

Psychologia Społeczna

Na stronie www.scholar.com.pl można także kupić (oprócz zeszytów archiwalnych) całe numery lub poszczególne artykuły *Psychologii Społecznej* za lata 2006–2011 w formacie PDF



tom 6 • numer 2 (17) 2011

Psychologia Społeczna



Wydawnictwo Naukowe SCHOLAR

Instytut Psychologii Polskiej Akademii Nauk • Instytut Psychologii Uniwersytetu Gdańskiego • Instytut Psychologii Uniwersytetu Wrocławskiego

SWPS Warszawa Wrocław Sopot • Wydział Psychologii Uniwersytetu Warszawskiego • Wyższa Szkoła Finansów i Zarządzania

Instytut Psychologii Katolickiego Uniwersytetu Lubelskiego • Instytut Psychologii Uniwersytetu Jagiellońskiego

REDAKCJA CZASOPISMA

Redaktor naczelny:

MARIA LEWICKA

Wydział Psychologii, Uniwersytet Warszawski,
e-mail: marlew@psych.uw.edu.pl

Zastępcy redaktora:

WOJCIECH C WALINA

Szkoła Wyższa Psychologii Społecznej, Warszawa,
e-mail: wawalina@swps.edu.pl

JOANNA CZARNOTA-BOJARSKA

Wydział Psychologii, Uniwersytet Warszawski,
e-mail: joanna@psych.uw.edu.pl

DARIUSZ DOLIŃSKI

Szkoła Wyższa Psychologii Społecznej, Wydział Zamiejscowy
we Wrocławiu,
e-mail: dariusz.dolinski@swps.edu.pl

ANNA KWIATKOWSKA

Wyższa Szkoła Zarządzania i Prawa im. Heleny Chodkowskiej
w Warszawie,
e-mail: akwiatk@gmail.com

SŁAWOMIR ŚPIEWAK

Instytut Psychologii, Uniwersytet Jagielloński,
e-mail: slawek@apple.phils.uj.edu.pl

English language editor:

JANINA PIETRZAK

Wydział Psychologii, Uniwersytet Warszawski,
e-mail: jasia@psych.uw.edu.pl

Copyright © by Polskie Stowarzyszenie Psychologii Społecznej

Adres Redakcji:

Redakcja *Psychologii Społecznej*

ul. Stawki 5/7

00-183 Warszawa

e-mail: marlew@psych.uw.edu.pl

fax: 22 635 79 91

www.spoleczna.psychologia.pl

ISSN 1896-1800

Redakcja: *Anna Ropiecka*

Korekta: *Joanna Barska*

Wydawnictwo Naukowe Scholar, ul. Krakowskie Przedmieście 62, 00-322 Warszawa
tel./fax 22 828 95 63, 22 828 93 91, 22 826 59 21

e-mail: info@scholar.com.pl, scholar@neotrada.pl, www.scholar.com.pl

Druk i oprawa: Wojskowa Drukarnia w Łodzi

nakład: 400 egz.

Z przyjemnością informujemy, że czasopismo *Psychologia Społeczna* znajduje się na liście czasopism wyróżnionych przez Ministerstwo Nauki i Szkolnictwa Wyższego. Publikacje w kwartalniku punktowane są dziewięcioma punktami. Zapraszamy do publikowania prac w naszym czasopiśmie.

Redakcja

Spis treści

- 97** Ile jest autorytaryzmu w prawicowym autorytaryzmie? Krytyka użyteczności narzędzia pomiaru
Piotr Radkiewicz
- 113** Kwestionariusz Potrzeby Poznania – konstrukcja i weryfikacja empiryczna narzędzia mierzącego motywację poznawczą
Paweł J. Matusz, Jakub Traczyk, Agata Gąsiorowska
- 129** Narcyz w sieci społecznej, czyli co analiza sieci mówi o funkcjonowaniu osób narcystycznych
Anna Czarna
- 146** Postawy roszczeniowe a system wartości w ujęciu Shaloma Schwartza
Magdalena Żemojtel-Piotrowska, Tomasz Baran, Jarosław Piotrowski
- 159** Agresja drogowa: jej uwarunkowania i metody pomiaru
Katarzyna Grunt-Mejer, Jacek Grunt-Mejer
- 169** O czasopiśmie
- 170** Wskazówki bibliograficzne
- 171** Wskazówki dla recenzentów
- 173** Polskie Stowarzyszenie Psychologii Społecznej
- 173** Władze
- 174** Procedura przyjmowania nowych członków
- 175** Aktywności
- 175** Aktualności
- 176** System edytorski (Editorial Manager) *Psychologii Społecznej*
- 177** Nagroda im. Solomona Ascha

Contents

- 97** How much authoritarianism is in the right-wing authoritarianism?
Critical remarks on the usefulness of the measure
Piotr Radkiewicz
- 113** Kwestionariusz Potrzeby Poznania – Construction and empirical verification
of the scale measuring cognitive motivation
Paweł J. Matusz, Jakub Traczyk, Agata Gąsiorowska
- 129** A narcissist in the social network. What does network analysis tell us about functioning
of narcissistic individuals?
Anna Czarna
- 146** Entitlement attitudes and Schwartz's values system
Magdalena Żemojtel-Piotrowska, Tomasz Baran, Jarosław Piotrowski
- 159** Road rage: its determinants and methods of measurement
Katarzyna Grunt-Mejer, Jacek Grunt-Mejer
- 169** About the Journal
- 170** Information for the authors
- 171** Information for the reviewers
- 173** Polish Society of Social Psychology
- 173** Authorities
- 174** How to become a member
- 175** Activities
- 175** News
- 176** Editorial Manager for *Psychologia Społeczna*
- 177** Solomon Asch award

Ile jest autorytaryzmu w prawicowym autorytaryzmie? Krytyka użyteczności narzędzia pomiaru

Piotr Radkiewicz

*Instytut Psychologii, Polska Akademia Nauk
Instytut Studiów Społecznych, Uniwersytet Warszawski*

Skala prawicowego autorytaryzmu (RWA) Roberta Altemeyera jest najpopularniejszym narzędziem do pomiaru autorytaryzmu. Zdaniem wielu krytyków, mierzy ono przede wszystkim konserwatywno-tradycjonalistyczną ideologię, charakterystyczną dla radykalnej prawicy. Opinia ta jest sprzeczna ze stanowiskiem Altemeyera, który oba te zjawiska wyraźnie odróżnia. Gdyby jednak była prawdziwa, byłoby to również sprzeczne z kanonami naukowego rozumowania. Badacze nie mieliby nigdy pewności, czy wnioski, które wyciągają, stosując skalę RWA, odnoszą się do autorytaryzmu, czy do prawicowego światopoglądu. Autor artykułu podejmuje próbę rozstrzygnięcia tych wątpliwości na przykładzie fundamentalnych dla teorii autorytaryzmu związków łączących RWA z etnocentryzmem. Przedstawia analizy badania sondażowego wykonanego na dużej próbie dorosłych Polaków ($N = 400$). Wynika z nich, że skumulowany efekt prawicowej ideologii związanej z RWA wyjaśnia 60% wariacji tego zjawiska, co pozwała pozostałe 40% zmienności uznać za łączny efekt czynników nieideologicznych. Z analiz wynika, że to nie prawicowy autorytaryzm należy uznać za źródło etnocentrycznej ksenofobii i wrogości. Czynnikiem odpowiedzialnym za to zjawisko jest zawarty w RWA ogromny ładunek konserwatywno-tradycjonalistycznego światopoglądu. W świetle przedstawionych wyników można uznać, że praktyczna użyteczność skali RWA jest więcej niż wątpliwa.

Słowa kluczowe: autorytaryzm prawicowy, prawicowy światopogląd, konserwatywno-tradycjonalizm, etnocentryzm

Od opublikowania przez zespół Theodora Adorno (1950) słynnej pracy *The authoritarian personality* minęło 60 lat. Zasadniczym celem projektu realizowanego przez badaczy z Uniwersytetu w Berkeley było wskazanie osobowościowych właściwości człowieka predestynujących go do popierania faszyzmu. Najważniejsza hipoteza Adorno głosiła, że za gotowość do przyjmowania ideologii antydemokratycznych odpowiada autorytaryzm – specyficzna struktura osobowości, do której pomiaru skonstruowano tzw. skalę F (stosowaną później przez dziesięciolecie jako wskaźnik autorytaryzmu). Wyniki badań wykonanych z jej użyciem pokazały, że osobowość autorytarna można traktować jako syndrom dziewięciu kategorii postaw i przekonań (konwencjonalizm; autorytarna uległość; autorytarna agresja; antyintrowersja;

przesady i stereotypy; władza i twardość; destruktywizm i cynizm; projekcja; wybujała seksualność).

Ramy teoretyczne dla koncepcji sformułowanej przez grupę Adorno wyznaczały psychoanalityczne idee Freuda, co implikowało ujęcie autorytaryzmu w kategoriach zjawiska mającego psychodynamiczną genezę. W ciągu sześćdziesięciu lat dzielących nas od pierwszego wydania *The authoritarian personality* pojawiło się wiele prac zmierzających zarówno do zasadniczej rewizji teoretycznego statusu samego pojęcia, jak i do udoskonalenia jego pomiaru. Według Oesterreicha (2005) w zasadzie każdą z nowych propozycji można przyporządkować do jednego z trzech kierunków poszukiwań: w pierwszym mieszczą się próby redefinicji pierwotnej koncepcji osobowości autorytarnej (np. Rokeach, 1960; Altemeyer 1981); do drugiego zaliczyć można próby zawężenia samego konstrukt do jednego, centralnego wymiaru, przy zachowaniu jego statusu jako cechy osobowości (np. Eysenck, 1954); natomiast trzeci charakteryzuje się całkowitym

Piotr Radkiewicz, Instytut Psychologii, Polska Akademia Nauk, plac Defilad 1, 00-901 Warszawa,
e-mail: piorad@psychpan.waw.pl

odrzucając psychodynamiczną genezę osobowości autorytarnej, połączonym z koncentracją na samym zjawisku i jego behawioralnej ekspresji (np. Duckitt, 1989; Feldman, 2003).

Niczego nie ujmując tak wybitnym badaczom, jak Rokeach, Eysenck czy Duckitt, można chyba bez szczególnych kontrowersji wyrazić pogląd, że obecnie na żywy wciąż nurt badań nad autorytaryzmem największy wpływ mają idee sformułowane w pracach Roberta Altemeyera (1981, 1988, 1996). Wyznaczyły one kilka podstawowych kierunków refleksji w tym obszarze badań. Altemeyer, traktując nadal autorytaryzm jako wymiar struktury osobowości, odrzucił jednoznacznie psychoanalityczne wyjaśnienia jego źródeł, a w poszukiwaniu przyczyn autorytarnej agresji odwołał się do teorii społecznego uczenia się Bandury (1977). Według nowego podejścia, autorytarna agresja ma największą szansę bezpośredniej ekspresji, gdy pojawia się paralelizm dwóch zjawisk: przeżywanie negatywnych emocji (złość, poczucie krzywdy, zazdrość), generujące skłonność do wrogich i agresywnych zachowań, oraz pewien system przekonań o świecie społecznym, który osłabia moralne i społeczne hamulce przed jej wyrażaniem. Ów system to wiara w „zagrożający świat”, ideologiczny lęk społeczny, czyli permanentne przekonanie, że porządek świata otaczającego jednostkę jest przez kogoś zagrożony.

Rezultaty długoletnich badań i analiz statystycznych skłoniły Altemeyera do wniosku, że spośród trzech komponentów oryginalnego modelu Adorno, tylko trzy – uległość, agresja i konwencjonalizm – wykazują silne i stabilne interkorelacje. W rezultacie skonstruowana przez niego skala mierzy ścisłą kowariancję trzech kategorii postaw: (1) uległość wobec ustanowionej i społecznie legitymizowanej władzy; (2) agresję w postaci intencjonalnej chęci wyrządzenia innym krzywdy fizycznej lub psychicznej w imieniu tejże władzy; i (3) konwencjonalizm zachowań społecznych, dotyczący norm i zwyczajów ustanowionych przez autorytety.

Dla współczesnej psychologii politycznej i jej codziennej praktyki badawczej najważniejsze jest jednak, w jaki sposób Altemeyer zoperacjonalizował swój konstrukt. Szczególne kontrowersje budzi to, że z biegiem lat zaczął on utożsamiać autorytaryzm z autorytaryzmem pravicowym (*right-wing authoritarianism*, RWA), traktując go jako zjawisko charakterystyczne dla zwolenników pravicowych ideologii. Choć w pierwotnym zamysłu miał to być politycznie indyferentny wymiar osobowości, podejmowane przez Altemeyera (por. 1996) próby pomiaru autorytaryzmu lewicowego (mającego *de facto* charakter lewicowo-rewolucyjny) zakończyły się niepowodzeniem. Okazało się m.in., że wśród badanych nie można

wychwycić osób osiągających relatywnie wysokie wyniki na skali lewicowego autorytaryzmu oraz, co gorsza, że wyniki na tej skali korelują pozytywnie z autorytaryzmem pravicowym.

Pomiar autorytaryzmu a pravicowy światopogląd

Po publikacji *The authoritarian personality* bardzo szybko pojawiły się głosy krytykujące sposób pomiaru autorytaryzmu. Za największy mankament skali F uznano, iż zawiera ona niemal te same treści, które charakteryzują pravicowo-konserwatywną ideologię. W krytyce celował Rokeach (1960), dowodzący że człowiek może popierać demokratyczne w treści przekonania, a jednocześnie być zamknięty w swoim sposobie myślenia i nietolerancyjny dla wszystkich, którzy myślą inaczej. Był to punkt wyjścia do badań nad dogmatyzmem, definiowanym jako wolny od ideologicznych treści zbiór formalnych cech myślenia człowieka i struktury przekonań determinującej przyjmowanie określonych postaw politycznych.

Wśród krytyków zarzucających pomiarowi autorytaryzmu nadmierne obciążenie pravicową ideologią Rokeach był najważniejszym reprezentantem stanowiska głoszącego, że skala F mierzy wyłącznie autorytaryzm pravicowy (pravicowe formy nietolerancji) i hierarchiczne relacje społeczne. Ten nurt krytyki nie podważał jednak teoretycznego sensu konstruktu i nie negował jego potencjału. Pośród badaczy, którzy posunęli się znacznie dalej, na szczególną uwagę zasługuje Wilson i jego prace. Autor ten w praktyce zredukował autorytaryzm do szeroko rozumianej ideologii konserwatywnej, uważając, że konserwatyzm jest „ogólnym czynnikiem leżącym u podstaw pełnego spektrum postaw społecznych” lub też „wymiar osobowości, o którego istnieniu można wnioskować z organizacji tych postaw” (Wilson, 1973, s. 4).

Skala pravicowego autorytaryzmu Altemeyera jest obecnie najpopularniejszym i cieszącym się największym uznaniem narzędziem do pomiaru autorytaryzmu. Ponieważ jest powszechnie uważana za zmodyfikowaną i udoskonaloną wersję skali F, bardzo niepokoi fakt, że te same zarzuty, które sformułowano wobec skali Adorno, można właściwie w sposób automatyczny postawić skali RWA. Zdaniem jednego z oponentów (Oesterreich, 2005), trudno nie zauważyć, że Altemeyer, choć wniósł do obszaru badań nad autorytaryzmem precyzyjną i raczej powszechnie akceptowaną definicję samego zjawiska (kowariancja trzech kategorii postaw: uległości, agresji i konwencjonalizmu), zaferował do jego pomiaru narzędzie mierzące konserwatywno-tradycjonalistyczną ideologię, charakterystyczną dla radykalnej prawicy. Powtarzają się zatem te same zarzuty, a krytyków nadal

nie brakuje. Odwołam się jedynie do opinii kilku z nich, jak się wydaje najbardziej wpływowych.

Od lat należy do nich Ray, który wielokrotnie kwestionował zdolność skali RWA do przewidywania autorytarnych zachowań, przedstawiając wiele dowodów na to, że mierzy ona raczej konserwatyzm niż autorytaryzm (Ray, 1985). Krytyki nie szczędzi też Feldman. W jednej ze swoich prac (1989) opisuje moralny tradycjonalizm i autorytaryzm – dwa odrębne czynniki, które manifestują się w ideologii konserwatywnej. Wyniki jego badań prowadzą do wniosku, że budując swoją skalę, Altemeyer dokonał agregacji tych wymiarów.

Podobne tezy znajdziemy w licznych pracach Duckitta. Na przykład w jednej z nich (Duckitt i Fisher, 2003), korzystając z procedury sędziów kompetentnych, dzieli on itemy RWA na dwie odrębnie mierzone części: „prawdziwy” autorytaryzm i konserwatyzm. W innym miejscu (Duckitt, Bizumic, Krauss i Heled, 2010) przedstawia obszernie studium empiryczne, w którym dowodzi, że RWA składa się z trzech jakościowo odrębnych komponentów: autorytaryzmu (agresja), konserwatyizmu (uległość) i tradycjonalizmu (konwencjonalizm).

Altemeyer nie pozostawał obojętny na głosy krytyki. Konsekwentnie jednak bronił stanowiska, że pomiar skalą RWA nie jest tożsamy z pomiarem konserwatyizmu (por. Altemeyer, 1988). Zgodził się z poglądem, że autorytaryzm wiąże się ściśle z konserwatyzmem, jego zdaniem jednak tylko prawicowy, a nie lewicowy (por. Altemeyer, 1981). Wskazywał, że ludzie autorytarni są prawicowcami, ponieważ popierają tradycyjny ład społeczny i legitymizujące go autorytety. Istnienia lewicowego autorytaryzmu nie udało mu się jednak dowieść, nie wiemy więc, kim są domniemani autorytarni lewicowcy. Dla Altemeyera prawicowy autorytaryzm ma szczególne znaczenie polityczne, ponieważ buduje klimat poparcia dla represyjnych działań rządu. Jest to „stan umysłu, chęć ujrzenia destrukcji demokratycznych instytucji” (1988, s. 3). Konserwatyzm uznaje za dyspozycję do „ochrony status quo i utrzymywania stabilności systemu społecznego... bliską konwencjonalizmowi, czyli jednemu z elementów szerszego zbioru postaw używanych przeze mnie do definicji autorytaryzmu” (1988, s. 8). A przecież, jak twierdzi z naciskiem Altemeyer, społeczno-polityczne konsekwencje pokazywane przez skalę RWA są całościową implikacją współwystępowania tych kilku postaw.

O chaosie terminologicznym panującym w tej dziedzinie niech świadczy następujący fakt. W książce *Measures of political attitudes* (Robinson, Shaver i Wrightsman, 1999), znanej i cenionej publikacji będącej czymś w rodzaju kompendium wiedzy na temat pomiaru postaw politycznych, skala RWA została umieszczona wśród narzędzi

do pomiaru liberalizmu\–konserwatyizmu. Autorka tego zabiegu stwierdza, że autorytaryzm jest czymś na kształt pomostu łączącego dwa główne obszary badań nauk politycznych: tolerancję polityczną i liberalizm–konserwatyzm (Knight, 1999). Autorytaryzm mógłby więc zostać potraktowany jako miara politycznej tolerancji, ale ze względu na teoretyczną bliskość do konserwatyizmu został uznany za jedną z jego miar.

Ogólnie rzecz biorąc, należy jednak zauważyć, że poglądy takich badaczy, jak Ray, Feldman i Duckitt stanowią mniejszość. Dominuje raczej stanowisko, że skala RWA jest silnym predyktorem wielu antydemokratycznych i społecznie szkodliwych postaw, przekonań, zachowań itd. Słabości metodologiczne i inne wątpliwości z nią związane przesłania argument o użyteczności narzędzia, poparty wielkością uzyskiwanych współczynników i miar dopasowania. Bezdyskusyjnie, istniejąca od trzydziestu lat (choć sukcesywnie modyfikowana) skala RWA jest empirycznie bardzo efektywna i produktywna. Wobec trwających już bez mała sześćdziesiąt lat sporów (bez żadnych widoków na ich rozstrzygnięcie) o teoretyczny status pojęcia, jego definicję i trafność pomiaru, nawet trudno się dziwić, że argument ten wydaje się decydujący.

Test użyteczności narzędzia. Analiza związków RWA z etnocentryzmem

RWA jest przez Altemeyera uznawany za cechę osobowości. Wielu badaczy uważa z kolei, że jest to zbiór przekonań o świecie społecznym (ideologia), którego osobowościowe źródła tkwią w dyspozycji do społecznego konformizmu (np. Duckitt, 2001; Duckitt i Fisher, 2003). Z innej perspektywy teoretycznej RWA może być swego rodzaju konstruktem poznawczym pośredniczącym między sferą umysłowego poznania (np. style poznawcze, potrzeba domknięcia poznawczego, wnioskowanie moralne) i przekonaniami o charakterze ideologicznym (np. Cornelis i Van Hiel, 2006; Crowson, Toma i Hestevold, 2005). Są i tacy, którzy, inaczej definiując autorytaryzm, odrzucają skalę RWA jako nieadekwatną do pomiaru tego zjawiska (np. Feldman, 2003).

Wymienione stanowiska oznaczają inne (w większości dramatycznie inne) spojrzenie na status teoretyczny RWA. Taka wieloznaczność sama w sobie prowadzi do odmiennej interpretacji faktów empirycznych, ale nie decyduje jeszcze o użyteczności bądź braku użyteczności narzędzia pomiaru. O tym przesądza jego trafność. Jeśli pominiemy wciąż nieznaną odpowiedź na kłopotliwe pytanie, czym w istocie RWA różni się od zbioru postaw i przekonań typowych dla skrajnie prawicowej ideologii, skala RWA może być nadal użytecznym narzędziem

badawczym. Nie może nim jednak być, gdyby okazało się, że jest jedynie wskaźnikiem prawicowo-konserwatywnej ideologii. Byłoby to nie tylko sprzeczne ze stanowiskiem Altemeyera, który oba te wymiary wyraźnie odróżniał, ale również z kanonami naukowego rozumowania. Skąd mielibyśmy wówczas wiedzieć, czy wnioski, które wyciągamy, stosując skalę RWA, odnoszą się do autorytaryzmu, czy do prawicowego światopoglądu?

Pierwszym kryterium użyteczności RWA jako odrębnej kategorii psychologicznej (czyli niedającej się sprowadzić do prawicowej ideologii) powinno być spełnienie następującego postulatu: (1) autorytaryzm prawicowy nie powinien być w całości (albo prawie w całości) wyjaśniany przez prawicowy światopogląd. Oczywiście nie może to być kryterium wystarczające. Jeśli zostanie spełnione, jego konsekwencją powinien być kolejny postulat: (2) ta część RWA, której nie da się zredukować do ideologii – nazwijmy ją roboczo „czynnikiem nieideologicznym” – powinna wchodzić samodzielnie w takie związki empiryczne, których należy oczekiwać na podstawie teorii autorytaryzmu. Gdyby i ten postulat został spełniony, resztki wątpliwości dotyczących użyteczności RWA powinna rozwiązać pozytywna odpowiedź na postulat ostatni: (3) w przypadku tych związków, które są fundamentalne dla teorii autorytaryzmu, efekt czynnika nieideologicznego powinien być co najmniej tak samo silny, jak efekt prawicowej ideologii. Sądzę, że aby sprawdzić, jak powyższe postulaty działają w empirii, warto odwołać się do relacji łączących autorytaryzm z etnocentryzmem. Termin ten, wprowadzony przez socjologa Williama G. Sumnera (1906), oznacza taki pogląd na świat, według którego własna kultura jest punktem odniesienia do porównań z innymi grupami i narodami. W swoim klasycznym studium nad etnocentryzmem LeVine i Campbell (1972) stwierdzają, że istotą tego zjawiska jest spostrzeganie własnej grupy jako centrum świata społecznego (faworyzacja swoich) i punkt odniesienia do oceny wszystkich innych grup (defaworyzacja obcych). Do nieodłącznych form ekspresji etnocentrycznej wizji świata społecznego należą: 1) nacjonalizm – przekonanie o wyższości własnej grupy etnicznej/narodowościowej, połączone z dążeniem do jej dominacji nad innymi grupami; oraz 2) niechęć i wrogość wobec innych grup etnicznych/narodowościowych, przejawiające się m.in. w postaci ksenofobii i uprzedzeń.

