to już wyjaśniono w opisie techniki pomiaru gotowości do zmiany stanów ja, osoby badane mogły w odniesieniu do każdej cechy /spośród 15/ udzielić jednej z czterech odpowiedzi. Charakter tych wypowiedzi objaśnia w skrócie tabela 20. Analiza danych wykazała, że trzy badane grupy różnią się między sobą częstością /średnią/ wszystkich typów udzielanych odpowiedzi.

1. Wprawdzie osoby z wszystkich trzech grup najczęściej udzielały odpowiedzi typu A, jednak częściej niż inne czyniły to osoby trafnie oceniające własne możliwości, najrzadziej osoby, które swoje możliwości przeceniały. Wypowiedź ta dowodzi, że najbardziej ze wszystkich nastawione na utrzymywanie status quo są osoby T, a najmniej osoby P.

2. Osoby przeceniające własne możliwości częściej niż inne wskazują, że pragnęłyby zmienić stany ja, ale nie widzą szans osiągnięcia takiej zmiany. Najrzadziej wypowiedzi takich udzielały osoby trafnie spostrzegające własne możliwości.

Efekt ten wydaje się niezmiernie ważny jako przypuszczalna wskazówka istnienia mechanizmu uzgadniania raczej treści struktur poznawczych ze sobą, niż uzgadniania ich z treścią napływających informacji.

3. Osoby przeceniające własne możliwości częściej niż inne wskazują /lub też wypowiedzi ich na to wskazują, zob. niżej/, że chciałyby zmiany określonych cech, ale chciałyby też, aby zmiany dokonały się bez ich udziału. Tego rodzaju odpowiedzi najrzadziej udzielały osoby T.

4. Osoby przeceniające własne możliwości najrzadziej ze wszystkich badanych grup deklarują gotowość do zmiany ja i dostarczają danych wskazujących na podjęcie rzeczywistych działań w tym zakresie. Co prawda, osoby te bardzo często wymieniały różne czynności, które podejmują w kierunku osiągnięcia zmiany, ale ze względu na ich pozorny i symboliczny charakter trudno byłoby zakwalifikować je jako działania rzeczywiste /wypowiedzi typu "często o tym myślę", "staram się" itp./.

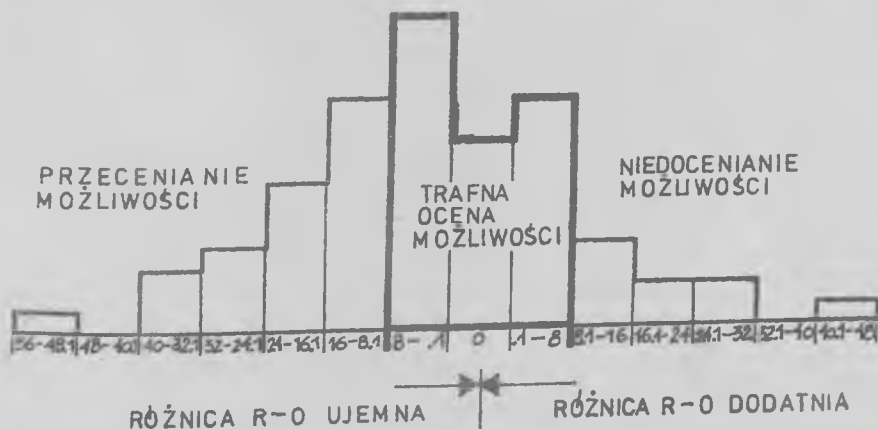
Z przedstawionych danych wynika, że wprawdzie osoby przeceniające własne możliwości wykazują słabsze niż inne osoby badane tendencje do utrzymywania stanu ja na niezmiennym poziomie /najczęściej deklarowana gotowość do zmiany/, ale równocześnie najrzadziej ze wszystkich podejmują faktyczne działania skierowane na osiągnięcie pożądaných zmian, a także że najbardziej

pesymistycznie ze wszystkich oceniają szanse osiągnięcia takiej zmiany dzięki własnej aktywności.

Przedstawione tu wyniki analizy nie tylko rzucają światło na różny stopień nasilenia gotowości do zmiany ja, ale także na różne rodzaje tej gotowości, w tym gotowość tylko deklarowaną, pozorną, i gotowość faktyczną, realizowaną.

Przedstawione dane nie tylko wyjaśniają poprzednio odnotowaną sprzeczność, ale wręcz wyraźnie /odpowiedzi typu A i typu D/ zgodne są z kierunkiem naszych przewidywań.

Przejdę obecnie do analizy danych dotyczących zadania drugiego i sposobu spostrzegania własnych możliwości przez osoby biorące udział w tych zadaniach / $n = 70$ /. Rozkład frekwencji oraz granice podziałów międzygrupowych przedstawia rys. 30. W tej



Rys. 30. Kierunek i wielkość różnicy między oczekiwaniami a osiągniętymi rezultatami w zadaniu osobistym drugim. Kryterium podziału populacji na trzy grupy różniące się sposobem oceniania własnych możliwości / $N = 70$ />.

sytuacji zadaniowej większość osób charakteryzuje się ujemną różnicą między oczekiwaniami a osiągniętymi rezultatami, tak więc można stwierdzić, że w badanej obecnie sytuacji wystąpiła ogólniejsza tendencja do przeceniania własnych możliwości i, co więcej, wystąpiła ona znacznie częściej niż tendencja do niedocenia własnych możliwości. Zmienia to sytuację w porównaniu z zadaniem pierwszym, gdzie było odwrotnie. W tej sytuacji dokonano arbitralnego podziału na trzy grupy, wykazujące nie tyle czyste wzory oceny własnej możliwości, ile raczej tendencje do oceny adekwatnej lub nieadekwatnej w obu wariantach.

Być może to właśnie, a także fakt, że populacja znacznie się zmniejszyła /o prawie jedną trzecią/ sprawiło, że charakterystyka osób należących do trzech wyróżnionych grup nieco odbiega od tej, jaką przedstawiono przy omawianiu zadania pierwszego. Zależności nie są obecnie tak systematyczne jak poprzednio. Odpowiednie dane zawiera tabela 21.

Tabela 21. Różnice w zakresie badanych zmiennych u osób poprawnie i nieadekwatnie spostrzegających własne możliwości w sytuacji zadaniowej /zadanie osobiste 2/

	N=26 błąd dodatni	N=35 trafna	N=9 błąd ujemny	F	p
Ja realne /JR/	4.55	4.15	4.58	4.71	.05
Ja idealne /JI/	5.85	5.57	5.82		NI
Zgodność JR-JI	9.23	8.34	8.67		NI
Ocena wartości	43.40	41.67	40.68	3.18	.05
Koncentracja na ja	5.38	5.77	4.67		NI
Gotowość do zmiany ja	5.15	5.11	5.54	3.53	.05
Aspiracje osobowościowe ^x	2.31	2.33	2.49		NI
Oczekiwania osobowościowe ^x	2.77	3.09	3.11	3.53	.05
Aspiracje zadaniowe/A/	132.69	129.63	121.22		NI
Oczekiwania zadaniowe/O/	120.23	111.60	101.00	9.17	.01
Rezultaty /R/	102.65	111.40	117.44	8.43	.01
Zgodność A-O	11.13	16.98	21.11	5.11	.01
Zgodność O-R	-17.72	- .75	17.33		kryterium
Rozbieżność T-O	19.13	13.89	21.76		NI

x Wyższy wskaźnik - niższe natężenie cechy.

N = 70, df = 2,67, wartości krytyczne F: .05 = 3.14, .01 = 4.92

A oto uzyskane rezultaty:

1. Nie stwierdzono, aby trzy wyróżnione grupy różniły się między sobą znacząco pod względem nasilenia następujących zmiennych: wysokości ja idealnego, zgodności między ja realnym a ja idealnym, stopnia koncentracji na stanach ja, aspiracji osobowościowych, aspiracji zadaniowych oraz wielkości różnicy między wynikiem uzyskanym podczas treningu a deklarowanymi oczekiwaniami.

2. Osoby, które przeceniają własne możliwości /P/, charaktery-

zują się następującymi właściwościami:

- średnią wysokością ja realnego /jakkolwiek wskaźnik jest ogólnie wysoki, to jednak niższy niż w grupie N/,
- najwyższą oceną siebie jako wartości,
- średnim nasileniem gotowości do zmiany stanów własnej osoby /jakkolwiek różnica w stosunku do grupy T jest mała/,
- najwyższymi oczekiwaniami osobowościowymi,
- najwyższymi oczekiwaniami zadaniowymi,
- najniższymi rezultatami,
- największą zgodnością między aspiracjami a oczekiwaniami zadaniowymi.

3. Osoby niedoceniające własnych możliwości /N/ w sytuacjach zadaniowych charakteryzują się następującymi właściwościami:

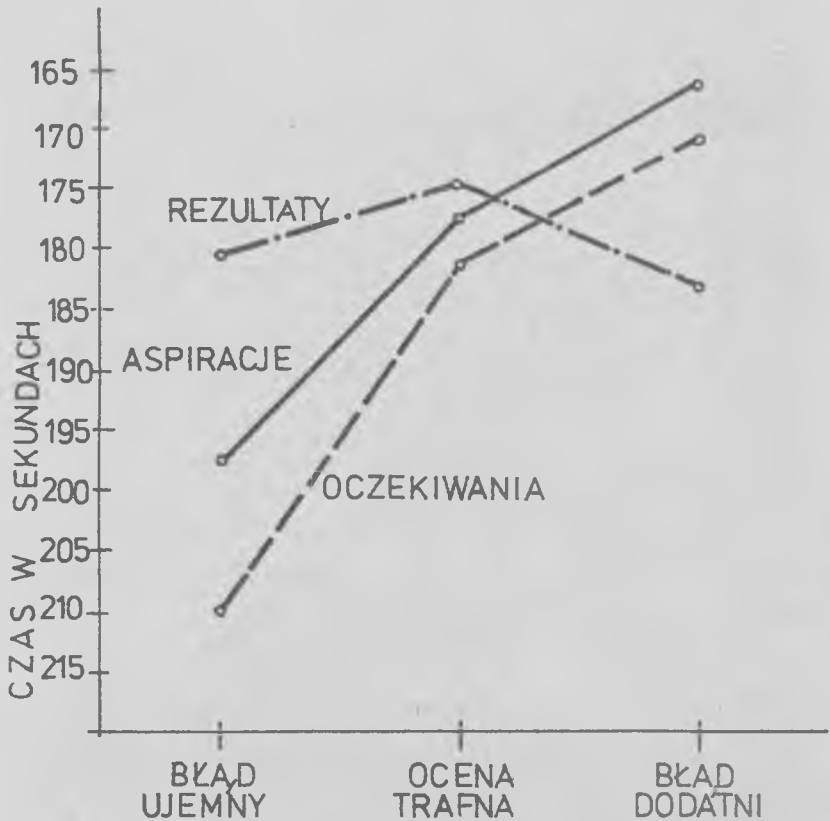
- najwyższym ja realnym,
- najniższą oceną siebie jako wartości,
- najwyższą deklarowaną gotowością do zmiany stanów ja,
- najniższymi oczekiwaniami osobowościowymi,
- najniższymi oczekiwaniami zadaniowymi,
- najwyższymi rezultatami,
- najmniejszą zgodnością między aspiracjami a oczekiwaniami zadaniowymi.

Konieczne są tu pewne dodatkowe uwagi. Okazuje się, że obie grupy nietrafnie oceniające własne możliwości charakteryzują się ja realnym o podobnej wysokości: wyższym niż osoby trafnie oceniające swoje możliwości. Deklarowana gotowość do zmiany stanów ja podobna jest u osób wykazujących tendencje do przeceniania własnych możliwości i osób oceniających je trafnie, ale niższa niż w grupie osób oceniających własne możliwości zbyt nisko.

Tak więc obraz ustalony w analizie danych z zadania drugiego w pewnym tylko, ograniczonym, stopniu jest identyczny z obrazem z zadania pierwszego i w mniejszym stopniu niż ten poprzedni zgodny jest z systemem przedstawionych przewidywań. Efekt ten jednak umniejsza w znacznym stopniu fakt, że w zadaniu drugim uczestniczyła tylko część badanych oraz że osoby o różnym stopniu nasilenia badanych cech zgłaszały się do drugiej fazy badań nierównie często /zob. niżej/.

Poza tym nietrudno zauważyć, że wiele efektów dokładnie potwierdza nasze oczekiwania - te szczególnie, które dotyczą aspiracji i oczekiwań osobowościowych, oraz te, które dotyczą aspiracji i oczekiwań zadaniowych, a także stosunku między nimi /rys. 31 i 32/. Odnotowane tendencje tworzą taki układ, jak przewidywaliśmy. Szczególnie wyraźnie widać, że zgodność aspiracji

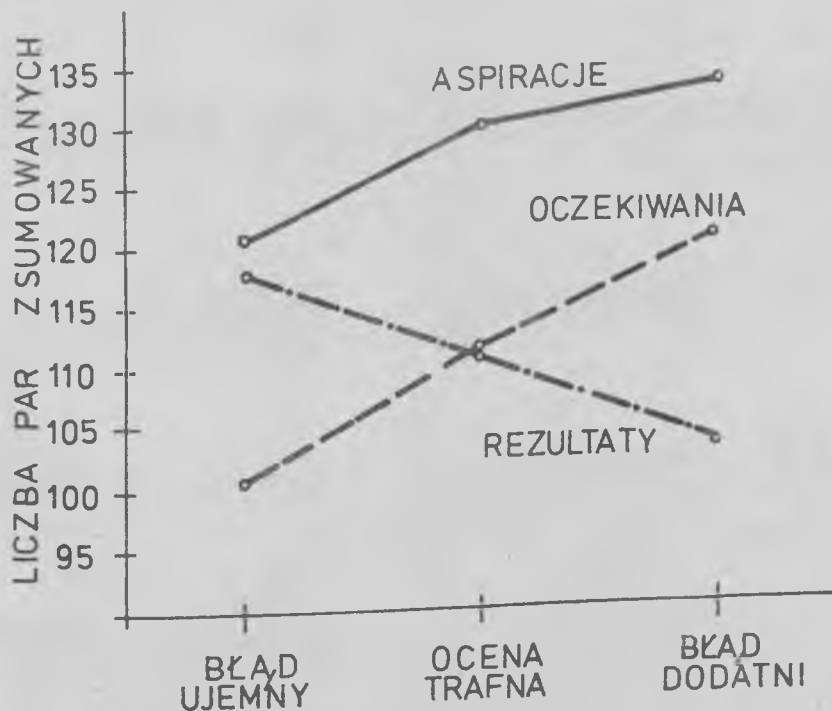
i oczekiwań jest wysoka w grupie osób przeceniających własne możliwości, a i aspiracje, i oczekiwania znacznie przewyższają osiągnięte rezultaty. W grupie osób niedoceniających własnych możliwości osiągnięte rezultaty zgodne są z aspiracjami, ale znacznie przewyższają oczekiwania.



Rys. 31. Wysokość aspiracji zadaniowych, oczekiwań zadaniowych i osiągniętych rezultatów u osób różniących się sposobem oceniania własnych możliwości /zadanie pierwsze osobiste/

Podkreślenia jednak wymaga fakt, że przedstawione dane bezpośrednio ani nie potwierdzają proponowanego modelu teoretycznego, ani też nie obalają. Dzieje się tak z dwu powodów. Po pierwsze, hipotezy wyprowadzone z modelu zakładały istnienie interakcji między mocą regulacyjną a zgodnością między ja realnym i ja idealnym.

Po drugie, przedstawione analizy odpowiadały na pytanie: "czym różniły się od siebie osoby trafnie i błędnie spostrzegające własne możliwości", a nie na pytanie "jak obecność i interakcja pewnego zbioru zmiennych determinuje oceny własnych możliwości". Niemniej wyniki te mają pewną wartość jako dane zwiększające lub zmniejszające prawdopodobieństwo trafności modelu teoretycznego.



Rys. 32. Wysokość aspiracji zadaniowych, oczekiwań zadaniowych i osiągniętych rezultatów u osób różniących się sposobem oceniania własnych możliwości /zadanie drugie osobiste/

Dysponuję jednak danymi, które pozostają w bardziej oczywistym i bezpośrednim związku z modelem niż dane przytoczone powyżej. Przyjmując założenie, że wysoka gotowość do zmiany ja jest wskaźnikiem wysokiej mocy regulacyjnej ja idealnego, a niska gotowość wskaźnikiem wysokiej mocy regulacyjnej ja realnego oraz że zgodność między ja realnym a ja idealnym jest wskaźnikiem nietolerancji rozbieżności wewnątrz struktury ja, wyodrębniłem cztery grupy osób. Grupę pierwszą stanowiły te, które uzyskały wskaźniki

gotowości do zmiany ja /w tym przypadku - suma odpowiedzi A, B i C/ powyżej średniego dla populacji, a jednocześnie uzyskały wskaźnik zgodności między dwiema wersjami ja wyższy od średniego dla populacji. Grupę drugą stanowiły osoby o wysokim /takiego skrótu będą używał, ale pamiętać trzeba o jego względnym charakterze/ wskaźniku gotowości do zmiany ja i niskim wskaźniku zgodności. Grupę trzecią stanowiły osoby o niskim wskaźniku gotowości do zmiany ja i wysokiej zgodności wewnątrz struktury ja, a grupę czwartą - osoby o niskiej gotowości do zmiany stanów, jak i niskiej zgodności wewnątrz struktury ja. Sprawdziłem następnie, czy i w jakim stopniu osoby należące do czterech wyróżnionych grup różnią się od siebie w sposobach spostrzegania własnych możliwości w obu sytuacjach zadań osobistych. Dodatkową zależnością, którą zamierzałem tu sprawdzić, był wpływ wysokości ja idealnego na oceny możliwości, w związku z czym /dane pochodzące od osób o najniższym ja idealnym zostały wykluczone z analizy/ ustalenia poniższe dotyczą tylko części badanej populacji. Wyniki analizy przedstawia tabela 22.

A oto ustalone zależności:

1. Osoby z grupy 1 /wysoka gotowość zmiany - wysoka zgodność/ przejawiają tendencję do przeceniania własnych możliwości w obu sytuacjach zadaniowych.
2. Osoby z grupy 2 /wysoka gotowość zmiany - niska zgodność/ przejawiają tendencję do niedoceniaenia własnych możliwości w obu sytuacjach zadaniowych.
3. Tendencje opisane w punkcie 1 i 2 wykazują nieznaczącą, ale wyraźną zależność od wysokości ja idealnego: są bardziej wyraziste wtedy, gdy ja idealne jest bardzo wysokie.
4. Osoby z grupy 3 /niska gotowość zmiany i wysoka zgodność/ oraz osoby z grupy 4 /niska gotowość i niska zgodność/ wykazują w obu sytuacjach zadaniowych tendencje do trafnego spostrzegania własnych możliwości.
5. W odniesieniu do osób opisanych w punkcie 4 tendencje te w słabszym stopniu niż poprzednio uzależnione są od wysokości ja idealnego.
6. W przypadku dwu grup osób o niskiej gotowości do zmiany ja wielkość zgodności ja realnego z ja idealnym nie jest czynnikiem istotnie różniącym sposób oceny własnych możliwości w obu sytuacjach zadaniowych.

Tabela 22. Interakcja "gotowość do zmiany stanów ja - zgodność ja realnego z ja idealnym" oraz wysokość ja idealnego a sposób oceny własnych możliwości w dwu sytuacjach zadań osobistych

	Gotowość do zmiany stanów ja	Zgodność ja realnego z ja idealnym	Ja idealne					
			wysokie A	bardzo wysokie B	F	A + B		
Zadanie osobiste 1	wysoka	wysoka	(14 ^x)	-.23 ^{xx} (8)	-1.13	NI (22)	-.68	
		niska	(5)	10.31 (13)	14.22	NI (18)	12.26	
		F		7.18	9.21		9.80	
		P		.05	.01		.01	
		df		1,17	1,19		1,38	
	niska	wysoka	(23)	5.38 (11)	5.86	NI (34)	5.62	
		niska	(8)	5.76 (4)	6.98	NI (12)	6.37	
		F	NI	NI		NI		
	Zadanie osobiste 2	wysoka	wysoka	(7)	-5.43 (5)	-8.37	NI (12)	-6.90
			niska	(5)	7.20 (6)	9.78	NI (11)	8.49
		F	NI		6.14		7.38	
		P			.05		.05	
		df			1,9		1,21	
niska		wysoka	(15)	-1.55 (9)	-2.18	NI (24)	-1.88	
		niska	(8)	.79 (4)	.45	NI (12)	.62	
		F	NI	NI		NI		

x W nawiasach podano liczbę osób w danej grupie.

xx Im wyższy jest wskaźnik ujemny, tym wyższa tendencja do przeceniania możliwości, im wyższy wskaźnik dodatni, tym wyższa tendencja do niedoceniaenia możliwości.

7. Osoby z grupy 1 /wysoka gotowość zmiany - wysoka zgodność/ nie różnią się znacząco /jakkolwiek tendencja jest inna/ od osób z grupy 3 /niska gotowość zmiany - wysoka zgodność/ w sposobie oceny własnych możliwości. Inaczej mówiąc, jakkolwiek osoby z grupy 1 przeceniają własne możliwości, a osoby z grupy 3 oceniają je realistycznie i trafnie, to brak jest różnic znaczących między wysokością wskaźników oceny własnych możliwości.

8. Osoby z grupy 2 /wysoka gotowość zmiany - niska zgodność nie różnią się znacząco od osób z grupy 4 /niska gotowość zmiany - niska zgodność/ w sposobie spostrzegania możliwości. Innymi słowy, jakkolwiek osoby z grupy 2 nie doceniają własnych możliwości, a osoby z grupy 4 oceniają je realistycznie, to między matematycznymi wskaźnikami sposobu oceniania własnych możliwości brak różnic znaczących.

Czego dowodzą te wyniki? Po pierwsze wskazują, że interakcja "gotowość do zmiany stanów ja - wielkość zgodności ja realnego z ja idealnym" jest czynnikiem determinującym sposób oceny możliwości znacznie bardziej niż każda z tych zmiennych oddzielnie. Po drugie, że w zastosowanym ujęciu czynnik zgodności był istotniejszy niż czynnik gotowości do zmiany ja /pkt 7 i 8/. Po trzecie, że różne sposoby oceniania własnych możliwości tworzą kontinuum: od przeceniania poprzez oceny trafne do niedoceniania własnych możliwości lub na odwrót /pkt 7 i 8/. Po czwarte, że czynnik zgodności jest istotny dla różnicowania sposobu oceny własnych możliwości tylko wtedy, gdy wysoka jest gotowość zmiany stanów ja, a nie różnicuje sposobu oceniania własnych możliwości przy niskiej gotowości do zmiany ja. Gdyby założenie dotyczące związku między zmiennymi teoretycznymi a empirycznymi okazały się dobrze uzasadnione, można by powiedzieć, że wielkość zgodności /rozbieżności/ ja realnego z ja idealnym odgrywa dużą rolę jako czynnik różnicujący zachowania się w sytuacji zadaniowej tylko wtedy, gdy wysoka jest moc regulacyjna ja idealnego, a rolę niewielką, gdy wysoka jest moc regulacyjna ja realnego. W ramach proponowanego modelu jest to zupełnie zrozumiałe.

Korzystając z faktu, że w zadaniu drugim osoby badane wykonywały 5 zadań składowych, tworzących w sumie jedno zadanie osobiste, a także, że przed każdym cząstkowym zadaniem formułowały aspiracje i oczekiwania oraz że miały względnie dobrą kontrolę osiągniętych rezultatów /nawet jeśli tylko ograniczała się do stwierdzenia, jak wielka część par cyfr nie została lub została zliczona/, można było ustalić stosunek między aspiracjami zadani-

wymi a osiągniętymi rezultatami dla każdego z pięciu zadań składowych. Interesowały mnie zmiany zachodzące w triadzie "aspiracje - oczekiwania - rezultaty", dokonujące się wraz ze zmianami w ocenach własnych możliwości. Wyodrębniłem 4 grupy osób:

1. Osoby, które w realizacji zadania pierwszego /częstkowego/ oceniały swoje możliwości realistycznie i trafnie, a w następnych zadaniach systematycznie, i coraz bardziej nie doceniały własnych możliwości.

2. Osoby, które w zadaniu pierwszym trafnie oceniały swoje możliwości, a w zadaniach następnych systematycznie wykazywały wzrastającą tendencję do przeceniania własnych możliwości.

3. Osoby, które w zadaniu pierwszym nie doceniały własnych możliwości, w kolejnych zadaniach oceniały je coraz trafniej.

4. Osoby, które w pierwszym zadaniu przeceniały własne możliwości, a w kolejnych zadaniach systematycznie i coraz wyraźniej zbliżały się do oceny trafnej.

Innymi słowy, mamy do czynienia z czterema grupami, które ewoluowały: a/ od oceny adekwatnej w zadaniu 1 do nieadekwatnej z błędem ujemnym w zadaniu 5; b/ od adekwatnej w zadaniu 1 do nieadekwatnej z błędem dodatnim w zadaniu 5; c/ od nieadekwatnej z błędem ujemnym w zadaniu 1 do adekwatnej w zadaniu 5 i d/ od nieadekwatnej z błędem dodatnim w zadaniu 1 do adekwatnej w zadaniu 5.

O ile przedstawione wcześniej /rozdział 2/ przewidywania teoretyczne są słuszne, należy oczekiwać pewnych charakterystycznych zmian w wysokości aspiracji oczekiwań i rezultatów oraz w relacjach między nimi:

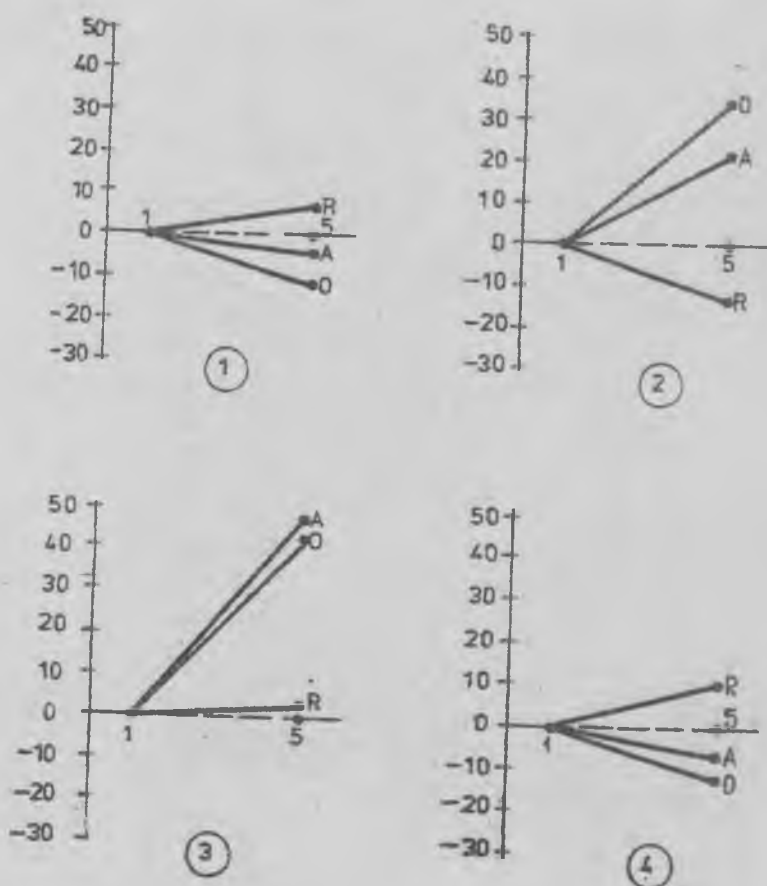
a. W grupach 1 i 4 - podwyższenia osiągniętych rezultatów, obniżenia aspiracji, obniżenia oczekiwań, wzrostu zgodności rezultatów z aspiracjami i wzrostu rozbieżności między aspiracjami a oczekiwaniami.

b. W grupach 2 i 3 - obniżenia osiągniętych rezultatów, podwyższenia aspiracji, podwyższenie oczekiwań, spadku zgodności rezultatów z aspiracjami i oczekiwaniami oraz wzrostu zgodności między aspiracjami a oczekiwaniami.

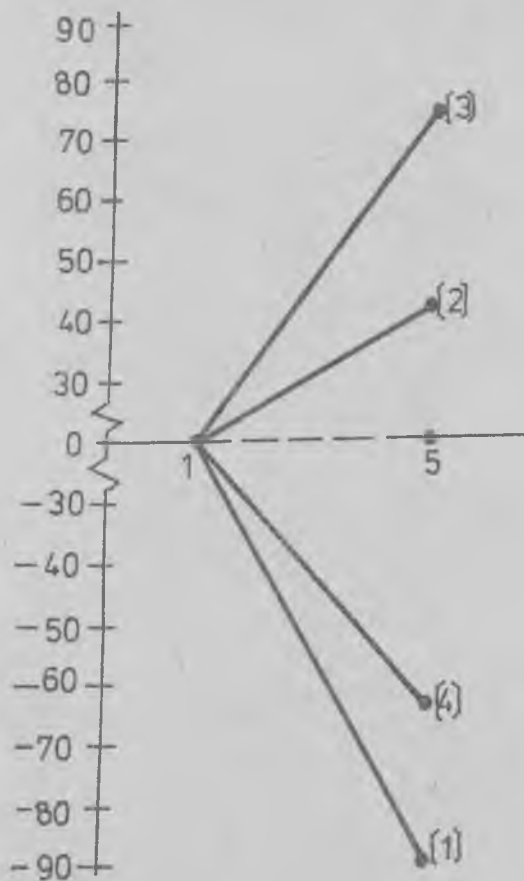
Ustaliłem zatem wielkość zmian w aspiracjach, oczekiwaniami i osiągniętych rezultatach, dokonujących się między próbą pierwszą a piątą, oraz wielkość zmian w stopniu zgodności między aspiracjami a oczekiwaniami. Różnice ustalono w wartościach procentowych,

obliczając je według zasady: wskaźnik dla próby piątej podzielony został przez wskaźnik dla próby pierwszej, a iloraz pomnożony przez sto.

Zmiany w aspiracjach, oczekiwaniach i osiągniętych rezultatach przez cztery wyróżnione grupy przedstawia rys. 33 /1-4/, a zmiany w zgodności aspiracji z oczekiwaniami - rys. 34.



Rys. 33. Zmiany w wysokości aspiracji zadaniowych, oczekiwań zadaniowych oraz osiągniętych rezultatów następujące wraz ze zmianą sposobu spostrzegania własnych możliwości: 1, 2, 3, 4 - numery grup. Objasnienia w tekście



Rys.34. Zmiany w wielkości zgodności między aspiracjami a oczekiwaniami zadaniowymi następujące wraz ze zmianą sposobu spostrzegania własnych możliwości: 1, 2, 3, 4 - numery grup. Objasnienia w tekście

Uwzględniając dane przedstawione na obu rysunkach, sformułować można cztery twierdzenia, dotyczące dynamiki zmian badanych zmiennych w czterech wyróżnionych grupach:

1. U osób, które początkowo trafnie spostrzegały własne możliwości, a następnie objawiały wzrastającą tendencję do niedoceniaenia własnych możliwości /grupa 1/, zaobserwowano: obniżenie aspiracji i oczekiwań, a jednocześnie podwyższenie osiągnięć. Ponadto u osób tych zmniejszyła się zgodność między oczekiwaniami a aspiracjami. Dodać należy, że osoby te początkowo osiągały wy-

niki zgodne z oczekiwaniami, a w próbie końcowej osiągnęły wyniki przewyższające nawet poziom deklarowanych aspiracji.

2. U osób, które początkowo trafnie oceniały własne możliwości, a następnie objawiały wzrastającą tendencję do przeceniania własnych możliwości /grupa 2/, nastąpił wzrost poziomu aspiracji, jeszcze wyraźniejszy wzrost poziomu oczekiwań, a jednocześnie spadek poziomu osiągnięć. U osób tych wydatnie zwiększyła się zgodność między aspiracjami a oczekiwaniami, a systematycznie powiększała rozbieżność między oczekiwaniami a osiągniętymi wynikami.

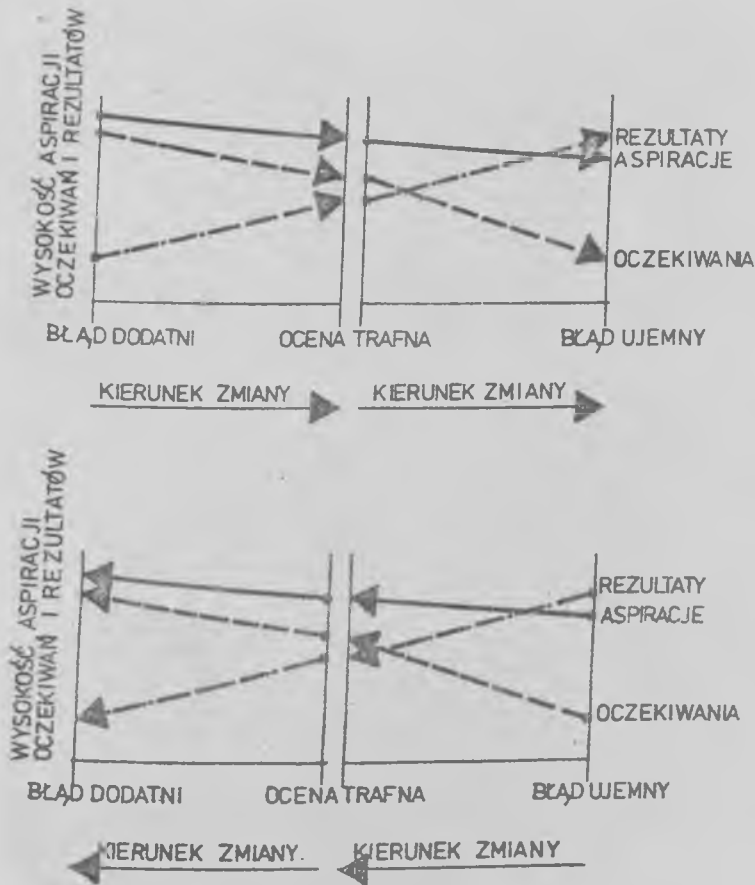
3. U osób, które początkowo nie doceniały własnych możliwości, a następnie objawiały wzrastającą tendencję do trafnego spostrzegania własnych możliwości /grupa 3/, wystąpił wydatny wzrost poziomu aspiracji i poziomu oczekiwań, a jednocześnie zaobserwowano brak zmian w poziomie wykonania /czyli nastąpiło dopasowanie aspiracji i oczekiwań do osiąganym rezultatom/. U osób tych zwiększyła się także zgodność między aspiracjami a oczekiwaniami.

4. U osób, które początkowo przeceniały własne możliwości, a następnie objawiały wzrastającą tendencję do trafnego spostrzegania własnych możliwości /grupa 4/, nastąpił niewielki spadek poziomu aspiracji i poziomu oczekiwań oraz wydatniejszy wzrost osiąganych wyników /dopasowywanie obustronne oczekiwań i osiągnięć/. U osób tych zmniejszyła się także zgodność między deklarowanymi aspiracjami a oczekiwaniami.

Nietrudno zauważyć, że zmiany zachodzące w grupie 1 i 4 są podobne co do kierunku. Podobieństwo kierunku zmian występuje także w grupach 2 i 3. Jest to zupełnie zrozumiałe, jeśli zauważymy, że tendencje te układają się w pewne kontinua. I tak dane dla grupy 1 stanowią jak gdyby przedłużenie danych dla grupy 4: od przeceniania możliwości do adekwatnych ocen i od adekwatnych ocen do niedoceniaenia możliwości. Dane dla grupy 2 stanowią natomiast "kontynuację" danych dla grupy 3: od niedoceniaenia możliwości do adekwatnej oceny i od adekwatnej oceny do przeceniania możliwości. Zauważmy także, że mamy tu w rzeczywistości do czynienia z dwoma nurtami zmian, przebiegającymi w przeciwnych kierunkach: grupa 1 vs grupa 3 i grupa 2 vs grupa 4. Zmiany w aspiracjach, oczekiwaniach, rezultatach i zgodności między oczekiwaniami a aspiracjami przebiegają w tych grupach w przeciwnych kierunkach. Można to dobrze zilustrować graficznie, co w uproszczeniu

/będącym idealizacją faktycznego przebiegu procesów/ przedstawia rys. 35.

Wydaje się, że ustalenia powyższe - wprowadzicie oparte na bardzo szczupłym materiale - wyraźnie korespondują z przedstawionym wcześniej modelem teoretycznym, wymagają jednak sprawdzenia na większej grupie osób.



Rys. 35. Uproszczony schemat przebiegu zmian w poziomie aspiracji, oczekiwań i osiągniętych rezultatów oraz zmian w relacjach między nimi, następujących wraz ze zmianą sposobu spostrzegania własnych możliwości. Rysunek przedstawia idealizację rzeczywistego przebiegu procesów

Innym zagadnieniem sprawdzanym w badaniach była tendencja do stałości w sposobie spostrzegania własnych możliwości w czterech realizowanych zadaniach: osobistych i pozaosobistych pierwszym i drugim. Jeżeli bowiem jest tak, że czynnikiem decydującym o sposobie spostrzegania siebie jest osobowość /struktura ja/, to osoby badane powinny przejawiać systematyczną tendencję np. do trafnego spostrzegania własnych możliwości lub tendencję np. do przeceniania własnych możliwości. Sprawdziłem dane w tym zakresie, a rezultaty przedstawiają tabele 23-26.

Analiza danych wykazuje, że spośród osób, które zakwalifikowano w zadaniu pierwszym osobistym do trzech wyróżnionych grup charakteryzujących się różnymi wzorcami spostrzegania własnych możliwości, ponad połowa odznaczała się tym samym wzorcem spostrzegania własnych możliwości w zadaniu pierwszym pozaosobistym /53%/. Rzecz wygląda jednak nieco inaczej, gdy zbadać tendencję

Tabela 23. Stałość tendencji w sposobie spostrzegania własnych możliwości - porównanie zadania osobistego 1 i zadania pozaosobistego 1

Ocena	Zadanie pozaosobiste 1			Razem	
	Ocena				
	z błędem dodatnim	trafna	z błędem ujemnym		
Zadanie osobiste 1	z błędem dodatnim	20	7	0	27
	trafna	22	23	9	54
	z błędem ujemnym	0	9	9	18
Razem	42	39	18	99	

Zgodność 53.0 %.

do stałości w poszczególnych grupach. I tak, 74,1 % osób, które przeceniały swoje możliwości w zadaniu osobistym, przeceniało je także w zadaniu pozaosobistym, 42,6 % osób, które w zadaniu osobistym spostrzegało trafnie swoje możliwości, spostrzegało je trafnie także w zadaniu pozaosobistym, 50 % osób nie doceniających swoich możliwości w zadaniu osobistym nie doceniało ich także w zadaniu pozaosobistym. Ponadto daje się zauważyć, że w zadaniu pozaosobistym /w porównaniu z osobistym/ wzrosła liczba osób

przeceniających swoje możliwości, zmalała liczba osób spostrzegających je trafnie, a nie zmieniła się liczba ogólna osób niedoceniających swoich możliwości.

Z danych przedstawionych w tabeli 24 wynika, że ten sam sposób spostrzegania własnych możliwości w zadaniu drugim osobistym i pozaosobistym charakteryzuje 65,7 % osób uczestniczących w zadaniu drugim. Przebiega to niejednakowo w poszczególnych grupach. A więc 57,7 % osób, które przeceniały własne możliwości w zadaniu

Tabela 24. Stałość tendencji w sposobie spostrzegania własnych możliwości - porównanie zadania osobistego 2 i zadania pozaosobistego 2

Ocena		Zadanie pozaosobiste 2			Razem
		Ocena			
		z błędem dodatnim	trafna	z błędem ujemnym	
Zadanie osobiste 2	z błędem dodatnim	15	9	2	26
	trafna	5	25	5	35
	z błędem ujemnym	0	3	6	9
Razem		20	37	13	70

Zgodność 65.7 %

osobistym, przecenia je także w zadaniu pozaosobistym; 71,4 % osób, które trafnie spostrzegały własne możliwości w zadaniu osobistym, trafnie je także spostrzega w zadaniu pozaosobistym; 66,7 % osób, które w zadaniu osobistym nie doceniały własnych możliwości, nie docenia ich także w zadaniu pozaosobistym. W zadaniu pozaosobistym, w porównaniu z osobistym, zmniejszyła się ogólna liczba osób przeceniających własne możliwości, zwiększyła się natomiast liczba osób trafnie oceniających własne możliwości oraz liczba osób, które własnych możliwości nie doceniały. Oznacza to m.in., że częściej zachodziły zmiany w kierunku zwiększenia trafności ocen niż w kierunku odwrotnym.

W tabeli 25 przedstawiono porównanie sposobów spostrzegania własnych możliwości dwu zadań osobistych: pierwszego i drugiego.