Analiza związków między autorytaryzmem i etnocentryzmem jest jednym z fundamentów teorii sformułowanej przez zespół Adorno. W jego badaniach różnice w orientacjach politycznych między osobami etno- i antyetnocentrycznymi były podstawą do sformułowania hipotezy, że za gotowość do przyjmowania ideologii

antydemokratycznych odpowiada osobowość autorytarna. W dziesiątkach badań pokazywano, że osoby autorytarne są etnocentryczne, skłonne do dyskryminacji i wrogości. W powszechnym przekonaniu badaczy cechy definicyjne autorytaryzmu implikują skłonność do obrony ustalonego porządku i agresję wobec wszystkich jednostek i grup, które faktycznie czy też w domniemaniu mogłyby ten porządek zburzyć. Można uznać, że konwencjonalizm zachowań, nacisk na przestrzeganie norm i szacunek dla autorytetów są to czynniki decydujące o tym, że autorytaryzm jest zjawiskiem warunkującym taką formę przynależności do grupy etnicznej czy narodowościowej, która implikuje poczucie etnocentrycznej wyższości, presję na zachowanie homogeniczności i kulturowej odrębności oraz gotowość do wykluczania z grupowej wspólnoty wszystkich, którzy swą odmiennością mogą jej zagrażać.

O etnocentryzmie osób autorytarnych przekonany jest także Altemeyer, określając je jako „głęboko etnocentryczne” (*profound ethnocentric*). W jednej ze swoich ostatnich publikacji pisze: „Dla osób autorytarnych o wiele bardziej niż dla innych ludzi naturalne jest spostrzeganie świata w kategoriach podziału na swoich i obcych. Są tak bardzo etnocentryczni, że wypowiedane przez nich stwierdzenie ‘Jeśli nie jesteś z nami, to znaczy, że jesteś przeciwko nam’ ani trochę nie dziwi. W silnie etnocentrycznym umyśle nie ma miejsca na stany pośrednie” (Altemeyer, 2006, s. 10).

Z taką wiedzą możemy wrócić do przedstawionych wcześniej postulatów, by nadać im konkretny, empiryczny sens. Przyjmując, że spełniony jest postulat pierwszy, mówiący, że (1) jakaś istotna część wariacji autorytaryzmu prawicowego jest niezależna od poglądów prawicowych, (2) czynnik nieideologiczny, czyli to, czego w RWA nie da się sprowadzić do prawicowej ideologii, powinien wchodzić w przewidywane przez teorię autorytaryzmu, pozytywne związki z różnymi formami etnocentryzmu, a (3) jego efekty powinny być co najmniej tak samo silne, jak efekty prawicowej ideologii.

Metoda badawcza

W analizach wykorzystano dane z badania sondażowego przeprowadzonego metodą bezpośredniego wywiadu ankietarskiego z użyciem kwestionariusza badawczego typu „papier i ołówek”. Badaniem objęto 400 respondentów ze wszystkich regionów kraju¹.

Wśród 400 respondentów znalazło się 52% kobiet i 48% mężczyzn. Były to osoby w bardzo zróżnicowanym wieku – 23% w przedziale 18–30 lat, 30% w przedziale 31–45, 26,8% między 46 a 60 lat i 20,3% powyżej 60. roku życia. Wykształcenie podstawowe i niższe miało

24,8%, zawodowe 25%, średnie (ogólnokształcące, zawodowe) i pomaturalne 34,4%, a wyższe 15,8% wszystkich badanych. Próba charakteryzowała się także odpowiednim zróżnicowaniem pod względem wielkości miejscowości zamieszkania – 37,8% respondentów mieszkało na wsi; 14,6% w miastach do 20 tys., 18,3% w miastach od 20 do 100 tys., a 29,3% w miastach powyżej 100 tys. mieszkańców. Procedura doboru respondentów miała charakter losowo-kwotowy. Oznacza to, że próba była wyraźnie mniejsza niż standardowe próby losowo-reprezentatywne, natomiast swoją strukturą bardzo dobrze odzwierciedlała kompozycję populacji dorosłych Polaków pod względem takich kryteriów, jak region zamieszkania, miejsce zamieszkania, płeć, wiek i wykształcenie².

Kwestionariusz zawierał narzędzia do pomiaru prawicowego autorytaryzmu, wybranych wymiarów światopoglądowo-ideologicznych i różnych form etnocentryzmu. Ich krótka charakterystyka znajduje się poniżej. Skala mierząca autorytaryzm w pełnym brzmieniu została umieszczona w załączniku.

Autorytaryzm prawicowy

Oryginalne narzędzie Altemeyera w różnych okresach liczyło od 20 do 30 pozycji (Altemeyer, 1988, 1996, 2006). W badaniu zastosowano wersję zawierającą 20 pozycji, wzorowaną na tej, której używał w swoich badaniach Duckitt (2001; Duckitt i Fisher, 2003). Rzetelność wewnętrzna narzędzia mierzona współczynnikiem α Cronbacha wynosiła 0,80.

Prawicowa ideologia

Lewicowość i prawicowość są tradycyjnie związane z orientacją na dwa różne systemy wartości. Poglądy lewicowe na plan pierwszy wysuwają równość praw ekonomicznych, politycznych i społecznych, zniesienie przywilejów i bezpieczeństwo socjalne obywateli. W poglądach prawicowych centralną rolę odgrywa przywiązanie do wartości tradycyjnych (religia, naród, rodzina) oraz konserwatyzm, oznaczający chęć zachowania *status quo* struktury społeczno-ekonomicznej (por. Skarżyńska, 2005). Wielu autorów zauważa, że przez lewicowość i prawicowość nie da się opisać dwóch biegunów jednego koherentnego ideologicznie wymiaru (np. Boski, 1993; Kitschelt, 1994; Żukowski, 1996). Bliższy rzeczywistości jest raczej model dwuwymiarowy, w którym wymiar pierwszy ma charakter klasowy (społeczno-ekonomiczny), a drugi tożsamościowy (etniczno-religijny). W tym kształcie pokrywa się on w dużym stopniu z czteropolową kombinacją dwóch kulturowych wymiarów wartości: hierarchiczności–egalitaryzmu i indywidualizmu–kolektywizmu (autonomii–zakorzenienia). Taki pogląd

został przyjęty i w tym opracowaniu. Do zbioru wskaźników ideologii prawicowej włączono narzędzie mierzące dwa odrębne aspekty prawicowości: światopoglądowy (tożsamościowy) i ekonomiczny.

Niezwykle istotnym komponentem prawicowej orientacji jest konserwatyzm moralno-obyczajowy, cechujący się bardzo rygorystycznym podejściem do tradycyjnych wzorców zachowań. Do opisu tej sfery przekonań posłużyły wskaźniki moralnego konserwatyizmu i moralnego tradycjonalizmu. Pierwszy z nich dotyczy preferencji moralnych przejawianych w szeroko rozumianym stylu życia. Wyraża stosunek jednostki do wielu kwestii obyczajowych, silnie obciążonych oceną moralną płynącą zazwyczaj – choć stwierdzenia umieszczone w narzędziu nie formułują tego *explicite* – z przekonań religijnych (aborcja, konkubinaty, homoseksualizm, antykoncepcja, zażywanie narkotyków, rodzina, tradycyjne role związane z płcią, małżeństwa mieszane rasowo). Wskaźnik moralnego tradycjonalizmu jest bardzo zbliżony znaczeniowo. Skupia się na standardach moralnych dotyczących kwestii wolności seksualnej, konkubinatów, rozwodów i osłabienia tradycyjnych więzi rodzinnych. Wyróżnia go duży ładunek negatywnych sądów oceniających, odnoszących się do wpływu wymienionych zjawisk na ogólną kondycję całego społeczeństwa.

Konstytutywnym składnikiem orientacji prawicowej jest religijność, połączona z nakazem przestrzegania prawd wiary w życiu codziennym. Uwzględniając ten fakt, do zmiennych „ideologicznych” włączono wskaźnik fundamentalizmu religijnego. Narzędzie to nie koncentruje się na znajomości i aprobacie prawd wiary, nie jest też bezpośrednim wskaźnikiem siły uczuć religijnych, intensywności praktyk czy akceptacji doktryny moralnej promowanej przez konkretne wyznanie. W tym ujęciu religijności abstrahuje się od treści przekonań. Rdzeń fundamentalizmu religijnego stanowi przekonanie, że własna religia jest jedynie słuszną prawdą o świecie, a skrupulatne przestrzeganie jej zasad stanowi warunek zbawienia. U fundamentalistów postrzeganie świata społecznego ma szczególny charakter – religia staje się głównym kryterium jego opisu i porządkowania. Konstruktem ten jest w zasadzie tożsamy z dogmatyzmem religijnym, wymiarem, który Wilson (1973) uznawał za jeden z siedmiu markerów „idealnego konserwatyizmu” (tzw. skala C). Altemeyer i Hunsberger (2005) przedstawiają wiele dowodów na to, że fundamentalizm religijny jest bardzo silnym korelatem prawicowego autorytaryzmu.

Do zestawu wskaźników relewantnych dla prawicowego światopoglądu włączono też pomiar klasycznego konserwatyizmu, doktryny filozoficznej uznawanej za *sui generis* prekursorkę orientacji prawicowej. Zgodnie

z teoretycznymi założeniami jest to konstrukt szerszy, bardziej abstrakcyjny niż narzędzia mające mierzyć osobowość czy postawy polityczne. W kanonie myśli konserwatywnej zawartej w dziełach najważniejszych przedstawicieli tego nurtu (np. Edmund Burke) centralne miejsce zajmuje teza, że wszelkie zmiany społeczne są niebezpieczne i zazwyczaj destruktywne. Oznacza to konieczność obrony istniejącego porządku społeczno-ekonomicznego oraz zachowywania i umacniania tradycyjnych wartości.

Poniżej znajdują się szczegółowe opisy wymienionych narzędzi, uwzględniające informacje o ich długości, parametrach psychometrycznych i zawartości treściowej.

Prawicowość światopoglądowa i ekonomiczna. Narzędzie autorstwa Wojciszke zbudowane jest z dwóch podskal (każda wskaźnikowana przez 10 pozycji). Podskale, światopoglądowa i ekonomiczna, osiągnęły odpowiednio rzetelność $\alpha = 0,82$ i $0,75$. Przykładowe pozycje dla podskali światopoglądowej: „Wartości chrześcijańskie powinny być w Polsce szczególnie chronione”, „Polska powinna być przede wszystkim dla Polaków”, „Życie poczęte powinno podlegać bezwzględnej ochronie prawnej”; dla podskali ekonomicznej: „Najbogatsi płacą obecnie zbyt wysokie podatki”, „Duże różnice w dochodach są niezbędne do zapewnienia w Polsce dobrobytu”, „Gospodarka powinna być centralnie planowana przez państwo” (odwrotne kodowanie).

Konserwatyzm klasyczny. Wykorzystano 9-itemową skalę autorstwa McClosky'ego (1958). Jej rzetelność wewnętrzna wyniosła $\alpha = 0,72$. Przykładowe pozycje: „Jeśli zaczynamy bardzo zmieniać to, co już istnieje, przeważnie będzie to potem działało gorzej”, „Powinniśmy szanować pracę naszych przodków i nie uważać, że wiemy wszystko lepiej niż oni”, „Lepiej jest trzymać się tego, co się ma, niż próbować nowych rzeczy, o których nie ma się pojęcia”.

Konserwatyzm moralny. Skala opracowana przez Walda, Owena i Hilla (1988). Jest zbudowana z 10 pozycji, których wewnętrzne skorelowanie daje rzetelność $\alpha = 0,77$. Przykłady: „Lokalne władze powinny mieć możliwość zakazu rozpowszechniania książek lub filmów, które ich zdaniem są szkodliwe społecznie”, „Kobiety są najszcześliwsze, kiedy zajmują się domem i wychowaniem dzieci”, „Posiadanie do prywatnego użytku marihuany powinno być prawnie zakazane”.

Moralny tradycjonalizm. Skala autorstwa Conovera i Feldmana (1981), składająca się z 8 pozycji. W badanej

próbie uzyskała rzetelność $\alpha = 0,82$. Przykłady: „W dzisiejszych czasach mamy zbyt wiele swobody i luzu w sferze seksu i innych spraw obyczajowych”, „Zmiany obyczajowe, takie jak rozwody, konkubiny czy związki homoseksualne, to oznaki coraz większego upadku moralności”, „Świat się cały czas zmienia, a my powinniśmy dostosowywać do tych zmian nasze spojrzenie na zachowania moralne”.

Fundamentalizm religijny. Skala opracowana przez Altemeyera i Hunsbergera (2005), składa się z 12 pozycji. W badaniu osiągnęła rzetelność wewnętrzną $\alpha = 0,90$. Przykłady: „Ludzkość otrzymała od Boga całkowity, niezawodny przewodnik do szczęścia i zbawienia, którego należy się bezwzględnie trzymać”, „Święte pisma mogą zawierać pewne prawdy uniwersalne, ale nie powinno się ich przyjmować dosłownie, od początku do końca jako prawdy całkowite” (odwrotne kodowanie), „Tylko wiara w jedyną, prawdziwą religię umożliwia prowadzenie najlepszego, najbardziej wartościowego, wypełnionego sensem życia”.

Etnocentryzm

Nacjonalizm. Użyto składającej się z 8 pozycji skali autorstwa Skarżyńskiej (2005). Rzetelność wewnętrzna tej skali w badanej próbie wynosiła $\alpha = 0,89$. Przykłady: „Wolę być Polakiem niż obywatelem jakiegokolwiek innego kraju na świecie”, „Ogólnie rzecz biorąc, Polska jest lepszym krajem niż większość innych krajów”, „Świat byłby lepszy, gdyby ludzie z innych krajów byli podobni do Polaków”.

Ksenofobia. Jest to wskaźnik zgeneralizowanej niechęci do obcych (4 pozycje), zaczerpnięty z badań International Social Survey Programme (Cichomski i in., 2002), w kolejnych badaniach poszerzony do 10 pozycji (Radkiewicz, 2009). W tej próbie miara uzyskała rzetelność $\alpha = 0,82$. Przykłady: „Cudzoziemcy przyczyniają się do zwiększenia przestępczości”, „Cudzoziemcy są przeważnie nieufni i wrogo nastawieni do Polaków”, „Cudzoziemcy czynią Polskę bardziej otwartą na inne kultury i obyczaje” (odwrotne kodowanie).

Uprzedzenia narodowościowe. Do pomiaru uprzedzeń użyto powszechnie stosowanej skali Bogardusa (1933). Respondentom zadawano cztery pytania dotyczące, kolejno, osób pochodzenia niemieckiego, rosyjskiego, wietnamskiego i żydowskiego. Pytano ich, czy osoby tego pochodzenia „cieszą się ich sympatią”, czy „nie mieliby nic przeciwko temu, żeby ktoś z ich rodziny zawarł małżeństwo z taką osobą”, czy „mają pełne zaufanie do tych

osób” oraz czy „nie mieliby nic przeciwko temu, żeby taka osoba była ich sąsiadem”. Ogólna skala uprzedzeń została utworzona po uśrednieniu odpowiedzi dla wszystkich czterech nacji.

Wyniki analiz

W tej części opracowania zamierzam sprawdzić, na ile trzy postulaty, które wysunąłem wobec skali RWA, przystają do faktów empirycznych. Przedstawione analizy będą dotyczyły kolejno: 1) wewnętrznej struktury związków łączących zmienne wybrane do operacjonalizacji ideologii prawicowej; 2) podziału wariancji RWA na tę część, która jest wyjaśniana przez ideologię prawicową i tę, która nie jest z nią związana; oraz 3) porównania związków etnocentryzmu i prawicowego autorytaryzmu w dwóch wariantach – dla pełnej skali RWA i z jej podziałem na składowe: ideologię prawicową i czynnik nieideologiczny.

Struktura związków pomiędzy wskaźnikami prawicowej ideologii

W Tabeli 1 przedstawiono macierz interkorelacji zmiennych „światopoglądowych”. Wartości i znaki niemal wszystkich współczynników pokazują, że udało się zrealizować podstawowy zamiar badawczy, polegający na zgromadzeniu obok siebie i empirycznym pomiarze takich wymiarów ideologicznych, które w sposób wystarczająco szeroki opisują prawicowy światopogląd. Jedynym, ale bardzo wyraźnym rysem na tym koherentnym obrazie interkorelacji są ujemne (wszystkie, bez wyjątku) korelacje miary prawicowości ekonomicznej. Zjawisko to jest jednak tylko pozornie zaskakujące. Niejednokrotnie wskazywano bowiem, że w polskiej rzeczywistości społeczno-politycznej dwa fundamentalne składniki prawicowości – światopoglądowy i ekonomiczny – nie muszą być pozytywnie skorelowane (por. Boski, 1993; Van Hiel, Duriez i Kossowska, 2006; Żukowski,

1996), a nawet – o czym przekonują wyniki umieszczone w Tabeli 1 – mogą stać ze sobą w wyraźnej sprzeczności ($r = -0,43$; $p < 0,01$).

O tym, że wszystkie wzięte tu pod uwagę wymiary ideologiczne mogą być potencjalnie relewantnymi predyktorami autorytaryzmu prawicowego, świadczy ich skorelowanie z miarą RWA – od $r = 0,34$ dla konserwatyzmu klasycznego do $r = 0,69$ dla konserwatyzmu moralnego. Jakościowy wyjątek, wynikający z kierunku zależności, stanowi korelacja autorytaryzmu i prawicowości ekonomicznej. Pokazuje ona, że o ile wysokiemu poziomowi RWA bardzo silnie sprzyjają kluczowe aspekty światopoglądu prawicowego, o tyle w wymiarze przekonania ekonomicznych prawicowy autorytaryzm idzie w parze z lewicowością ($r = -0,37$; $p < 0,01$).

Analiza interkorelacji w Tabeli 1 nie odpowiada jednak na dwa istotne pytania. Po pierwsze, nie wiemy, czy sześć użytych tu zmiennych obserwowalnych możemy potraktować jako empiryczne wskaźniki jednorodnego, nadrzędnego wymiaru. Po drugie, w zależności od tego, czy mamy do czynienia z jednym, czy z większą liczbą takich „superwymiarów”, pojawia się pytanie o ich treściową interpretację. Czym są te zmienne latentne?

Na pytanie o ukrytą strukturę badanego zjawiska odpowiadają wyniki eksploracyjnej analizy czynnikowej (Tabela 2). Analiza ta, przeprowadzona metodą głównych osi czynnikowych, wykazała obecność dwóch czynników, z których dla nas najbardziej interesujący jest pierwszy, wyjaśniający 46,5% całkowitej wariancji zmiennych obserwowalnych. Zauważamy, że po wyodrębnieniu czynników wszystkie zmienne uzyskują wysokie albo bardzo wysokie ładunki na czynniku pierwszym (w przypadku prawicowości ekonomicznej jest to ładunek ujemny). Potwierdza to wcześniejsze spostrzeżenie (por. Tabela 1), że posiadają one, bez wyjątku, bardzo pokaźny komponent wariancji wspólnej. Źródłem tej wariancji jest znacznie szerszy, nadrzędny względem nich czynnik latentny.

Tabela 1.
Macierz interkorelacji

	(1)	(2)	(3)	(4)	(5)	(6)
Konserwatyzm klasyczny(1)						
Konserwatyzm moralny (2)	0,25**					
Moralny tradycjonalizm (3)	0,27**	0,66**				
Fundamentalizm religijny (4)	0,26**	0,60**	0,50**			
Prawicowość światopoglądowa (5)	0,35**	0,65**	0,55**	0,60**		
Prawicowość ekonomiczna (6)	-0,45**	-0,20**	-0,27**	-0,29**	-0,43**	
Autorytaryzm – RWA	0,34**	0,69**	0,64**	0,56**	0,65**	-0,37**

** $p \leq 0,01$

Tabela 2.
Analiza czynnikowa: macierze ładunków czynnikowych

	Ładunki po wyodrębnieniu		Ładunki po rotacji	
	(1)	(2)	(1)	(2)
Konserwatyzm moralny	0,82	0,35	0,89	–
Prawicowość światopoglądowa	0,81	–	0,69	0,42
Moralny tradycjonalizm	0,71	–	0,70	–
Fundamentalizm religijny	0,70	–	0,66	0,26
Konserwatyzm klasyczny	0,45	–0,34	–	0,51
Prawicowość ekonomiczna	–0,52	0,62	–	–0,80

Uwaga: w tabeli pokazano tylko te ładunki czynnikowe, których wartość przekracza 0,25

Po wyodrębnieniu dwuczynnikowej struktury cztery z sześciu wskaźników zdecydowanie silniej ładują czynnik pierwszy, natomiast dwa (konserwatyzm klasyczny i prawicowość ekonomiczna) zachowują się w sposób ambiwalentny – mają wysokie ładunki zarówno na pierwszym, jak i na drugim czynniku. Niestety, w oparciu o taki wzorzec wyników zrozumienie sensu drugiego czynnika nie jest możliwe (wyjaśnia on 11,2% wariacji całkowitej). Zgodnie z logiką analizy czynnikowej, jego psychologiczną interpretację powinno ułatwić dokonanie rotacji, czyli takiego przesunięcia osi czynników względem ich początkowego położenia, które upraszcza strukturę czynnikową. Rotacja wykonana metodą *varimax* (procedura minimalizująca liczbę zmiennych mających wysokie ładunki na kilku czynnikach) przynajmniej częściowo spełniła swój cel. W jej efekcie wyraźnej krystalizacji uległa zawartość czynnika pierwszego, w którym szczególnie silny udział ma konserwatyzm moralny, pozostający

w bardzo ścisłej kowariancji z prawicowością światopoglądową, moralnym tradycjonalizmem i fundamentalizmem religijnym (czynnik ten po rotacji wyjaśnia 37,6% wariacji całkowitej). Taka konfiguracja zmiennych jest, z jednej strony, bardzo bliska istoty tego, co zostało tu uznane za rdzeń prawicowej ideologii; z drugiej strony pokazuje brak treściowej koherencji pomiędzy tą ideologią a konserwatyzmem klasycznym i prawicową wizją ekonomii. Dwa ostatnie wymiary (z dominującą rolą prawicowości ekonomicznej) są z kolei głównymi komponentami czynnika drugiego (po rotacji wyjaśnia on 20,1% wariacji całkowitej). Jego jednoznaczna interpretacja wydaje się dość trudna, ale na obecnym etapie nie jest konieczna.

He jest prawicowej ideologii w prawicowym autorytaryzmie?

Celem analiz przedstawionych w tym paragrafie jest odpowiedź na pytanie, do jakiego stopnia zmienność prawicowego autorytaryzmu można wyjaśnić oddziaływaniem czynników konstytuujących prawicowy światopogląd. Zgodnie z planem analitycznym opisanym w postaci trzech postulatów, pozwoli to wydzielić z wariacji całkowitej RWA tę jej część, którą stanowi prawicowa ideologia (Postulat 1).

Tabela 3 przedstawia regresję skali RWA na sześć wskaźników prawicowej ideologii. Widoczne są trzy statystycznie istotne, dodatnie efekty. Zdecydowanie najsilniejszy jest niezależny efekt moralnego konserwatyzmu, drugi w kolejności efekt moralnego tradycjonalizmu, a trzeci prawicowości światopoglądowej. Te trzy predyktory wyjaśniają łącznie 60% wariacji RWA. Mimo wyraźnych związków z RWA, konserwatyzm klasyczny, fundamentalizm religijny i prawicowość ekonomiczna, przy kontroli pozostałych predyktorów, nie wnoszą do jego wariacji istotnego statystycznie wkładu.

Tabela 3.
Zmienne „światopoglądowe” jako predyktory RWA w analizie regresji

Predyktory	B(S.E.)	β	t(385)	η^2
Konserwatyzm klasyczny	0,04 (0,03)	0,05	1,2	0,004
Konserwatyzm moralny	0,29 (0,04)	0,33	6,6**	0,103
Moralny tradycjonalizm	0,21 (0,04)	0,24	5,3**	0,070
Fundamentalizm religijny	0,03 (0,02)	0,09	2,0	0,010
Prawicowość światopoglądowa	0,14 (0,04)	0,18	3,7**	0,036
Prawicowość ekonomiczna	–0,10 (0,03)	–0,10	–2,5	0,015

$R^2 = 0,609$; $R^2_{skoryg} = 0,603$; $F(6, 385) = 98,5^{**}$; $** p \leq 0,01$

Tabela 4.