Tabela 25. Stałość tendencji w sposobie spostrzegania własnych możliwości - porównanie zadania osobistego 1 i zadania osobistego 2

Ocena	Zadanie osobiste 2			Razem	
	Ocena				
	z błędem dodatnim	trafna	z błędem ujemnym		
Zadanie osobiste 1	z błędem dodatnim	8	5	3	16
	trafna	10	23	5	38
	z błędem ujemnym	8	7	1	16
Razem	26	35	9	70	

Zgodność 45.7 %

Okazuje się, że ten sam sposób oceny własnych możliwości wystąpił u niespełna połowy osób badanych, uczestniczących w obu zadaniach /45,71 %/. W zadaniu drugim osobistym - w porównaniu z pierwszym - tendencję do przeceniania własnych możliwości utrzymało 50 % osób, tendencję do trafnej oceny 60,5 % osób, a tendencję do niedoceniaenia własnych możliwości tylko 6,2 % osób. Z danych tych wynika także, że - ogólnie rzecz biorąc - tendencja do przeceniania własnych możliwości była silniejsza w zadaniu drugim niż pierwszym, a tendencje do trafnego oceniania i niedoceniaenia własnych możliwości były wyższe w zadaniu pierwszym niż w zadaniu drugim.

Analogiczne dane dla obu zadań pozasobistych przedstawia tabela 26. Wynika z niej, że ten sam sposób spostrzegania własnych możliwości demonstruje w obu zadaniach mniej niż połowa osób badanych /42,8 %/. W zadaniu drugim pozasobistym - w porównaniu z pierwszym - tendencję do przeceniania własnych możliwości demonstrowało 37 % osób, tendencję do trafnego oceniania 62,1 % osób, a tendencję do niedoceniaenia możliwości tylko 14,3 % osób. W zadaniu drugim pozasobistym - w porównaniu z pierwszym - zwiększyła się ogólna liczba osób trafnie spostrzegających własne możliwości, a zmniejszyła liczba osób przeceniających własne możliwości.

Tabela 26. Stałość tendencji w sposobie spostrzegania własnych możliwości - porównanie zadania pozaosobistego 1 i zadania pozaosobistego 2

Ocena	Zadanie pozaosobiste 2			Razem
	Ocena			
	z błędem dodatnim	trafna	z błędem ujemnym	
Zadanie pozaosobiste 2 z błędem dodatnim	10	10	7	27
trafna	7	18	4	29
z błędem ujemnym	3	9	2	14
Razem	20	37	13	70

Zgodność 42.8 %

Dane opisane wyżej zestawione razem pokazują pewne interesujące tendencje. Ilustruje to tabela 27. Zawarte w niej dane uprawniają do stwierdzenia, że u blisko połowy osób badanych tendencja

Tabela 27. Stałość w tendencji do spostrzegania własnych możliwości - wskaźniki globalne

	Zadanie			
	1	2	OS	PO
	OS-PO	OS-PO	1 - 2	1 - 2
Ten sam sposób spostrzegania możliwości	53.0	65.7	45.7	42.8
Zmiana w kierunku błędu dodatniego	22.2	5.0	18.2	10.1
Zmiana w kierunku trafności	16.2	12.1	12.1	19.2
Zmiana w kierunku błędu ujemnego	9.1	7.1	8.1	11.1
Utrzymanie błędu dodatniego	71.4	57.7	50.0	37.0
Utrzymanie oceny trafnej	42.6	71.4	60.5	62.1
Utrzymanie błędu ujemnego	50.0	66.7	6.25	14.3

Wskaźniki procentowe. Podstawą w części górnej tabeli jest liczba osób badanych, w części dolnej - liczba osób, które w pierwszym z członów porównywanych manifestowało pewien sposób spostrzegania własnych możliwości.

do określonego typu spostrzegania własnych możliwości jest niezależna od rodzaju realizowanego zadania, a zatem - jak z tego wynika - wiąże się raczej z warunkami osobowościowymi. Po drugie, najsilniejsza tendencja do utrzymywania stałego wzorca w spostrzeganiu własnych możliwości występuje u osób trafnie je spostrzegających /inaczej mówiąc, jeżeli ktoś trafnie spostrzeża własne możliwości w zadaniu A, to prawdopodobne jest, że tak będzie spostrzegał możliwości także w zadaniu B, C itd./. Po trzecie, zmiany w ocenach własnych możliwości ogólnie rzecz biorąc częściej przebiegają w kierunku wzrostu ich trafności niż w kierunku odwrotnym. Stwierdzenie to jednak wobec niewielkich różnic jest bardzo słabe. Wreszcie po czwarte, tendencja do stałości w sposobie spostrzegania siebie jest wyższa w tej samej klasie zadań /zadania osobiste vs pozaosobiste/ niż wtedy, gdy rzecz dotyczy dwu różnych zadań /zadanie pierwsze vs drugie/.

Wymowa tych faktów wydaje się dość oczywista: tendencja do spostrzegania własnych możliwości w pewien określony sposób tylko połowicznie warunkowana jest przez badane aspekty struktury ja. Wiele innych czynników - nie objętych badaniami - wyznacza ją także. Problem wymaga dalszych badań, w których brałyby udział osoby o skrajnie różnej strukturze ja, objęte wieloma sytuacjami zadaniowymi o bardzo zróżnicowanych cechach.

9. INNE DANE

Podczas analizy danych stwierdzano wielokrotnie, że układ zależności jest częściowo inny dla danych z zadania 2 niż dla danych z zadania 1. Dotyczyło to siły związku między zmiennymi, uporządkowania wielkości wskaźników itp. Ponieważ w zadaniu 2 uczestniczyła tylko część tych osób, które brały udział w zadaniu 1 /niespełna 70 %/, postanowiłem sprawdzić, czy fakt uczestnictwa w obu zadaniach warunkowany jest w jakiś sposób przez cechy struktury ja. Wyniki tej analizy okazały się zaskakujące, co przedstawia tabela 28. Wprawdzie nie dokonałem tutaj żadnych obliczeń istotności różnic, a konstatuuję jedynie różnice, jednak ich wielkość i systematyczny kierunek zasługują na uwagę. Okazało się bowiem, że w drugiej sesji zadaniowej częściej uczestniczyły osoby:

- 1/ o niskim niż osoby o wysokim ja realnym,
- 2/ o niskim niż osoby o wysokim ja idealnym,
- 3/ o niskiej zgodności ja realnego z ja idealnym niż osoby o wysokiej zgodności,

Tabela 28. Cechy struktury ja a udział w drugiej sesji zadaniowej

Cechy struktury ja		%
Ja realne	niskie i umiarkowane	74.2
	średnie	74.5
	wysokie	52.9
Ja idealne	średnie	84.6
	wysokie	70.0
	bardzo wysokie	66.7
Zgodność ja realne - ja idealne	bardzo niska	74.2
	wysoka i bardzo wysoka	66.5
Ocena siebie jako wartości	bardzo niska i niska	80.8
	wysoka i bardzo wysoka	56.2
Koncentracja na stanach własnej osoby	bardzo niska i niska	70.8
	wysoka i bardzo wysoka	71.7
Gotowość do zmiany stanów ja	bardzo niska i niska	67.0
	wysoka i bardzo wysoka	85.7

Wskaźniki oznaczają procent osób uczestniczących w sesji drugiej w stosunku do liczby osób cechujących się odpowiednimi właściwościami ja uczestniczącymi w sesji pierwszej.

4/ o niskiej ocenie siebie jako wartości niż osoby o wysokiej ocenie wartości,

5/ o wysokiej gotowości do zmiany stanów ja niż osoby o gotowości niskiej.

Nie stwierdzono różnic tylko w zakresie jednej zmiennej, mianowicie koncentracji na ja; osoby o różnym nasileniu koncentracji zgłaszały się na drugą sesję zadaniową równie często jak na pierwszą.

Zauważmy, że w drugiej sesji zadaniowej rzadziej uczestniczyły osoby, dla których sytuacja ta mogła być psychologicznie łatwiejsza /wysokie ja realne, wysokie ja idealne, wysoka zgodność, wysoka ocena wartości/ niż osoby, dla których sytuacja mogła być trudniejsza. Powstaje pytanie, jak należałoby ten fakt tłumaczyć? Rozpatrzyć ten problem w dalszej części pracy.

Rozdział V

DYSKUSJA, KOMENTARZ, WNIOSKI

1. WYNIKI BADAŃ RÓŻNE OD PRZEWIDYWANYCH

W niniejszym studium sprawdzano znaczną liczbę hipotez. Część z nich nie uzyskała potwierdzenia. Fakt taki nie wydaje się dziwny, wymaga jednak wyjaśnień.

1. Wyniki badań wskazują na brak oczekiwanych zależności między ja idealnym a gotowością do zmiany stanów własnej osoby, między koncentracją na stanach własnej osoby a gotowością do zmiany tych stanów oraz między oceną siebie jako wartości a koncentracją na stanach własnej osoby.

Ponieważ fakty tu przytoczone komentowane będą w innym miejscu /zob. niżej/, przestaną tymczasem na powyższym stwierdzeniu.

2. Nie stwierdzono, wbrew przewidywaniom, jakoby cechy struktury ja wyznaczały oczekiwania nazwane w niniejszej pracy osobowościowymi /tj. oczekiwania deklarowane jeszcze przed zapoznaniem się z zadaniami/. Nie stwierdzono także, jakoby ja realne determinowało wielkość zgodności między aspiracjami a oczekiwaniem osobowościowymi.

Hipoteza głosiła, że oczekiwania osobowościowe będą tym wyższe, im wyższe jest ja realne /bo jedną z funkcji ja realnego jest generowanie przewidywań/ i im wyższa jest zgodność ja realnego z ja idealnym /bo zgodność taka daje krzepiące poczucie pewności/.

Jak zatem należałoby rozumieć fakt, że przewidywania te nie zostały potwierdzone? Wyjaśnienie jest tu tym istotniejsze, że - jak wynika z analizy danych - oczekiwania osobowościowe w poważnym stopniu wyznaczają styl funkcjonowania w sytuacjach zadaniowych oraz determinują trafność ocen własnych możliwości w sytuacjach zadaniowych. Dwa efekty uzyskane w badaniach zdają się tłumaczyć opisany fakt. Po pierwsze więc wyniki badań dowodzą, że brak wpływu ja realnego na aspiracje i oczekiwania osobowościowe oraz na stosunek między nimi, natomiast ja idealne wyznacza aspiracje osobowościowe i zakres zgodności aspiracji z oczekiwaniami osobowościowymi. Pozwala to przypuszczać, że gdy brak danych o cechach zadania, oczekiwania osobowościowe są raczej funkcją ja idealnego niż funkcją ja realnego, gdy natomiast cechy zadania są znane, oczekiwania są funkcją ja realnego /wyniki dowodzą, że wpływ ja realnego na oczekiwania zadaniowe rzeczywiście występuje/. Po drugie stwierdzono, że istnieje jednokierunkowa zależność między wysokością aspiracji osobowościowych a wysokością oczekiwań osobowościowych, natomiast nie istnieje taka zależność w przeciwnym kierunku. W języku empirycznym oznacza to, że wysokość aspiracji silnie różnicuje wysokość oczekiwań, ale wysokość oczekiwań nie różnicuje lub różnicuje zbyt słabo wysokości aspiracji. Na podstawie znajomości wysokości aspiracji osobowościowych przewidywać zatem można wysokość oczekiwań osobowościowych z dużym powodzeniem, natomiast na podstawie oczekiwań nie można wcale lub można w ograniczonym stopniu przewidywać aspiracje. Tak więc w sytuacji, gdy cechy zadania nie są znane podmiotowi, oczekiwania deklarowane przez niego pozostają przede wszystkim w zależności od deklarowanych wcześniej aspiracji. Nie musi być tak samo wtedy, gdy cechy zadań są znane /zob. niżej/. Zważywszy, że wysokość aspiracji osobowościowych warunkowana jest przede wszystkim przez ja idealne, można powiedzieć, że w warunkach, gdy cechy zadania nie są znane, a podmiot formuluje oczekiwania co do ewentualnego przyszłego wyniku, oczekiwania te są nie tyle wypadkową jego uogólnionych doświadczeń, ile raczej mają charakter życzeniowy: determinowane są w wysokim stopniu przez pragnienie podmiotu. Stwierdzenie to wydaje się bardzo ważne, a to dlatego, że wykazano istnienie następującego ciągu: "wysokie ja idealne \rightarrow wysokie aspiracje osobowościowe \rightarrow wysokie aspiracje i oczekiwania zadaniowe \rightarrow wysokie rezultaty". Tak więc, jakkolwiek oczekiwania osobowościowe mają charakter życzeniowy, wywierają pozytywny wpływ na poziom wykonania zadań.

3. Nie stwierdzono przewidywanego wpływu ja idealnego na styl funkcjonowania w sytuacjach zadaniowych /choć odnotowano taki wpływ ze strony ja realnego/.

Efekt ten można tłumaczyć dwojako. Po pierwsze, opisany powyżej ciąg zależności może dowodzić, że jakkolwiek bezpośredni wpływ ja idealnego na styl funkcjonowania w sytuacjach zadaniowych /aspiracje, oczekiwania, rezultaty, stosunek aspiracji i oczekiwań/ jest nikły, istnieje jednak wyraźny wpływ pośredni /rozcłódkowany/, wywoływany poprzez aspiracje osobowościowe, o czym pisałem powyżej. Po drugie jednak, trudno wykluczyć i taką hipotezę, że ja idealne odgrywa znaczny wpływ na decyzje podejmowane w warunkach niepewności /np. w warunkach braku informacji o cechach sytuacji, deficytu informacji o cechach zadań itp./, natomiast ja realne odgrywa istotną rolę w formułowaniu decyzji podejmowanych w warunkach pewności /np. znajomości cech zadania/. Hipoteza ta wydaje się warta sprawdzenia. Gdyby okazała się prawdziwa, należałoby oczekiwać, że im większa jest niepewność /deficyt informacji na temat cech zadania/, tym większy powinien być wpływ ja idealnego na funkcjonowanie jednostki w sytuacjach zadaniowych, szczególnie na deklarowane przez nią aspiracje i oczekiwania, a w miarę zmniejszania się niepewności /pomniejszania się deficytu/ coraz wyraźniejszy wpływ ja realnego. Należy tu jednak liczyć się ze zróżnicowaniem mocy regulacyjnej zarówno ja realnego, jak i ja idealnego, w związku z czym trafność przedstawionej hipotezy może być wysoka wtedy, gdy dotyczy będzie osób o jednakowo wysokiej mocy regulacyjnej jednej lub drugiej wersji ja.

4. Nie stwierdzono przewidywanego kierunku różnicy w poziomie wykonania zadań osobistych i pozaosobistych, a wręcz uzyskano wyniki sprzeczne z hipotezą.

Oczekiwano, że osoby badane uzyskają w zadaniach osobistych rezultaty wyższe niż w zadaniach pozaosobistych. Różnica ta w zadaniu pierwszym była zgodna z przewidywaniem /ale nieznacząca statystycznie/, w zadaniu drugim uzyskano efekt /znaczący statystycznie/ sprzeczny z przewidywaniami. Jest to istotne tym bardziej, ponieważ stwierdzono, że w badanej populacji istnieje generalna tendencja do wysokiej koncentracji na stanach własnej osoby.

Jak zrozumieć ten efekt? Zakładano, że wyższemu zaangażowaniu struktury ja towarzyszyć powinny wyższe osiągnięcia. Po pierwsze: można - powołując się na prawo Yerkesa-Donsona - przypuszczać, że poziom zaangażowania w rozwiązywaniu zadań osobistych był nazbyt wysoki, co utrudniało organizację czynności /z powodu napięć efektywno-motywacyjnych/. Co przemawia za takim przypuszc-

czeniem? W zbiorze wyników, którym dysponuję, to na przykład, że zależności między zmiennymi dla zadań osobistych są bardziej wyraziste i częstsze niż w zadaniach pozaosobistych. Wskazywać by to mogło na wyższe zaangażowanie struktury ja w zadaniach osobistych, ale nie dowodzi, że było ono zbyt wysokie. Po drugie: wskazywać można na charakter zadań. Zadanie pierwsze było proste: wymagało tylko niewielkiej sprawności motorycznej, a zatem zakłócający wpływ napięcia mógł być w tym przypadku niewielki, natomiast zadanie drugie /test Kreappelina/ jest nieporównanie bardziej złożone, a zatem negatywne skutki napięć także mogłyby być większe. Ponadto, jak wynika z instrukcji, zadanie pierwsze osobiste miało być podstawą do oceny tempa nabywania wprawy, zadanie drugie - miarą koncentracji uwagi. Wydaje się, że dla studentów /osób badanych/ ważniejsze jest to, aby wykazać się wysoką koncentracją uwagi w zadaniu umysłowym niż wysokim tempem nabierania wprawy w zadaniu motorycznym. Gdyby tak było istotnie /brak po temu bezpośrednich dowodów/, to i ze względu na złożoność zadania, i ze względu na użyteczność wyników napięcia emocjonalne w zadaniu drugim mogły być silniejsze niż w zadaniu pierwszym, a zatem w większym stopniu jest prawdopodobne, że osiągnęły wysokość przekraczającą optimum dla tego typu zadań. Ponadto zadania osobiste miały być podstawą diagnozy kwalifikacji jednostki, natomiast wyniki zadań pozaosobistych miały być - w myśl instrukcji - częścią składową /anonimową/ wyników osiągniętych przez "zespół". Mogło to mieć znaczenie dla wielkości napięcia emocjonalnego.

Przeciwko takiemu rozumowaniu przemawia jednak fakt, że osoby badane w sesji zadaniowej drugiej wykonywały zadania na przemienne, tj. zadania pozaosobiste bezpośrednio po zakończeniu zadań osobistych. Wprawdzie między jednym a drugim zadaniem deklarowały poziom aspiracji i oczekiwań zadaniowych, co mogło sprzyjać rozładowaniu napięć, przerwa ta jednak była bardzo krótka, zbyt krótka, aby zniwelować pobudzenia powstałe podczas realizacji zadania osobistego. Inaczej mówiąc, ślady napięć powstałych podczas zadań osobistych powinny ujawniać się także w zadaniu pozaosobistym ²⁶.

²⁶ Inne podstawy empiryczne dla wyjaśnienia opisywanego efektu - zob. podrozdziały 5 i 9.

2. SYSTEM USTALONYCH ZALEŻNOŚCI

Ustalone zależności przedstawiano i syntetyzowano każdorazowo po prezentacji fragmentów wyników. Przedstawione wyniki upoważniają do sformułowania następujących wniosków:

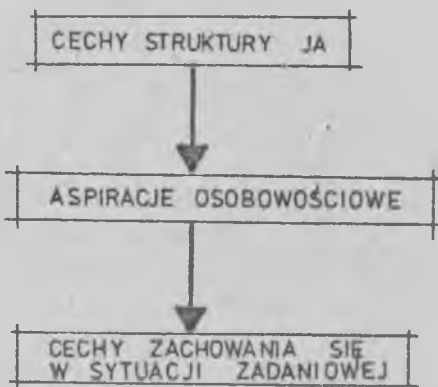
1. Badane cechy struktury ja są wewnętrznie powiązane ze sobą i wzajemnie się warunkują.

2. Wyróżnić można pewien zbiór cech podstawowych struktury ja /ja realne, ja idealne, zgodność ja realnego z ja idealnym/ oraz zbiór cech pochodnych od powyższych /ocena siebie jako wartości, koncentracja na stanach ja, gotowość do zmiany stanów ja, aspiracje osobowościowe/.

3. Aspiracje osobowościowe, oczekiwania osobowościowe oraz stosunki między nimi stanowią zintegrowany system, w którym najważniejszą rolę odgrywają aspiracje.

4. Badane zmienne zadaniowe /styl funkcjonowania w sytuacjach zadaniowych/ tworzą układ powiązany i uzależniony od siebie.

Powstaje obecnie pytanie, jak te poszczególne systemy zmiennych mają się do siebie? Istnieją trzy "piętra" zmiennych: 1/ struktura ja, 2/ aspiracje i oczekiwania osobowościowe, 3/ styl funkcjonowania w sytuacjach zadaniowych. Wyniki badań zdają się wskazywać, że te trzy grupy zmiennych tworzą układ zależności, przedstawiony na rys. 36. Cechy struktury ja wyzna-



Rys. 36. Idealizacja trzech "pięter" zależności między badanymi zmiennymi

czają poziom aspiracji osobowościowych, te zaś /wraz z pochodnymi od nich oczekiwaniami osobowościowymi/ wyznaczają cechy stylu funkcjonowania w sytuacji zadaniowej²⁷.

Przedmiotem obecnej pracy było nie tylko stwierdzenie, jaki jest styl funkcjonowania jednostki w sytuacji zadaniowej, co jest samo w sobie bardzo ważne, ale także, jaki jest wpływ badanych zmiennych na trafność ocen własnych możliwości oraz na różnice w poziomie wykonania zadań osobistych i pozaposobistych.

Ustalony układ zależności w tym zakresie /obejmujący także gotowość do konfrontacji z zadaniami/ przedstawia rys. 37. Rysunek ten przedstawia idealizację; pomijając wiele szczegółów, zawiera jednak najważniejsze ustalenia. Na rysunku tym nie wyróżniono zależności bezpośrednich i pośrednich, a także pominięto sprawę zmiennych podstawowych i pochodnych.