Zmienne „światopoglądowe” jako predyktory RWA w analizie regresji krokowej

Predyktory	Krok 1	Krok 2	Krok 3	η^2
	β			
Konserwatyzm moralny	0,69**	0,47**	0,33**	0,107
Prawicowość światopoglądowa	–	0,34**	0,28**	0,098
Moralny tradycjonalizm	–	–	0,27**	0,086
R^2	0,482	0,550	0,588	
R^2 skorygowane	0,480	0,548	0,586	

** $p \leq 0,01$

Interkorelacje przedstawione w Tabeli 1 pokazują, że trzy statystycznie istotne predyktory tworzące model regresji w Tabeli 3 charakteryzują się bardzo silnym wewnętrznym skorelowaniem. Ze względu na tak duże zasoby zmienności wspólnej można by oczekiwać wystąpienia tzw. efektu współliniowości (nadmiernego skorelowania predyktorów), którego częstymi skutkami bywają niestabilność współczynników regresji i błędne oszacowanie siły efektu. Tabela 4 przedstawia wyniki tej samej analizy regresji, z tą różnicą, że wykonano ją metodą krokową (procedura polegająca na włączaniu, w kolejności opartej na sile skorelowania predyktora i zmiennej zależnej, tylko tych efektów, które są istotne statystycznie).

Regresja krokowa przynosi dwie korzyści. Po pierwsze, umożliwia lepszy wgląd we wzajemne zależności pomiędzy predyktorami. Widzimy więc, że jako pierwszy do równania wchodzi konserwatyzm moralny, dając już na wstępie $R^2 = 0,48$. Niezależny wkład kolejnych dwóch predyktorów, pomimo silnych interkorelacji, jest też znaczący – włączenie prawicowości światopoglądowej przynosi wzrost R^2 o 7%, a domykający ten zestaw moralny tradycjonalizm, przy kontroli dwóch poprzednich efektów, zwiększa R^2 o kolejne 4%. Ostatecznie otrzymujemy model wyjaśniający 59% wariacji RWA. Wielkość wchodzących do niego niezależnych efektów jest zbliżona (por. β -ty po Kroku 3), co oznacza, że każdy z nich reprezentuje istotny komponent ideologii związanej z prawicowym autorytaryzmem. Takie spostrzeżenie nie stoi w sprzeczności z innym, każącym podkreślić niespotykane wręcz silny efekt moralnego konserwatyizmu po pierwszym kroku analizy – predyktor ten, sam, bez żadnego wsparcia, wyjaśnia niemal połowę wariacji RWA.

Reasumując, udało się do tego momentu wyodrębnić bardzo silny i wewnętrznie spójny, skumulowany efekt prawicowej ideologii związanej z RWA. Zawiera on

charakterystyczne dla prawicowego światopoglądu elementy tożsamości narodowo-religijnej, połączone z przywiązaniem do tradycji i konserwatyzmem w sferze moralno-obyczajowej. Ze względu na wspomniany wcześniej dualizm terminu prawicowość (wymiar tożsamościowy i ekonomiczny), wydaje się, że – dla uwypuklenia jego światopoglądowego charakteru – efekt ten można nazwać ideologią konserwatywno-tradycjonalistyczną. Wyjaśnia on około 60% wariacji prawicowego autorytaryzmu, co – zgodnie z przyjętą tu logiką postępowania – pozwala pozostałe 40% zmienności uznać za łączny efekt czynników nieideologicznych, leżących poza testowanym modelem.

Model regresji liniowej zakłada możliwość podziału całkowitej wariacji zmiennej zależnej na dwie addytywne części składowe: regresję (część wariacji całkowitej wyjaśniana przez model) i resztę (wariancja niewyjaśniona przez model). W popularnych pakietach statystycznych, takich jak SPSS, obydwa efekty można bez problemu ująć ilościowo, zapisując je w postaci dwóch zmiennych: wartości przewidywanych i reszt regresji. W tym wypadku pierwsza z nowo utworzonych zmiennych reprezentować będzie „ideologię” (regresja), a druga czynniki pozaideologiczne (reszta).

Wydawało się znacznie lepszym rozwiązaniem, aby zmienną opisującą skumulowany efekt ideologii utworzyć w oparciu o model zawierający jedynie predyktory, które mają istotny statystycznie wkład w przewidywane wyniki. Dlatego w kolejnych analizach posługiwać się będą nowo powstałymi zmiennymi oszacowanymi przez model regresji krokowej (to druga ze wspomnianych korzyści płynących z użycia tej metody). Konserwatyzm-tradycjonalizm (wartości przewidywane) i czynnik nieideologiczny (reszty) są, co oczywiste, całkowicie niezależne. Natomiast korelacje obu tych wymiarów ze skalą RWA wynoszą, odpowiednio, $r = 0,77$ i $r = 0,64$ ($p < 0,01$).

Zanim przejdę do ostatniej części analiz, bardzo ważna uwaga. Zastosowana powyżej operacja separowania wartości przewidywanych i reszt odbiega od tradycyjnego zastosowania analizy regresji. Dzięki temu mogłem jednak, w sposób, który wydaje mi się najbardziej elegancki i prosty jednocześnie, skwantyfikować w postaci dwóch zmiennych addytywne elementy składowe RWA: ideologiczny (wartości przewidywane), czyli tę część wariacji RWA, która jest w całości wyjaśniana przez zmienne związane z prawicowym światopoglądem, i nieideologiczny (reszta regresji), zawierający wariację RWA wolną od prawicowej ideologii. Zabieg ten nie ma nic wspólnego z formułowaniem hipotez na temat kierunku związków między predyktorami i zmienną zależną. Również

samo pojęcie predykcji nie implikuje przyczynowości. Kierunkowe hipotezy na temat relacji przyczynowych w trójkącie RWA – prawicowa ideologia – etnocentryzm pojawiają się w następczej części analiz.

Prawicowy autorytaryzm i prawicowa ideologia jako predyktory etnocentryzmu

Na podstawie wyników przedstawionych w poprzednim paragrafie można przyjąć, że skala RWA, choć z ogromnym trudem, spełnia jednak Postulat 1, tj. nie mierzy wyłącznie prawicowej ideologii. Ostatnią część analiz poświęcę odpowiedzi na pytanie, czy spełnia też Postulaty 2 i 3. Posłuży mi do tego test empiryczny związków zachodzących pomiędzy skalą RWA i trzema wymiarami etnocentryzmu: nacjonalizmem, ksenofobią i uprzedzeniami narodowościowymi.

Składowe etnocentryzmu łączą wyraziste pozytywne interkorelacje oraz zgodne z oczekiwaniami związki z prawicowym autorytaryzmem. Uprzedzenia korelują silnie zarówno z ksenofobią ($r = 0,46$), jak i z nacjonalizmem ($r = 0,37$); nieco słabszy jest natomiast związek nacjonalizmu i ksenofobii ($r = 0,26$; wszystkie współczynniki istotne statystycznie na poziomie $p < 0,01$). Korelacje RWA z miarami nacjonalizmu, ksenofobii i uprzedzeń wynoszą, odpowiednio 0,51, 0,25 i 0,22 (wszystkie współczynniki istotne na poziomie $p < 0,01$).

Tabela 5 zawiera analizę regresji dla trzech zmiennych zależnych: nacjonalizmu, ksenofobii i uprzedzeń narodowościowych. Dla każdej z tych zmiennych przedstawiono porównanie dopasowania modelu (R^2) w sytuacji, kiedy (1) predyktorem jest skala RWA i (2) w ujęciu alternatywnym, kiedy zamiast RWA jako predyktory umieszczam w modelu jego dwie nieskorelowane ze sobą składowe: konserwatyzm-tradycjonalizm (wartości przewidywane z regresji RWA) i czynnik nieideologiczny (reszty

z regresji RWA). Są to zmienne obliczone wcześniej za pomocą analizy regresji krokowej (por. Tabela 4).

Który model, globalnego RWA (1) czy dwóch składowych RWA (2), lepiej wyjaśnia postawy etnocentryczne? Okazuje się, że we wszystkich przypadkach ten drugi. Dla nacjonalizmu podział RWA na dwie składowe zwiększa dobroć dopasowania o niemal 1/3 (z 0,26 do 0,33); dla ksenofobii i uprzedzeń narodowościowych wzrost R^2 jest mniej więcej 2,5-krotny (odpowiednio, z 0,06 do 0,15 i z 0,05 do 0,13). Co więcej, w modelu dwóch składowych czynnik nieideologiczny wykazuje słaby pozytywny związek jedynie z nacjonalizmem ($\beta = 0,14$), natomiast komponent ideologiczny jest we wszystkich trzech porównaniach predyktorem wyraźnie silniejszym niż RWA ($\beta = 0,56$ i 0,51 – nacjonalizm; $\beta = 0,37$ i 0,25 – ksenofobia; $\beta = 0,35$ i 0,22 – uprzedzenia)³.

Przekonany, że dla wykazania użyteczności skali RWA nie jest to konieczne, do tej chwili powstrzymywałem się z wprowadzaniem hipotez przyczynowych dotyczących wzajemnych relacji łączących RWA i prawicowo-konserwatywną ideologię. Twierdziłem jedynie, że na poziomie pomiaru RWA zawiera w sobie bardzo silny ładunek treści konserwatywno-tradycjonalistycznych. Wyniki przedstawione w Tabeli 5 tworzą jednak swoisty „kontekst odkrycia”, z którego jednoznacznie wynika, że konserwatyzm-tradycjonalizm można potraktować jako kluczowy wymiar pośredniczący w efektach przyczynowych między RWA i postawami etnocentrycznymi. Kierując się taką roboczą hipotezą, przeprowadziłem testy efektów mediacyjnych.

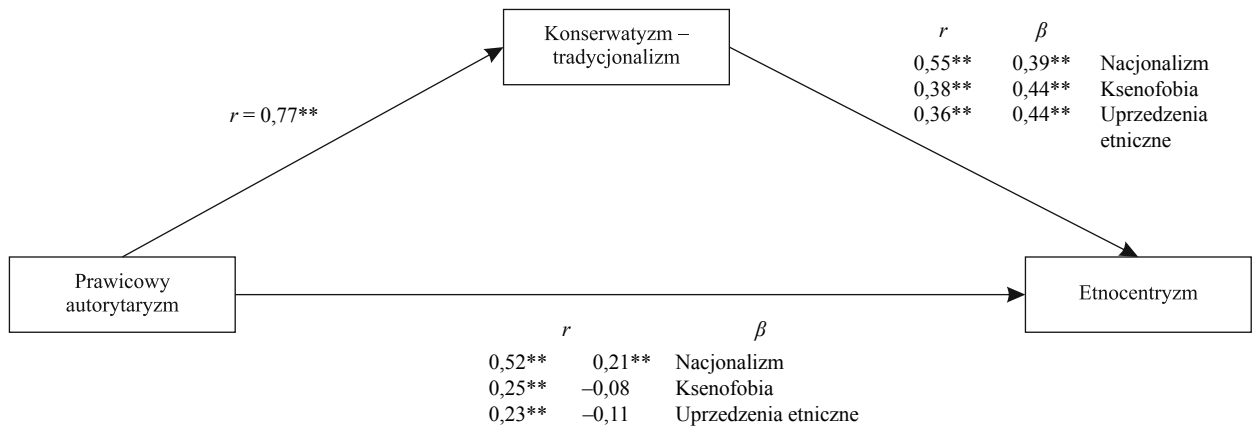
Trójkąt mediacyjny na Rysunku 1 pokazuje, do jakiego stopnia efekt RWA może być zapośredniczony przez prawicowy światopogląd. Konserwatyzm-tradycjonalizm został tu zoperacjonalizowany jako empirycznie odrębny wymiar – jest to wynik czynnikowy z tych samych

Tabela 5.

Prawicowy autorytaryzm i jego składowe jako alternatywne zestawy predyktorów etnocentryzmu

Predyktory	Nacjonalizm		Ksenofobia		Uprzedzenia	
	β	η^2	β	η^2	β	η^2
(1)						
Autorytaryzm-RWA	0,51**	-	0,25**	-	0,22**	-
R^2	0,26		0,06		0,05	
(2)						
Konserwatyzm-tradycjonalizm	0,56**	0,317	0,37**	0,014	0,35**	0,125
Czynnik nieideologiczny	0,14**	0,029	-0,05	0,003	-0,07	0,006
R^2	0,33		0,15		0,13	

** $p \leq 0,01$



** $p \leq 0,01$

Rysunek 1.

Ideologia prawicowa jako mediator związków pomiędzy RWA i etnocentryzmem.

zmiennych, które wcześniej utworzyły czynnik ideologiczny (punkt 2 analiz). Analiza czynnikowa ujawniła jeden czynnik wiążący 75% wariacji zmiennych obserwowalnych. Ładunki czynnikowe poszczególnych zmiennych wynosiły kolejno: 0,89 (konserwatyzm moralny), 0,85 (moralny tradycjonalizm) i 0,84 (prawicowość światopoglądowa).

Śledząc współczynniki r i β , odpowiadające kolejnym wymiarom etnocentryzmu, zauważamy, że we wszystkich trzech przypadkach można mówić o pełnej albo przynajmniej częściowej mediacji. Dla nacjonalizmu efekt RWA, wynoszący początkowo 0,52, przy kontroli K-T spada do 0,21, ale nadal jest obecny; dla ksenofobii z 0,25 zanika całkowicie do wielkości $-0,08$; dla upředzeń etnicznych również zanika, spadając z 0,23 do $-0,11$. Domniemane efekty mediacyjne spełniają tym samym tzw. kryteria nieformalne. Formalnym kryterium wykazania mediacji jest istotność statystyczna efektu. Najczęściej stosowany w tym celu test Sobela pokazuje, że warunek ten został spełniony (wartość statystyki wynosi, odpowiednio, 5,5, 5,6 i 5,7 przy $p < 0,01$).

Wyniki przedstawione w Tabeli 5 i na Rysunku 1 raczej nie pozostawiają wątpliwości. To nie prawicowy autorytaryzm, obojętnie, czy rozumiany jako ekspresja osobowości, czy jako koherentny zbiór postaw i przekonań psychospołecznych, generuje etnocentryczną ksbność i wrogość. Czynnikiem odpowiedzialnym za to zjawisko jest, zawarty w RWA, potężny ładunek konserwatywno-tradycjonalistycznego światopoglądu, a wszystko, co w RWA nie wiąże się bezpośrednio z ideologią, jest wobec podstawowych wymiarów etnocentryzmu niemal zupełnie

neutralne. Wnioski te pozostają w mocy również wtedy, gdy – traktując wyniki trzeciej części analiz jako przesłankę empiryczną – uznamy ideologię prawicowo-konserwatywną (K-T) za mediator związków RWA i etnocentryzmu.

Porównajmy uzyskane w analizach mediacyjnych współczynniki β . Kiedy zmienną zależną jest nacjonalizm, efekt K-T wynosi 0,39 a RWA 0,21; dla ksenofobii jest to, odpowiednio, 0,44 i $-0,08$, a dla upředzeń 0,44 i $-0,11$ (warto zauważyć, że w dwóch ostatnich przypadkach niezależny efekt RWA nie tylko traci istotność statystyczną, ale nawet zmienia kierunek).

Zakończenie

Skala do pomiaru prawicowego autorytaryzmu (RWA) Roberta Altemeyera należy do arsenału najpopularniejszych narzędzi wykorzystywanych przez psychologów politycznych. Na ogół badacze korzystają z niej, aby wyjaśniać/przewidywać postawy i zachowania nacechowane społeczno-polityczną nietolerancją. Na podstawie wyników bardzo wielu badań RWA jawi się jako jeden z kluczowych predyktorów większości zjawisk psychospołecznych o charakterze antydemokratycznym i represywnym wobec rozmaitych form społecznego, kulturowego i politycznego zróżnicowania. Niestety, popularność konstruktu nie idzie w parze z empiryczną klarownością narzędzia.

Przedstawiam opracowanie dotyczące użyteczności skali RWA. Odnosząc się do licznych zarzutów, mówiących, że narzędzie, choć powinno być wskaźnikiem autorytarnej osobowości, mierzy prawicowo-konserwatywną ideologię, poruszam w istocie problem jego trafności teoretycznej. Problem o tyle ważny, że nawet wśród badaczy,

którzy traktują prawicowy autorytaryzm i konserwatyzm jak odrębne zjawiska (choć blisko ze sobą powiązane), trudno doszukać się minimum wspólnego stanowiska na temat ich wzajemnej relacji. Sam Altemeyer (1988) jest skłonny utożsamiać konserwatyzm z autorytarnym konwencjonalizmem, ale są i inne opinie w tej kwestii. Na przykład Duckitt i jego współpracownicy (2010) dowodzą, że w trójelementowej kowariancji postaw, przez którą Altemeyer definiuje autorytaryzm, konwencjonalizm stanowi ekwiwalent tradycjonalizmu, a konserwatyzm to po prostu autorytarna uległość. Widoczny chaos pojęciowy pogłębia dodatkowo różnorodność poglądów dotyczących statusu teoretycznego samego konserwatyizmu (nie dotyczy to oczywiście doktryny filozoficznej). W ujęciu psychologicznym liberalizm–konserwatyzm to dla niektórych badaczy fundamentalny i bardzo szeroki wymiar osobowości, wyznaczający niezliczoną wręcz ilość ludzkich reakcji, preferencji i zachowań (np. Tomkins, 1965; Wilson, 1973); dla innych ogólna orientacja ideologiczna, będąca mediatorem pomiędzy sferami osobowości i wartości (np. Eysenck, 1954); a dla jeszcze innych jest to po prostu system wartości (np. Rokeach, 1973).

Ponieważ na poziomie teoretycznej refleksji nie znajdziemy jednoznacznej odpowiedzi na pytanie o różnice między RWA i prawicową ideologią, warto – przechodząc na poziom pomiaru – odwołać się do trafności i praktycznej użyteczności samego narzędzia. Część empiryczną artykułu ukierunkowała teza, mówiąca, że jeśli skala RWA posiada wymienione walory, powinna spełniać kilka kryteriów sformułowanych w postaci empirycznych postulatów. Zostały one osadzone w teoretycznym kontekście ścisłych związków łączących autorytaryzm z etnocentryzmem. Przedstawione analizy pokazały, że pomiar RWA zawiera niezwykle silny, skumulowany efekt ideologii prawicowo-konserwatywnej. To właśnie ten komponent prawicowego autorytaryzmu jest silnym predyktorem różnych form etnocentryzmu. Ta część RWA, która nie jest tożsama z prawicowym konserwatyzmem, nie ma żadnego potencjału wyjaśniającego nacjonalizm, ksenofobię czy uprzedzenia.

Konkluzje takie mogą stać w sprzeczności z wynikami badań pokazujących, że RWA jest istotnym predyktorem postaw demokratycznych również wtedy, gdy kontrolowany jest wpływ konserwatyizmu (np. Crowson, 2007; Whitley i Lee, 2000). Sądzę, że rozbieżności te wynikają najprawdopodobniej z faktu, iż badacze na ogół nie stosują tak kompleksowego pomiaru ideologii prawicowo-konserwatywnej. Koncentrując się na pewnych jej aspektach (np. kwestiach moralnych), mogą pomijać inne, nie mniej istotne. Również w moim badaniu dodatkowe analizy pokazały, że istotny statystycznie efekt RWA wcale nie musi

zanikać, jeśli kontroli podlegają pojedyncze elementy ideologii prawicowej, a nie ich syntetyczna, kompleksowa miara.

Co przedstawione wyniki wnoszą do problematyki pomiaru prawicowego autorytaryzmu? Tekst należy potraktować jako kolejny głos krytyki wobec skali RWA. Brzmi ona następująco: choć wkład Altemeyera do obszaru badań nad autorytaryzmem jest ogromny, metoda, którą rozwiązał podstawowe metodologiczne problemy pomiaru, prowadzi ten nurt badań w ślepią uliczkę. Altemeyer, zdając sobie sprawę, że skala do pomiaru postaw nie może mierzyć cech osobowości, rozwiązał problem, definiując swój konstrukt jako autorytaryzm prawicowy, a narzędzie do jego pomiaru nazwał skalą prawicowego autorytaryzmu. Efektem tego jest narzędzie, które zamiast osobowości mierzy postawy, zamiast autorytaryzmu „w ogóle” mierzy autorytaryzm prawicowy i na dodatek, najprawdopodobniej, ów prawicowy autorytaryzm to po prostu prawicowo-konserwatywna ideologia. Świadomie przyjęta przez Altemeyera metodologia, polegająca na „rozmywaniu” komponentu ideologicznego (m.in. unikanie otwartych identyfikacji ideologicznych, politycznie „gorących” tematów i niepoprawnych politycznie radykalizmów), nie wydaje się trafna.

Wspominałem wcześniej o kilku badaniach, w których wprost wskazuje się pewne składowe autorytarnej kowariancji postaw jako elementy zbędne i nacechowane ideologią. Najdalej w tej kwestii idzie w jednej z ostatnich prac Duckitt (Duckitt i in. 2010), dowodząc, że konwencjonalizm to nic innego, jak tradycjonalizm, a uległość to konserwatyzm. Za istotę autorytaryzmu uznaje natomiast autorytarną agresję. I tu dochodzimy do kolejnej, wielokrotnie krytykowanej właściwości narzędzia Altemeyera. Zgodnie z jego koncepcją, skala RWA ma być narzędziem jednowymiarowym. Altemeyer chce nią mierzyć kowariancję trzech wymiarów, ale itemy, którymi wypełnia swoje narzędzie, nie są dobierane pod kątem pomiaru konkretnej składowej. W rezultacie większość z nich mierzy dwa albo nawet wszystkie trzy kowarianty. Autor doskonale zdaje sobie z tego sprawę i wręcz uważa to za zaletę swojego narzędzia (wychodząc z założenia, że kowariancja oznacza *de facto* nierozdzielność). Krytycy z kolei twierdzą, że metoda ta nie jest zgodna z kanonami psychometrii. Istnieją nawet opisane w literaturze próby „rafinacji” RWA do postaci trzech jednorodnych podskal (np. Funke, 2005). Bez względu na to, kto w tym sporze ma rację, opisana powyżej specyfika narzędzia nie pozwala w zasadzie na proste odseparowanie poszczególnych składowych i używanie ich niezależnie od siebie.

Artykuł ten może mieć również pewne implikacje teoretyczne. Jeżeli przyjmiemy, że 60% wspólnej wariancji

to nie powód, aby uznać dwa empiryczne zjawiska za tożsame, przedstawione wyniki potwierdzają stanowisko Altemeyera i innych badaczy przekonanych o odrębności RWA i prawicowego konserwatyzmu. Tyle, że argument ten wyraźnie błędnie w obliczu kilku innych faktów. Można wysunąć bardzo dobrze uargumentowaną tezę, mówiącą, że fundamentem teoretycznym i jednym z największych walorów praktycznych RWA jest jego potencjał wyjaśniający osobowościową dyspozycję do etnocentryzmu i wielu zjawisk pokrewnych. Tymczasem w świetle zaprezentowanych tu analiz, autorytaryzm, czy to jako dyspozycja osobowościowa, czy jako wymiar mentalności społeczno-politycznej, ma w rzeczywistości niewiele wspólnego z etnocentryzmem. Zabieg polegający na wyizolowaniu i „wyjęciu” z RWA tej części, którą stanowi w nim prawicowo-konserwatywna ideologia, pozbawia go niemal w całości wspomnianego potencjału. W świetle pokazanych wyników RWA jawi się nie tyle jako bezpośrednia przyczyna antydemokratycznych postaw i przekonań, ile raczej jako zjawisko psychologiczne facylitujące aprobatę prawicowo-konserwatywnego światopoglądu. Ten zaś w swoich skrajnych formach wykazuje bez wątpienia silny potencjał antydemokratyczny.

Sądzę, że jedynym sposobem wyjścia z tych manowców jest całkowite odideologizowanie autorytaryzmu. Jeżeli pojęcie to ma być naprawdę użyteczne, narzędzie do jego pomiaru powinno składać się z niezależnych miar autorytarnych postaw (trzy kowarianty) i nie może być wskaźnikiem konserwatywno-tradycjonalistycznej ideologii. Pozbawiony politycznych konotacji, autorytaryzm wydaje się przede wszystkim umysłową reprezentacją pewnego modelu normatywnego (jednego z możliwych), który definiuje klarowne wzorce funkcjonowania jednostki w zbiorowości. Obiecująca pod tym względem jest – inspirowana pomysłami Duckitta (1989) – praca Stellmachera i Petzela (2005). Przedstawiając koncepcję „autorytaryzmu grupowego”, badacze ci połączyli podejście tradycyjne (Adorno i in., 1950; Altemeyer, 1981, 1988, 1996) ze zorientowaną na społeczny kontekst teorią tożsamości społecznej (Tajfel i Turner, 1986). Autorytaryzm grupowy jest przez nich definiowany jako zbiór przekonań na temat „właściwych” relacji, które powinny istnieć między grupą a jej członkami. Do jego pomiaru zaproponowali całkowicie aideologiczną skalę wskaźnikującą autorytarną kowariancję postaw Altemeyera. Wstępne badania wykonane z użyciem tego narzędzia dają wyniki zbieżne z przedstawionymi w niniejszym opracowaniu. Pokazują, że autorytaryzm mierzony w sposób aideologiczny ma niewiele wspólnego z szeroko rozumianym etnocentryzmem (Radkiewicz, 2010).