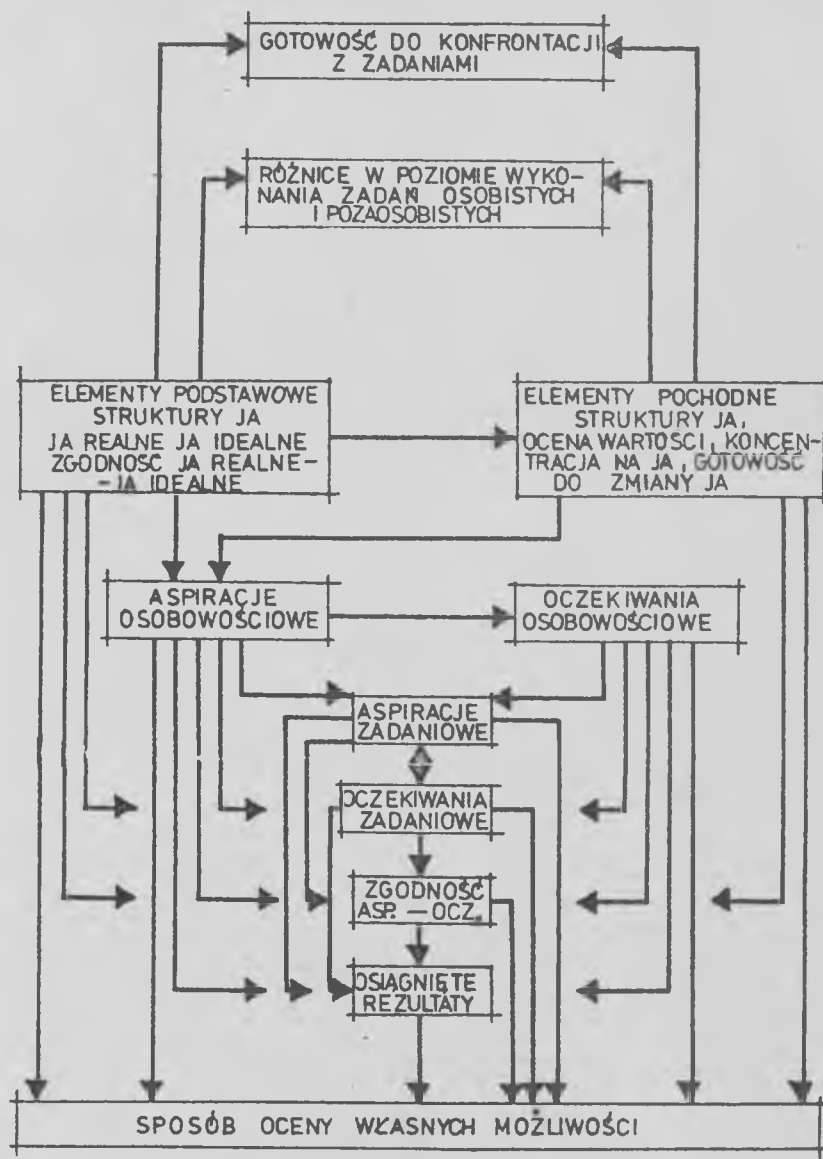
Wydaje się słuszne, nawet kosztem pewnych uproszczeń, przedstawić zależności o charakterze bezpośrednim, podstawowym oraz zależności pochodne, pośrednie /pomijam obecnie sprawę trafności ocen własnych możliwości, która będzie przedmiotem oddzielnych rozważań/. Przedstawiają to rys. 38 i 39, ilustrujące kierunki i natężenie ustalonych zależności między zmiennymi. A oto wnioski:

1. Podstawowe elementy struktury ja /ja realne, ja idealne, zgodność ja realnego z ja idealnym/ wyznaczają bezpośrednio ocenę siebie jako wartości, koncentrację na stanach ja i gotowość do zmiany ja /trzy zmienne pochodne ja/ oraz aspiracje osobowościowe. Są to zależności bezpośrednie.

2. Podstawowe elementy struktury ja pośrednio wyznaczają styl funkcjonowania w sytuacjach zadaniowych /aspiracje, oczekiwania zadaniowe, stosunek aspiracji do oczekiwań/, nie wyznaczają natomiast osiągniętych rezultatów. Jest to zależność bezpośrednia wtedy, gdy: badane osoby nie formułują aspiracji i oczekiwań osobowościowych, b/ cechy zadania są znane, c/ dystans czasowy między formułowaniem aspiracji osobowościowych a realizacją zadań jest długi.

3. Pochodne elementy struktury ja wyznaczają aspiracje oso-

²⁷ Należy pamiętać, że przedstawiony ciąg zależności dotyczy tylko zadania 1 oraz że jest idealizacją rzeczywistego przebiegu zależności.



Rys. 37. Całokształt zależności ustalonych w badaniach /w uproszczeniu/

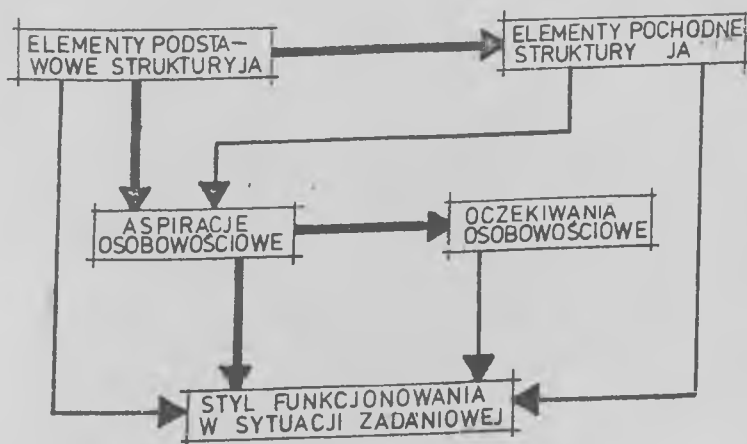
owościowe²⁸ oraz - w mniejszym stopniu - styl funkcjonowania w sytuacjach zadaniowych. Są to zależności, które określić by można jako pochodne, pośrednie lub transmisyjne.

4. Aspiracje osobowościowe /wyznaczone bezpośrednio przez podstawowe elementy struktury ja/ bezpośrednio wyznaczają zarówno oczekiwania osobowościowe, jak i styl funkcjonowania w sytuacjach zadaniowych, w tym także osiągnięte rezultaty. Efekt ten należy ograniczyć do sytuacji, gdy zadania nie są znane /deficyt informacji/ i gdy zadania są wykonywane bezpośrednio po deklaracji aspiracji.

5. Oczekiwania osobowościowe wyznaczają styl funkcjonowania w sytuacjach zadaniowych, ale wobec ich zależności od aspiracji osobowościowych jest to zależność transmisyjna. Być może efekt ten dotyczy tylko warunków deficytu informacji.

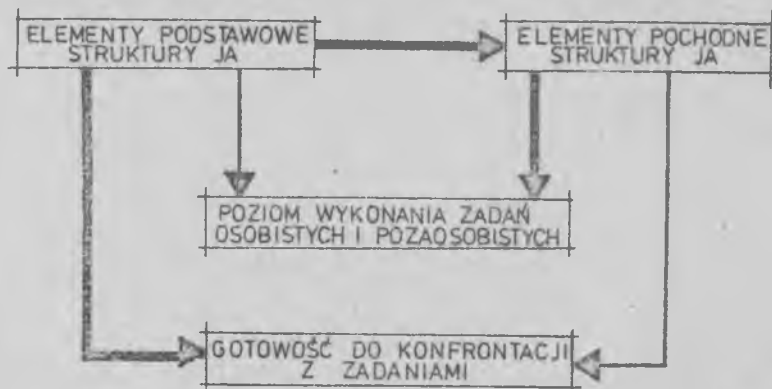
6. Podstawowe elementy struktury ja wyznaczają gotowość do konfrontacji z sytuacją zadaniową, tj. gotowość do uczestnictwa w zadaniach zleconych przez innych ludzi.

7. Istnieje także wyraźna zależność transmisyjna gotowości do konfrontacji z zadaniami od elementów pochodnych struktury ja.



Rys.38. Idealizacja zależności bezpośrednich /linie grube/ i pośrednich między strukturą ja a cechami stylu funkcjonowania w sytuacjach zadaniowych

²⁸ Efekt ten należy przypisać zależności elementów pochodnych struktury ja od elementów podstawowych i jest jak gdyby sprawdzeniem mocy ustalonych wcześniej zależności.



Rys.39. Idealizacja zależności bezpośrednich /linie grube/ i pośrednich między strukturą ja a poziomem wykonania zadań osobistych i zadań pozaosobistych oraz gotowością do konfrontacji z zadaniami

8. Elementy pochodne struktury ja /ocena siebie jako wartości oraz koncentracja na stanach własnej osoby/ bezpośrednio i w poziomie osiągnięć i w zadaniach osobistych i pozaosobistych.

9. Różnice w poziomie wykonania zadań osobistych i pozaosobistych wyznaczone są także przez elementy podstawowe struktury ja; wyniki zdają się jednak wskazywać, że jest to zależność o drugorzędym charakterze /głównie poprzez elementy pochodne/.

Można powiedzieć, że elementy podstawowe struktury ja w takim stopniu wyznaczają różnice w poziomie wykonania zadań osobistych i pozaosobistych, w jakim wyznaczają one elementy pochodne struktury ja.

Przedstawione twierdzenia są bardzo ogólne, określają bowiem istnienie wpływu i zależności, a nie określają ani natężenia, ani rodzaju tej zależności. Zostało to przedstawione wcześniej. Zabieg taki wykonałem celowo, aby wykazać, że procesy leżące u podłoża działań jednostki w sytuacjach zadaniowych nie są proste, że wpływ struktury ja na sposób działania, podejmowane decyzje itp. nie musi być wcale obserwowalny bezpośrednio, jest to bowiem wpływ pośredni, oraz że liczba układów transmitujących ten wpływ może być większa lub mniejsza, a także, że transmisji tej mogą dokonywać różne układy. Ustalenie to ma bardzo duże znaczenie dla zrozumienia związków między osobowością a zachowaniem się człowieka, szczególnie wtedy, gdy stwierdza się brak zależności zachowania się od osobowości. W świetle przedstawionych danych może to być brak pozorny.

3. WYZNACZNIKI TRAFNOŚCI OCEN WŁASNYCH MOŻLIWOŚCI W SYTUACJACH ZADANIOWYCH

W rozdziale drugim przedstawiono model teoretyczny, zawierający system przewidywań na temat wyznaczników oceny własnych możliwości w sytuacjach zadaniowych /zob. tab.1 rys.13/. Obecnie należy sprawdzić, czy i w jakim stosunku pozostają rezultaty badań do przewidywań wynikających z modelu.

W trakcie opisu wyników sygnalizowałem kilkakrotnie, że dany rezultat w takim czy innym stopniu odbiega od przewidywań. Przypomnę to:

1. W wyniku analizy korelacyjnej stwierdzono, że tendencja do przecenienia siebie jest tym wyższa /a tendencja do niedocenia-
nia tym niższa/, im wyższe jest ja realne. W wyniku innych analiz okazało się jednak, że osoby przeceniające siebie charakteryzują się najwyższym ja realnym tylko w zadaniu pierwszym /zależność istotna/, natomiast w zadaniu drugim najwyższym ja realnym charakteryzują się osoby niedoceniające własnych możliwości /zależność znacząca/.

Inaczej mówiąc, o ile w zadaniu pierwszym stwierdzono przewidywaną zależność prostą: im wyższe było ja realne tym większe było także prawdopodobieństwo przecenienia możliwości, to w zadaniu drugim wystąpiła wyraźna zależność krzywoliniowa; najniższym ja realnym charakteryzowały się osoby trafnie spostrzegające własne możliwości. Powstaje pytanie, jak wyjaśnić te różnice między zadaniami i sprzeczności z przewidywaniami?

Po pierwsze: jak wykazały badania, populacja w zadaniu drugim charakteryzowała się innym "nasyceciem" cech niż w zadaniu pierwszym; średnie ja realne w badanej populacji w zadaniu drugim było niższe niż w zadaniu pierwszym. Inna była także wysokość ja realnego w trzech wyróżnionych grupach w zadaniu pierwszym i w drugim.

Po drugie: stwierdzono, że tylko w połowie przypadków mówić można o stałości wzorców spostrzegania siebie. W rezultacie część osób, które w zadaniu pierwszym spostrzegała możliwości trafnie, w zadaniu drugim spostrzegała je nietrafnie, i odwrotnie. Decydowały o tym inne, nie kontrolowane czynniki. Na przykład: zadanie pierwsze, w rzeczywistości bardzo proste, na pierwszy rzut oka wydaje się dość złożone, a zadanie drugie, na pierwszy rzut oka proste, jest w rzeczywistości niezbyt łatwe. Fakt ten mógł spowodować, że w zadaniu pierwszym wystąpiła dość powszechna ten-

dencja do niedoceniaenia własnych możliwości, a w zadaniu drugim dość powszechna tendencja do przeceniaenia własnych możliwości.

Po trzecie wreszcie: jak wykazano, w zadaniach pierwszych wystąpił bardzo silny wpływ aspiracji osobowościowych na styl funkcjonowania w sytuacji zadaniowej /zob. także niżej/ oraz na sposób spostrzegania własnych możliwości. Wpływ ten w zadaniu drugim jest ograniczony i dużo słabszy; na przykład oczekiwania i aspiracje osobowościowe nie determinowały stylu funkcjonowania zadań, jakkolwiek wpływały na oceny możliwości. Nie można wykluczyć, że był to czynnik modyfikujący uzyskane rezultaty /zob. niżej/, co zmieniało także oceny własnych możliwości.

2. Wyniki analizy korelacyjnej dowodzą przewidywanego współwystępowania wysokiej zgodności ja realnego z ja idealnym i tendencji do przeceniaenia własnych możliwości w sytuacjach zadaniowych oraz współwystępowania niskiej zgodności i tendencji do niedoceniaenia własnych możliwości. Wyniki analizy wariancyjnej dowodzą jednak, że trzy grupy osób różnie spostrzegających własne możliwości nie różnią się od siebie znacząco pod względem zgodności ja realnego z ja idealnym, a ponadto istnieje tu nieznacząca tendencja do zależności krzywoliniowej.

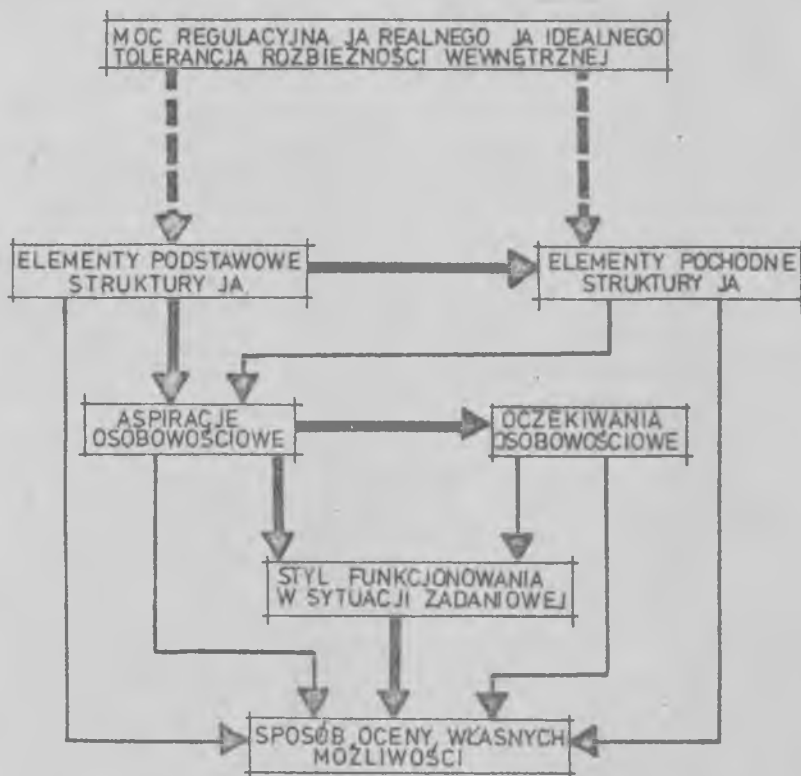
Dzieje się wprawdzie tak, że osoby przeceniające własne możliwości charakteryzują się największą zgodnością między dwiema wersjami ja /którą traktuję jako wskaźnik nietolerancji rozbieżności wewnątrz struktury ja/, jednak osoby niedoceniające nie charakteryzują się oczekiwaną zgodnością najniższą. Wynik ten traktować należy jako istotny, ponieważ centralnym pojęciem proponowanego modelu jest m.in. pojęcie nietolerancji rozbieżności wewnętrznej /a zatem i zgodności między dwiema wersjami ja/. Usiłując zrozumieć i wyjaśnić odnotowaną rozbieżność danych z przewidywaniami, należy rozważyć kilka problemów. Po pierwsze: technikę pomiaru. W niniejszym opracowaniu przez zgodność dwu punktacji na skalach samoopisu oraz różnicę plus-minus jeden. Być może rezultaty ułożyłyby się inaczej, gdyby jako wskaźnik przyjąć tylko zgodność całkowitą między opisami. Po drugie: większa zgodność oznacza tyle tylko, że takiej lub innej liczbie cech przypisano punktacje identyczne lub podobne, a większa niezgodność, że w takiej lub innej liczbie cech podawano punktacje różne. Może to być jednym ze źródeł błędu, bowiem - co zostało pominięte w niniejszym opracowaniu - ważne jest nie tylko to, iloma aspektami, ale także to, w jakim stopniu różnią się od siebie ja realne i ja idealne. Po trzecie: należy uwzględnić przewidywane różnice w

mocy regulacyjnej ja idealnego. Przewidywano bowiem, że osoby niedoceniające i przeceniające własne możliwości charakteryzować się będą wysoką mocą regulacyjną ja idealnego, a osoby trafnie spostrzegające własne możliwości charakteryzować się będą niską mocą regulacyjną ja idealnego. Wysoka moc regulacyjna ja idealnego nadaje rozbieżności "ja realne - ja idealne" innego znaczenia psychologicznego /por. uwagi na temat samoakceptacji, rozdz. 1/. Być może, należałoby zwrócić większą uwagę nie tylko na fakt obiektywnie występującej zgodności /rozbieżności/, ale także na sposób spostrzegania tej rozbieżności przez podmiot. Inaczej mówiąc, w niniejszej pracy uwzględniono obiektywnie występującą rozbieżność między opisami ja realnego a ja idealnego, natomiast pominięto to, czy rozbieżność ta jest w ogóle spostrzegana przez podmiot, czy - jeżeli już ją spostrzega - traktuje ją jako dużą czy jako małą. Innymi słowy, jaką miarę oceny wielkości rozbieżności wykorzystuje w takich sytuacjach jednostka.

Pozostałe dane zasadniczo nie odbiegają od przedstawionego modelu. System związków między cechami struktury ja, aspiracjami a oczekiwaniami osobowościowymi, stylem funkcjonowania w sytuacji zadaniowej a ocenami własnych możliwości przedstawia w uproszczeniu rys. 40. Podkreślić jednak należy, że przedstawione uwagi mają wartość drugorzędą, bowiem ani odnotowana zgodność z przewidywaniami, ani też odnotowane rozbieżności dla modelu nie mają znaczenia rozstrzygającego. Z proponowanego modelu teoretycznego wynika, że takie lub inne elementy /cechy/ struktury ja, cechy stylu funkcjonowania w sytuacjach zadaniowych oraz sposób spostrzegania siebie i sposób spostrzegania własnych możliwości uzależnione są od interakcji między mocą regulacyjną ja realnego /ja idealnego/ a nietolerancji rozbieżności wewnętrznej /zewewnętrznej/. Z tej racji przedstawione tu uwagi tylko pośrednio sugerują, że między sposobem spostrzegania własnych możliwości a innymi aspektami struktury ja nie występują zależności, które systematycznie potwierdzają przewidywania ²⁹.

²⁹ Równocześnie nie sposób odrzucić tezę, że analizowane tu zmienne nie mają wpływu na sposób oceny własnych możliwości. Inaczej mówiąc, bez względu na to, czy pytamy "jak cechy ja różnicują sposób spostrzegania własnych możliwości", czy też pytamy "jak sposób spostrzegania własnych możliwości różnicuje cechy struktury ja", uzyskane odpowiedzi nie powinny być sprzeczne ze sobą.

Istnieje jednak zbiór danych, które z proponowanym modelem teoretycznym pozostają w bardziej bezpośrednim związku. Przypomnę tu dane, zawarte w tabeli 22.