Na zakończenie warto zastanowić się nad kwestią, która nadała kształt empirycznej części tekstu, tj. nad praktyczną użytecznością skali RWA. Ponieważ przedstawione wyniki w sposób jednoznaczny kwestionują jej trafność, konsekwencją tego faktu powinno być *explicite* postawione pytanie: czy warto ją stosować? Odpowiadając na nie, należy uprzednio podkreślić dwa ważne ograniczenia samego badania: po pierwsze, etnocentryzm i rozmaite jego pochodne, choć to dla teorii autorytaryzmu wymiary fundamentalne, z pewnością nie wyczerpują szerokiej klasy zjawisk określanых zbiorczo jako postawy antydemokratyczne; po drugie, na podstawie jednego badania, nawet jeśli zostało wykonane na dość dużej i reprezentatywnej próbie, nie możemy w sposób kategoriyczny o niczym przesądzać. Zakładając jednak, że uzyskane wyniki będą się w obu tych aspektach systematycznie replikowały (dla innych miar antydemokratyzmu i w innych próbach), rekomendacje dotyczące skali RWA rysują się dość jednoznacznie. Metoda operacjonalizacji zastosowana w tym narzędziu nie ma nic wspólnego z pomiarem osobowości. Jest to typowa miara postaw i przekonań społeczno-politycznych, która w całości jest zdecydowanie gorszym predyktorem niż jej część, mierząca *de facto* prawicowy konserwatyzm. Kompilacja kilku skal, tworzących czynnik określaný tu roboczo jako konserwatyzm-tradycjonalizm, daje narzędzie treściowo i formalnie bardzo zbliżone do skali RWA. Narzędzie to ma dodatkowo podobną długość i w podobny sposób obciąża zasoby poznawcze osoby badanej. A przy tych wszystkich podobieństwach posiada dwie zasadnicze zalety: mierzy to, co ma mierzyć (prawicową ideologię) i jest bardziej efektywne.

LITERATURA CYTOWANA

- Adorno, T., Frenkel-Brunswick, E., Levinson, D., Sanford, N. (1950). *The authoritarian personality*. New York: Harper.
- Altemeyer, B. (1981). *Right-wing authoritarianism*. Winnipeg: University of Manitoba Press.
- Altemeyer, B. (1988). *Enemies of freedom: Understanding of right-wing authoritarianism*. San Francisco: Jossey-Bass.
- Altemeyer, B. (1996). *The authoritarian specter*. Cambridge: Harvard University Press.
- Altemeyer, B. (2006). *The authoritarians*. Winnipeg: University of Manitoba Press.
- Altemeyer, B., Hunsberger, B. (2005). Fundamentalism and authoritarianism. W: R. F. Paloutzian, C. L. Park (red.), *Handbook of the psychology of religion and spirituality* (s. 378–393). New York: Guilford Press.
- Bandura, A. (1977). *Social learning theory*. New York: General Learning Press.
- Bogardus, E. (1933). A Social Distance Scale. *Sociology and Social Research*, 7, 265–271.

- Boski, P. (1993). O dwóch wymiarach lewicy–prawicy na scenie politycznej i w wartościach politycznych polskich wyborców. W: J. Reykowski (red.), *Wartości i postawy Polaków a zmiany systemowe* (s. 49–100). Warszawa: Instytut Psychologii PAN.
- Cichomski, B., Jerzyński, T., Zieliński, M. (2002). *Generalne Sondaże Społeczne: skumulowany komputerowy zbiór danych 1992–1999*. Warszawa: Instytut Studiów Społecznych.
- Conover, P. J., Feldman, S. (1981). The origins and meaning of liberal/conservative self-identification. *American Journal of Political Science*, 25, 617–645.
- Cornelis, I., Van Hiel, A. (2006). The impact of cognitive styles on authoritarianism based conservatism and racism. *Basic and Applied Social Psychology*, 28 (1), 37–50.
- Crowson, M. H. (2007). Authoritarianism, perceived threat, and human rights attitudes in U.S. law students: A brief look. *Individual Differences Research*, 5, 260–266.
- Crowson, H. M., Thoma, S. T., Hestevold, N. (2005). Is political conservatism synonymous with authoritarianism? *The Journal of Social Psychology*, 145 (5), 571–592.
- Duckitt, J. (1989). Authoritarianism and group identification: A new view of an old construct. *Political Psychology*, 10, 63–84.
- Duckitt, J. (2001). A dual-process cognitive-motivational theory of ideology and prejudice. W: M. P. Zanna (red.), *Advances in experimental social psychology*, 33, 41–113. San Diego: Academic Press.
- Duckitt, J., Fisher, K. (2003). Social threat, worldview, and ideological attitudes. *Political Psychology*, 24, 199–222.
- Duckitt, J., Bizumic, B., Krauss, S. W., Heled, E. (2010). A tripartite approach to right-wing authoritarianism: The authoritarian-conservatism-traditionalism model. *Journal of Political Psychology*, 35, 685–716.
- Eysenck, H. (1954). *Psychology of politics*. London: Routledge and Kegan Paul.
- Feldman, S. (1989). *Moral values and social order*. Paper presented at a meeting of International Society of Political Psychology, Tel Awiw, Izrael.
- Feldman, S. (2003). Enforcing social conformity: A theory of authoritarianism. *Political Psychology*, 24, 41–74.
- Funke, F. (2005). The dimensionality of right-wing authoritarianism: Lesson from the dilemma between theory and measurement. *Political Psychology*, 26, 195–218.
- Kitschelt, H. (1994). *The transformation of European social democracy*. Cambridge: University Press.
- Knight, K. (1999). Liberalism and conservatism. W: J. P. Robinson, P. R. Shaver, L. S. Wrightsman (red.), *Measures of political attitudes* (s. 59–158). New York: Academic Press.
- LeVine, R. A., Campbell, D. (1972). *Ethnocentrism: Theories of conflict, ethnic attitudes and group behavior*. New York: Wiley.
- McClosky, H. (1958). Conservatism and personality. *American Political Science Review*, 52, 27–45.
- Oesterreich, D. (2005). Flight into security: A new approach and measure of the authoritarian personality. *Political Psychology*, 2, 275–297.
- Radkiewicz, P. (2009). Zaangażowanie symboliczne i instrumentalne. Jak bardzo odmienne formy uczestnictwa w życiu społecznym. W: U. Jakubowska, K. Skarżyńska (red.), *Między przeszłością a przyszłością. Szkice z psychologii politycznej* (s. 51–73). Warszawa: Wydawnictwo Instytutu Psychologii PAN.
- Radkiewicz, P. (2010). *Czy/dlaczego ludzie autorytarni są etnocentryczni?* Referat wygłoszony na seminarium naukowym Instytutu Psychologii PAN.
- Ray, J. J. (1985). Defective validity in the Altemeyer authoritarianism scale. *Journal of Social Psychology*, 125, 271–272.
- Robinson, J. P., Shaver, P. R., Wrightsman, L. S. (red.). (1999). *Measures of political attitudes*. New York: Academic Press.
- Rokeach, M. (1960). *The open and closed mind. Investigation to the nature of belief systems and personality systems*. New York: Basic Books.
- Rokeach, M. (1973). *The nature of human values*. New York: Free Press.
- Skarżyńska, K. (2005). *Człowiek a polityka. Zarys psychologii politycznej*. Warszawa: Wydawnictwo Naukowe Scholar.
- Stellmacher, J., Petzel, T. (2005). Authoritarianism as a group phenomenon. *Political Psychology*, 26, 245–274.
- Sumner, W. G. (1906). *Folkways*. New York: Ginn.
- Tajfel, H., Turner, J. C. (1986). The social identity theory of intergroup behaviour. W: S. Worchel, W. G. Austin (red.). *Psychology of intergroup relations* (s. 7–24). Chicago: Nelson.
- Tomkins, S. S. (1965). Affect and the psychology of knowledge. W: S. S. Tomkins, C. E. Izard (red.), *Affect, cognition and personality: Empirical studies* (s. 72–97). New York: Springer Publishing Co.
- Van Hiel, A., Duriez, B., Kossowska, M. (2006). The presence of left-wing authoritarianism in Western Europe and its relationship with conservative ideology. *Political Psychology*, 25 (5), 769–793.
- Wald, K., Owena, D. E., Hill, S. S., Jr. (1988). Churches as political communities. *American Political Science Review*, 82, 531–548.
- Whitley, B. E., Lee, S. E. (2000). The relationship of authoritarianism and related constructs to attitudes toward homosexuality. *Journal of Applied Social Psychology*, 30 (1), 144–170.
- Wilson, G. D. (1973). *The psychology of conservatism*. London: Academic Press.
- Żukowski, T. (1996). Sześć lat w teatrze demokracji. Ewolucja polskiej sceny politycznej od wiosny 1989 do jesieni 1995. W: M. Marody, E. Gucwa-Leśny (red.), *Podstawy życia społecznego w Polsce* (s. 146–162). Warszawa: Instytut Studiów Społecznych UW.

PRZYPISY

1. Realizacja badania była możliwa dzięki środkom finansowym z grantu Ministerstwa Nauki i Szkolnictwa Wyższego nr NN106177038.
2. Badanie zrealizowało Centrum Badania Opinii Społecznej.

3. Wielokrotnie pokazywano, że RWA znacząco koreluje ze zmiennymi społeczno-demograficznymi (w szczególności z wykształceniem, wiekiem i miejscem zamieszkania). W prezentowanych tutaj analizach korelacje takie również występują, jednak pomocnicze analizy wykazały, że tzw. zmienne metryczkowe w najmniejszym stopniu nie zmieniają wyników. Ich efekty były bardzo słabe, a po wprowadzeniu konserwatyzmu lub RWA całkowicie zanikały.

ZAŁĄCZNIK 1.

Skala Prawicowego Autorytaryzmu

- 01) Posłuszeństwo i szacunek dla autorytetów to najważniejsze wartości, jakich powinny nauczyć się dzieci.
 - 02) To czego naprawdę potrzebuje nasz kraj zamiast „praw obywatelskich”, to solidna dawka prawdziwego prawa i porządku.
 - 03) Właściwym kluczem do dobrego życia są dyscyplina i posłuszeństwo.
 - 04) Odwracanie się od tradycji pewnego dnia okaże się fatalne w skutkach.
 - 05) Homoseksualiści i lesbijki są równie zdrowi i moralni, jak wszyscy inni. (R)
 - 06) Przyzwoitość i posłuszeństwo wobec prawa są na dłuższą metę lepsze dla nas niż ciągle podważanie zasad, na których oparte jest nasze społeczeństwo.
 - 07) To, czego naprawdę potrzebuje nasz kraj, to silny, zdecydowany przywódca, który pokona zło i wskaże nam właściwą drogę.
 - 08) Miejsce kobiety powinno być tam, gdzie ona sama zechce, aby było. Podległość kobiet wobec mężczyzn i oczekiwań społecznych to przeszłość. (R)
 - 09) Nie ma takiej zbrodni, która usprawiedliwiłaby stosowanie kary śmierci. (R)
 - 10) Nie ma nic złego w przedmażeńskich stosunkach seksualnych. (R)
 - 11) Jest ważne, aby na wszelkie sposoby chronić prawa osób o odmiennych, a nawet radykalnych poglądach. (R)
 - 12) To dobrze, że w dzisiejszych czasach młodzi ludzie mają większą wolność, aby tworzyć swoje własne zasady i protestować wobec rzeczy, które im się nie podobają. (R)
 - 13) Ludzie powinni kierować się własnymi standardami w ocenianiu tego, co moralne i co niemoralne, a w mniejszym stopniu kierować się wskazaniem Biblii czy podobnych tradycyjnych tekstów. (R)
 - 14) Stałe związki homoseksualne powinny być traktowane na równi z małżeństwami. (R)
 - 15) Nie można powiedzieć, że jest jakiś jeden, właściwy sposób życia; każdy powinien żyć jak sam uważa za stosowne. (R)
 - 16) Na osobach, które są w naszym kraju prawdziwymi autorytetami, można polegać, ponieważ odznaczają się wyższym poziomem inteligencji, są lepiej poinformowane i bardziej kompetentne niż reszta społeczeństwa.
 - 17) W naszym kraju jest wielu ludzi niemoralnych i bezwzględnych, którzy, kierując się swymi własnymi celami, chcą mu zaszkodzić. Władze powinny ich eliminować.
 - 18) Nasz kraj potrzebuje ludzi myślących samodzielnie, którzy mają odwagę przeciwstawić się różnym tradycjom nawet wtedy, gdy może to irytować wiele osób. (R)
 - 19) Byłoby bardzo dobrze, gdyby odpowiednie władze zakazały rozpowszechniania czasopism, które publikują obrzydliwe i niecenzuralne rzeczy.
 - 20) Nie powinno się ściśle trzymać uświęconych zasad – należy próbować wielu różnych pomysłów i starać się o wiele różnych doświadczeń. (R)
- (1) *Zdecydowanie się nie zgadzam*; (2) *Nie zgadzam się*; (3) *Raczej się nie zgadzam*; (4) *Raczej się zgadzam*; (5) *Zgadzam się*;
 (6) *Zdecydowanie się zgadzam*

How much authoritarianism is in the right-wing authoritarianism? Critical remarks on the usefulness of the measure

Piotr Radkiewicz

*Institute of Psychology, Polish Academy of Sciences
Institute for Social Studies, University of Warsaw*

Abstract

The Right-Wing Authoritarianism Scale (RWA), developed by Robert Altemeyer, is the most popular measure of authoritarianism. According to many critics, RWA scale measures mostly conservative-traditional ideology, characteristic for the radical Right. Such opinion is inconsistent with Altemeyer's position, who clearly distinguishes between authoritarianism and conservative ideology. However, if it was true, it would also run contrary to basic principles of scientific reasoning. Researchers could not be certain whether their conclusions, drawn from the RWA score, concern authoritarianism or the right-wing worldview. The author made an attempt to answer the doubts by analyzing the – fundamental for the theory of authoritarianism – relationship between RWA and ethnocentrism. He presents several analysis based on data from a survey conducted on the random sample of adult Poles (N = 400). The results show that cumulative effect of right-wing ideology contained in RWA explains 60 percent of the RWA variance, with the remaining 40 percent due to effects of non-ideological factors. Further analyses prove that the right-wing authoritarianism cannot be seen as the main source of the ethnocentric in-group bias and out-group hostility. It seems then that it is not the RWA but the contained in the RWA large loading of the conservative-traditional world view which is responsible for ethnocentric attitudes. In the light of the presented results one may claim that the utility of the RWA scale is doubtful.

Keywords: right-wing authoritarianism, right-wing worldview, conservatism-traditionalism, ethnocentrism

Złożono: 04.03.2011

Złożono poprawiony tekst: 11.05.2011

Zaakceptowano do druku: 16.06.2011

Kwestionariusz Potrzeby Poznania – konstrukcja i weryfikacja empiryczna narzędzia mierzącego motywację poznawczą

Paweł J. Matusz¹, Jakub Traczyk², Agata Gąsiorowska³

¹ Birkbeck College, University of London

² Szkoła Wyższa Psychologii Społecznej, Wydział Zamiejscowy we Wrocławiu

³ Instytut Organizacji i Zarządzania, Politechnika Wroclawska

Celem poniższej serii badań było stworzenie polskiej adaptacji skali *Need for Cognition Scale* (Cacioppo i Petty, 1982) – narzędzia mierzącego potrzebę poznania (PP), rozumianą jako tendencję do angażowania się w wymagające poznawczo aktywności i czerpania z tego przyjemności. Kwestionariusz Potrzeby Poznania (KPP) został zbudowany jako narzędzie eksperymentalne, przeznaczone do użycia w badaniach do efektywnego kontrolowania poziomu PP w populacji o jej podwyższonym poziomie, tj. w populacji studentów. Istnienie jednoczynnikowej struktury KPP zostało potwierdzone przez analizę konfirmacyjną na dwóch próbach (Badanie 1b i 1c). Kolejne badania zweryfikowały rzetelność i trafność skali KPP. Wynik KPP charakteryzowała wysoka stabilność bezwzględna (Badanie 2). Studenci uzyskiwali w KPP niższe wyniki niż pracownicy akademicy. Ponadto wykazano pozytywny związek między KPP a skalami Otwartości na doświadczenia, Sumienności i Zdecydowania; negatywny związek ze skalą Zamkniętości umysłowej oraz brak związku z potrzebą aprobaty społecznej (Badanie 3). W Badaniu 4 wykazano efektywność otrzymanego narzędzia w przewidywaniu odmiennego zachowania podczas rozwiązywania zadania poznawczego (ogólny czas poświęcony rozwiązywaniu anagramów) u osób o różnym natężeniu PP.

Słowa kluczowe: potrzeba poznania, motywacja epistemiczna, motywacja wewnętrzna

Masz dwanaście kulek i wagę szalkową z dwoma ramionami. Wszystkie kulki są identycznej wielkości, przy czym jedna z nich ma inną wagę od 11 pozostałych. Mając tylko trzy ważenia, wykaż, która z kulek jest cięższa lub

lżejsza. Wyobraź sobie, że taką zagadkę zadają znajomi w twoim towarzystwie. Bardzo prawdopodobne, że część z was zaraz o niej zapomni, nie mogąc znaleźć łatwego rozwiązania, podczas gdy inni będą zastanawiać się nad nią przez dłuższy czas, z entuzjazmem rozważając kolejne warianty. Podobne różnice w ogólnym podejściu do rozwiązywania wymagających poznawczo zadań są warunkowane przez względnie niezmienny poziom specyficznego rodzaju wewnętrznej motywacji poznawczej, tzw. potrzeby poznania (PP). Celem niniejszego artykułu

Paweł J. Matusz, Brain & Behaviour Lab, Department of Psychological Sciences, Birkbeck College, Malet Street, London WC1E 7HX,

e-mail: pawel.matusz@gmail.com

Jakub Traczyk, Katedra Psychologii Ekonomicznej, Szkoła Wyższa Psychologii Społecznej Wydział Zamiejscowy we Wrocławiu, ul. Ostrowskiego 30, 53–238 Wrocław,

e-mail: jtraczyk@swps.edu.pl

Agata Gąsiorowska, Zakład Psychologii Zarządzania i Zachowań Konsumentkich, Instytut Organizacji i Zarządzania Politechniki Wrocławskiej, ul. Smoluchowskiego 25,

50–372 Wrocław, e-mail: agata.gasiorowska@pwr.wroc.pl

Korespondencję w sprawie artykułu prosimy kierować do Pawła J. Matusza, e-mail: pawel.matusz@gmail.com

Dziękujemy Annie Dziubackiej, Pawłowi Kononowiczowi i Marcie Lewickiej za pomoc w tworzeniu kwestionariusza, Agacie Sobków za cenne uwagi do pierwszej wersji manuskryptu oraz Marzennie Zakrzewskiej za wskazówki metodologiczne. Dziękujemy także trzem anonimowym recenzentom, których cenne uwagi przyczyniły się do powstania ostatecznej wersji tej pracy.

jest adaptacja i empiryczna walidacja narzędzia mierzącego poziom tej zmiennej psychologicznej.

Wprowadzenie

John Cacioppo i Richard Petty, twórcy oryginalnego kwestionariusza mierzącego potrzebę poznania (*Need for Cognition Scale*, NCS, 1982), poszukiwali konstruktów, który najtrafniej ze wszystkich zmiennych indywidualnych związanych z funkcjonowaniem poznawczym będzie różnicował zachowanie ludzi w sytuacjach perswazyjnych. Bazując na idei jednorodnego wymiaru, na którego krańcach lokują się osoby „rozrzutne” i „skąpe” poznawczo, badacze ci stwierdzili, że istnieje względnie stałe zróżnicowanie w tendencji do angażowania się w wymagające wysiłku poznawczego aktywności oraz w natężeniu odczuwanej w ich wyniku przyjemności (Cacioppo i Petty, 1982). Zgodnie z taką konceptualizacją, osoby o niskim poziomie PP będą miały tendencję do unikania wysiłku intelektualnego, mimo że będą do niego tak samo lub porównywalnie zdolne, jak osoby z wysokim poziomem PP.

Wieloletnie badania weryfikacyjne z użyciem oryginalnej amerykańskiej wersji kwestionariusza wykazały, że istnieje wiele łatwych do zauważenia i istotnych dla codziennego funkcjonowania różnic w sposobie myślenia i zachowania, które wynikają z odmiennych poziomów tak rozumianej motywacji epistemicznej (tj. poznawczej). Przede wszystkim, wśród osób o wysokiej PP – w porównaniu do tych o jej niskim poziomie – charakterystyczne jest ogólnie pozytywniejsze nastawienie wobec bodźców i sytuacji, które wymagają rozumowania lub rozwiązywania problemów. Jednakże między takimi osobami nie ma różnic w nastawieniu do aktywności pozbawionych charakteru intelektualnego (np. sprzątanie domu). Ponadto osoby o wysokim poziomie PP mają za sobą częstsze doświadczenia z użyciem technologii wymagających wysiłku intelektualnego (np. przeszukiwanie bazy bibliotecznej w celu znalezienia odpowiedzi na nurtujące pytanie), a w konsekwencji bogatszą historię poznawczo wymagających aktywności. Osoby „rozrzutne” poznawczo często mają większy zasób słów oraz obszerniejszą wiedzę na różnorodne tematy (lub jest ona u nich bardziej dostępna poznawczo), za czym stoi naturalna chęć do poszerzenia własnej wiedzy na temat napotykanych w codziennym życiu kwestii ogólnospołecznych (por. Cacioppo, Petty, Feinstein i Jarvis, 1996).

Można wyróżnić wiele czynników sytuacyjnych, różnicujących ilość wysiłku wkładanego w analizę napływających z otoczenia informacji (np. osobiste zaangażowanie; Petty, Cacioppo i Goldman, 1981). PP jest ich dyspozycyjnym odpowiednikiem, który stanowi istotne

dotkliwe źródło zmienności zachowania. Innymi słowy istnieją tacy ludzie, których nawet najbardziej wymagające zadania nie zmuszą do głębokiego wysiłku umysłowego, oraz tacy, którzy głęboko analizują napływające do nich informacje. Co ważniejsze, takie różnice są stabilnymi w czasie i w różnych sytuacjach tendencjami behawioralnymi. Pozwala to przewidywać na ich podstawie sposób, w jaki tak różniące się jednostki będą zachowywać się podczas rozwiązywania zadań poznawczych.

Na podstawie analizy ponad 100 badań, mierzących różnice indywidualne w PP, Cacioppo i współpracownicy (1996) stwierdzili, że osoby o wysokim poziomie tego rodzaju motywacji poznawczej mają – w porównaniu do tych o niskim poziomie tej zmiennej – odmienne preferencje dotyczące przetwarzania informacji, tzn. naturalne jest dla nich poszukiwanie informacji, ich dogłębne analizowanie, ocenianie i syntezywanie. To z kolei przekłada się na konsekwencje behawioralne: mimowolne zapamiętywanie ogólnie większej liczby prezentowanych informacji, reagowanie na zaprezentowany komunikat większą liczbą myśli, tak związanych, jak i niezwiązanych z rozważaną kwestią (*issue-relevant thoughts*; Cacioppo, Petty i Morris, 1983) czy odczuwanie większej przyjemności (lub mniejszego napięcia) w warunkach rozwiązywania trudnego zadania. Ponadto, wielokrotnie wykazano, że osoby o wysokim poziomie PP mają tendencję do przetwarzania informacji „torem centralnym” (Petty i in., 1981), tzn. dogłębnie, co wiąże się z ich wrażliwością na jakość argumentów oraz niewrażliwością na wskazówki peryferyczne podczas przetwarzania komunikatów perswazyjnych (Cacioppo i in., 1983), a także z większą koherencją między ich postawami i zachowaniami (Cacioppo, Petty, Kao i Rodriguez, 1986). Ten obraz obiektywnego przetwarzania informacji jest względnie komplikowany przez wyniki badań, które wskazują, że osoby „rozrzutne poznawczo” są jednocześnie bardziej wrażliwe na niektóre formy zniekształceń rozumowania, jak np. wpływ pozytywnego nastroju na ocenę komunikatu perswazyjnego (np. Wegener, Petty i Klein, 1994), podejmowanie decyzji na podstawie semantycznie poprzedzonych treści (np. Petty i Jarvis, 1996), a także formułowanie spolaryzowanych opinii (np. Smith, Haugtvedt i Petty, 1994). Co istotne, osoby o wysokim poziomie PP (gotowe do wydatkowania wysiłku mentalnego) potrafią skorygować takie decyzje i sądy, gdy wymaga tego sytuacja (np. zwróci się im uwagę, by ich osąd był obiektywny; omówienie zob. Cacioppo i in., 1996; Kossowska, 2009).

Natura „potrzeby” poznania

Idea konstruktów, który odzwierciedla różnice osób w tendencji do angażowania się w wymagające poznawczo

aktywności, pochodzi pierwotnie z wczesnych badań Cohena i współpracowników (Cohen, Stotland i Wolfe, 1955) nad motywacją poznawczą. Jednak ich konceptualizacja była zgoła odmienna od tej zaproponowanej przez Cacioppo i Petty'ego. Za mechanizm sprawczy uznali oni, powstałe w wyniku nietolerowania wieloznaczności, napięcie (*tension*), które było redukowane poprzez wysiłek wkładany w ustrukturyzowanie sytuacji zadaniowej (w czym przypomina inne wymiary motywacji epistemicznej omówione w dalszej części artykułu). Przeprowadzone przez Cohena i zespół badania wykazały, że u osób o wysokim poziomie tak rozumianej PP, w porównaniu do tych o niskim jej poziomie, silniejsza jest naturalna tendencja do głębokiego przetwarzania i analizowania informacji, tzn. ci pierwsi nie potrzebują zewnętrznej motywacji do rozmyślania nad przedstawioną im kwestią (Cohen, 1957). Cacioppo i Petty zaadaptowali pojęcie PP dla podkreślenia zasług Cohena i jego zespołu dla badań motywacji poznawczej w psychologii społecznej i psychologii osobowości¹.

Według Cacioppo i Petty'ego (1982) PP należy do tych nakierowujących ogólnych tendencji, których motywacyjny charakter nie może w całości pochodzić z takich źródeł energii, jak potrzeby, popędy czy instynkty. W ich rozumieniu wysoki poziom tej zmiennej powstaje w efekcie rozwinięcia przez jednostkę poczucia kompetencji i satysfakcji z własnych umiejętności na podstawie powtarzalnych i doświadczanych przez dłuższy czas epizodów efektywnego rozwiązywania poznawczo wymagających problemów. Tak rozumiana PP nie jest więc prawdziwą potrzebą, lecz podatnym na zmiany wymiarem motywacji epistemicznej.

Do innych dobrze przebadanych i opisanych wymiarów takiej motywacji należą: potrzeba pewności (*uncertainty orientation*; Sorrentino i Short, 1986), potrzeba struktury (*need for structure*; Neuberg i Newsom, 1993) oraz potrzeba domknięcia poznawczego (PDP, *need for closure*; Kossowska, 2003; Webster i Kruglanski, 1994). Wymiary te ukierunkowują (tj. filtrują informacje), moderują (tj. wyznaczają głębokość ich przetwarzania) i organizują (tj. tworzą struktury) procesy poznawcze zgodnie z preferencjami jednostki, w związku z czym wydają się mieć status stylów poznawczych (por. Kossowska, 2009). Wymiary te są do siebie pod wieloma względami podobne, jednak nie można używać ich zamiennie. Według Kossowskiej (2009) główna różnica pomiędzy trzema przedstawionymi wymiarami a PP polega na tym, że są one zorientowane na osiągnięcie konkretnego celu, jakim jest redukcja niepewności, realizowana przez dysponowanie obszerną wiedzą czy ustrukturyzowanym lub jednoznacznym poglądem na jakąś kwestię. Z kolei w konceptualizacji PP

krytyczny jest jej procesualny charakter – to nieustanna chęć angażowania się w intelektualne aktywności i fakt czerpania z nich przyjemności. Wyniki badań korelacyjnych podkreślają specyficzne teoretyczne podobieństwa pomiędzy PP i poszczególnymi wymiarami. PP wykazuje słaby, lecz silnie istotny pozytywny związek z potrzebą pewności ($r = 0,2$; Sorrentino, Short i Raynor, 1984, za: Cacioppo i in., 1996), gdzie właściwością je łączącą jest zapewne chęć poszerzania wiedzy. Z kolei brak korelacji tej zmiennej z potrzebą struktury (Neuberg i Newsom, 1993) sugeruje niezależność PP od potrzeby posiadania uproszczonej wizji świata (uzyskiwanej np. przez tworzenie schematów). Natomiast silny związek potrzeby struktury z PDP ($r = 0,75$; Leone, Wallace i Modglin, 1999), przy jednoczesnym słabym negatywnym związku PP z PDP ($r = -0,25$; Petty i Jarvis, 1996), wskazuje na wielokrotnie postulowaną niejednorodną strukturę tej ostatniej zmiennej (Neuberg, Judice i West, 1997).

Polska adaptacja skali Potrzeby Domknięcia Poznawczego (Kossowska, 2003) ma strukturę 2-czynnikową. W skład pierwszego czynnika wchodzi podskala: Preferowanie porządku, Preferowanie przewidywalności, Nietolerancja wieloznaczności oraz Zamkniętość umysłu. Drugi, niezależny od pierwszego, czynnik tworzy podskala Zdecydowanie. Badania pokazują, że związek PP z PDP bazuje głównie na systematycznej słabej, ujemnej korelacji z Zamkniętością umyslową ($r = -0,32$ do $-0,38$; Cacioppo i in., 1996). Relację tę można tłumaczyć tym, że ten specyficzny podwymiar PDP jest definiowany jako tendencja do odfiltrowywania informacji sprzecznych z posiadanymi przekonaniami, w czym jest przeciwny do otwartości na nowe informacje typowej dla osób o wysokim PP. Z drugiej strony, wymiar Zdecydowania jest rozumiany jako skłonność do szybkiego podejmowania decyzji w celu zmniejszenia lub zlikwidowania niepewności, niezależnie od ważności tej decyzji. Tak więc można założyć, że proces poszukiwania informacji koniecznych do podjęcia decyzji będzie się wiązać ze zwiększoną indywidualną tendencją do wysiłku poznawczego, która przyspiesza i ułatwia podjęcie tej decyzji. Rezultaty badań w tym obszarze są jednak niekonkluzywne. Petty i Jarvis (1996) pokazali istotny pozytywny związek między Zdecydowaniem a PP ($r = 0,24$), podczas gdy związku takiego nie wykryli Webster i Kruglanski ($r = 0,11$; *n.i.*; 1994).

W tym miejscu należy jeszcze raz podkreślić, że PP to konstrukt motywacyjny, a nie zdolnościowy. Naturalnie, im większe zdolności intelektualne ma osoba, tym częściej będzie ona otrzymywać osobiste, społeczne i materialne wzmocnienia oraz dowody potwierdzające jej kompetencję w rozwiązywaniu problemów. Zgodnie

z tym rozumowaniem, inteligencja – będąca koniecznym, lecz niewystarczającym warunkiem rozwoju PP – jest widoczna w istnieniu pozytywnego, lecz słabego związku między dwoma konstruktami (Cacioppo i Petty, 1982; Badanie 3). Podsumowując, powyższa sieć relacji odzwierciedla aktywną, eksploracyjną naturę umysłów osób o wysokiej PP, które nieustannie dążą do dogłębnego poznawania świata, co jest wspierane przez intelekt oraz motywowane otrzymywanymi w procesie poznawania nagrodami wewnętrznymi, a nie powodowane przez potrzebę nadawania rzeczywistości sensownej struktury.

Kwestionariusz Need for Cognition Scale

Kwestionariusz *Need for Cognition Scale* (Cacioppo i Petty, 1982) jest narzędziem do mierzenia różnic indywidualnych w PP rozumianej bardziej statystycznie (jako prawdopodobieństwo lub tendencja) niż biologicznie. Podczas generowania puli pozycji testowych autorzy starali się uchwycić reakcje jednostki na różnorodne sytuacje, narzucające konieczność wysiłku poznawczego. Do takich zaliczyli przede wszystkim okoliczności, w których osoba może wybierać czy gromadzić informacje, analizować dostępne argumenty, generalizować z przeszłych doświadczeń oraz syntezować idee w bardziej ogólne koncepty. Unikano pytań o błędzenie myślami, marzenia na jawie, mistyczne lub religijne doświadczenia czy artystyczne wizje.

Przy tworzeniu narzędzia autorzy posłużyli się strategią empiryczną (por. Hornowska, 2001). Za pomocą kwestionariusza, składającego się ze wstępnej puli 45 pozycji testowych, przebadano dwie grupy osób o zróżnicowanym poziomie PP – pracowników Uniwersytetu Iowa oraz pracowników fabryki (Cacioppo i Petty, 1982; Badanie 1). Analiza głównych składowych oraz test osypiska wykazały istnienie jednego dominującego czynnika (Czynnik 1 wyjaśniał 30,1% wariancji; Czynnik 2 – 6,8%; Czynnik 3 – 5,4%²). W drugim badaniu, przeprowadzonym na homogenicznej próbie, tj. 419 studentach pierwszego roku psychologii, posługując się ponownie kryteriami głównych składowych i testu osypiska, potwierdzono strukturę jednoczynnikową wykazaną w poprzednim badaniu. W tym badaniu użyto już ostatecznej wersji NCS, składającej się z 34 pozycji.

W kolejnych badaniach zweryfikowano trafność zbieżną i rozbieżną testowanego konstruktów. Nie wykazano różnic między kobietami i mężczyznami w wynikach kwestionariusza, co jest zgodne z konceptualizacją PP jako neutralnej płciowo. Trafność zbieżna konstruktów została potwierdzona przez słaby pozytywny związek ze stylem poznawczym niezależności od pola (*field dependence*; $r = 0,19$) i umiarkowany pozytywny związek

z inteligencją (mierzoną wynikiem *American College Test*, który wszyscy uczniowie muszą zdać przed rozpoczęciem studiów; $r = 0,39$), a także przez słaby negatywny związek z dogmatyzmem (konkretniej, ze skalą Zamkniętości poznawczej; $r = -0,27$). Trafność rozbieżną konstruktów wykazano przez brak istotnych korelacji PP z niepokojem testowym (*test anxiety*) oraz potrzebą aprobaty społecznej (*social desirability*).

Mimo niekwestionowanego wkładu w zrozumienie funkcjonowania poznawczego człowieka, wniesionego przez konstrukcję oraz walidację psychometryczną i eksperymentalną skali NCS, Cacioppo i Petty nie uniknęły krytyki metody konstrukcji narzędzia. Należy zauważyć, że co najmniej dwa niezależne zespoły (Lord i Putrevu, 2006; Tanaka, Panter i Winborne, 1988) zasugerowały wielowymiarowość PP mierzoną przez NCS, na którą zdaniem tych badaczy może wskazywać już sama definicja konstruktów.

Kwestionariusz Potrzeby Poznania – adaptacja skali NCS

Nadrzędnym celem poniższej pracy było stworzenie polskiej adaptacji skali NCS, pomyślanej jako narzędzie eksperymentalne mierzące PP rozumianą zgodnie z konceptualizacją Cacioppo i Petty'ego (1982). Potrzeba stworzenia polskiej wersji skali jest podyktowana ważnością konstruktów PP dla zrozumienia i wyjaśnienia przebiegu specyficznych procesów poznawczych (od rozumowania, przez rozwiązywanie problemów, po podejmowanie decyzji; patrz Cacioppo i in., 1996). Jako narzędzie, NCS było stosowane z powodzeniem przez ostatnich parę dekad w badaniach podstawowych (z obszaru psychologii poznawczej i społecznej), jak i stosowanych (np. do badania zmiany postaw zdrowotnych lub konsumenckich; Barden i Petty, 2008; Chaiken, 1980). W związku z tym, celem tej pracy była odpowiednia adaptacja istniejącego już narzędzia.

Strategia adaptacji NCS

Nie ma jednego prawidłowego sposobu adaptacji kwestionariusza – istnieje wiele strategii adaptacji (Brzeziński, 1996) – począwszy od dosłownego tłumaczenia skali (transkrypcja), po traktowanie jej jedynie jako punktu wyjściowego w tworzeniu nowego narzędzia (rekonstrukcja). Wybór specyficznej strategii adaptacji powinien być podyktowany celem adaptacji oraz zgodnością z założeniami teoretycznymi, które dotyczą uniwersalności kulturowej zarówno samego konstruktów, jak i zachowań będących jego przejawami (Zawadzki, 2004). Jak wspomniano wcześniej, celem poniższej adaptacji było skonstruowanie narzędzia efektywnie kontrolującego

poziom PP w badaniach eksperymentalnych. Według Zawadzkiego (2004), dla bezpośrednich ilościowych porównań międzykulturowych stosowne wydaje się dosłowne lub minimalnie poprawione tłumaczenie (tj. trawestacja lub translacja). Natomiast dla ilościowych porównań wewnątrz-kulturowych optymalnym rozwiązaniem wydaje się, oprócz rekonstrukcji, strategia tzw. parafrazy, której podstawą jest odzwierciedlenie teoretycznej natury konstruktów psychologicznych. Strategia parafrazy zakłada, że konstrukt psychologiczny jest uniwersalny kulturowo, ale zachowania będące jego przejawami mogą być odmienne. Autorzy założyli, że takie charakterystyki tej strategii umożliwią adekwatną adaptację skali NCS. W związku z powyższym, zamierzeniem towarzyszącym konstrukcji KPP było jak najwierniejsze oddanie intencji autorów oryginalnego narzędzia co do treści konstruktów psychologicznych PP.

Charakterystyka skali KPP

Ze względu na przyjęcie założenia o kulturowej uniwersalności konstruktów PP, autorzy tej adaptacji definiują go w taki sam sposób, jak Cacioppo i Petty (1982, s. 116), tzn. jako tendencję do „angażowania się w wymagające poznawczo aktywności i czerpanie z tego przyjemności” oraz jako tendencję do „wkładania większego wysiłku w poszukiwanie informacji, rozumowanie oraz rozwiązywanie problemów”, które, co kluczowe, mają służyć „poradzeniu sobie z trudnościami życiowymi” (Petty i Jarvis, 1996, s. 199). Założono jednak, że od części pozycji testowych NCS o wysokich ładunkach czynnikowych nie można oczekiwać, że będą wiernie/prawidłowo obrazowały różnice w poziomie PP w populacji o jej zawiązanym poziomie (tj. u studentów). Dla przykładu, do takich należą: *Thinking is not my idea of fun*, tj. *Myślenie nie jest dla mnie sposobem na rozrywkę*; *I only think as hard as I have to*, tj. *Myślę tylko tak mocno, jak się tego ode mnie wymaga*; lub *The idea of relying on thought to make my way to the top does not appeal to me*, tj. *Nie przemawia do mnie idea osiągnięcia sukcesu poprzez wykorzystywanie moich zdolności analitycznych*. Z drugiej strony założono, że kwestionariusz zbudowany z pozycji testowych, skupiających się na szeroko rozumianym rozwiązywaniu zadań, zwiększy wrażliwość narzędzia w różnicowaniu pomiędzy poziomami wysokiego natężenia PP. To z kolei wzmocni trafność predykcyjną kwestionariusza pomyślanego jako narzędzie o przeznaczeniu eksperymentalnym.

Najbardziej wyczerpującą krytyczną analizę metody konstrukcji NCS zaproponowali Lord i Putrevu (2006). Według tych badaczy wielowymiarowość PP sugeruje już definicja konstruktów, a dane uzyskane przez Cacioppo i Petty’ego (1982) wskazywały na strukturę co najmniej

trzy-, a nie jednoczynnikową (ponieważ wariancja wyjaśniana przez „dominujący” czynnik była według Lorda i Putrevu zbyt niska – wynosiła tylko 20%). Lord i Putrevu powtórzyli analizę struktury czynnikowej na skali NCS składającej się z 36 pozycji testowych i wykazali, że to ośmioczynnikowe rozwiązanie stanowi model najlepiej dopasowany do danych. Wyniki ich trzech kolejnych badań, przeprowadzonych na różnych próbach i z wykorzystaniem różnych wersji oryginalnej skali, pokazały, że spośród ośmiu cztery czynniki (Wytrwałość poznawcza, Chęć zrozumienia, Preferencja złożoności oraz Przyjemność ze stymulacji poznawczej) były systematycznie wykrywalne oraz można je było interpretować jako odzwierciedlające specyficzne tendencje w przetwarzaniu informacji. Chociaż krytycy jednoczynnikowego podejścia do NCS nie potwierdzili swoich eksploracyjnie otrzymanych wniosków (na drodze analizy konfirmacyjnej), to przy tworzeniu puli pozycji testowych w polskiej adaptacji, w celu lepszego oddania struktury konstruktów, starano się wypełnić obszary treściowe wykazane właśnie przez tę krytyczną analizę. Ponadto przyjęto założenie, że każda pozycja ma odzwierciedlać tendencję do otrzymywania wewnętrznych nagród za wymagającą poznawczo aktywność.

W procesie adaptacji starano się również zadbać o różnorodne aspekty równoważności oryginalnej i adaptowanej skali. Treść pozycji NCS może sugerować badanym prawdziwy cel pomiaru. Stąd, by uzyskać niezniekształcone wyniki, jak wielokrotnie podkreślali Cacioppo i Petty (por. Cacioppo i in., 1996), badani byli zapewnieni o pełnej anonimowości badania. Byli oni informowani również o tym, że nie ma dobrych ani złych odpowiedzi, tzn. każda szczerza odpowiedź jest ważna, przy czym niektóre z pozycji miały charakter odwrócony. Ponadto utrzymano oryginalny format pytań, tzn. 5-stopniową skalę, na której respondenci zaznaczają, w jakim stopniu zgadzają się z wymienionymi stwierdzeniami (1 – *zdecydowanie się nie zgadzam*; 5 – *zdecydowanie się zgadzam*).

Badanie 1. Konstrukcja i weryfikacja struktury KPP

Badanie 1a. Konstrukcja KPP

Opis konstrukcji narzędzia

Konstrukcja narzędzia do pomiaru PP przebiegała w kilku etapach. Początkowo wygenerowano wstępną pulę 93 pozycji testowych, mających reprezentować zachowania i stwierdzenia specyficzne dla studentów. W drugim etapie pozycje te zostały zweryfikowane pod względem poprawności językowej (22 pozycje zmieniono) oraz treściowej (27 pozycji wyeliminowano) przez grupę sześciu sędziów kompetentnych (pracownicy nauki oraz

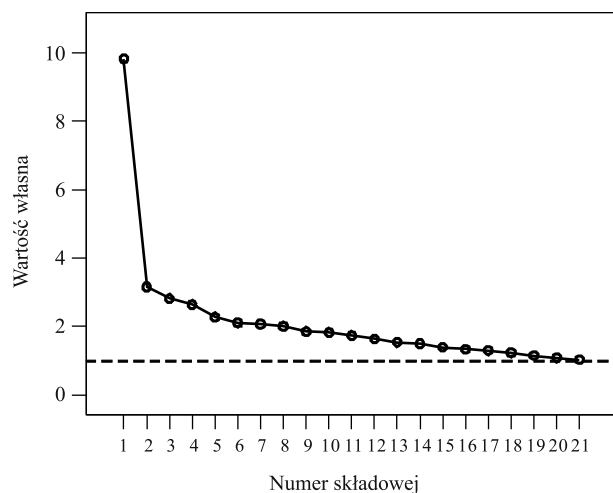
studenci psychologii; trzy kobiety oraz trzech mężczyzn). Z puli 66 pozostałych usunięto trzy, które budziły wątpliwości treściowe, oraz poprawiono kolejnych 10 (3 z powodów treściowych oraz 7 z powodów językowych). Ostatecznie otrzymano wstępną wersję kwestionariusza składającą się z 63 pozycji testowych.

Osoby badane i procedura

W kolejnym etapie tworzenia narzędzia udział wzięło 116 studentów Szkoły Wyższej Psychologii Społecznej (81% kobiet) w wieku od 20 do 26 lat ($M = 21,4$; $SD = 1,1$). Badanych zapewniono o pełnej anonimowości badania kwestionariuszem. Czas wypełniania kwestionariusza nie był ograniczony. Po zakończeniu badania uczestników poinformowano o celach projektu badawczego.

Wyniki i dyskusja

Podobnie jak w oryginalnej procedurze (Cacioppo i Petty, 1982), otrzymane dane poddano analizie głównych składowych z rotacją Varimax ($KMO = 0,585$; test sferyczności Bartletta $\chi^2(1953) = 3243,9$; $p < 0,001$) w celu wykrycia struktury składowych, wyjaśniającej największy procent całkowitej wariancji. Braki danych (0,1%) zastąpiono średnimi ocenami danej pozycji testowej. Stosując kryterium Kaisera, wyodrębniono 21 komponentów (72,3% wyjaśnionej wariancji), których wartości własne przekraczały wartość 1. Jednak analiza wykresu osypiska sugerowała przyjęcie rozwiązania jednoczynnikowego, w którym pierwszy komponent wyjaśniał 15,6% wariancji (Rysunek 1). Do dalszych badań struktury KPP



Rysunek 1.

Wykres osypiska dla KPP otrzymany na podstawie danych z Badania 1a.

wybrano pozycje testowe, które charakteryzowały się największym ładunkiem czynnikowym ($> 0,34$). W efekcie otrzymano 36 pozycji, składających się na kwestionariusz testowany w kolejnym badaniu.

Kolejny krok stanowiła analiza pozycji testowych w oparciu o analizę korelacji poszczególnych pozycji z łącznym wynikiem na skali. We wszystkich przypadkach wartość współczynnika dyskryminacji przekraczała 0,2, a więc żadna z 36 pozycji testowych nie została wykluczona z KPP. Spójność wewnętrzna tego kwestionariusza, mierzona parametrem α Cronbacha, wyniosła $\alpha = 0,892$, co świadczy o wysokiej jednorodności konstruktów pomiarowego.

Podsumowując, eksploracja struktury czynnikowej na wstępnej puli pozycji testowych pozwoliła na wyodrębnienie 36 pozycji, które weszły w skład ostatecznej wersji KPP (Tabela 1). Wyniki testu osypiska zasugerowały istnienie jednego czynnika, a uznanie go za decydujące kryterium byłoby zgodne z postępowaniem autorów oryginalnego narzędzia. Teza o rozwiązaniu jednoczynnikowym powinna jednak zostać zweryfikowana w konfirmacyjnej analizie czynnikowej. Z tego powodu przeprowadzono kolejne badania, których celem było zweryfikowanie struktury kwestionariusza na innych grupach osób badanych.

Badanie 1b. Struktura KPP

Osoby badane i procedura

W Badaniu 1b wzięło udział 143 studentów Szkoły Wyższej Psychologii Społecznej (82,5% kobiet) w wieku od 19 do 47 lat ($M = 24,9$; $SD = 6,1$), którzy nie brali udziału w Badaniu 1a. Badanych poproszono o wypełnienie kwestionariusza przez zaznaczenie na 5-stopniowej skali, jak bardzo zgadzają się z każdą z 36 pozycji (jak w Badaniu 1a). Po badaniu uczestników poinformowano o celach projektu.

Wyniki i dyskusja

Na uzyskanym zbiorze danych przeprowadzono konfirmacyjną analizę czynnikową w oparciu o metodę uogólnionych najmniejszych kwadratów z wykorzystaniem pakietu Amos 17, przy założeniu, że pozycje testowe tworzą jeden spójny czynnik. Uzyskany model konfirmacyjnej analizy czynnikowej okazał się bardzo dobrze dopasowany do danych w świetle kryteriów χ^2/df i $RMSEA$ ($\chi^2/df = 1,170$; $RMSEA = 0,035$; $P(RMSEA < 0,05) = 0,994$), jednak wartości miar dobroci dopasowania GFI i $AGFI$ nie osiągnęły pożądanej wartości ($GFI = 0,728$; $AGFI = 0,695$; por. Byrne, 2010). Wszystkie ładunki czynnikowe są istotne na poziomie $p < 0,01$. Podobnie jak w Badaniu 1a, analiza pozycji wykazała, że wartość

współczynników dyskryminacji dla wszystkich pozycji testowych przekraczała 0,2, a spójność wewnętrzna kwestionariusza, oszacowana jako α Cronbacha, wyniosła $\alpha = 0,888$.