Rys.40. System wyznaczników sposobu oceniania własnych możliwości w sytuacjach zadaniowych. Wyznaczniki hipotetyczne /linia przerywana/, wyznaczniki bezpośrednie /linie grube/ i wyznaczniki pośrednie. Idealizacja rzeczywistego układu zależności

Uwzględniając dwa kryteria: natężenie gotowości do zmiany stanów ja /powyżej i poniżej średniej/³⁰ oraz wielkość zgodności ja realnego i ja idealnego /powyżej i poniżej średniej/, wyróżniono cztery grupy osób:

³⁰ Na użytek niniejszego obliczenia wzięto pod uwagę nie sumę odpowiedzi C i D, ale sumę odpowiedzi B, C i D.

	gotowość do zmiany ja	wielkość zgodności
Grupa 1	wysoka	wysoka
Grupa 2	wysoka	niska
Grupa 3	niska	wysoka
Grupa 4	niska	niska

Przyjęto założenie, że wysoka gotowość do zmiany stanów ja jest wskaźnikiem mocy regulacyjnej ja idealnego, a wielkość zgodności jest wskaźnikiem nietolerancji rozbieżności wewnętrznej. Jeżeli tak jest istotnie, to wyróżniono w istocie grupy następujące:

	moc regulacyjna ja idealnego	nietolerancja rozbieżności wewnętrznej
Grupa 1	wysoka	wysoka
Grupa 2	wysoka	niska
Grupa 3	niska	wysoka
Grupa 4	niska	niska

Sprawdzono następnie, czy i w jakim stopniu te cztery grupy różnią się między sobą sposobem spostrzegania własnych możliwości w sytuacji zadaniowej /zadania osobiste 1 i 2/. Ponieważ problem ten jest ważny, przypomnę odnotowane efekty:

1. Osoby charakteryzujące się wysoką gotowością do zmiany stanów ja i jednocześnie wysoką zgodnością ja realnego z ja idealnym wykazują tendencję do przeceniania własnych możliwości w obu sytuacjach zadaniowych.

2. Osoby charakteryzujące się wysoką gotowością do zmiany stanów własnej osoby i jednocześnie niską zgodnością ja realnego z ja idealnym przejawiają tendencję do niedocenywania własnych możliwości w obu sytuacjach zadaniowych.

3. Opisane w punkcie 1 i 2 tendencje są w pewnym stopniu zależne od wysokości ja idealnego, a mianowicie: są bardziej wyraziste, gdy ja idealne jest bardzo wysokie /różnice nie są jednak znaczące statystycznie/.

4. Osoby charakteryzujące się niską gotowością do zmiany stanów ja wykazują tendencję do realistycznej, trafnej oceny własnych możliwości w obu sytuacjach zadaniowych.

5. W przypadku osób opisanych w punkcie 4 wielkość rozbieżności nie jest czynnikiem istotnie różnicującym tendencje w sposobie

spostreżania własnych możliwości. Brak jest w tym przypadku także widocznego wpływu wysokości ja idealnego.

6. Osoby charakteryzujące się niską gotowością do zmiany ja i wysoką zgodnością ja realnego z ja idealnym nie różnią się w ocenach własnych możliwości od osób o wysokiej mocy regulacyjnej ja idealnego i wysokiej zgodności ja realnego z ja idealnym.

7. Osoby charakteryzujące się niską gotowością do zmiany stanów ja i niską zgodnością ja realnego z ja idealnym nie różnią się znacząco w ocenach własnych możliwości od osób o wysokiej gotowości do zmiany stanów ja i niskiej zgodności ja realnego z ja idealnym.

Wydawać by się mogło, że dane te przesądzają o prognostycznej wartości proponowanego modelu teoretycznego, ustalone zależności układają się bowiem niemal dokładnie tak, jak to przewidywano. Nie sądzę jednak, aby tak było istotnie, jakkolwiek przytoczone wyniki badań czynią model empirycznie uprawdopodobniony.

Wątpliwości nasuwa kilka problemów. Po pierwsze: dotyczą one pośredniego charakteru dowodów empirycznych. W badaniach stwierdzono zależność sposobu spostrzegania własnych możliwości od występowania w interakcji gotowości do zmiany stanów własnej osoby i wielkości zgodności między punktacjami na listach samooceny. Przyjąłem dość logiczne założenie, że zmienne te są wskaźnikami mocy regulacyjnej ja realnego lub ja idealnego oraz natężenia nietolerancji rozbieżności struktury ja. Nie zostało to jednak dowiedzione w sposób nie budzący wątpliwości. Można by zatem powiedzieć, że przedstawione dane o tyle tylko potwierdzają słuszność modelu teoretycznego, o ile istnieje odpowiedniość między zmiennymi teoretycznymi /moc regulacyjna, nietolerancja rozbieżności/ a zmiennymi empirycznymi /gotowość do zmiany ja, zgodność/. Odpowiedniość ta zaś nie została dowiedziona wprost.

Po drugie: stwierdzono, że pojęcie "deklarowana gotowość do zmiany ja" obejmuje co najmniej trzy aspekty /zob. opis metody i wyniki: cztery typy odpowiedzi/, a termin "zgodność" odnosi się do faktycznej zgodności na skalach, nie wiadomo natomiast, czy jest to zgodność /rozbieżność/ spostrzegana ani też jak podmiot spostrzega wielkość tej rozbieżności.

Po trzecie: w niniejszych badaniach zastosowano inny niż zwykle sposób pomiaru zgodności między oczekiwaniami zadaniowymi a osiągniętymi rezultatami, mianowicie ustalono różnice pro-

centowe /zazwyczaj ustala się różnice bezwzględne/. Ponadto w zadaniu pierwszym badani nie dysponowali zwrotną informacją o osiągniętych wynikach, w drugim informacje te nie były pełne. Nie można wykluczyć, że czynniki te w jakiejś mierze mogły zdeterminować układ rezultatów.

Po czwarte: ustalono tylko po dwa poziomy nasilenia zmiennych niezależnych. Wyniki byłyby bardziej przekonujące, gdyby poziomów wyróżniono co najmniej trzy.

Równocześnie na rzecz trafności modelu przemawiać mogą dane dowodzące, że nie jest tak, jakoby wszystkie osoby badane dążyły do uzgodnienia osiąganych rezultatów z oczekiwaniami, że są także takie osoby, które wykazują - nasilającą się w miarę rozwiązywania zadań - tendencję do przeceniania własnych możliwości, oraz takie osoby, które wykazują narastającą tendencję do niedoceniaenia własnych możliwości. Nie jest to efekt nieznan. Jego obecność stwierdzono w wielu wcześniejszych badaniach. W niniejszym studium wykryto jednak, że zmianom sposobu spostrzegania własnych możliwości towarzyszą zmiany nie tylko w relacji "oczekiwania - osiągnane rezultaty", ale także zmiany w relacjach "aspiracje - oczekiwania" oraz w relacjach "aspiracje - osiągnane rezultaty". Te dwa efekty nie były - o ile mi wiadomo - ustalone we wcześniejszych badaniach, a można je przewidywać na podstawie proponowanego modelu teoretycznego. Szczególnie istotne są tu zmiany relacji "aspiracje - oczekiwania".

Przeciw wartości proponowanego modelu przemawiają jednak dane wykazujące, że tendencję do identycznego sposobu spostrzegania własnych możliwości w sytuacji zadaniowej przejawia tylko około połowa osób badanych. Rzecz prosta, model jest idealizacją i trudno byłoby oczekiwać, że w sposób całkowicie niezawodny pozwala przewidywać sposób zachowania się każdego człowieka w każdej sytuacji zadaniowej. Niemniej fakt, że skład personalny poszczególnych grup zmienił się w zadaniu drugim w porównaniu z pierwszym, a wystąpiły tu zależności o podobnym kierunku, może wskazywać, że co najmniej częściowo efekty przypisywane obecności badanych zmiennych mogą być spowodowane czynnikami nie poddawanymi kontroli.

Konkludując można stwierdzić, że wyniki badań czynią model bardziej prawdopodobnym niż to miało miejsce w chwili ich rozpoczęcia, nie przesądzają jednak o jego wartości jako narzędzia przewidywania zachowania się człowieka w sytuacjach zadaniowych. Problem wymaga dalszych badań z zastosowaniem znacznie subtelniejszych metod pomiaru i analizy danych niż te, które zastosowałem w obecnej pracy.

4. UŻYTECZNOŚĆ USTALONYCH WSKAŹNIKÓW EMPIRYCZNYCH JAKO PODSTAWA PROGNOZOWANIA

Przeprowadzona analiza wyników badań dowodzi, że badane cechy struktury ja /podstawowe i pochodne/ oraz aspiracje i oczekiwania osobowościowe w nierównym stopniu stanowią mogą podstawę przewidywania zachowania się człowieka w sytuacji zadaniowej.

Okazuje się więc, że trzy cechy, które można uznać jako zasadnicze, mają najwyższą i różnie wysoką wartość jako podstawa prognozowania. I tak:

1. Na podstawie znajomości wysokości ja realnego przewidywać można:

- wysokość ja idealnego,
- wielkość zgodności między ja realnym a ja idealnym,
- wysokość oceny własnej osoby jako wartości,
- stopień koncentracji na stanach własnej osoby,
- gotowość do zmiany stanów własnej osoby,
- wysokość oczekiwań zadaniowych,
- tendencję do takiego lub innego sposobu spostrzegania własnych możliwości,
- kierunek różnicy między poziomem wykonania zadań osobistych a zadań pozasobistych /analogicznych/,
- gotowość do konfrontacji z sytuacją zadaniową.

2. Na podstawie znajomości ja idealnego przewidywać można:

- wielkość ja realnego,
- wielkość zgodności ja realnego i ja idealnego,
- wysokość aspiracji osobowościowych,
- wielkość zgodności między aspiracjami a oczekiwaniami osobowościowymi,
- wysokość oczekiwań zadaniowych,
- wielkość zgodności między aspiracjami a oczekiwaniami zadaniowymi,
- taką lub inną tendencję w sposobie spostrzegania własnych możliwości w sytuacjach zadaniowych,
- kierunek różnicy między osiągnięciami w zadaniach osobistych a osiągnięciami w analogicznych zadaniach pozasobistych,
- gotowość do konfrontacji z zadaniami.

3. Znając wielkość zgodności między ja realnym a ja idealnym, można przewidywać:

- wysokość oceny siebie jako wartości,
- stopień koncentracji na stanach własnej osoby,
- stopień gotowości do zmiany stanów własnej osoby,

- wysokość aspiracji osobowościowych,
- wielkość zgodności między aspiracjami a oczekiwaniami osobowościowymi,
- wielkość zgodności między aspiracjami a oczekiwaniami zadaniowymi,
- taką lub inną tendencję w spostrzeganiu własnych możliwości w sytuacjach zadaniowych,
- kierunek różnicy w poziomie osiągnięć w zadaniach osobistych i osiągnięć w analogicznych zadaniach pozapersonalnych,
- natężenie gotowości do konfrontacji z zadaniami.

4. Na podstawie znajomości oceny własnej osoby jako wartości przewidywać można:

- wysokość ja idealnego,
- wysokość gotowości do zmiany stanów własnej osoby,
- wielkość zgodności między aspiracjami a oczekiwaniami osobowościowymi,
- wielkość zgodności między oczekiwaniami a aspiracjami zadaniowymi,
- taką lub inną tendencję w ocenie własnych możliwości,
- kierunek różnicy między poziomem osiągnięć w zadaniach osobistych a poziomem osiągnięć w analogicznych zadaniach pozapersonalnych,
- nasilenie gotowości do konfrontacji z zadaniami.

5. Znając wysokość koncentracji na stanach własnej osoby, można przewidywać:

- wysokość aspiracji osobowościowych,
- wielkość zgodności między aspiracjami a oczekiwaniami zadaniowymi,
- kierunek różnicy między poziomem osiągnięć w realizacji zadań osobistych a poziomem osiągnięć w realizacji analogicznych zadań pozapersonalnych.

6. Znajomość wysokości gotowości do zmiany stanów własnej osoby pozwala przewidywać:

- taką lub inną tendencję w ocenie własnych możliwości w sytuacji zadaniowej,
- gotowość do konfrontacji z zadaniami.

7. Na podstawie znajomości wysokości aspiracji osobowościowych przewidywać można całokształt danych dotyczących stylu funkcjonowania w sytuacji zadaniowej oraz tendencję w ocenie własnych możliwości w zadaniach bezpośrednio następujących po sformułowaniu aspiracji.

Podany przegląd pozwala na wyciągnięcie kilku interesujących wniosków :

1. Wyraźnie wyodrębniają się dwie grupy cech o różnej prognostyczności: grupę pierwszą stanowią elementy podstawowe struktury ja/ja realne, ja idealne i stosunek zgodności między nimi/, grupę drugą stanowią elementy pochodne /ocena siebie jako wartości, koncentracja na stanach własnej osoby, gotowość do zmiany stanów własnej osoby/, których prognostyczność jest dużo niższa.

2. Jeżeli jednak uwzględnimy stopień, w jakim badane zmienne struktury ja stanowią podstawę przewidywania sposobu zachowania się człowieka w sytuacjach zadaniowych³¹, okazuje się, że także tutaj wyróżniają się dwie grupy zmiennych. Wysoka jest prognostyczność takich zmiennych jak ja idealne/najwyższa!/, ja realne, wielkość zgodności między ja realnym a ja idealnym oraz ocena siebie jako wartości. Niską prognostyczność charakteryzują się takie zmienne jako koncentracja na stanach własnej osoby oraz gotowość do zmiany stanów własnej osoby³².

W związku z tym na uwagę zasługuje kilka faktów. Z przeglądu danych wynika bowiem, że trzy zmienne pochodne są w rzeczywistości pochodnymi od ja realnego i od wielkości zgodności ja realnego z ja idealnym. Można zatem stwierdzić, że wpływ ja idealnego na zmienne pochodne jest raczej pośredni niż bezpośredni. Równocześnie ja idealne oraz zgodność jego z ja realnym w podobnym zakresie wyznaczają sposób zachowania się jednostki w sytuacjach zadaniowych.

Najtrafniejsze i najpewniejsze przewidywania co do sposobu zachowania się jednostki w sytuacjach zadaniowych sformułować można dzięki deklarowanym przez nią bezpośrednio przed zadaniem aspiracjom osobowościowym. Analiza danych pokazuje bowiem w sposób nie budzący wątpliwości, że mimo iż aspiracje osobowościowe były stosunkowo mało zróżnicowane /tylko pięć możliwych poziomów/, z różnicą aspiracji o jeden tylko stopień na skali wiążą się już inne predykcje. Rzecz tylko w tym, że zakres tych predykcji jest ograniczony - jak wynika z badań - do tych zadań, które jednostka rozwiązuje bezpośrednio po sformułowaniu i zwerbalizowaniu aspiracji osobowościowych.

Podkreślenia wymaga także inny fakt. Ocena prognostyczności cech mogłaby w znacznym stopniu ulec modyfikacjom, gdyby w większym stopniu, niż to miało miejsce w niniejszej pracy, uwzględniać interakcje między zmiennymi czy współwystępowanie całych systemów cech. Konieczny byłby w tym przypadku inny sposób opracowania danych.

³¹ Nazwa ta obejmuje cechy stylu funkcjonowania w sytuacji zadaniowej, sposób oceny własnych możliwości, poziom wykonania zadań osobistych i pozaposobistych oraz gotowość konfrontacji z zadaniami.

³² Nie można wykluczać, że niska wartość prognostyczna tych dwu cech ma źródło m.in. w tym, że nasilenie cech w badanej populacji było mało zróżnicowane.

5. UWAGI NA TEMAT OCENY WŁASNEJ OSOBY JAKO WARTOŚCI I KONCENTRACJI NA STANACH WŁASNEJ OSOBY

W rezultacie badań stwierdzono, że badana populacja charakteryzowała się zróżnicowanym poziomem oceny siebie jako wartości. Rozkład zbliżony był do rozkładu normalnego. Stwierdzono ponadto, że ocena siebie jako wartości jest tym wyższa, im wyższe jest ja realne i im bardziej jest zgodne z ja idealnym. Ustalono także, że ocena siebie jako wartości determinuje po pierwsze oceny własnych możliwości w sytuacjach zadaniowych, po drugie zaś różnice między poziomem wyników osiągniętych w zadaniach osobistych a poziomem wyników osiągniętych w zadaniach pozaosobistych. Z niską oceną siebie jako wartości wiąże się tendencja do niedoceniań możliwości oraz tendencja do osiągania w zadaniach osobistych rezultatów wyższych niż w zadaniach pozaosobistych. Na szczególną uwagę zasługuje tutaj fakt, że z niską oceną siebie łączy się tendencja do bardziej efektywnego działania w zadaniach osobistych niż pozaosobistych, natomiast z wyższą oceną siebie jako wartości wiąże się jednakowa efektywność w obu zadaniach lub nawet wyższej w zadaniach pozaosobistych. Wyniki badań wskazują jednak, że ten ostatni rezultat jest spowodowany nie tyle osiągnięciem wysokich wyników w zadaniach pozaosobistych, ile raczej niskich w zadaniach osobistych.

Tak więc niska ocena siebie jako wartości jest wskaźnikiem pozwalającym oczekiwać większego zaangażowania w zadania osobiste i większej efektywności w tych zadaniach niż w zadaniach pozaosobistych. Trudno jednak o równie podobne oczekiwania dla wysokiej oceny własnych możliwości. Liczne dane pośrednio zdają się wskazywać na tendencję do krzywoliniowej zależności między poziomem oceny siebie jako wartości a poziomem efektywności w sytuacjach zadaniowych.

Odnotowane efekty należałoby powiązać z danymi na temat stopnia koncentracji na stanach własnej osoby. Rozważę najpierw ustalone zależności. Stwierdzono więc, że badana populacja charakteryzuje się ogólnie wysokim stopniem koncentracji na ja. Po drugie, natężenie koncentracji na ja jest wyznaczane przez wysokość ja realnego i przez zgodność jego z ja idealnym. Koncentracja na ja jest tym wyższa, im niższe jest ja realne oraz im niższa jest zgodność ja realnego z ja idealnym. Okazuje się zatem, że te same czynniki wyznaczają koncentrację na ja, które wyznaczały ocenę siebie jako wartości, a jest to jedynie wpływ w przeciwnym kierunku. Po trzecie stwierdzono, iż stopień koncentracji na ja w sposób znaczący odróżnia osoby różniące się po-

ziomem osiągnięć w zadaniach osobistych i pozaosobistych. Z wysoką koncentracją na ja wiąże się tendencja do większej efektywności w zadaniach osobistych, z niską koncentracją tendencja /w tym przypadku słaba/ do większej efektywności w zadaniach pozaosobistych.

Przedstawione tu dane pozwalają sformułować trzy poważne wnioski: Po pierwsze, zdają się wskazywać, że położenie struktury ja w hierarchii wartości /ocena wartości oraz koncentracja na ja/ uwarunkowane są wysokością ja realnego i stopniem zgodności ja realnego z ja idealnym /a więc także pośrednio wysokością ja idealnego/. Po drugie, że położenie struktury ja w ogólnej hierarchii mocy regulacyjnej /hierarchii wartości/ jest czynnikiem różnicującym poziom wykonania w zadaniach osobistych i zadaniach pozaosobistych zleconych, które nie pozostają w konflikcie ze sobą. Istnieją podstawy, aby sądzić, że z niskim położeniem struktury ja wiąże się tendencja do większej efektywności w zadaniach pozaosobistych niż w zadaniach osobistych /a ściślej tendencja do niższej efektywności w zadaniach osobistych/. Być może i ten efekt byłby bardziej wyrazisty, gdyby zadania pozostawały w konflikcie. Po trzecie, że stopień zaangażowania w zadania osobiste i pozaosobiste jest - jak się zdaje - nierówny. O ile u osób o wysokiej mocy regulacyjnej struktury ja występuje tendencja do silniejszego zaangażowania się w zadania osobiste i do wyższej efektywności, o tyle w przypadku osób o niskim położeniu struktury ja występuje tendencja do słabszego zaangażowania się w zadania osobiste i niskiej efektywności. Brak natomiast - w opisanych wynikach - wyraźnych różnic w poziomie zaangażowania się w zadania pozaosobiste. Oznacza to, że osoby charakteryzujące się wysoką mocą regulacyjną ja, jak i osoby charakteryzujące się niską mocą regulacyjną struktury ja angażują się w zadania pozaosobiste w równym stopniu /i w takim samym stopniu są w nich efektywne/, natomiast w różnym stopniu angażują się /i są efektywne/ w zadania osobiste. Osoby, które w obu zadaniach wykazały się jednakowym poziomem zaangażowania i efektywności /bardzo wysokiej/, charakteryzują się średnią mocą regulacyjną struktury ja.

Przedstawione tu rozumowanie wymaga jednak dalszych badań.