Ze względu na niejednoznaczne wyniki confirmacyjnej analizy czynnikowej, postanowiono przeprowadzić trzecie badanie, na większej i bardziej zróżnicowanej grupie osób badanych, w którym również weryfikowano strukturę czynnikową KPP.

Badanie 1c. Trafność wewnętrzna (czynnikowa) KPP

Osoby badane i procedura

W Badaniu 1c wzięło udział 327 osób (54,7% kobiet) w wieku od 19 do 54 lat ($M = 24,2$; $SD = 5,6$), które nie brały udziału w Badaniach 1a i 1b. Podobnie jak w poprzednich badaniach, uczestników poproszono o wypełnienie kwestionariusza przez zaznaczenie na 5-stopniowej skali, jak bardzo zgadzają się z każdą z 36 pozycji. Po badaniu uczestników poinformowano o celach projektu.

Wyniki i dyskusja

Na uzyskanym zbiorze danych przeprowadzono confirmacyjną analizę czynnikową w oparciu o metodę uogólnionych najmniejszych kwadratów z wykorzystaniem pakietu Amos 17, przy założeniu, że pozycje testowe tworzą jeden spójny czynnik. Uzyskany model confirmacyjnej analizy czynnikowej okazał się bardzo dobrze dopasowany do danych w świetle kryteriów χ^2/df i $RMSEA$ ($\chi^2/df = 1,551$; $RMSEA = 0,041$; $P(RMSEA < 0,05) = 0,998$) i dobrze dopasowany do danych pod względem wskaźników dobroci dopasowania ($GFI = 0,845$; $AGFI = 0,824$; por. Byrne, 2010). Wszystkie ładunki czynnikowe są istotne na poziomie $p < 0,001$. Analiza pozycji wykazała, że wartość współczynników dyskryminacji dla wszystkich pozycji testowych przekraczała 0,25, a spójność wewnętrzna kwestionariusza, oszacowana jako α Cronbacha, wyniosła $\alpha = 0,905$.

Biorąc pod uwagę wyniki Badań 1a, 1b i 1c, należy stwierdzić, że składający się z 36 pozycji testowych KPP ma strukturę jednowymiarową. Skonstruowane w ten sposób narzędzie zostało poddane procedurze testowania rzetelności (Badanie 2) i trafności (Badanie 3).

Badanie 2. Rzetelność pomiaru KPP

Osoby badane i procedura

Aby zweryfikować rzetelność pomiaru KPP, przeprowadzono analizę stabilności bezwzględnej wyników kwestionariusza metodą test-retest w odstępnie dwóch tygodni. Badanie przeprowadzono na grupie studentów wrocławskich uczelni wyższych, liczącej 31 osób (52% kobiet) w wieku od 20 do 26 lat ($M = 21,9$; $SD = 1,2$),

którzy dwukrotnie wypełnili KPP. Wszyscy badani wyrazili zgodę na udział w pomiarze, a po badaniu poinformowano ich o celach projektu.

Wyniki i dyskusja

Otrzymany współczynnik stabilności bezwzględnej (korelacja między testem a retestem) świadczy o wysokim poziomie stałości czasowej wyniku KPP, $r(29) = 0,86$; $p < 0,01$. Powyższe badanie wskazuje na wysoką stabilność czasową wyniku ogólnego w KPP. Można więc stwierdzić, że PP jest konstruktem dyspozycyjnym – względnie niezależnym od oddziaływań sytuacyjnych. Taka konkluzja, wraz z informacjami o wysokiej spójności wewnętrznej skali, wynikającymi z Badań 1a, 1b i 1c, pozwala stwierdzić, że KPP jest narzędziem umożliwiającym rzetelny pomiar indywidualnego poziomu PP. W celu dopełnienia opisu właściwości psychometrycznych tworzonej skali, przeprowadzono następnie badania jej trafności.

Badanie 3. Trafność zewnętrzna KPP

Założenia

Aby zweryfikować trafność zewnętrzną KPP, wykorzystano metodę porównań międzygrupowych oraz metodę Macierzy Wielu Cech – Wielu Metod.

W ramach analizy różnic międzygrupowych dokonano porównania wyników uzyskiwanych w KPP przez studentów i osoby pracujące naukowo. W oryginalnej wersji narzędzia autorzy założyli, że studenci będą prezentowali ze swej natury wysoką PP. W związku z tym w poniższym badaniu przyjęto, że grupa pracowników naukowych będzie charakteryzowała się jeszcze wyższym poziomem PP, ze względu na ich decyzję o kontynuacji nauki po zakończeniu studiów magisterskich. Tym samym, jeśli KPP jest trafny, osoby pracujące naukowo powinny uzyskiwać w nim więcej punktów niż studenci.

W celu weryfikacji trafności zbieżnej i rozbieżnej KPP metodą Macierzy Wielu Cech – Wielu Metod wyniki surowe z kwestionariusza poddano analizie korelacyjnej z wynikami skal, mierzących konstrukty powiązane z konstruktem PP na poziomie teoretycznym. W tym celu wykorzystano Skalę Potrzeby Domknięcia Poznawczego (Kossowska, 2003; Webster i Kruglanski, 1994), która mierzy motywację jednostki do organizowania i strukturyzowania informacji, potrzebę przewidywania oraz tolerancję niejednoznaczności. Jakkolwiek wcześniejsze badania pokazały słaby negatywny związek między PP a PDP (Cacioppo i in., 1996), to z punktu widzenia badań trafności KPP szczególnie interesującą podskalą PDP była Zamkniętość umysłowa (*Close-mindedness*), która mierzy tendencję do blokowania dostępu nowo

napływających informacji, oraz podskala Zdecydowanie (*Decisiveness*), która odzwierciedla tendencję do szybkiego podejmowania decyzji niezależnie od ważności tej decyzji. Tym samym, jeśli kwestionariusz KPP jest trafny, należy spodziewać się z jednej strony słabej ujemnej korelacji z wynikiem ogólnym w kwestionariuszu PDP, a w szczególności z jego podskalą Zamkniętość umysłowa, a z drugiej strony umiarkowanej dodatniej korelacji z podskalą Zdecydowanie.

Dodatkowo wykorzystano dwie podskale z Inwentarza Osobowości NEO-FFI (Costa i McCrae, 1985; Zawadzki, Strelau, Szczepanik i Śliwińska, 1998). Pierwszą była skala Otwartość na doświadczenia, mierząca preferowanie zachowań eksploracyjnych nakierowanych na poszukiwanie nowych doświadczeń oraz tolerancję na nowe bodźce. Drugą testowaną skalą była Sumienność, która opisuje osoby skrupulatne, dokładne i zorganizowane w swoim działaniu. Nie przeprowadzono do tej pory badań weryfikujących związków między kwestionariuszem NCS a poszczególnymi wymiarami osobowości zgodnie z teorią Wielkiej Piątki, jednak Cacioppo i współpracownicy (1996) postulowali związek między PP oraz skalami Otwartości i Sumienności na podstawie innych badań walidacyjnych nad PP. Tym samym, jeśli KPP jest trafny zewnętrznie, należy oczekiwać istotnych dodatnich korelacji z dwoma wspomnianymi wymiarami osobowości.

Deklaratywny charakter proponowanego narzędzia stwarza zagrożenie, że na wynik ogólny KPP będzie wpływać indywidualny poziom aprobaty społecznej. Założono, że jako adekwatna adaptacja oryginalnej skali, także KPP nie będzie wykazywał związku z tą zmienną, co będzie można wykazać brakiem korelacji tworzonego narzędzia z kwestionariuszowymi miarami potrzeby aprobaty społecznej. Co więcej, na podstawie wcześniejszych badań walidacyjnych oryginalnego narzędzia nie stwierdzono różnic międzypłciowych w ogólnym poziomie PP (Cacioppo i in., 1996). Podobnie w przypadku obecnie tworzonego narzędzia zakłada się brak istnienia takich różnic.

Badanie 3a. Trafność zbieżna

Osoby badane

Do udziału w badaniu zaproszono nową grupę studentów ($N = 59$) oraz grupę pracowników naukowych (studentów studiów doktoranckich, doktorów i profesorów, $N = 57$) z kilku wrocławskich uczelni. Średnia wieku osób badanych w grupie studentów wyniosła $M = 22,3$ ($SD = 1,5$) roku, podczas gdy średnia wieku pracowników naukowych wyniosła $M = 31,2$ ($SD = 8,5$) roku.

Zmienne i procedura

Osoby badane wypełniały w losowej kolejności skalę KPP, Skalę Potrzeby Domknięcia Poznawczego (Kossowska, 2003) oraz Inwentarz Osobowości NEO-FFI (Costa i McCrae, 1985; Zawadzki i in., 1998). Po zakończonej procedurze poinformowano ich o celach projektu badawczego.

Wyniki

Porównania międzygrupowe. Wykazano istotne różnice pomiędzy obiema grupami w średnich ogólnych wynikach KPP, $t(114) = -2,929$; $p < 0,01$. Grupa pracowników naukowych charakteryzowała się wyższym poziomem PP ($M = 144,1$; $SD = 16,5$) w porównaniu do grupy studentów studiów magisterskich ($M = 134,7$; $SD = 17,6$). Tym samym, trafność zewnętrzna kowergencyjna kwestionariusza w zakresie różnic międzygrupowych została potwierdzona.

Analiza macierzy korelacji. Analiza korelacji przeprowadzona na zagregowanych danych ujawniła pozytywny związek między wynikami KPP a wynikami osiąganymi przez badanych na podskalach NEO-FFI – Otwartość na doświadczenia, $r(114) = 0,53$; $p < 0,01$ oraz Sumienność $r(114) = 0,39$; $p < 0,01$. Nie zaobserwowano związku ogólnego wyniku KPP z ogólnym wynikiem skali PDP, $r(114) = -0,021$; *n.i.* Jednakże wykazano istotny negatywny związek wyniku KPP z wynikiem na podskali Zamkniętość, $r(114) = -0,22$; $p < 0,01$ oraz pozytywny z podskalą Zdecydowanie, $r(114) = 0,30$; $p < 0,01$. Tym samym, trafność zewnętrzną kowergencyjną kwestionariusza w korelacji z konstruktami powiązаныmi z potrzebą poznania na poziomie teoretycznym można uznać za potwierdzoną.

Badanie 3b. Trafność rozbieżna

Osoby badane i procedura

Sześćdziesięciu czterech studentów (48,4% kobiet; $M = 20,7$, $SD = 1,62$ roku) zostało zaproszonych do badania, w którym wypełniali kwestionariusze KPP i Delta (Drwal, 1979). Kwestionariusz Delta, składający się z 24 pozycji, został zaprojektowany z myślą o pomiarze poczucia umiejscowienia kontroli (14 stwierdzeń). Dodana do niego Skala Kłamstwa (10 stwierdzeń) ma za zadanie kontrolować zakłócający wpływ ewentualnych tendencji osoby do przedstawiania siebie w korzystnym świetle (potrzeba aprobaty społecznej). Kolejność wypełniania kwestionariuszy była równoważona.

Wyniki

Nie zaobserwowano istotnej korelacji wyniku ogólnego KPP z wynikiem Skali Kłamstwa, $r(62) = -0,07$; *n.i.* Jednocześnie zanotowano słabą pozytywną korelację między KPP a wewnętrznym umiejscowieniem kontroli, $r(62) = 0,25$; $p < 0,05$. Tym samym, trafność zewnętrzną dywergencyjną kwestionariusza w zakresie korelacji ze skalą aprobaty społecznej można uznać za potwierdzoną. Ponadto, różnica średnich wyników ogólnych KPP w grupie mężczyzn i kobiet nie osiągnęła progu istotności statystycznej, $t(62) = -0,123$; *n.i.* Tym samym, trafność zewnętrzną dywergencyjną kwestionariusza dotyczącą różnic międzypłciowych można także uznać za potwierdzoną.

Dyskusja

Zgodnie z przyjętymi założeniami teoretycznymi, grupa pracowników naukowych osiągnęła wyższe niż grupa studentów średnie wyniki w KPP, co potwierdza trafność teoretyczną proponowanego narzędzia. Pracownicy naukowcy, z racji kontynuowania nauki po zakończeniu studiów magisterskich, muszą charakteryzować się wysokim poziomem motywacji wewnętrznej, który sprawia, że czerpią przyjemność z długotrwałego i intensywnego wysiłku poznawczego.

W oryginalnych badaniach walidacyjnych PP korelowała ujemnie z potrzebą domknięcia poznawczego. Był to związek słaby, ale istotny statystycznie, na poziomie $r = -0,25$. W obecnym badaniu nie zaobserwowano związku pomiędzy wynikami ogólnymi w KPP i PDP. Wydaje się, że jest to spowodowane przede wszystkim odmiennością mechanizmów sprawczych, stojących za konstrukcjami PP i PDP. Ten pierwszy jest rodzajem motywacji związanej z nagrodami wewnętrznymi otrzymywanymi w efekcie wykonywania różnorodnych wymagających wysiłku aktywności poznawczych. Drugi natomiast to, istotnie, potrzeba – dyspozycyjny poziom napięcia odczuwanego wobec wieloznaczności świata. Nie jest to jednak konstrukt jednorodny (Neuberg i in., 1997) – tak w oryginalnych badaniach walidacyjnych, jak i w poniższych wystąpił istotny statystycznie dodatni związek między wynikiem ogólnym KPP a podskalą Zdecydowanie (która jest uznawana za odzwierciedlającą oddzielny wymiar PDP) oraz ujemny związek ze skalą Zamkniętość umysłowa (jedną z podskal tworzących wymiar niezależny od Zdecydowania). Podskale te zdają się więc mierzyć właściwości psychologiczne ściśle związane z konstruktem PP.

Zależność między KPP i Zamkniętością umysłową może opierać się na tym, że osobom o „zamkniętych umysłach” zależy przede wszystkim na utrzymaniu

spójności ich systemu przekonań, w związku z czym mają tendencję do filtrowania napływających informacji, tak by przenikały jedynie te znane i z nim zgodne. Takie osoby unikają nowości, gdyż te niosą ze sobą zagrożenie dla posiadanego obrazu świata. Jest to przeciwieństwo profilu osoby o wysokiej PP, która aktywnie poszukuje okazji do wysiłku poznawczego oraz z przyjemnością analizuje informacje, zwłaszcza sprzeczne. Z drugiej strony, osoby z wysokimi wynikami na skali Zdecydowanie będą wykazywały tendencję do szybkiego podejmowania decyzji, niezależnie od jej ważności. Tendencja ta wyraża potrzebę otrzymania jakiegokolwiek odpowiedzi, która pozwoli na zlikwidowanie wieloznaczności i niepewności sytuacji. W tym rozumieniu Zdecydowanie teoretycznie powinno być powiązane z PP, która motywuje jednostkę do poszukiwania odpowiedzi, ale u jej podstaw leży raczej przyjemność czerpana z samego procesu.

Zgodnie z oczekiwaniami, w Badaniu 3a uzyskano także istotne korelacje między ogólnym wynikiem KPP oraz wynikami podskal Otwartość i Sumienność z NEO-FFI. Pierwszy z tych dwóch wymiarów osobowości obejmuje *explicite* „potrzeby intelektualne”, a także ciekawość i gotowość do rozważań nad naturą zjawisk w świecie, w czym pokrywa się częściowo z obszarem treściowym konstruktu PP. Drugi wymiar osobowości, Sumienność, dotyczy skrupulatności w gromadzeniu wiedzy i organizacji zachowania, co, przejawiając się w wytrwałości w działaniu i motywacji względem aktywności poznawczych, pokrywa się z inną częścią obszaru treściowego badanego konstruktów.

W analizie trafności rozbieżnej KPP w Badaniu 3b nie stwierdzono istotnych związków poziomu PP z potrzebą aprobaty społecznej mierzoną Skalą Kłamstwa z kwestionariusza Delta (Drwal, 1979). Dodatkowo, wykazano słabą dodatnią korelację z mierzonym tym samym narzędziem zgeneralizowanym, osobowościowym, wewnętrznym poczuciem kontroli. Zreplikowało to wyniki otrzymane w innych badaniach (Fletcher, Danilovics, Fernandez, Peterson i Reeder, 1986). Choć deklaracyjny charakter pomiaru w KPP może budzić wątpliwości, rezultaty badania wskazują na brak zniekształcającego wpływu potrzeby aprobaty społecznej na wyniki w KPP. Jednocześnie, podobnie jak w badaniach Cacioppo i jego współpracowników (1996), nie stwierdzono różnic między mężczyznami a kobietami w średnim wyniku ogólnym KPP, co świadczy o niezależności poziomu tego konstruktów od płci.

Podsumowując, Badania 3a i 3b wykazały, że KPP jest narzędziem pozwalającym trafnie diagnozować indywidualny poziom PP, rozumianej jako czerpanie wewnętrznych nagród z wymagających aktywności poznawczych,

ponieważ została odtworzona sieć związków teoretycznych, jaką względem konstruktów mierzonych przez NCS założyli i wykryli Cacioppo i Petty (1982). W związku z tym, powyższe wyniki potwierdzają równoważność funkcjonalną PP mierzonych NCS i jego zaadaptowaną wersją, tj. KPP.

Badanie 4

Wprowadzenie

W przypadku skali NCS wielokrotnie wykazywano, że pozwala ona skutecznie przewidywać różnice w sposobie przetwarzania informacji zawartych zarówno w skomplikowanych komunikatach perswazyjnych (np. Cacioppo i in., 1983), jak i w prostych zadaniach poznawczych (np. Cacioppo i Petty, 1982). Celem Badania 4 była więc próba zastosowania KPP do przewidywania zachowania osób z różnym poziomem PP podczas wykonywania prostych zadań poznawczych. Poprzednie eksperymenty wykazały istotne różnice w sposobie rozwiązania anagramów między osobami o wysokich i niskich poziomach PP (Baugh i Mason, 1985, za: Cacioppo i in., 1996; Gulgoz, 2001). Stąd w obecnym badaniu wykorzystano zadanie o podobnym charakterze.

Rozwiązywanie anagramów jako forma zadania eksperymentalnego pozwala trafnie mierzyć różnice w podstawowych werbalnych zdolnościach intelektualnych, ponieważ jego istota polega na mentalnym rotowaniu liter z otrzymanego zestawu i dopasowywaniu ich do egzemplarzy we własnym słowniku mentalnym. Według Gulgoza (2001) anagramy z wielokrotnymi rozwiązaniami pozwalają wykazać działanie odmiennych poziomów motywacji poznawczej, gdyż zadanie tak długo powinno przynosić rezultaty (tj. kolejne rozwiązania argumentów), jak długo wkłada się w nie wysiłek. Tak więc anagramy z wieloma rozwiązaniami stanowią efektywne narzędzie do badania motywacji poznawczej, ponieważ, w optymalnych warunkach, jedynym prawdziwym wyznacznikiem zakończenia procesu rozwiązywania takiego zadania jest poziom motywacji badanego. Jeśli więc PP jest rozumiana jako zmienna warunkująca otrzymywanie wewnętrznych nagród w efekcie angażowania się w wymagające wysiłku poznawczego aktywności, to zadanie o niedookreślonym momencie zakończenia, jakim są anagramy z wieloma rozwiązaniami, powinno przede wszystkim wykazać istotne różnice w czasie spędzonym na jego rozwiązywaniu u osób o odmiennym natężeniu PP.

Rezultaty badań pokazują, że osoby o różnych poziomach PP mają odmienne preferencje względem trudności rozwiązywanego zadania (Cacioppo i Petty, 1982; Badanie 4) oraz inaczej reagują na same oczekiwania odmiennych poziomów trudności (Gulgoz, 2001). Gulgoz

(2001) wykazał, że poziom wykonania prostego zadania poznawczego u badanych z wysokim natężeniem PP nie różnił się od poziomu u osób z niskim natężeniem PP. Jednak wprowadzając instrukcję informującą, że dane zadanie jest trudne, osoby z niskim poziomem PP rozwiązywały istotnie mniej anagramów. W badaniach wykorzystujących bardziej złożone bodźce (np. komunikaty perswazyjne; Cacioppo i in., 1986) pokazano, że zmienna zdolnościowa, tj. inteligencja werbalna, może tłumaczyć większą niż PP wariancję w liczbie zapamiętanych argumentów perswazyjnych. Brak kontroli poziomu inteligencji werbalnej badanych u Gulgoza nie pozwala więc definitywnie stwierdzić, czy poziom PP był kluczowy dla otrzymanych rezultatów, czy też znaczenie miały tu zdolności językowe.

Plan badania i hipotezy

Celem Badania 4 było sprawdzenie predykcyjnych właściwości KPP w prostym zadaniu poznawczym. W eksperymencie manipulowano informacją o trudności zadania (zmienna niezależna), która przy kontroli poziomu inteligencji werbalnej oraz PP miała wpływać na zmienną zależną, którą był czas rozwiązywania zadania poznawczego (anagramów).

W omawianym badaniu dokonywano również pomiaru liczby rozwiązanych anagramów przy jednoczesnym kontrolowaniu wpływu PP oraz inteligencji werbalnej, co pozwoliło zbadać wspólny wpływ zmiennej motywacyjnej i zdolnościowej na poziom wykonania tego prostego zadania. Założono, że ogólny wynik w KPP będzie pozytywnie związany z całkowitym czasem spędzonym na rozwiązywaniu zadania. Oczekiwano natomiast braku związku wyniku KPP z poziomem wykonania zadania, mierzonym liczbą rozwiązanych anagramów, ze względu na przewidywany związek tej zmiennej z poziomem inteligencji werbalnej badanych.

Manipulacja oczekiwaniami trudności zadania z anagramami miała za zadanie wzmocnić różnice w poziomie wykonania między osobami o różnym natężeniu PP. Na podstawie poprzednich badań (Gulgoz, 2001) oczekiwano braku bezpośredniego związku między manipulacją eksperymentalną oraz liczbą wygenerowanych rozwiązań i czasem spędzonym nad tym zadaniem. Przewidywano pojawienie się takiego związku dopiero po uwzględnieniu w analizie indywidualnego wyniku KPP.

Metoda

Osoby badane

W Badaniu 4 wzięło udział 78 studentów (55 kobiet) Szkoły Wyższej Psychologii Społecznej w wieku od 19 do 39 lat ($M = 23,7$; $SD = 4,6$). Po procedurze uczestnicy

zostali wynagrodzeni punktami kredytowymi za udział w badaniach (25% punktów koniecznych do zdobycia podczas studiów). Badanie zostało zaakceptowane do realizacji przez Komisję ds. Etyki Badań Naukowych z Udziałem Ludzi jako Osób Badanych działającej przy Szkole Wyższej Psychologii Społecznej w Warszawie.

Materiały i procedura

Badanie miało charakter indywidualny i odbywało się przy komputerze z wykorzystaniem specjalnie stworzonej do tego celu aplikacji. Uczestnicy byli informowani, że ich zadaniem jest ułożenie jak największej liczby pięcioliterowych anagramów (rozumianych jako nowe wyrazy powstałe z przemieszania liter), wykorzystując wszystkie obecne w 5-literowych zestawach litery. Badani, po wyrażeniu świadomej zgody na udział w eksperymencie, byli losowo przydzielani do jednej z dwóch grup eksperymentalnych, co służyło manipulacji oczekiwaniami trudności zadania. Połowa uczestników badania czytała, że większość przebadanych wcześniej studentów z łatwością rozwiązała poniższe anagramy, więc i im nie powinny one sprawić trudności. Pozostali byli informowani, że większość przebadanych studentów miała trudności z rozwiązaniem anagramów, więc i im mogą one sprawić trochę trudności. Następnie badani przechodzili do części z anagramami. Zestaw składał się z 16 anagramów wyselekcjonowanych w badaniu pilotażowym spośród puli 24 początkowych propozycji³. Wszystkie anagramy były wyświetlane jednocześnie w 16 wierszach, a ich kolejność była rotowana między badanymi. Oba zestawy anagramów (łatwy i trudny) w rzeczywistości różniły się jedynie podawaną badanym instrukcją. Informacja ta pozostawała dla badanych nieujawniona do momentu zakończenia eksperymentu. Czas przeznaczony na rozwiązanie anagramów nie był ograniczony – uczestnicy mogli poświęcić na to zadanie tyle czasu, ile uważali za stosowne.