Na uwagę zasługuje także inne zagadnienie. Stwierdzono, że zarówno ocena siebie jako wartości, jak i koncentracja na ja wyznaczone są przez te same czynniki, ale znak tej zależności jest różny /zależność prosta w przypadku oceny siebie i odwrotna w przypadku koncentracji na ja/. Należałoby zatem oczekiwać, że te dwie zmienne pozostawać będą z sobą w odwrotnej zależności. Tymczasem taki efekt nie wystąpił. Istnieje wprawdzie tendencja zgodna

z kierunkiem przewidywań, ale nie osiąga poziomu istotności statystycznej. Tak więc jedne dane wskazywałyby na to, że mamy do czynienia z dwiema miarami jednego zjawiska, inne wskazują na względną niezależność dwu zjawisk. W świetle posiadanych wyników nie można rozstrzygnąć na rzecz jednej lub drugiej tezy. Być może, brak zależności związany jest z faktem, że oceny siebie jako wartości były bardziej zróżnicowane niż wskaźniki koncentracji na ja /ogólnie dość wysokiej w całej populacji/. Niezależnie od tego jednak, która z możliwości jest bardziej prawdopodobna /rzecz wymaga dalszych badań/, w sposób poprawny różnicują obie, i to zgodnie, kierunek różnic między poziomem osiągnięć w zadaniach osobistych a zadaniach pozaposobistych, przy czym ze względu na inne właściwości bardziej użytecznym narzędziem diagnozowania i przewidywania wydaje się technika pomiaru oceny siebie jako wartości.

6. UWAGI NA TEMAT GOTOWOŚCI DO ZMIANY STANÓW WŁASNEJ OSOBY

Wyniki badań dowodzą, że deklarowana gotowość do zmian w strukturze ja jest niska w całej populacji. Można powiedzieć, że osiągnięte w badaniach rezultaty dowodzą dość powszechnej, nasilonej tylko w różnym stopniu gotowości do podtrzymywania istniejących stanów własnej osoby. Niemniej występują tu różnice indywidualne. Jak stwierdzono, gotowość tę determinują trzy zmienne: wysokość ja realnego, zgodność ja realnego z ja idealnym oraz ocena siebie jako wartości. Ten ostatni efekt, jako pochodny, pominię. Deklarowana gotowość do zmiany ja pozostaje w krzywoliniowej /U odwrocone/ zależności od wysokości ja realnego: jest najwyższa przy ja realnym o średniej wysokości, natomiast niska przy niskim i wysokim ja realnym. Deklarowana gotowość pozostaje także w odwrotnej zależności od stopnia zgodności ja realnego z ja idealnym: im mniejsza jest zgodność, tym większa deklarowana gotowość do zmiany ja. Okazuje się więc, że podobnie jak ocena siebie jako wartości oraz koncentracja na ja, tak i gotowość do zmiany stanów własnej osoby jest pochodną od ja realnego i zgodności jego z ja idealnym, a zatem pośrednio także od wysokości ja idealnego. Okazuje się jednak /zob. np. tabela 22/, że wysokiej zgodności towarzyszyć może wysoka gotowość do zmiany ja, a niskiej zgodności brak tendencji do modyfikowania stanów ja. Oznacza to, że jakkolwiek wysokość ja realnego i zgodność między nim a ja idealnym

determinują poziom gotowości do zmiany ja, to jest ona także wyznaczana przez inne czynniki, bezpośrednio nie kontrolowane w niniejszym studium. Wskazać by tu należało, po pierwsze, na różnice w mocy regulacyjnej ja idealnego, a po drugie - na różne typy deklarowanej przez osoby badane gotowości do zmiany ja, co przedstawiłem analizując wyznaczniki ocen własnych możliwości. Być może fakt, że niedostatecznie odróżniłem w trakcie analizy danych tę różnorodność, jaka występuje w przypadku deklarowanej gotowości do modyfikowania stanów ja, sprawił, iż rozpatrywana obecnie zmiana w mniejszym niż to przewidywano stopniu uwikłana była w system zależności między cechami struktury ja. Na podkreślenie zasługuje jednak, że - mimo licznych zastrzeżeń, jakie sama technika pomiaru gotowości może wzbudzać - na podstawie znajomości gotowości do zmiany ja przewidywać można określone tendencje w ocenianiu własnych możliwości w sytuacjach zadaniowych. Wydaje się bardzo prawdopodobne, ale wymaga to oddzielnych badań, że deklarowana gotowość wyznacza także błędy w percepcji posiadanych właściwości, i to tym wyższe, im silniejsza będzie ta gotowość oraz im słabiej tolerowana będzie różnica stanu spostrzeganego w stosunku do stanu pożądanego.

Na osobne badania zasługuje także fakt krzywoliniowej zależności między wysokością ja realnego a gotowością do zmiany ja. W zbiorze uzasadnień dla takiego właśnie przewidywania wskazywałem, że być może przy niskim ja realnym i dużej jego rozbieżności z idealnym o niskiej gotowości do zmiany ja przesądza niskie subiektywne prawdopodobieństwo sukcesu /mimo wysokiej użyteczności takiej zmiany/, natomiast w przypadku wysokiego ja realnego i zgodnego z idealnym o braku gotowości do zmiany przesądza niska użyteczność takiej zmiany /mimo wysokich spostrzeganych szans jej osiągnięcia/. Materiał, jakim dysponuję, nie pozwala stwierdzić, że takie wyjaśnienie jest trafne, a jedynie że jest prawdopodobne.

7. WYZNACZNIKI POZIOMU WYKONANIA ZADAŃ

Wyniki badań wskazują, że można wyróżnić system bezpośrednich wyznaczników poziomu funkcjonowania w sytuacji zadaniowej, a także system wyznaczników pośrednich, tj. takich, które determinują poziom wyżej wspomnianych. I tak: poziom osiągniętych rezultatów zdeterminowany jest bezpośrednio przez wysokość aspiracji zadaniowych, przez wysokość oczekiwań zadaniowych, przez stopień zgodności między wysokością aspiracji a oczekiwaniami zadaniowych, przez wielkość rozbieżności między wynikiem osiągniętym

podczas treningu a poziomem oczekiwań. W zadaniu pierwszym odnotowano także oddziaływania pośrednie ze strony aspiracji osobowościowych, które determinują wysokość wspomnianych zmiennych, a same są determinowane przez ja idealne.

Ze względu na cechy zadania i stopień kontroli wyników/brak kontroli w zadaniu pierwszym, ograniczona częściowo w zadaniu drugim/ co najmniej dla zadania pierwszego można sformułować dość mocne twierdzenie /a dla zadania drugiego dość mocne przypuszczenie/ następującej treści:

Im wyższe wyniki osoba badana pragnie osiągnąć, osiągnięcia im wyższych wyników oczekuje, im bardziej jej oczekiwania bliskie są pragnieniom i im bardziej ryzykowne oczekiwania formułuje, tym wyższe rezultaty osiąga w tych zadaniach, których powyższe dotyczy.

Tylko dla zadania pierwszego sformułować można inne dodatkowe twierdzenie:

Im wyższe wyniki pragnie osiągnąć osoba badana w zadaniu, którego cechy nie są jej znane, osiągnięcie tym wyższych wyników przewiduje i tym wyższe rezultaty rzeczywiście osiąga.

Powyższe twierdzenia są niezwykle istotne. Okazuje się bowiem, że jednostka tak reguluje swoją aktywność w sytuacji zadaniowej, aby potwierdzić deklarowane aspiracje czy deklarowane oczekiwania. Inaczej mówiąc, dążenie do zgodności z własnymi deklaracjami jest tym czynnikiem, który w zasadniczy sposób wyznacza poziom wykonania zadań i to bez względu na to, czy aspiracje czy też oczekiwania w rzeczywistości zostaną potwierdzone, przekroczone lub nie osiągnięte. Być może, poza znaczeniem teoretyczno-poznawczym niniejszych twierdzeń kryje się w nich także pewna socjotechnika natury wychowawczej. Należy jednak przypomnieć, że zakres wspomnianych wyżej efektów ograniczony jest przez zakres nietolerancji rozbieżności wewnątrz struktury ja, co opisałem w innym miejscu.

Na uwagę zasługuje także fakt, że ogólnie: w badanej populacji wystąpiła tendencja do uzyskiwania tym wyższych wyników, im bardziej zgodne są aspiracje z oczekiwaniami. Efekt ten w świetle uzyskanych danych może mieć jednak dwie przyczyny. Przy wysokich i zgodnych z aspiracjami oczekiwaniach dążenie do potwierdzenia tychże osiąga wysoki poziom wykonania zadań, o ile oczywiście podmiot dąży do potwierdzenia aspiracji lub oczekiwań. Wiadomo jednak, że wysoka zgodność aspiracji i oczekiwań może być wyrazem nietolerancji wewnętrznej, co - jak wskazywałem poprzednio - sprzyjać może brakowi zainteresowania wynikami. Równocześnie prawdopodobieństwo uzyskania wysokich wyników przy wysokiej zgodności z aspiracjami wynikać może z jak gdyby podwojenia się

napięć motywacyjnych, związanych nie tylko z rozbieżnością wyników z aspiracjami, ale także z oczekiwaniami. Jest to kolejna hipoteza wymagająca sprawdzenia.

Bardzo interesującym zjawiskiem jest to, że osoby formułujące ryzykowne oczekiwania /tj. oczekiwania znacznie wyższe od wyników - znanych osobom badanym - osiągniętych podczas treningu/osiągają rezultaty wyższe niż te osoby, które formułowały oczekiwania mniej ryzykowne lub wręcz unikały ryzyka. Świadczy to bardzo wymownie o dążeniu do potwierdzenia deklarowanych oczekiwań przez rezultaty działania, zważywszy ponadto, że im bardziej ryzykowne oczekiwania deklarowały osoby badane, tym bardziej oczekiwania te były zgodne z aspiracjami. Tworzy to układ zależności, przemawiający łącznie na rzecz tezy o dopasowywaniu działań i ich wyników do deklarowanych aspiracji i oczekiwań, a nie na dopasowywaniu oczekiwań i aspiracji do osiąganego rezultatu³³.

Nie można jednak wykluczyć, że efekt taki jest typowy wyłącznie dla sytuacji, w której dokonuje się jawnego pomiaru poziomu wykonania /czyli wtedy, gdy istnieje zewnętrzna kontrola zachowania się jednostki/. Gdyby okazało się, że w sytuacji braku jawnej kontroli zachowanie się jednostki w sytuacji zadaniowej jest inne, przemawiałoby to za tym, iż odnotowany powyżej efekt jest po prostu formą zachowania fasadowego /na użytek innych/. Wydaje się jednak, że jeśli byłoby tak, iż dążność do potwierdzania własnych aspiracji i oczekiwań miałyby charakter wyłącznie fasadowy, to - uwzględniając procent, jaki w życiu społecznym stanowią zadania poddawane kontroli ze strony innych ludzi - nie można niedocenić użyteczności uzyskanych danych. Jakkolwiek problem stosunku między aspiracjami, oczekiwaniami a osiągniętymi rezultatami został mocno wyeksploatowany, nie powiedziano tu jeszcze ostatniego słowa na ten temat, a społeczny sens tych danych jawi się jednak dopiero po odrzuceniu paradygmatu zgodności aspiracji i oczekiwań z osiągniętymi rezultatami na rzecz tezy o zgodności osiągniętych rezultatów z deklarowanymi aspiracjami i oczekiwaniami. Rzeczą słuszną i społecznie użyteczną byłoby - jak sądzę - ponowne gruntowne i wszechstronne przebadanie tego zjawiska³³.

³³ Wydaje się np., że odnotowany efekt pozostaje w jawnym związku z motywacyjnymi funkcjami tzw. zobowiązań społecznych podejmowanych przez ludzi z różnych okazji i dla osiągnięcia różnych celów. Na tej samej zasadzie funkcjonuje także to, co nazywamy słownością.

Przedstawione tu dane bynajmniej nie mają przeczyć, jakoby osoby badane, postawione w sytuacji zadaniowej, utrzymywały sztywne aspiracje i oczekiwania, a modyfikowały wyłącznie osiągnięte rezultaty. Z danych dotyczących zadania drugiego i zmian w sposobie spostrzegania własnych możliwości wynika, że występują także modyfikacje aspiracji i oczekiwań stosownie do osiągniętych poprzednio rezultatów. Tak więc należy przyjąć, że oba kierunki uzgodnień w triadzie "aspiracje-oczekiwania-rezultaty" występują, a rzeczą dodatkowych badań jest ustalenie, kiedy i jaki kierunek zmian jest dominujący oraz jakie konsekwencje pociąga to zarówno w zakresie poziomu osiągnięć, jak i ogólnej sytuacji psychologicznej jednostki.

8. ASPIRACJE OSOBOWOŚCIOWE I ICH FUNKCJE W REGULACJI ZACHOWANIA SIĘ

W badaniach stwierdzono, że żadna ze zmiennych struktury ja /ani podstawowe, ani pochodne/ nie wyznacza poziomu osobowościowych oczekiwań, natomiast zmienne te wyznaczają poziom osobowościowych aspiracji - deklarowanych przed zapoznaniem się z cechami zadania. Szczególną wagę należy przywiązywać do wpływu, jaki na formułowanie aspiracji osobowościowych wywiera ja idealne. Aspiracje osobowościowe są tym wyższe, im wyższe jest ja idealne. Z drugiej strony, zdeklarowane aspiracje osobowościowe wyznaczają zarówno osobowościowe oczekiwania, jak i wszystkie badane cechy stylu funkcjonowania w sytuacji zadaniowej oraz tendencje do takiej lub innej oceny własnych możliwości. Jak wspomniałem, ma to miejsce tylko wtedy, gdy realizacja zadań następuje bezpośrednio po zadeklarowaniu aspiracji. Wymienione aspekty zachowania się jednostki w sytuacji zadaniowej są wyznaczone przez oczekiwania osobowościowe w takim stopniu, w jakim same determinowane są przez aspiracje osobowościowe.

Na podstawie uzyskanych wyników można sformułować dwa bardzo ważne wnioski:

1. Jeżeli człowiek nie zna cech zadania, jakie rozwiązuje, to jego aspiracje zdeterminowane są przez ja idealne, a jego oczekiwania mają charakter życzeniowy, tj. warunkowane są przez aspiracje.

2. Jednostka w sytuacji zadaniowej reguluje swoje zachowanie

się w taki sposób, aby potwierdzić zadeklarowane aspiracje i oczekiwania osobowościowe.

Za twierdzeniem drugim przemawia fakt, iż efekt zależności cech zachowania się w sytuacji zadaniowej wystąpił bezpośrednio w pierwszej sesji zadaniowej, a nie wystąpił w miesiąc później, przy okazji rozwiązywania zadań w drugiej sesji zadaniowej. Wszystko zatem wskazuje na to, że deklarując aspiracje osobowościowe jednostka jak gdyby obliguje siebie do osiągnięcia wyniku o określonym poziomie, niezależnie od tego, czy posiada po temu odpowiednie kwalifikacje, czy też nie. Zważywszy, że osoby badane uzyskiwały tym wyższe wyniki, im wyższe były aspiracje osobowościowe /niezależnie od tego, w jak wielkiej pozostawały z aspiracjami zgodności/, ma to swoją wyraźną wymowę.

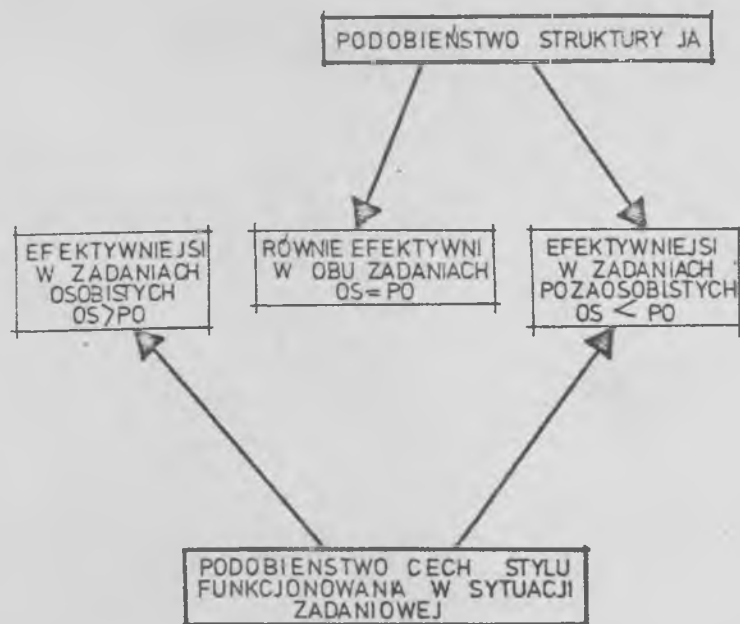
9. UWAGI NA TEMAT RÓŻNIC W POZIOMIE WYKONANIA ZADAŃ OSOBISTYCH I POZAOSOBISTYCH

Godzi się przypomnieć, że dane na temat różnic w poziomie wykonania pochodzą z analizy wyników dostarczonych przez bardzo małe grupy. Niemniej systematyczność wyników wydaje się tu interesująca, a zależności warte skomentowania. Uzyskano bowiem układ zależności zilustrowany na rys. 41, pokazujący, w jakim zakresie trzy wyróżnione grupy osób: $OS > PO$, $OS = PO$ oraz $PO > OS$ ³⁴ i pod jakim względem różnią się od siebie, a pod jakim są podobne.

Tak więc okazuje się, że osoby $OS = PO$ i $PO > OS$ posiadają podobne w znacznym stopniu cechy struktury ja, a różne od grupy osób $OS > PO$. Można więc powiedzieć, że grupy efektywniejsze w zadaniach osobistych różnią się cechami struktury ja od osób jednakowo efektywnych w obu zadaniach i od osób bardziej efektywnych w zadaniach pozaosobistych. Okazało się jednakże, że jeżeli zbadać cechy stylu funkcjonowania w sytuacji zadaniowej, to układ podobieństw dość zasadniczo się zmienia. Osoby, które są jednakowo efektywne w obu typach zadań, różnią się

³⁴ Skrót " $OS > PO$ " oznacza grupę osób, które w zadaniach osobistych uzyskiwały lepsze rezultaty niż w zadaniach pozaosobistych, skrót " $OS = PO$ " oznacza osoby, które uzyskiwały jednokowe wyniki w obu zadaniach, a skrót " $PO > OS$ " oznacza osoby, które w zadaniach pozaosobistych uzyskiwały lepsze rezultaty niż w zadaniach osobistych.

stylem funkcjonowania zarówno od osób, które bardziej są efektywne w zadaniach osobistych, jak i od osób, które okazały się bardziej efektywne w zadaniach pozaosobistych.



Rys.41. Różnice w poziomie wykonania zadań osobistych i pozaosobistych a różnice i podobieństwa w strukturze ja i w stylu funkcjonowania w sytuacji zadaniowej

Analiza wyników uzyskanych przez badane grupy pokazuje ponadto, że w zadaniu osobistym /drugim/ grupa $OS > PO$ i grupa $OS = PO$ uzyskały wyniki podobne, ale wyższe niż osoby $PO > OS$. Te ostatnie zatem uzyskały rezultaty najniższe właśnie w zadaniach osobistych. W zadaniach pozaosobistych sytuacja się zmienia: grupa $OS = PO$ uzyskuje wyniki wysokie, znacznie wyższe niż dwie pozostałe grupy.

Powstaje pytanie, jak te efekty wyjaśnić? Jak rozumieć fakt, że osoby $OS = PO$ uzyskują jednakowo wysokie wyniki w obu typach zadań, że osoby $OS > PO$ uzyskują wysokie wyniki w zadaniach osobistych, a niskie w pozaosobistych? Jak wreszcie rozumieć fakt, że osoby $PO > OS$ uzyskują bardzo niskie wyniki w zadaniach osobistych, niskie w zadaniach pozaosobistych, ale w zadaniach osobistych znacznie niższe niż w pozaosobistych? Zagadnienia te nie są łatwe do wyjaśnienia. Nasuwa się jednak kilka

przypuszczeń. Być może, osoby $PO \succ OS$ są albo słabo zaangażowane w sytuacje zadaniowe /zarówno osobiste, jak i pozaosobiste/, albo są zbyt silnie w te sytuacje zaangażowane. Fakt, że osoby te uzyskują wyniki lepsze w zadaniach pozaosobistych przemawiał za tą drugą możliwością: że są to osoby, których ja jest silnie zaangażowane w sytuacji zadaniowej i to bardziej w sytuacji zadań osobistych niż w sytuacji zadań pozaosobistych. W świetle danych na temat gotowości do konfrontacji z zadaniami /zob. niżej/ prawdopodobna wydawać się może hipoteza, że chodzi tu jednak o osoby, dla których konfrontacja z zadaniem jest sytuacją silnie emocjonalną, a być może nawet zagrażającą i to tym bardziej, im bardziej sytuacja ta miałaby być źródłem informacji o rzeczywistych kwalifikacjach jednostki /zadania osobiste tak właśnie były pomyślane/. Sytuacja zadaniowa pozaosobista, jako mniej zagrażająca, powodowałaby wystąpienie skutków emocjonalnych, w mniejszym stopniu dezorganizujących zachowanie się jednostki.