Po ukończeniu zadania badani przechodzili do dalszej części, w której rozwiązywali elektroniczne wersje podskal APIS-Z (Ciechanowicz, Jaworowska, Matczak i Szustrowa, 1995), mierzących inteligencję werbalną. Jako zdolność do rozumienia mowy i czynnego posługiwania się nią, inteligencja werbalna ściśle wiąże się z operacjami na literach i słowach, będących podstawą tworzenia nowych słów. Poziom inteligencji werbalnej mierzono dwoma zadaniami z baterii testów APIS-Z (1995): Synonimy (płynność słowna) oraz Nowe Słowa (znajomość słów). W zadaniu Synonimy osoby badane były proszone o napisanie obok każdego z 15 podanych słów innego słowa, zaczynającego się na podaną literę, które ma takie samo lub podobne znaczenie. W zadaniu Nowe Słowa osoby były proszone o wypisanie takiego słowa,

które z trzema podanymi obok utworzy sensowny zestaw. Za wskaźnik poziomu inteligencji werbalnej osoby badanej uznawany był jej zsumowany wynik w obu zadaniach.

Następnie badani wypełniali KPP (zawsze w tej kolejności). W celu sprawdzenia, czy manipulacja eksperymentalna (wykonywania zadania poznawczego) nie wpłynęła na wynik KPP, połowę uczestników eksperymentu zaproszono do powtórnego wypełnienia KPP po 12 miesiącach od badania.

Wyniki

Potrzeba poznania a czas rozwiązywania zadania poznawczego

Do analizy wyników zastosowano procedurę analizy kowariancji (ANCOVA) z informacją o trudności zadania jako czynnikiem międzyobiektowym, czasem rozwiązywania zadania jako zmienną zależną oraz miarami inteligencji werbalnej i PP jako kowariantami.

Inteligencja werbalna nie była istotnie związana z czasem przeznaczonym na rozwiązywanie anagramów $F(1, 74) = 0,704$; *n.i.* Zanotowano natomiast istotny efekt ogólnego poziomu PP, $F(1, 74) = 4,85$; $p < 0,05$; $\eta^2 = 0,062$. Estymowane w modelu liniowym parametry pokazały, że wraz ze wzrostem wyniku ogólnego KPP zwiększał się czas poświęcony na rozwiązywanie anagramów, $B = 0,242^4$; $t(74) = 2,172$; $p < 0,05$. Kontrola zmiennych kowariancyjnych nie wpłynęła jednak na skuteczność manipulacji informacją o trudności zadania eksperymentalnego: oba $F < 1$. Mimo kontroli poziomu PP, osoby, które otrzymały informację, że rozwiązują trudne zadanie, nie różniły się średnim czasem przeznaczonym na generowanie anagramów od osób, którym dostarczona informacja przeciwnej.

Potrzeba poznania a liczba wygenerowanych rozwiązań

Analiza kowariancji przeprowadzona na liczbie rozwiązanych anagramów, z uwzględnieniem poziomu PP i inteligencji werbalnej, ponownie nie wykazała skuteczności manipulacji informacją o trudności: $F < 1$. Kontrolowany poziom inteligencji werbalnej jako jedyny wpływał na liczbę wygenerowanych rozwiązań: $F(1, 74) = 11,472$; $p < 0,01$; $\eta^2 = 0,134$. Wraz ze wzrostem wyniku indywidualnego na skali inteligencji werbalnej wzrastała liczba poprawnie skonstruowanych anagramów: $\beta = 0,631$; $t(74) = 3,387$; $p < 0,01$. Natomiast, zgodnie z przewidywaniami, poziom PP nie wpływał na testowaną tu zmienną zależną: $F(1, 74) = 2,831$; *n.i.*

W celu kontroli efektu wpływu interpretacji własnego zachowania (podczas manipulacji trudnością zadania) na wynik w KPP, przeprowadzono ponowne analizy z uwzględnieniem powtórnego pomiaru KPP (po

12 miesiącach) na grupie 30 osób, które brały udział we wcześniejszym etapie eksperymentu. Wszystkie otrzymane w Badaniu 4 rezultaty zostały zreplikowane. Po wprowadzeniu do analizy momentu pomiaru (zaraz po eksperymencie vs. po 12 miesiącach) jako czynnika międzyobiektywnego nie zaobserwowano żadnego istotnego efektu głównego tego czynnika ani efektu interakcji innych czynników (wszystkie $F < 1$). Otrzymano natomiast istotny statystycznie, wysoki wskaźnik korelacji między wynikami KPP w odstępnie 12 miesięcy, $r(28) = 0,81$; $p < 0,001$, co świadczy dodatkowo o wysokiej stabilności czasowej wyników KPP.

Dyskusja

Potrzeba poznania jako zmienna motywacyjna

Wynik na skali KPP był istotnie związany z całkowitym czasem spędzonym przez osoby badane nad rozwiązaniem zadania z anagramami, podczas gdy nie miał on związku z liczbą rozwiązań. Im wyższy poziom PP, tym więcej czasu uczestnicy spędzali na rozwiązywaniu anagramów. W poprzednich badaniach (Baugh i Mason, 1985, za: Cacioppo i in., 1996; Gulgoz, 2001) nie kontrolowano wpływu inteligencji werbalnej na liczbę rozwiązanych anagramów, w związku z czym otrzymany związek pomiędzy PP, a tą zmienną zależną mógł być w istocie podyktowany umiarkowaną korelacją PP z inteligencją werbalną (por. Cacioppo i in., 1996).

Czynniki sytuacyjne

Brak efektu głównego związanego z nastawieniem do zadania można prawdopodobnie tłumaczyć tym, że poniższe badanie odbywało się indywidualnie przy komputerze, w przeciwieństwie do grupowego charakteru badania Gulgoza (2001). Może to sugerować, że zastosowana tu procedura zatrzymała uruchamianie się procesów społecznych związanych z rywalizacją, porównaniami społecznymi, gdyż instrukcje w obu zadaniach były formułowane, z wykorzystaniem innych osób jako podstawowego punkt odniesienia. Taka manipulacja mogła zadziałać znacznie gorzej w warunkach odosobnienia, niż w kontekście grupowym (w warunkach przypominających egzamin), w którym rywalizacja i porównania z innymi są znacznie bardziej dostępne dla osoby badanej, ale mogła nie mieć takiego znaczenia w warunkach indywidualnego wykonywania zadania (por. Kanekar, 1982). Co jednak ważniejsze, wydaje się, że indywidualny charakter badania zapewnił warunki do rozwoju niezakłóconego wpływu motywacji wewnętrznej, której przejawem jest PP, na czas spędzony na rozwiązywaniu anagramów.

Podsumowując, właściwości predyktoryjne skali KPP zostały wykazane empirycznie, gdyż KPP pozwoliła

przewidywać te aspekty zachowania osób o odmiennych poziomach PP w zadaniach poznawczych, które są związane z poziomem indywidualnej motywacji (tzn. czasem poświęcanym na rozwiązywanie prostego zadania poznawczego), lecz nie miała wpływu na miarę sprawnościową (tzn. liczbę rozwiązań), przynajmniej w zadaniu, które jest tak ściśle związane z inteligencją werbalną. Tym samym, przedstawione badanie zweryfikowało efektywność KPP jako adaptacji NCS w kontrolowaniu poziomu PP rozumianej jako tendencja do angażowania się w wymagające poznawczo aktywności, z których czerpie się przyjemność. W związku z tym można założyć, że KPP z powodzeniem spełni swoje przeznaczenie w badaniach na populacji studentów także w kontekście bardziej złożonych zadań poznawczych, jak np. w warunkach przetwarzania komunikatów perswazyjnych (por. Cacioppo i in., 1983).

Podsumowanie

Do celów omówionych powyżej badań należało: (1) zbadanie psychometrycznych właściwości KPP jako adaptacji NCS, tzn. jako narzędzia służącego do pomiaru specyficznego rodzaju wewnętrznej motywacji epistemicznej, ujawniającego się w warunkach rozwiązywania problemów, oraz (2) empiryczne zweryfikowanie przydatności zbudowanego narzędzia jako narzędzia eksperymentalnego skutecznego w przewidywaniu zachowania w zadaniach poznawczych zależnych od tendencji do czerpania nagród z wymagających aktywności poznawczych.

Pierwszy z celów został osiągnięty w serii badań testujących trafność i rzetelność KPP w populacji osób, która z założenia charakteryzuje się wysokim poziomem PP. Wykazany układ powiązań teoretycznych wydaje się potwierdzać status PP mierzonej KPP jako zmiennej motywacyjnej (a nie zdolnościowej). Jest ona związana z chęcią wkładania wysiłku w zadania poznawcze, bazującą na aktywnej i eksploracyjnej naturze umysłów osób o wysokim poziomie PP, a nie na ich potrzebie nadawania sensu rzeczywistości.

Drugi cel osiągnięto przez wykazanie, że za pomocą wyniku KPP można przewidzieć takie zachowania osoby badanej, które są związane z PP rozumianą jako wewnętrzna motywacja epistemiczna. Specyfika wykorzystanego zadania poznawczego (anagramy) wymagała jedynie prostych operacji mentalnych oraz odnoszenia ich produktów do własnego słownika mentalnego z pominięciem jakiegokolwiek szerszego kontekstu zadania. Ważne więc wydaje się zbadanie roli PP mierzonej KPP jako czynnika moderującego w bardziej złożonych zadaniach, np. w przetwarzaniu komunikatów perswazyjnych (Chien-Huang i Pei-Hsun, 2006; Haugtvedt, Petty

i Cacioppo, 1992), czy w podejmowaniu decyzji w warunkach poprzedzania semantycznego (Petty, Jarvis, Bozzolo i Strathman, 1995, za: Petty i Jarvis, 1996). Wykorzystanie KPP w kolejnych badaniach nad procesami przetwarzania informacji zweryfikuje status zaproponowanego narzędzia jako udanej adaptacji skali NCS.

LITERATURA CYTOWANA

- Barden, J., Petty, R. E. (2008). The mere perception of elaboration creates attitude certainty: Exploring the thoughtfulness heuristic. *Journal of Personality and Social Psychology*, 95, 489–509.
- Brzeziński, J. (1996). *Metodologia badań psychologicznych*. Warszawa: Wydawnictwo Naukowe PWN.
- Byrne, B. M. (2010). *Structural equation modeling with AMOS: Basic concepts, applications, and programming*. London: Routledge Academic.
- Cacioppo, J. T., Petty, R. E. (1982). The need for cognition. *Journal of Personality and Social Psychology*, 42, 116–131.
- Cacioppo, J. T., Petty, R. E., Feinstein, J. A., Jarvis, W. B. (1996). Dispositional differences in cognitive motivation: The life and times of individuals varying in need for cognition. *Psychological Bulletin*, 119, 197–253.
- Cacioppo, J. T., Petty, R. E., Kao, C. F., Rodriguez, R. (1986). Central and peripheral routes to persuasion: An individual difference perspective. *Journal of Personality and Social Psychology*, 51, 1032–1043.
- Cacioppo, J. T., Petty, R. E., Morris, K. J. (1983). Effects of need for cognition on message evaluation, recall, and persuasion. *Journal of Personality and Social Psychology*, 45, 805–818.
- Chaiken, S. (1980). Heuristic versus systematic information processing and the use of source versus message cues in persuasion. *Journal of Personality and Social Psychology*, 39, 752–766.
- Chien-Huang, L., Pei-Hsun, W. (2006). The effect of variety on consumer preferences: The role of need for cognition and recommended alternatives. *Social Behavior and Personality*, 34, 865–876.
- Ciechanowicz, A., Jaworowska, A., Matczak, A., Szustrowa, T. (1995). *Bateria Testów APIS-Z*. Warszawa: Pracownia Testów Psychologicznych.
- Cohen, A.R. (1957). Need for cognition and order of communication as determinants of opinion change. W: C. I. Howland (red.), *The order of presentation in persuasion* (s. 79–97). New Haven: Yale University Press.
- Cohen, A. R., Stotland, E., Wolfe, D. M. (1955). An experimental investigation of need for cognition. *Journal of Abnormal and Social Psychology*, 51, 291–294.
- Costa, P. T., Jr., McCrae, R. R. (1985). *The NEO Personality Inventory manual*. Odessa: Psychological Assessment Resources.
- Drwal, R. Ł. (1979). Opracowanie kwestionariusza Delta do pomiaru poczucia kontroli. *Studia Psychologiczne*, 18, 67–84.
- Fletcher, G. J. O., Danilovics, P., Fernandez, G., Peterson, D., Reeder, G. D. (1986). Attributional complexity: An individual differences measure. *Journal of Personality and Social Psychology*, 51 (4), 875–884.
- Gulgoz, S. (2001). Need for cognition and cognitive performance from a cross-cultural perspective: Examples of academic success and solving anagrams. *Journal of Psychology*, 135 (1), 100/112.
- Haugtvedt, C., Petty, R., Cacioppo, J. T. (1992). Need for cognition and advertising: Understanding the role of personality variables in consumer behavior. *Journal of Consumer Psychology*, 1, 239–260.
- Hornowska, E. (2001). *Testy psychologiczne. Teoria i praktyka*. Seria: Wykłady z psychologii, t. 6. Warszawa: Wydawnictwo Naukowe Scholar.
- Kanekar, S. (1982). Individual and group performance on an anagrams task. *Australian Journal of Psychology*, 34, 337–344.
- Kossowska, M. (2003). Różnice indywidualne w potrzebie poznawczego domknięcia. *Przegląd Psychologiczny*, 46, 355–375.
- Kossowska, M. (2005). Poznawcze źródła przekonań politycznych. W: M. Kossowska, M. Śmieja, S. Śpiewak (red.), *Spoleczne ścieżki poznania*. Gdańsk: Gdańskie Wydawnictwo Psychologiczne.
- Kossowska, M. (2009). Nowe poznawcze wymiary osobowości a społeczne poznanie i działanie. W: M. Kofta, M. Kossowska (red.), *Psychologia poznania społecznego: Nowe tendencje* (s. 225–244). Warszawa: Wydawnictwo Naukowe PWN.
- Leone, C., Wallace, H. M., Modglin, K. (1999). The need for closure and the need for structure: Interrelationships, correlates, and outcomes. *The Journal of Psychology*, 133 (5), 553–562.
- Lord, K. R., Putrevu, S. (2006). Exploring the dimensionality of the Need for Cognition Scale. *Psychology & Marketing*, 23, 11–34.
- Neuberg, S. L., Judice, T. N., West, S. G. (1997). What the Need for Closure Scale measures and what it does not: Toward differentiating among related epistemic motives. *Journal of Personality and Social Psychology*, 72, 1396–1412.
- Neuberg, S. L., Newsom, J. T. (1993). Personal need for structure: Individual differences in the desire for simple structure. *Journal of Personality and Social Psychology*, 65, 113–131.
- Petty, R. E., Cacioppo, J. T., Goldman, R. (1981). Personal involvement as a determinant of argument-based persuasion. *Journal of Personality and Social Psychology*, 41, 847–855.
- Petty, R. E., Jarvis, B. G. (1996). An individual difference perspective on assessing cognitive processes. W: N. Schwarz, S. Sudman (red.), *Answering questions: Methodology for determining cognitive and communicative processes in survey research* (s. 221–257). San Francisco: Jossey-Bass.
- Smith, S. M., Haugtvedt, C. P., Petty, R. E. (1994). Need for cognition and the effects of repeated expression of attitude accessibility and extremity. *Advances in Consumer Research*, 21, 234–237.
- Sorrentino, R. M., Short, J. A. C. (1986). Uncertainty orientation, motivation, and cognition. W: R. M. Sorrentino,

- T. E. Higgins (red.), *Handbook of motivation and cognition. Foundations of social behavior* (s. 379–403). New York: The Guilford Press.
- Tanaka, J. S., Panter, A. T., Winborne, W. C. (1988). Dimensions of the need for cognition: Subscales and gender differences. *Multivariate Behavioral Research*, 23, 35–50.
- Webster, D., Kruglanski, A. (1994). Individual differences in need for cognitive closure. *Journal of Personality and Social Psychology*, 67, 1049–1062.
- Wegener, D. T., Petty, R. E., Klein, D. J. (1994). Effects of mood on high elaboration attitude change: The mediating role of likelihood judgments. *European Journal of Social Psychology*, 24, 25–43.
- Zakrzewska, M. (1994). *Analiza czynnikowa w budowaniu i sprawdzaniu modeli psychologicznych*. Poznań: Wydawnictwo Naukowe UAM.
- Zawadzki, B. (2004). Diagnoza temperamentu w ujęciu międzykulturowym: paradoks kulturowej adaptacji kwestionariuszy temperamentu. W: G. E. Kwiatkowska (red.), *Wybrane zagadnienia psychologii współczesnej* (s. 27–44). Lublin: Wydawnictwo Uniwersytetu Marii Curie-Skłodowskiej.
- Zawadzki, B., Strelau, J., Szczepanik, P., Śliwińska, M. (1998). *Inwentarz Osobowości NEO-FFI*. Warszawa: Pracownia Testów Psychologicznych.
- nigdzie opublikowane ani nie zostały nigdzie zachowane (nawet w formie szczegółowego opisu; por. Cacioppo i Petty, 1982). Zabrakło również dalszych badań, dookreślających naturę potrzeby w rozumieniu Cohena (biologiczny stan *deprywacji* vs. zachowanie zorientowane *na cel*).
2. Autorzy nie podali wielkości wyjaśnianej wariancji dla kolejnych czynników.
3. Podczas tworzenia puli bodźców wygenerowano wstępnie listę 24 pięcioliterowych anagramów, z których każdy miał co najmniej 3 rozwiązania. Następnie przeprowadzono pilotaż ($N=41$) na studentach pierwszego roku SWPS Wrocław, by wybrać anagramy efektywnie różnicujące osoby z tendencją do wkładania wysiłku w zadania intelektualne oraz osoby unikające takich aktywności. W efekcie analizy wykluczono anagramy, których rozwiązania były zbyt trudne (anagramy o niskiej średniej liczbie rozwiązań) oraz te, których rozwiązania były zbyt łatwe, tzn. dla których przeważnie wszyscy podawali te same rozwiązania (anagramy o niskim odchyleniu standardowym).
4. W celu normalizacji prawoskośnego rozkładu zmiennej zależnej (czas rozwiązywania zadania poznawczego) dokonano transformacji logarytmicznej danych. Rozkład otrzymanej zmiennej nie odbiegał istotnie od rozkładu normalnego na wszystkich poziomach zmiennej niezależnej (test K-S: $D > 0,8$; $p > 0,05$). Wszystkie dalsze analizy zostały przeprowadzone na przekształconych zmiennych. W związku z tym, w analizie zaprezentowano standaryzowane współczynniki B w celu lepszego zobrazowania zależności między KPP a zmienną zależną.

PRZYPISY

1. W czasach, gdy Cacioppo i Petty przeprowadzali badania, narzędzia wykorzystane do pomiaru PP przez Cohena nie były

Tabela 1.

Kwestionariusz Potrzeby Poznania

<p>Na poniższej skali zaznacz, w jakim stopniu zgadzasz się z kolejnymi stwierdzeniami. Przy każdym stwierdzeniu otaczaj kółkiem cyfrę, reprezentującą najlepszą Twoim zdaniem odpowiedź. Postaraj się nie ominąć żadnego ze stwierdzeń. Nie ma odpowiedzi dobrych ani złych. Każda szczerza odpowiedź jest dla nas ważna. Ponieważ chcemy się o Tobie jak najwięcej dowiedzieć, odpowiedzi „Trudno powiedzieć” używaj tylko w ostateczności. Dziękujemy.</p> <p>Wiek:</p> <p>Płeć: Kobieta / Mężczyzna</p>	Zdecydowanie się nie zgadzam	Raczej się nie zgadzam	Trudno powiedzieć	Raczej się zgadzam	Zdecydowanie się zgadzam
1. Staram się rozwiązać problem najlepiej, jak tylko potrafię, niezależnie od tego, czego się ode mnie oczekuje.	1	2	3	4	5
2. Staram się unikać sytuacji, które wymagają ode mnie intensywnego myślenia.	1	2	3	4	5
3. Czuję się niekomfortowo, jeśli wiem, że czeka na mnie skomplikowane zadanie.	1	2	3	4	5
4. Mogę spędzić wiele godzin na rozważaniach nad jakimś intelektualnym problemem.	1	2	3	4	5
5. Wolę nauczyć się, jak rozwiązać problem, niż dostać gotowe rozwiązanie.	1	2	3	4	5
6. Chętnie zajmuję się problemami, które mają kilka możliwych rozwiązań.	1	2	3	4	5
7. Zrozumienie zasad działania jakiegoś urzędnika sprawia mi satysfakcję.	1	2	3	4	5
8. Staram się nie głowić nad zagadkami, które uznaje się za nierozwiązywalne.	1	2	3	4	5
9. Wolę zadania, które wymagają ode mnie całkowitej koncentracji, niż te, których rozwiązanie przychodzi mi bez trudu.	1	2	3	4	5
10. Nie czuję potrzeby wglębiania się w istotę każdego napotkanego zjawiska.	1	2	3	4	5
11. Dyskusja z osobami o poglądach innych niż moje sprawia mi przyjemność.	1	2	3	4	5
12. Dobra książka to ta, która wymaga od czytelnika myślenia.	1	2	3	4	5
13. Wolę działać według dokładnej instrukcji, niż samemu szukać rozwiązania.	1	2	3	4	5
14. Lubię rozwiązywać zagadki.	1	2	3	4	5
15. Staram się wybierać zadania, które są mało skomplikowane.	1	2	3	4	5
16. Lubię, gdy ktoś potrafi logicznie uzasadnić swój pogląd na daną sprawę.	1	2	3	4	5
17. Wybieram łatwiejsze rozwiązanie zadania.	1	2	3	4	5
18. Jeżeli nie rozumiem jakiegoś artykułu w gazecie, czytam go ponownie.	1	2	3	4	5
19. Szybko się poddaję, gdy nie mogę rozwiązać jakiegoś zadania.	1	2	3	4	5
20. Kiedy zrobię coś źle, próbuję zrozumieć, gdzie i dlaczego popełniłem błąd.	1	2	3	4	5
21. Kiedy ktoś ma inne zdanie niż ja, chcę usłyszeć, dlaczego tak myśli.	1	2	3	4	5
22. Gubię się w swoich myślach, jeśli zbyt długo próbuję rozwiązywać jakiś problem.	1	2	3	4	5
23. Myślę nad rozwiązaniami zadań nawet wtedy, gdy już je wykonałem.	1	2	3	4	5
24. Lubię rozmyślać nad jakimś zadaniem, nawet, gdy nie jestem go w stanie zrealizować.	1	2	3	4	5
25. Poszukuję wielu nowych rozwiązań tego samego problemu.	1	2	3	4	5
26. Rozmyślanie nad jakimś zadaniem nie sprawia mi przyjemności.	1	2	3	4	5
27. Lubię, gdy życie stawia przede mną intelektualne wyzwania.	1	2	3	4	5
28. Wolę, żeby ktoś inny podejmował decyzje w sprawach, wymagających przemyślenia.	1	2	3	4	5
29. Rozwiązanie zadania, które wymagało myślenia, daje mi dużo satysfakcji.	1	2	3	4	5
30. Poszerzanie wiedzy na jakiś temat sprawia mi przyjemność.	1	2	3	4	5
31. Zwykle zgłębiam problem, nawet, gdy inni są już zadowoleni z rozwiązania.	1	2	3	4	5
32. Staram się poszukiwać argumentów za i przeciw.	1	2	3	4	5
33. Nie podejmuję się rozwiązywania złożonych problemów intelektualnych.	1	2	3	4	5
34. Wyczerpują mnie długoterminowe projekty.	1	2	3	4	5
35. Nie odczuwam potrzeby, by wiedzieć, na jakich zasadach działają najnowocześniejsze technologie.	1	2	3	4	5
36. Myślę, że praca naukowca zgłębiającego tajniki wiedzy z jakiejś dziedziny, jest fascynująca.	1	2	3	4	5

Odrotna punktacja pozycji: 2, 3, 8, 10, 13, 15, 17, 19, 22, 26, 28, 33, 34, 35.