Przeciwko takiemu przypuszczeniu może przemawiać jedno: oto wyniki badań dowodzą, że sposób spostrzegania własnych możliwości tylko w grupie $OS = PO$ pozostał jednakowy w obu sytuacjach zadaniowych, natomiast w dwu pozostałych grupach zmienił się i to -powiedzieć można - symetrycznie: O ile bowiem osoby $OS \succ PO$ w zadaniach osobistych wykazywały tendencję do niezbyt silnego niedoceniaenia własnych możliwości, to osoby $PO \succ OS$ w zadaniach tych wyraźnie przeceniały własne możliwości. W zadaniach pozaosobistych było odwrotnie: osoby $PO \succ OS$ wykazywały słabą tendencję do niedoceniaenia własnych możliwości, a osoby $OS \succ PO$ silną tendencję do przeceniaenia własnych możliwości.

Prowadzić to może do wniosku, że po pierwsze: o ile proponowany model teoretyczny wyjaśniający ocenę własnych możliwości w sytuacji zadaniowej jest słuszny, to w różnych sytuacjach zadaniowych dokonuje się jak gdyby reorganizacja hierarchii mocy regulacyjnej struktur ja. Po drugie, możliwe jest jednak także inne spojrzenie na ten problem, które - co więcej - wydaje się bardziej prawdopodobne. W proponowanym modelu uwzględniano tylko moc regulacyjną struktur ja, a pomijano moc regulacyjną struktur poza ja, a sam model zawiera przewidywania wyłącznie na temat zadań osobistych. W osobnej pracy przedstawiłem hipotezę /Łukaszewski 1976c/, że innym - poza mocą regulacyjną ja realnego i ja idealnego - czynnikiem wyznaczającym tendencję do trafnej lub nietrafnej oceny własnych możliwości jest moc regulacyjna struktur poza ja oraz charakter zadań /osobiste lub pozaosobiste/. Hipoteza ta przewiduje taki układ wyników:

	zadania	
	osobiste	po zaosobiste
osoby egocentryczne	oceny trafne, błąd ujemny	błąd dodatni
osoby prospołeczne	błąd dodatni	oceny trafne, błąd ujemny

Inaczej mówiąc, u osób o ogólnie wysokiej mocy regulacyjnej struktur ja /wyższej niż innych struktur/ - jeżeli realizują zadania pozaosobiste - wystąpić powinna tendencja do przeceniania własnych możliwości. W zadaniach osobistych tendencja taka powinna wystąpić u osób o wysokiej mocy regulacyjnej struktur poza ja, szczególnie kategorii "inni ludzie", "grupa" itp.

Nie znaczy to, że proponowany wcześniej model teoretyczny uznaję obecnie za nietrafny, a tylko to chcę powiedzieć, że - być może - tendencje do określonego sposobu oceniania własnych możliwości wyznacza nie tylko wysoka moc regulacyjna ja idealnego /realnego/ i towarzysząca jej nietolerancja rozbieżności wewnętrznej, ale także położenie w hierarchii mocy regulacyjnej struktur poza ja /a niska moc regulacyjna ja/, sprawiające, że sytuacja zadań osobistych jest w pewnych warunkach mniej ważna dla jednostki niż realizacja celu grupowego.

Przypuszczenia tu opisane, podobnie zresztą jak sam model komentowany wcześniej, wymagają wielu jeszcze prac sprawdzających, aby system wiedzy na temat wyznaczników do nietrafnego spostrzegania własnych możliwości tak w zadaniach osobistych, jak i w zadaniach pozaosobistych uznać można za wystarczająco rozbudowany oraz aby można było formułować twierdzenia o wysokim stopniu pewności.

10. UWAGI NA TEMAT GOTOWOŚCI DO KONFRONTACJI Z ZADANIEM

W trakcie analizy danych zwróciłem uwagę na fakt, że do drugiej sesji zadaniowej zgłaszają się rzadziej niż inni osoby charakteryzujące się pewnym zbiorem właściwości: wysokim ja realnym, wysokim ja idealnym, znaczną zgodnością ja realnego z ja idealnym, wysoką oceną siebie jako wartości oraz niską gotowością do zmiany ja. Można zatem powiedzieć, że w drugiej sesji zadani-

wej brały udział częściej te osoby, dla których sytuacja zadaniowa z racji cech struktury ja była trudniejsza, niż te osoby, dla których sytuacja zadaniowa mogła być łatwiejsza. Wprawdzie nie ustalono tu poziomów istotności różnic, ale sama tendencja jest interesująca, a nawet w pewnym sensie paradoksalna. Paradoks ten można tłumaczyć dwojako:

Po pierwsze, dla osób o wymienionych cechach sytuacja zadaniowa i osiągnane wyniki miały niską użyteczność /wartość gratyfikacyjną/: np. zadania były zbyt łatwe, nieciekawe, a procedura nie sprzyjała osiągnięciu sukcesu /brak zwrotnej informacji o wynikach, ograniczenia kontroli wyników/. Powiedzieć by można, że osoby te po pierwszej sesji utraciły zainteresowanie dla zadań oferowanych im w trakcie badań.

Po drugie zauważmy jednak, że te właśnie cechy, które skłaniały osoby badane do unikania kolejnej sytuacji zadaniowej, sprzyjają przecenianiu własnych możliwości. Nasuwa się zatem inne przypuszczenie. Być może jest tak, że osoby te - co wynikałoby z proponowanego modelu - nie są zainteresowane osiąganymi wynikami /bo zainteresowane są osiągnięciem i utrzymywaniem wewnętrznej zgodności/, a utrzymywaniu tej zgodności sprzyjać może właśnie brak okazji do sprawdzenia własnych możliwości. Inaczej mówiąc, można także przypuszczać, że osoby tej kategorii unikają konfrontacji z zadaniami i wynikami, ponieważ antycypują porażki mogące zmniejszyć pożądaną zgodność między ja realnym a ja idealnym. Ze względu na dużą wagę rozstrzygnięć w tym zakresie, zagadnienie warto jest osobnych badań.

W świetle danych teoretycznych i empirycznych przedstawionych w niniejszej pracy hipoteza druga, łącząca unikanie kontaktu z zadaniami z unikaniem ewentualnego zmniejszenia zgodności wewnątrz struktury ja, wydaje się bardziej prawdopodobna niż pierwsza, ale wymaga osobnego sprawdzenia.

11. UWAGI KOŃCOWE

Czuję się w obowiązku, na koniec, przypomnieć /pisałem o tym we wstępie/ dwie słabości przedstawionej pracy. Pierwsza z nich wiąże się z charakterem zastosowanych metod. Wszystkie metody, jakie tu zastosowano, mają charakter eksperymentalny. Można o nich powiedzieć i to, że w wyniku obecnych badań ich wartość jako narzędzia diagnozy się zwiększyła, i to, że badania pokazały słabości samych metod niedostrzegane na początku,

i to wreszcie, że zastosowane metody mogły mieć - i bez wątpienia miały - wpływ na zniekształcenie części badanych zależności.

Słabość druga wiąże się ze sposobem opracowania danych. Względy pozamerytoryczne sprawiły, że statystyczne opracowanie danych dalekie jest od ideału. Można np. przewidywać, że gdyby zastosowano częściej badania skutków interakcji między zmiennymi oraz tam, gdzie to było możliwe, analizę kowariancji, ustalone zależności nie tylko zyskałyby na klarowności, ale także na pewności. Trudno było jednak dla takiej liczby zmiennych i takiej liczby osób badanych wykonywać te analizy metodą "papier i ołówek".

Załącznik 1

LISTA SAMOOPISU "Taka - taki jestem"

Poniżej znajduje się lista 15 cech, które ludzie posiadają w różnym stopniu. Twoim zadaniem jest określić, w jakim stopniu posiadasz te właściwości.

W tym celu wykorzystaj skale zamieszczone obok nazwy każdej cechy. Znaczenie cyfr na skali wyjaśnia poniższy schemat.

 Punkty 1-12

W STOPNIU:

bardzo małym

średnim

bardzo wysokim

1 — 2 — 3 — 4 — 5 — 6 — 7

bardzo niska

średnia

bardzo wysoka

Punkty 13-15

POZYCJA:

Swoją ocenę zaznacz, podkreślając krzyżykiem cyfrę, która określa stopień, w jakim daną właściwość posiadasz. Staraj się oceniać zgodnie z tym, co wiesz o sobie. Twoich ocen nie będziemy sprawdzać. Nie podamy ich także do niczyjej wiadomości. Nie pominiemy żadnej cechy.

- | | |
|---|---------------------------|
| 1. Inteligencja | 1...2...3...4...5...6...7 |
| 2. Spostrzegawczość | 1...2...3...4...5...6...7 |
| 3. Pomysłowość | 1...2...3...4...5...6...7 |
| 4. Opanowanie /brak skłonności do gniewu/ | 1...2...3...4...5...6...7 |
| 5. Pogoda ducha /skłonność do radości/ | 1...2...3...4...5...6...7 |
| 6. Odwaga /brak skłonności do strachu/ | 1...2...3...4...5...6...7 |
| 7. Energia życiowa | 1...2...3...4...5...6...7 |
| 8. Odporność na zmęczenie | 1...2...3...4...5...6...7 |

- | | |
|---|---------------------------|
| 9. Szybka regeneracja sił | 1...2...3...4...5...6...7 |
| 10. Dokładność w działaniu | 1...2...3...4...5...6...7 |
| 11. Szybkość w działaniu | 1...2...3...4...5...6...7 |
| 12. Wytrwałość w działaniu | 1...2...3...4...5...6...7 |
| 13. Pozycja w rodzinie | 1...2...3...4...5...6...7 |
| 14. Pozycja w grupie towarzyskiej | 1...2...3...4...5...6...7 |
| 15. Pozycja w grupie zawodowej
/ szkolnej/ | 1...2...3...4...5...6...7 |
-

Sprawdź, czy wypełniłaś - wypełniłeś wszystkie 15 pozycji. Jeśli tak, dziękujemy.

Załącznik 2

LISTA SAMOOPISU "Taka - taki pragnę być"

Poniżej znajduje się lista 15 cech, które ludzie posiadają w różnym stopniu. Twoim zadaniem jest określić, w jakim stopniu właściwości te chcesz posiadać. W tym celu wykorzystaj skale zamieszczone obok nazwy każdej cechy. Znaczenie cyfr na skali wyjaśnia poniższy schemat.

Punkty 1-12

W STOPNIU:

bardzo małym	średnim	bardzo wysokim
1 — 2 — 3 — 4 — 5 — 6 — 7		
bardzo niska	średnia	bardzo wysoka

Punkty 13-15

POZYCJA:

Swoją ocenę zaznacz, przekreślając krzyżykiem cyfrę, która określa stopień, w jakim daną właściwość chcesz posiadać. Staraj się oceniać zgodnie z tym, co wiesz o sobie. Twoich ocen nie będziemy sprawdzać. Nie podamy ich także do niczyjej wiadomości. Nie pomini żadnej cechy.

- | | |
|---|---------------------------|
| 1. Inteligencja | 1...2...3...4...5...6...7 |
| 2. Spostrzegawczość | 1...2...3...4...5...6...7 |
| 3. Pomysłowość | 1...2...3...4...5...6...7 |
| 4. Opanowanie /brak skłonności do gniewu/ | 1...2...3...4...5...6...7 |
| 5. Pogoda ducha /skłonność do radości/ | 1...2...3...4...5...6...7 |
| 6. Odwaga /brak skłonności do strachu/ | 1...2...3...4...5...6...7 |
| 7. Energia życiowa | 1...2...3...4...5...6...7 |

- | | |
|--|---------------------------|
| 8. Odporność na zmęczenie | 1...2...3...4...5...6...7 |
| 9. Szybka regeneracja sił | 1...2...3...4...5...6...7 |
| 10. Dokładność w działaniu | 1...2...3...4...5...6...7 |
| 11. Szybkość w działaniu | 1...2...3...4...5...6...7 |
| 12. Wytrwałość w działaniu | 1...2...3...4...5...6...7 |
| 13. Pozycja w rodzinie | 1...2...3...4...5...6...7 |
| 14. Pozycja w grupie towarzyskiej | 1...2...3...4...5...6...7 |
| 15. Pozycja w grupie zawodowej
/szkolnej/ | 1...2...3...4...5...6...7 |
-

Sprawdź, czy wypełniłeś - wypełniłaś wszystkie 15 pozycji. Jeśli tak, dziękujemy.

Załącznik 3

PODZIAŁY

Wyobraź sobie, że każdej z wymienionych poniżej cech jest w sumie 100 procent. Twoim zadaniem jest podzielić te 100 procent pomiędzy siebie i innych ludzi. Jeżeli sobie przydzielisz 100 procent danej cechy, wtedy innym nie pozostawiasz nic. Jeżeli sobie przydzielisz np. 30 procent, oznacza to, że innym przydzielasz 70 procent itp. Pisz czytelnie.

	Przydzielam sobie:
1. Inteligencja %
2. Spostrzegawczość %
3. Pomysłowość %
4. Opanowanie /brak skłonności do gniewu/ %
5. Pogoda ducha /skłonność do radości/ %
6. Odwaga /brak skłonności do strachu/ %
7. Energia życiowa %
8. Odporność na zmęczenie %
9. Szybka regeneracja sił %
10. Dokładność w działaniu %
11. Szybkość w działaniu %
12. Wytrwałość w działaniu %
13. Wysoka pozycja w rodzinie %
14. Wysoka pozycja w grupie towarzyskiej %
15. Wysoka pozycja w grupie zawodowej /szkolnej/ %

Sprawdź, czy podzieliłeś - podzieliłeś wszystkie cechy. Jeśli tak, dziękujemy.

Załącznik 4

CO JEST WAŻNIEJSZE DLA CIEBIE ?

Zapoznaj się dokładnie z każdą parą haseł zamieszczonych niżej i oceń, co jest według Ciebie ważniejsze. Jeżeli to, co wymieniono jako pierwsze w parze - przekreśl krzyżykiem cyfrę 1, jeżeli to, co wymienione jako drugie w danej parze - przekreśl krzyżykiem cyfrę 2. Tak postępuj z każdą parą. Nie opuść żadnej z nich.

1. Własna sprawność działania	- Własna sprawność umysłowa	1 2
2. Własna równowaga emocjonalna	- Własna sprawność działania	1 2
3. Własna sprawność umysłowa	- Własna równowaga emocjonalna	1 2
4. Sprawność działania u innych	- Sprawność umysłowa u innych	1 2
5. Równowaga emocjonalna u innych	- Sprawność działania u innych	1 2
6. Sprawność umysłowa u innych	- Równowaga emocjonalna u innych	1 2
7. Własna sprawność działania	- Sprawność umysłowa u innych	1 2
8. Własna sprawność umysłowa	- Równowaga emocjonalna u innych	1 2
9. Własna równowaga emocjonalna	- Sprawność działania u innych	1 2
10. Własna sprawność działania	- Sprawność działania u innych	1 2
11. Własna równowaga emocjonalna	- Równowaga emocjonalna u innych	1 2
12. Własna sprawność umysłowa	- Sprawność umysłowa u innych	1 2
13. Własna sprawność działania	- Równowaga emocjonalna u innych	1 2
14. Własna równowaga emocjonalna	- Sprawność umysłowa u innych	1 2
15. Własna sprawność umysłowa	- Sprawność działania u innych	1 2

Sprawdź, czy nie pominęłaś - pominąłeś żadnej pary. Jeżeli nie, dziękujemy.

Załącznik 5

INSTRUKCJA DO ZADANIA PIERWSZEGO - DEKSTERYMETR

Za chwilę poproszę Cię o kilkakrotne wykonanie zbioru prostych operacji ruchowych. Zanim to zrobisz, powiedz, który z wyników zaznaczonych na skali /skala wyników zob. rys. 15/ pragniesz osiągnąć /po odpowiedzi/? Jak sądzisz, jaki wynik osiągniesz?

Przystępujemy obecnie do prób. Zadanie polega na tym, aby przemieścić krążki z obecnego położenia w to położenie /demonstracja/. Kiedy już wszystkie krążki znajdują się na nowym miejscu, należy je przesunąć z powrotem do punktu wyjścia. Czy to jest jasne?

Zdecyduj, którą ręką chcesz pracować. Tylko jedną ręką wolno dotykać krążków. Drugą możesz podtrzymywać podstawę. Zadania wykonujesz na czas. Zaczynasz, kiedy powiem START, a kończysz, kiedy ostatni krążek znajdzie się na miejscu. Czy to jest jasne?

Pierwsze dwie próby mają charakter treningowy. W ich rezultacie przekonasz się także, ile mniej więcej potrzeba czasu na wykonanie zadania. Czas, jaki osiągniesz, podam Tobie zapisany na kartce.

/Osoba badana wykonuje próby - mierzy się czas w sekundach/.

Oto są wyniki osiągnięte przez Ciebie w obu próbach łącznie. Jest to czas w sekundach.

Obecne dwie próby są sprawdzianem Twojej umiejętności szybkiego nabierania wprawy. Im lepszy czas osiągniesz, tym większa jest sprawność nabierania wprawy. Wyniki, jakie osiągniesz, będą punktowane i porównywane z wynikami osiągniętymi przez innych. Czy to jest jasne?

Powiedz obecnie, w ciągu ilu sekund chcesz wykonać próbę /po odpowiedzi/? Powiedz też, w ciągu ilu sekund wykonasz tę próbę?

/Osoba badana wykonuje dwie próby - zadanie osobiste/.

Kolejne dwie próby mają inny charakter i służą innym celom. W próbach tych sprawdzamy, w jakim stopniu wydajność pracy zespołu zależy od tego, czy jego członkowie pracują razem czy też oddzielnie. Tutaj chodzi nam o sprawdzenie wydajności pracy zespołu pracującego według zasady "każdy oddzielnie". Rezultat przez Ciebie osiągnięty stanowić będzie część wyniku osiągniętego przez 10 osób. Tak samo, jak Ty nie znasz innych członków zespołu, ani nie wiesz, jakie osiągnęli oni wyniki, tak też nikt nie dowie się o rezultatach przez Ciebie osiągniętych.

Przystępujemy teraz do pracy na rzecz zespołu. Powiedz, w ciągu ilu sekund chcesz wykonać próbę? Powiedz też, w ciągu ilu sekund ją wykonasz?

/Osoba badana wykonuje dwie próby - zadanie pozaosobiste^x/.
Dziękujemy, to wszystko.

^x Uwaga: dla połowy osób stosowano instrukcję, w której kolejność zadań /osobiste - pozaosobiste/ była odwrócona.

Załącznik 6

INSTRUKCJA DO ZADANIA DRUGIEGO - FRAGMENTY
TESTU KRAEPPELINA

W obecnej fazie zadań wykonano fragmenty tzw. Testu Kraepelina. Proszę spojrzeć na karty leżące przed Wami /materiały do badań były przygotowane - pierwsze zadanie, próbne, było widoczne/. Zadanie polega na tym, aby dodawać do siebie cyfry znajdujące się w kolumnach w taki sposób, aby łączyć pary, np. dodać trzecią cyfrę pierwszą i drugą, trzecią i czwartą, piątą i szóstą, itd. Wynik zapisujecie obok tej pary, którą dodawaliście do siebie. Jeżeli suma jest dwucyfrowa, piszecie tylko jednostki. Na przykład jeżeli sumujecie 8 i 7 to suma wynosi 15, ale wy zapisujecie tylko jednostki, to znaczy 5. Czy to jest jasne? Wobec tego dodajcie do siebie liczby stanowiące pierwszych pięć par.

/Tu prowadzący badania sprawdzał u wszystkich, czy zrozumieli instrukcję i czy poprawnie zapisują wyniki/.

Dodajcie teraz wszystkie pary w kolumnie /po zakończeniu/. Mam nadzieję, że wiecie już, o co w tym zadaniu chodzi, a zatem możemy przystąpić do zadań właściwych.

Uwaga! Wykonacie kilkanaście prób. Każda próba trwa 30 sekund. Jeżeli ktoś zsumuje wszystkie pary w kolumnie przed upływem 30 sekund, przerywa pracę i czeka, aż zadanie zakończą inni. Próba zaczyna się, kiedy powiem START, i kończy wtedy, gdy powiem STOP. W tym momencie odkładacie karty z zadaniami na bok.

Przystępujemy do próby pierwszej. Ma ona charakter treningowy. Zorientujecie się dzięki niej, ile par potraficie zsumować w ciągu 30 sekund.

/Osoby badane wykonują próbę treningową/.

Proszę teraz zliczyć, ile par zsumowaliście w próbie treningowej. Zapiszcie wynik na leżącej kartce. Zapiszcie sobie także, że maksymalna liczba par w kolumnie wynosi 35. Zapisane?

Uwaga: od tej pory zaczynamy właściwe zadania. Wykonacie dwa rodzaje prób. W próbach o numerach parzystych sprawdzamy zdolność do koncentracji uwagi u każdego z Was. Te wyniki będą punktowane i porównywane z wynikami osiągniętymi przez innych. Próby o numerach nieparzystych - podobnie jak w poprzednich zadaniach - stanowią pracę na rzecz zespołu. Te wyniki będą stanowić część rezultatu osiągniętego przez 10 anonimowych członków zespołu.

Każdorazowo powiem, czy w danej próbie mierzy się koncentrację uwagi, czy też pracujecie na rzecz zespołu.

Karty z zadaniami są ponumerowane. Zadania znajdują się na drugiej stronie każdej karty. Pod numerem karty wpiszcie zawsze najpierw, ile par każdy z Was chciałby zsumować oraz cyfrę określającą ile - jak sądzą - każdy z Was zsumuje. Czy to jest jasne ?

Weźcie teraz kartę numer 2 - pomiar koncentracji uwagi. Zapiszcie te sprawy, o których mówiłem. Na sygnał START, przewracacie kartę i sumujecie cyfry parami.

/Na tej zasadzie prowadzono 10 prób eksperymentalnych, każdorazowo przypominając o potrzebie wpisania aspiracji i oczekiwań oraz o charakterze danego zadania./

Załącznik 7

Macierz korelacji badanych zmiennych. N = 99;
 p = 0.05, r = .195, "+" nieistotna korelacja pozytywna;
 p = 0.01, r = .254, "-" nieistotna korelacja negatywna.

Uwaga. Znaki korelacji ustalono tak, aby znak "+" oznaczał pozytywną korelację między natężeniem cech, a nie wskaźników. Odpowiednio ustalono znak "-".

1	1. Ja realne																			
2	.638	2. Ja idealne																		
3	.425	.266	3. Zgodność ja idealne - ja realne																	
4	.644	.376	.309	4. Ocena siebie jako wartości																
5	.249	-	-	5. Koncentracja na stanach ja																
6	-	+	-.306	-.199	+	6. Gotowość zmiany stanów ja														
7	+	.328	-.196	+	-.200	+	7. Aspiracje osobowościowe (Ap)													
8	+	+	+	+	-	-	.323	8. Oczekiwania osobowościowe (Op)												
9	+	-.197	-	+	-	-	.650	.586	9. Zgodność Ap-Op											
10	+	+	+	+	-	-	.211	.217	+	10. Aspiracje zadaniowe (Az)										
11	.215	.222	+	+	-	-	.274	.312	+	.941	11. Oczekiwania zadaniowe (Oz)									
12	+	+	+	+	-	-	+	.195	+	.443	.491	12. Osiągnięte rezultaty (Rz)								
13	+	+	+	+	-	-	.232	.330	.341	+	.367	.204	13. Zgodność Az-Oz							
14	.498	.222	.250	.234	-	-	+	+	+	.659	.665	.280	+	14. Zgodność Oz-Rz						
15	.201	.218	.278	.244	-	-	+	+	+	.481	.502	.227	+	.745	15. Rozbieżność Trening-Oz					
16	-	+	+	+	-	-	+	+	+	.922	16. Az									
17	.200	+	+	+	-	-	.253	.239	+		.917	17. Oz								
18	+	+	+	+	-	-	+	.200	+			.799	18. Rz							
19	+	+	+	+	-	-	+	+	.273				.246	19. Az-Oz						
20	.202	.248	.233	.200	-	-	+	+	+				.812	20. Oz-Rz						
21	.213	.199	.261	.309	-	-	+	.237	+				.744	.307	.256	+	.369	.441	21. Trening-Oz	

Zadanie osobiste 1

Zadanie pozaosobiste 1



LITERATURA

- Atkinson J.W., An introduction to motivation, New York 1964.
- Atkinson J.W., Feather N.T. /ed./, A theory of achievement motivation, New York 1966.
- Bannister D. /ed./, Perspectives in personal construct theory, London 1970.
- Barteczka B., Spostrzeganie siebie a tolerancja rozbieżności między informacjami dotyczącymi innego człowieka, /w:/ W. Łukaszewski /red./, 1976b.
- Boski P., Egocentryczne i prospołeczne mechanizmy motywacji osiągnięć, Warszawa 1975 /nie publikowana rozprawa doktorska/.
- Byrne D., An introduction to personality. A research approach, Englewood Cliffs 1966.
- Coopersmith S., Studies in self-esteem, Sci. Amer., 1968, t.218, nr 2.
- Festinger L., A theory of cognitive dissonance, Evanston 1957.
- Grasza J., Tolerancja rozbieżności między różnymi rodzajami informacji, /w:/ W. Łukaszewski /red./, 1976a.
- Hanuza M., Reakcje dzieci na rozbieżność informacji, /w:/ W. Łukaszewski /red./, 1976a.
- Hebb D.O., Lambert W.E., Tucker G.R., Język, myślenie i doświadczenie, Przegląd Psychol., 1976, t.19, nr 1.
- Kelly G., A brief introduction to personal construct theory, /w:/ D. Bannister /ed./, 1970.
- Kozielecki J., Psychologiczna teoria decyzji, Warszawa 1975.

- Kreutz M., O metodzie obliczania korelacji, *Przegląd Psychol.*, 1969, nr 17.
- Lewin K., Dembo T., Festinger L., Sears P.S., Level of aspiration, /w:/ J. Mc V. Hunt /ed./, *Personality and the behavior disorder*, New York 1944.
- Łoś M., *Aspiracje a środowisko*, Warszawa 1972.
- Łukaszewska J., Oceny innego człowieka powstałe w wyniku pobierania rozbieżnych informacji o jego zachowaniu się, /w:/ W. Łukaszewski /red./, 1976b.
- Łukaszewski W., Badania nad wpływem informacji o wyniku czynności na poziom dalszego działania, *Ruch Pedagog.*, 1968, nr 5.
- Łukaszewski W., Niezgodność informacji i aktywność, *Przegląd Psychol.*, 1970, nr 20; 1971, nr 21.
- Łukaszewski W., Relacyjna koncepcja podstaw ludzkiej aktywności, *Psych. Wych.*, 1971, nr 3.
- Łukaszewski W., *Ocena działania a wykonanie nowych zadań*, Wrocław 1973.
- Łukaszewski W., *Osobowość. Struktura i funkcje regulacyjne*, Warszawa 1974.
- Łukaszewski W., *System przewidywań teoretycznych*, Wrocław 1974; materiał nie publikowany /1974a/.
- Łukaszewski W., Różnice w sposobie spostrzegania siebie zależne od wieku, Wrocław 1975, materiał nie publikowany.
- Łukaszewski W., Człowiek wobec biegu wydarzeń, *Przegląd Psychol.*, 1976 /w druku/.
- Łukaszewski W., "Ja" jako wartość i "inni ludzie" jako wartość a spostrzeganie siebie i spostrzeganie innych ludzi, /w:/ W. Łukaszewski /red./, 1976b.
- Łukaszewski W., Osobowość a spostrzeganie siebie i spostrzeganie innych, /w:/ J. Reykowski /red./, *Studia nad emocją, motywacją i osobowością*, Wrocław 1976, w druku /1976d/.
- Łukaszewski W., "Personality. Structure and regulating functions, Humanism and Dialectics 1976, w druku /1976e/.
- Łukaszewski W., Problem reakcji na rozbieżność informacyjną, /w:/ W. Łukaszewski /red./, 1976a; 1976f.

- Łukaszewski W., Tendencja do podtrzymywania lub modyfikacji posiadanych zalet a spostrzeganie siebie, /w:/ W. Łukaszewski /red./, 1976b; 1976g.
- Łukaszewski W. /red./, Reakcje na rozbieżność informacji, Wrocław 1976 /W. Łukaszewski, red., 1976a/.
- Łukaszewski W. /red./, Spostrzeganie siebie i spostrzeganie innych ludzi, Wrocław 1976, w druku /W. Łukaszewski, red., 1976b/.
- Małewski A., O zastosowaniach teorii zachowania, Warszawa 1964.
- Mika S., Uwagi o koncepcji zadań Tadeusza Tomaszewskiego, /w:/ I. Kurcz, J. Reykowski /red./, Studia nad teorią czynności, Warszawa 1975.
- Paszkiwicz E., "Ja" a zachowanie, Psych. Wych., 1974, nr 2.
- Podgórecki A., Cztery rodzaje samego siebie, Studia Socjol., 1968, nr 2.
- Reykowski J., Osobowość, /w:/ M. Maruszewski, J. Reykowski, T. Tomaszewski, Psychologia jako nauka o człowieku, Warszawa 1966.
- Reykowski J., Eksperymentalna psychologia emocji, Warszawa 1968.
- Reykowski J., Zadania pozaosobiste jako regulator czynności, /w:/ I. Kurcz, J. Reykowski /red./, 1975.
- Reykowski J., Nastawienia egocentryczne i nastawienia społeczne, /w:/ J. Reykowski /red./, Osobowość a społeczne zachowanie się ludzi, Warszawa 1976.
- Rogers C.R., Dymond R.F. /ed./, Psychotherapy and personality changes, Chicago 1954.
- Schwartz S.H., Clausen G.T., Responsibility, norms and helping behavior in an emergency, Jour. Pers. Soc. Psychol., 1970, t.16, nr 2.
- Sears P.S., Level of aspiration in academically successful and unsuccessful children, Jour. Abnormal. Soc. Psychol., 1940, t.35, nr 4.

- Skorny Z., Poziom aspiracji i jego determinanty, Przegląd Psychol., 1970, nr 20.
- Straś - Romanowska M., Próba interpretacji nieadekwatnego oceniania siebie w terminach teorii poznawczych, Przegląd Psychol., 1975, t.18, nr 3.
- Straś - Romanowska M., Różnorodność poglądów na poziom aspiracji i poziom oczekiwań, Przegląd Psychol., 1977 /w druku/.
- Wolfson T., Struktura ja a sposób oceniania własnych możliwości, Wrocław 1974 /praca nie publikowana/.

SOME ASPECTS OF SELF-KNOWLEDGE AS THE DETERMINANTS
OF BEHAVIOR IN TASK SITUATION. AN EMPIRICAL STUDY ON
PERSONALITY FUNCTIONS

Summary

The above-mentioned research work is a document of attempts of empirical verification of a cluster of hypotheses derived from cognitive theory of personality by the author and refined by him in the framework of The Research Group for Personality Determinants of Adaptation and Innovation.

The research was aimed at verifying some hypotheses bound up with some aspects of self-knowledge, i.e. the content of real-self, ideal self, self consistency, evaluation of own person as a value, concentration on self, readiness for self changing and connected with some elements of behavior in task situation. To be more exact, the author strove to verify what influence the above-mentioned aspects of self-knowledge can be exerted on the way that a person evaluates his own potentialities in the task situation and on the level of performance differences of egocentric and nonegocentric task orientation.

Triad: level of aspiration-level of anticipation-level of performance has been scrutinized in connection with self-knowledge and tendency to perceive own potentialities adequately or inadequately. A theoretical model has been presented by the author. He made an endeavor to settle dependencies between two factors: position of real self and ideal self in the hierarchy of standards of behavior regulation and inconsistency tolerance that function between real self and real self or tolerance between self-knowledge and inflowing information of the results of one own's action.

It has been predicted that along with a very high position of ideal in the hierarchy of standards of behavior regulation, tendency to overestimate one's own potentialities is connected with, provided that a person does not tolerate inconsistency between real self and ideal self, but tolerates discrepancy between self-knowledge and inflowing information.

A tendency to underestimate own potentialities will emerge, if a person does not tolerate discrepancy between ideal self and inflowing information. Along with high position in the hierarchy of standards of behavior regulation of real self, tendency to rate adequately own potentialities is bound up with. Additional dependencies have been omitted in the study.

Evidence make all the predictions highly probable although they are not conclusive.

Another important problem of the present research work was verification what influence self-knowledge exerts on direction and size of differences in level of performance of personal and non-personal tasks. Two interesting results have been found out here. Firstly, The content of self-knowledge of persons equily effective in performing personal and non personal tasks and these that prove to be more effective in performing non personal tasks is very similiar. But the content of self-knowledge is different for those that prove to be more effective in performing personal tasks.

Secondly, the attributes of behavior in goal oriented situation and level of performance of tasks are similiar in those that prove to be more effective doing-personal tasks but they appear to be different while comaring the attributes of behavior and performance in those equally effective performing the two types of tasks. Among any other things, the above-mentioned results bear witness to the fact that more effective persons in non personal tasks perceive themselves inadequately.

Moreover, other results presented in the research work indicate that:

/i/ The examined aspects of self-knowledge constitute the internally inter-related system in task situation.

/ii/ The strongest influence on the behavior or individual is exerted by ideal self.

/iii/ An influence on behavior of the examined aspects of self-knowledge in task situation is multistage on many occasions, e.g. ideal self determines level of aspiration, the level of aspiration determines anticipation, the level of ancicipation determines level of performance, and the like.

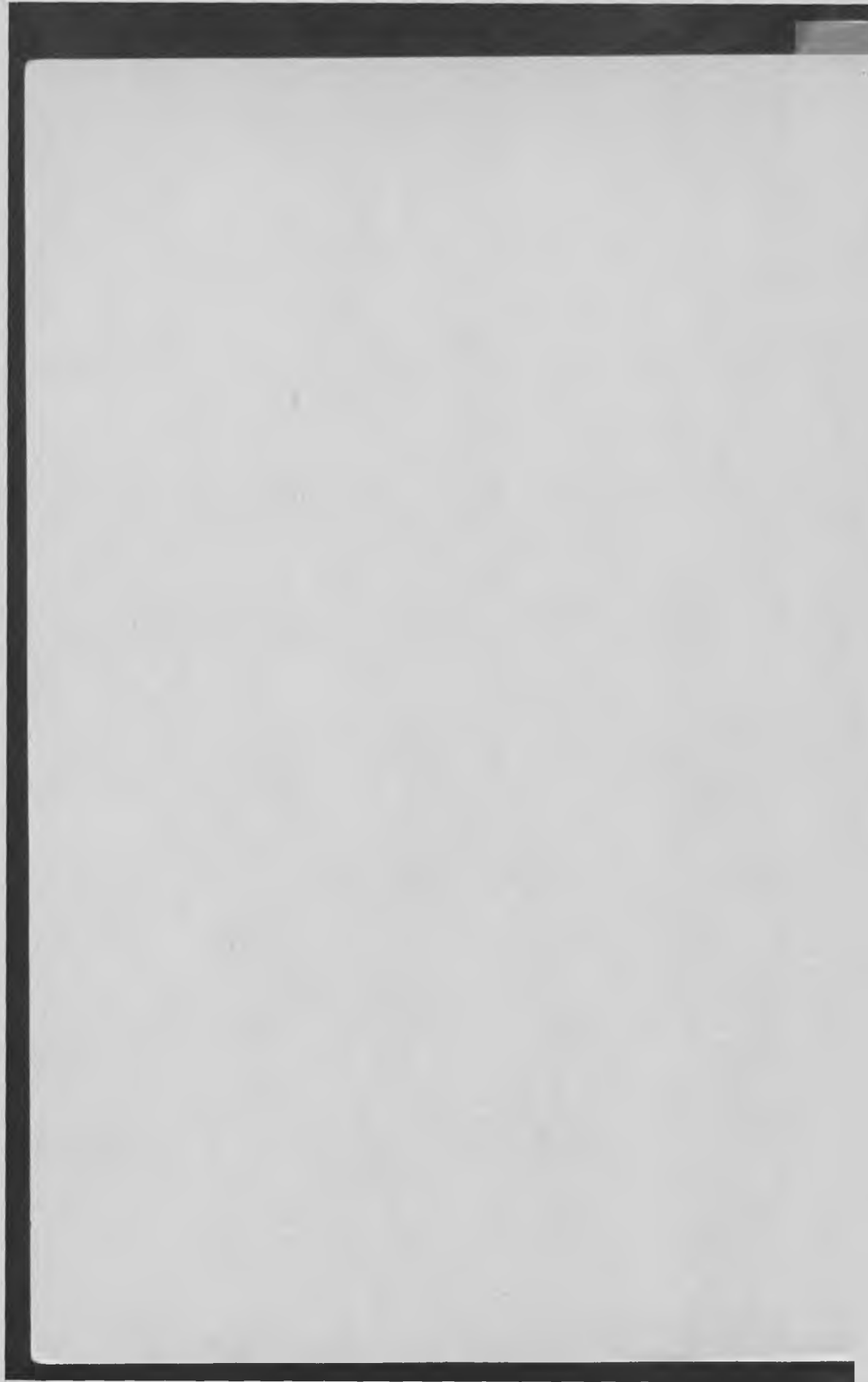
/iv/ From behavior of subjects in task situation it may be inferred that persons try to achieve such results to confirm thier declared aspirations and expectancies.

The research work presents results on many other particular inter-dependencies. Generally, prevailing majority of hypotheses have been confirmed /from among more than 30 hypotheses/ but some of them remain dubious.

The collected empirical material has been interpreted in the framework of the above-mentioned theory of personality. Also, new problems requiring verification have been presented.

Translated by Janusz Grasa





SPIS TREŚCI

	str.
Wstęp	3
Część pierwsza. Teoria i przewidywania	7
·Rozdział I. Wiedza o własnej osobie i sytuacje zadaniowe	
Ustalenia terminologiczne i przesłanki teoretyczne	9
1. Opis, ocena, waga	10
2. Treść wiedzy o własnej osobie	15
3. Cechy formalne wiedzy o własnej osobie	15
4. Różne wersje "ja" - składowe systemu wiedzy o własnej osobie	17
5. Stosunek "zgodność-rozbieżność" między ja realnym a ja idealnym	20
6. Względna moc regulacyjna ja realnego i ja idealnego ...	21
7. Inne aspekty wiedzy o własnej osobie	27
8. Aspiracje i oczekiwania osobowościowe	29
9. Rodzaje zadań	29
10. Styl funkcjonowania w sytuacji zadaniowej	31
Rozdział II. Przewidywania	33
1. Zależności wewnątrz struktury ja	34
2. Struktura ja a tzw. aspiracje i oczekiwania osobowościowe	43
3. Struktura ja a styl funkcjonowania w sytuacjach zadaniowych	46
4. Zależności między osobowościowymi aspiracjami i oczekiwania- mi a stylem funkcjonowania w sytuacjach zadaniowych oraz zależności między wskaźnikami funkcjonowania	49
5. Wyznaczniki adekwatnego i nieadekwatnego spostrzegania własnych możliwości w sytuacjach zadaniowych	50

Część II. Badania empiryczne i wnioski	67
Rozdział III. Metoda	69
1. Badanie ja realnego	69
2. Badanie ja idealnego	71
3. Pomiar zgodności między ja realnym a ja idealnym	72
4. Badanie oceny własnej osoby jako wartości	72
5. Pomiar koncentracji na stanach własnej osoby	75
6. Pomiar gotowości do zmiany stanów własnej osoby	76
7. Pomiar aspiracji i oczekiwań osobowościowych	79
8. Badanie stylu funkcjonowania w sytuacjach zadaniowych	81
9. Wskaźniki empiryczne	85
10. Analiza danych	87
11. Osoby badane	87
12. Przebieg badań	87
Rozdział IV. Wyniki badań	89
1. Ogólny przegląd danych	89
2. Zależności wewnątrz struktury ja	90
3. Cechy struktury ja a osobowościowe aspiracje i oczekiwania	97
4. Cechy struktury ja a styl funkcjonowania w sytuacjach zadaniowych	102
5. Aspiracje i oczekiwania osobowościowe a styl funkcjonowania w sytuacjach zadaniowych	106
6. Współzależności między cechami stylu funkcjonowania w sytuacjach zadaniowych	110
7. Styl funkcjonowania w zadaniach osobistych a styl funkcjonowania w zadaniach pozaosobistych	114
8. Uwarunkowania ocen własnych możliwości w sytuacjach zadaniowych	117
9. Inne dane	142
Rozdział V. Dyskusja, komentarz, wnioski	144
1. Wyniki badań różne od przewidywanych	144
2. System ustalonych zależności	148
3. Wyznaczniki trafności ocen własnych możliwości w sytuacjach zadaniowych	153
4. Użyteczność ustalonych wskaźników empirycznych jako podstawa prognozowania	160
5. Uwagi na temat oceny własnej osoby jako wartości i koncentracji na stanach własnej osoby	163

6. Uwagi na temat gotowości do zmiany stanów własnej osoby	165
7. Wyznaczniki poziomu wykonania zadań	166
8. Aspiracje osobowościowe i ich funkcje w regulacji zachowania się	169
9. Uwagi na temat różnic w poziomie wykonania zadań osobistych i pozaosobistych	170
10. Uwagi na temat gotowości do konfrontacji z zadaniem ...	173
11. Uwagi końcowe	174
Załączniki	176
Literatura	189
Summary	193