Kwestionariusz Potrzeby Poznania – Construction and empirical verification of the scale measuring cognitive motivation

Paweł J. Matusz¹, Jakub Traczyk², Agata Gaśsiorska³

¹ *Birkbeck College, University of London*

² *Warsaw School of Social Sciences and Humanities, Wrocław Faculty*

³ *Institute of Organization and Management, Wrocław University of Technology*

Abstract

Four studies were conducted to create a Polish adaptation of the Need for Cognition Scale (Cacioppo i Petty, 1982) – a scale measuring need for cognition, defined as a tendency to engage in and enjoy effortful cognitive tasks. Kwestionariusz Potrzeby Poznania (KPP) was constructed as an experimental tool – designed to use in experimental studies to effectively control the need for cognition in a population in which its average level is elevated, i.e. in students. A single-factor structure was shown by confirmatory factorial analysis carried out on data from two different samples (Study 1b and 1c). Further studies confirmed the reliability (Study 2) and the validity of KPP. Specifically, students scored lower on KPP than academic workers. Moreover, there was a positive relation between need for cognition and openness, conscientiousness, and decisiveness. A negative relation with close-mindedness and no relation with social desirability were also observed (Study 3). Most importantly, Study 4 showed that the constructed scale is effective in predicting behaviour in an anagram solving task (average time spent solving the task), based on the KPP score.

Keywords: need for cognition, epistemic motivation, intrinsic motivation

Złożono: 27.10.2010

Złożono poprawiony tekst: 26.04.2011

Zaakceptowano do druku: 09.08.2011

Narcyz w sieci społecznej, czyli co analiza sieci mówi o funkcjonowaniu osób narcystycznych

Anna Czarna

Instytut Psychologii, Uniwersytet Wrocławski

Prezentowane badanie wykorzystuje metody socjometryczne i analizę sieci, aby rozstrzygnąć kwestię społecznego powodzenia osób narcystycznych. W naturalnym otoczeniu, w kilkunastoosobowych grupach rówieśniczych, sprawdzano hipotezy dotyczące związków narcyzmu z pozycją w sieci społecznej, rozumianą jako popularność i akceptacja przez członków grupy, a także hipotezy o narcystycznym przecenianiu tej pozycji i o wzajemnej sympatii narcyzów. Wyniki dostarczają złożonego obrazu pozycji narcyzów w grupach: z jednej strony są oni bardziej popularni, częściej dostrzegani, z drugiej narcyzm koreluje negatywnie z byciem lubianym. Normą w badanych grupach było niedoceniecie swojej pozycji, a narcystyczni badani przejawiali większą trafność w jej ocenie (większe docenianie). Analiza sieci ujawniła dodatkowo ich centralną pozycję w grupach, przejawiającą się wyższą liczbą relacji interpersonalnych, zwłaszcza wychodzących od nich ku innym, strategicznym doborem znajomych wśród wpływowych członków grupy oraz większą kontrolą przepływu informacji w sieci społecznej, wynikającym z pośredniczenia pomiędzy członkami grupy. Hipoteza o wzajemnej sympatii narcyzów została potwierdzona. Dyskusja dotyczy kulturowej specyficzności uzyskanych wyników, ich konsekwencji dla rozumienia narcyzmu (zwłaszcza jego utrzymywania się i rozpowszechniania), ograniczeń ich generalizacji oraz propozycji dalszych kierunków badań.

Słowa kluczowe: narcyzm, pozycja w grupie, popularność, analiza sieci, atrakcyjność interpersonalna, motyw autowaloryzacji

Widzę kształt rzeczy w ich sensie istotnym
I to mnie czyni wielkim oraz jednokrotnym
W odróżnieniu od was, którzy, Państwo wybaczą,
Jesteście wierszem idioty odbitym na powielaczu
Jacek Kaczmarski, *Autoportret Witkacego* (2002)

Gwiazdorstwo czy izolacja

Czy można lubić kogoś, kto jest nieempatyczny, nieugodowy, chłodny, wykorzystujący innych, arogancki, zaabsorbowany sobą i przeczulony na własnym punkcie?

Anna Czarna, Instytut Psychologii Uniwersytet Wrocławski,
e-mail: anna.czarna@vp.pl

Autorka pragnie podziękować prof. Andrzejowi Szmajke oraz dr. Sławomirowi Śpiewakowi i dr. Pawłowi Wójsowi za cenne uwagi do wcześniejszych wersji artykułu. Osobne podziękowania należą się dr. Pawłowi Wójsowi, Marcinowi Borkowskiemu, dr. Radosławowi Walczakowi i Przemysławowi Zdybkowi oraz dr. Dariuszowi Asanowiczowi za pomoc w zebraniu danych.

Kogoś, kto przypisuje sobie zasługi za sukcesy, a odpowiedzialność za porażki zrzuca na innych? Kto domaga się uwagi, podziwu i uważa, że należą mu się specjalne względy? Kogoś potencjalnie niemoralnego, nieuczciwego, kto staje się agresywny, jeśli mu się tych względów odmawia? Chodzi o kogoś, kogo prototypem mógłby być O. J. Simpson, uwielbiana przez miliony gwiazda amerykańskiego futbolu i podwójny morderca skazany na 33 lata więzienia, który wyznał przecież: „...zawsze chciałem być lubiany i szanowany”.

Intuicja podpowiada, że nie. Badacze narcyzmu sugerują natomiast, że niekoniecznie „nie”, bo to tylko jedna (ta bardziej roszczeniowa, pretensjonalna) i to mniej

dostępna (przynajmniej na początku znajomości) strona narcyzmu. Pomimo iż dowiedziono, że intensywnie stosowane przez narcyzów strategie autowaloryzacyjne są interpersonalnie szkodliwe i przyczyniają się do gorszego funkcjonowania ich związków, stających się polem „tryumfu ego nad emocjonalną bliskością” (Campbell, 1999; Campbell, Foster i Finkel, 2002; Campbell, Rudich i Sedikides, 2002; Campbell, Sedikides, Reeder i Elliot, 2000; Foster, Shrira i Campbell, 2006), to jednak trudno nie lubić narcyza. Przynajmniej na początku znajomości. Jest to przecież z drugiej strony pewny siebie, ekstrawertywny, często czarujący, zabawny, kreatywny człowiek, który potrafi być duszą towarzystwa. Mimo że woli być podziwiany niż lubiany (Raskin, Novacek i Hogan, 1991) i czuje się samowystarczalny. Należy do tzw. monitorujących się „graczy” (Emmons, 1984), a więc osób monitorujących adekwatność swojego zachowania interpersonalnego do zamierzonych celów. Gracze to ekspresyjni, dobrze kontrolujący się i odnoszący sukcesy w kontaktach z innymi ludźmi, pragmatyczni, elastyczni i efektywni autoprezynterzy. Są przywódcy, zajmują zwykle wyższe pozycje zawodowe, sprawiają ogólnie lepsze wrażenie na obserwatorach, ich styl autoprezyntacji jest projektowany i „strategiczny” (Świątnicki, 1993).

W badaniach Oltmansa i Turkheimera (2006) osoby uważane przez rówieśników za narcystyczne opisywały siebie same jako skrajnie przyjacielskie, towarzyskie i dające się lubić. W tych samych badaniach ludzie narcystyczni, wyłonieni na podstawie wypełnionego przez siebie kwestionariusza, byli postrzegani przez rówieśników jako dominujący, mściwi, natrętni i narzucający się. Morf i Rhodewalt (2001) sugerowali, że strategia narcyza jest krótkowzroczna – jego zachowanie i manipulacje przysparzają mu szybkich zysków społecznych, ale generują straty w długiej perspektywie. Istotnym czynnikiem moderującym lubienie miałyby być zatem czas znajomości. Twierdzenie to uzyskało częściowe wsparcie empiryczne: w badaniu Oltmansa i współpracowników (Oltmans, Friedman, Fiedler i Turkheimer, 2004), osoby narcystyczne, dysponując zaledwie 30 sekundami wywiadu (nagrywanego na taśmę wideo), potrafiły zaprezentować się na tyle pozytywnie i zachęcająco, że kompletnie obcy im widzowie wyrażali pragnienie bliższego ich poznania. Campbell i Buffardi (2008) nazwali narcyzm pułapką społeczną, interpersonalnymi siłkami. Oto znęcani wyjątkową błyskotliwością, energią i sympatią narcyza wpadamy w nie, by z czasem znaleźć się w bliskim, choć zimnym i niesatysfakcjonującym związku ze skrajnie wymagającą, i zawsze niezadowoloną, agresywną osobą. Narcystyczne jednostki polują na „partnerów-trofea”, którzy dadzą im blasku. Miłość traktują jak kolejną

arenę i poligon do ćwiczenia swojej sprawności i dowodzenia wyjątkowości. Jonason, Li, Webster i Schmitt (2009) zwrócili uwagę na ewolucyjne znaczenie narcyzmu i adaptacyjność Ciemnej Triady (narcyzm, makiawelizm, psychopatia) – cechy te miałyby przyczynić się do zwiększonego sukcesu reprodukcyjnego posiadających je mężczyzn. Zdaniem Jonasona, ludzie narcystyczni to drapieżniki w ludzkim świecie społecznym.

Dotychczas jednak brakuje jednoznacznych dowodów na spadek skuteczności autoprezyntacji narcyzów w czasie. Jedynie Paulhus (1998) w swoim podłużnym badaniu zdołał wykazać, że wystarczy siedem 20-minutowych spotkań, a więc nieco więcej niż dwie godziny znajomości, żeby postrzeganie narcyza przez rówieśników, początkowo znakomite, stało się mniej korzystne. Wówczas traci on nieco ze swojego błyskotliwego pierwszego wrażenia, okazując się gorzej przystosowany, nieugodowy, nie tak szczęśliwy ani psychicznie zdrowy czy lubiący siebie. Ani zrównoważony, już nie ciepły, za to arogantki i przechwałający się. Wynik ten potwierdza hipotezy Morf i Rhodewalta. Nadal jednak, nawet pod koniec badania, w ostatnich pomiarach, narcyz był postrzegany jako raczej pewny siebie i zabawny. Co więcej, próba replikacji tych wyników, dokonana przez badaczy zaburzeń osobowości (South, Oltmans i Turkheimer, 2005) nie potwierdziła wyników Paulhusa. Co prawda narcystyczni uczestnicy tego badania, po czterech kilkudziesięciominutowych intensywnych interakcjach w ramach małych grup na przestrzeni sześciu tygodni (razem około dwie i pół godziny kontaktu) byli oceniani jako bardziej agresywni, ale i lepiej przystosowani, i wcale nie mniej atrakcyjni czy lubiani; w przeciwieństwie do uczestników przejawiających inne cechy osobowości (m.in. charakterystyczne dla osobowości zależnych, unikających, obsesyjno-kompulsywnych czy schizotypowych). Zdaniem autorów badania, wyniki te wskazują, że zaburzenia osobowości różnią się istotnie pod względem awersyjności dla innych ludzi, a pewność siebie oraz ekstrawersja związana z narcyzmem (oraz, co jeszcze bardziej szokujące, antyspołecznym zaburzeniem osobowości) czynią go atrakcyjnym i przyciągającym dla innych, przynajmniej w krótkiej perspektywie.

Równie ciekawe wyniki przyniosły badania Cliftona i współpracowników (Clifton, Turkheimer i Oltmans, 2009), którzy zastosowali analizę sieci do zbadania i skwantyfikowania pozycji zajmowanych przez narcyzów (i osoby o innych cechach osobowości) w grupach społecznych. Ponieważ badacze ci interesowali się głównie zaburzeniami osobowości, a do pomiaru narcyzmu użyli nietypowej miary: kwestionariusza opartego na kryteriach DSM, wypełnianego przez badanych

w odniesieniu do pozostałych członków grup, a próba ich była nietypowa (rekruci Amerykańskich Sił Powietrznych w liczbie 809), ich wnioski należy traktować z ostrożnością. Niemniej jednak również to badanie wykazało raczej korzystną pozycję narcyzów w grupach: narcyzm korelował (co prawda słabo: r od 0,10 do 0,24) ze wskaźnikami Liczba relacji wychodzących od badanego ku innym (*Outdegree*) i Pośredniczenie (*Betweenness*, wskaźnik znaczenia w sieci oparty na byciu pośrednikiem i łącznikiem pomiędzy pozostałymi członkami grup). Wynik mówiący o większej liczbie relacji wychodzących od narcyza ku innym pozostaje w zgodzie z ostatnimi doniesieniami Buffardi i Campbella (2008), dotyczącymi zwiększonej internetowej aktywności narcyzów w portalach społecznościowych. W badaniu Cliftona narcyzm dodatkowo korelował jednak również negatywnie z różnicą *Indegree–Outdegree* (różnicą pomiędzy liczbą relacji dochodzących do badanego a wychodzących od niego ku innym), co mówi o przecenianiu liczby więzi (znajomości) z innymi, wobec tego jak owe znajomości postrzegają inni.

Literatura dotycząca motywu autowaloryzacji, istotna dla tematu (ponieważ motyw ten jest szczególnie intensywnie realizowany przez ludzi narcystycznych), również nie dostarcza jasnych rozstrzygnięć. Brak spójności w wynikach badań na wpływem realizacji tego motywu na funkcjonowanie społeczne i towarzyskie. Istnieją dane, sugerujące, że prowadzi on do dysfunkcji interpersonalnej (np. niższego zaangażowania w związek intymny, niewierności, ostracyzmu), niższych ocen ze strony rówieśników w dłuższej perspektywie (Bonanno, Field, Kovacevic i Kaltman, 2002; Bonanno, Rennie i Dekel, 2005; Colvin, Block i Funder, 1995) oraz w rezultacie obniżenia samooceny i jakości życia (Robins i Beer, 2001). Inne badania wskazują z kolei na pozytywne interpersonalne skutki dążenia do realizacji tego motywu (Campbell, 1999; Campbell i Foster, 2007), w tym satysfakcjonujące długotrwałe związki (Campbell, 1999; Sedikides, Rudich, Gregg, Kumashiro i Rusbult, 2004) i korzystne oceny ze strony wieloletnich znajomych (Taylor, Lerner, Sherman, Sage i McDowell, 2003), i to tym korzystniejsze, im silniej realizowany był motyw. Sedikides i współpracownicy (Sedikides, Gregg i Hart, 2007) sugerują, że negatywne skutki związane z realizacją motywu podnoszenia samooceny mogą być ograniczone do osób narcystycznych: „Ich chętelne, niewspółpracujące i destrukcyjne zachowanie rodzi niepopularność, która z kolei może prowadzić do ostracyzmu ze strony grup społecznych, do których się przyłączają. Ostracyzm zaś, z kolei związany jest z nieprzystosowaniem społecznym” (Sedikides i in., 2007, s. 174). Z drugiej strony jednak badania Sedikidesa i współpracowników (2004) wykazały przecięź, że

narcyzm jest negatywnie skorelowany z samotnością, a pozytywnie z poczuciem dobrostanu w związku, mimo że narcystyczni partnerzy wykorzystują swoje związki do podtrzymywania swojego wyolbrzymionego poczucia znaczenia. Wyjaśnienie tej kontrowersji może leżeć w stosowanej metodologii. Sedikides i Gregg (2001) stawiają odważną tezę, że wybitne społeczne powodzenie, popularność narcyzów jest jedynie ich własną iluzją, ponieważ nie są oni zdolni do rozpoznania odrzucenia społecznego (są bowiem „dobrze funkcjonującymi autystykami”). Z tego powodu korzystne jest dotarcie i przebadanie realnych sieci społecznych narcyzów, zamiast opierania się na dostarczonych przez nich samoopisach.

Wielu teoretyków twierdziło jednak, iż narcyz może być tzw. socjometryczną gwiazdą¹, choć dotychczas brakuje bezpośrednich dowodów empirycznych na poparcie tej tezy. Brunell i współpracownicy (Brunell, Gentry, Campbell, Hoffman, Kuhnert i Demarree, 2008) wykazali, że osoby narcystyczne mają tendencję do przejmowania władzy w grupach pozbawionych przywódcy. Nie spisywały się jednak lepiej w tej roli niż inni. Przedstawione poniżej badanie miało na celu pierwszą bezpośrednią i ekologicznie czystą weryfikację hipotezy o popularności osób narcystycznych w kilkunastoosobowych grupach rówieśniczych. Nie badano klinicznego nasilenia narcyzmu. Paradoks narcyzmu, zdaniem Ericha Fromma (1980) oraz Marka Leary’ego (2004), polega na tym, że wszyscy dysponujemy tym elementem. W końcu 70–80 procent ludzi uważa się za lepszych niż przeciętni pod różnymi względami (Alicke i Govorun, 2005) – od umiejętności prowadzenia samochodu, przez zdolności intelektualne, po popularność towarzyską. Pytanie dotyczy raczej tego, czy narcyzm w nas jest społecznie wspierany i nagradzany lubieniem, czy też karany przez innych odrzuceniem. Jest to szczególnie ciekawe w polskim kontekście kulturowym, w którym przypuszczalnie bardziej niż w kulturach silniej indywidualistycznych ceniona jest skromność. Wydaje się, że Polacy ze swoją normą narzekania (Wojciszke, 2004), determinującą krytyczne postrzeganie własnej grupy (Bilewicz, 2007), mogą tworzyć zupełnie inne środowisko niż afirmujący siebie Amerykanie, o których Stephen Colbert (2009), gospodarz popularnego amerykańskiego programu, mówi: „Przypuszczanie, że inni są lepsi ode mnie to coś, co czyni człowieka Kanadyjczykiem, a nie Amerykaninem”. Mimo że motyw autowaloryzacji jest obecny we wszelkich kontekstach kulturowych (Schmitt i Allik, 2005), to jednak kultura zachodnia, z jej normą pozytywności, promuje stałe dążenie do zwiększania samooceny (Baccus, Baldwin i Packer, 2004; Branden, 1994; California Task Force to Promote Self-Esteem and Personal and Social

Responsibility, 1990; Dijksterhuis, 2004; Mruk, 1995; Riketta i Dauenheimer, 2003) i wydaje się socjalizować do narcyzmu, podczas gdy członkowie kultur wschodnich oceniają siebie ogólnie mniej pozytywnie (Farh, Dobbins i Cheng, 1991), ich autoprezentacja jest przeciętnie skromniejsza (Chen, 1993), a dominującą potrzebą nie jest pozytywny wizerunek siebie, lecz samokrytycyzm (Kitayama, Markus, Matsumoto i Norasakkunkit, 1997). W końcu to Amerykanie przede wszystkim, a nie Polacy, doświadczają „epidemii narcyzmu”.

Niniejsze badanie przeprowadzono zatem w Polsce, w szeregu zwykłych grup studenckich w polskich uczelniach, nie aranżowanych sztucznie w laboratorium, lecz istniejących niezależnie poza kontekstem badania i znających się od co najmniej pół roku.

Hipoteza wycieraczki

Częścią zagadki popularności osób narcystycznych jest kwestia tego, kto ich lubi, kim są ci, którzy śmieją się z ich dowcipów, darzą ich sympatią, podziwiają, wspierają, uważają za swoich przyjaciół, pozostają pod ich urokiem. I którzy, przynajmniej początkowo, nie dostrzegają ich wad bądź uważają je za mniej istotne niż zalety. Czy istnieje jakaś psychologiczna właściwość, która popycha ludzi ku jednostkom bardziej narcystycznym? Jeśli wziąć pod uwagę, że mowa o sympatii do głośnych, pewnych siebie, zajmujących więcej uwagi, ekstrawertywnych jednostek, to naturalnymi kandydatami na partnerów kontaktów towarzyskich narcyzów wydają się... inne osoby narcystyczne. I nie jest to hipoteza oparta na prostym mechanizmie przyciągania się podobieństw ani tym bardziej zdroworoządkowo oczywista. Bardziej intuicyjnie oczywista wydaje się inna, nazwana przez Campbella „hipotezą wycieraczki” (Campbell, Brunell i Finkel, 2006), mówiąca o tym, że najlepszymi partnerami społecznych interakcji (a zwłaszcza związków romantycznych) dla narcyzów byłyby osoby o niskiej samoocenie. Takie osoby były gotowe poddać się i znosić nadużycia („deptanie” niczym wycieraczka) oraz podnosić partnerom nastrojów, z chęcią odgrywając rolę obiektu porównań w dół. Za tą hipotezą opowiadał się początkowo Sedikides ze współpracownikami (Sedikides, Campbell, Reeder, Elliot i Gregg, 2002), sądząc, że osoby narcystyczne w drodze asortatywnego kojarzenia wiążą się ze szczególnie mało narcystycznymi partnerami. Badania jednak nie potwierdzają tej hipotezy. Przeciwnie, Campbell i współpracownicy (2002) zaobserwowali, że ludzie narcystyczni umawiają się raczej z innymi narcyzami, przynajmniej jeśli chodzi o związki romantyczne, w których partnerzy są zaangażowani na tyle, że zdołali nakłonić partnera do przyjscia do laboratorium.

Wydaje się możliwe, że ewentualna społeczna popularność narcyzów jest skutkiem ich aktywnego, opartego na manipulacji zdobywania uznania i podziwu, ale również efektem uosobienia w ich postępowaniu ukrytych, często nieświadomych pragnień każdego człowieka: potrzeby podziwu i uwielbienia ze strony innych ludzi, potrzeby pewności siebie i posiadania charyzmy. Niewykluczone, że pewne potrzeby narcystyczne są komplementarne. Innymi słowy: narcystyczne potrzeby różnych osób mogą się wzajemnie uzupełniać, co w efekcie może wytwarzać fenomen popularności narcyzów (podziwianych przez innych narcyzów, sic!). Wyniki badań reklam odwołujących się do motywów narcystycznych pozostają w zgodzie z przypuszczeniem, że społeczna popularność narcyzów jest napędzana własnymi motywami narcystycznymi ich „publiczności” (które uruchamiają identyfikację z autoprezentacją; Grochowska i Łojewska, 2002). Podobne przyczyny fenomenu popularności narcyzów znajdował Erich Fromm (1980), próbując wyjaśnić sukces propagandy Hitlera. Uważał on ten fenomen za bardzo dziwny, ale i logicznie uzasadniony: „Prawdziwa miłość stała się obecnie taką rzadkością, iż zesłała faktycznie z pola widzenia większości ludzi. W osobniku narcystycznym widzi natomiast współczesny człowiek kogoś, kto kocha prawdziwie, przynajmniej jedną osobę – siebie samego” (Fromm, 1980, s. 49). Zdaniem Pospiszyla (1995), przyczyna popularności narcyzów wypływa stąd, że „narcystyczna jednostka ucieleśnia w swym postępowaniu skłonności, jakie tkwią w każdym człowieku, jako że cecha ta – należy pamiętać – każdemu człowiekowi, w mniejszym lub większym stopniu, towarzyszy aż do śmierci. Przejawiana przez człowieka narcystycznego pewność siebie, brak wątpliwości odnośnie do własnych poczynań, niezachwiana wiara we własną wyjątkowość ma stanowić odzwierciedlenie tęsknot za podobnym wizerunkiem tkwiącym w podświadomości każdego człowieka” (Pospiszyl, 1995, s. 172).

Pierwotna i wielokrotnie później modyfikowana teoria narcyzmu Zygmunta Freuda (1914) w pewnym sensie również pozwala przewidywać, choć z innych przyczyn, wzajemne przyciąganie narcyzów przez narcyzów. Teoria ta przedstawiała miłość typu narcystycznego jako taką właśnie, która może być skierowana ku samemu sobie, temu, kim kiedyś byliśmy, temu, kim chcielibyśmy być czy wreszcie komuś, kogo część niegdyś stanowiliśmy. Sympatia do osób narcystycznych, i to tym większa, im bardziej jej obiekt, jak i jej podmiot posiadają cechę narcyzmu, wpisuje się dobrze w ogólną prawidłowość kochania „siebie, swojego i sobie najbardziej podobnego”.

Wniosek o wzajemnej kompatybilności narcyzów i komplementarności potrzeb narcystycznych nasuwa nie

tylko teoria koluzji narcystycznej² Williego (1996), ale także teoria potrzeb narcystycznych autorstwa Kohuta (Kohut i Wolf, 1978), w szczególności opisy potrzeb odzwierciedlenia oraz idealizacji, które są częściowo niezależne, a ich frustracja skutkuje wytworzeniem różnych podtypów osobowości narcystycznej. Według kohutowskiej charakterystyki owych podtypów:

„Osobowość spragniona lustra pragnie self obiektu³, którego potwierdzające i pełne podziwu reakcje nasycą jej wygłodniałe self. Tego typu jednostki są popychane do tego, żeby eksponować siebie i wzbudzać uwagę innych, starając się przeciwdziałać, choćby chwilowo, wewnętrznemu poczuciu bezwartościowości i brakowi szacunku dla samych siebie” (Kohut i Wolf, 1978, s. 419 – tłum. własne).

Z kolei „Osobowości spragnione ideałów – tego typu jednostki szukają tych, których mogą podziwiać dla ich prestiżu, siły, piękna, inteligencji czy wartości moralnych. Mogą one doświadczać siebie jako wartościowych tylko tak długo, jak długo mogą odnosić się do swoich podziwianych self obiektów” (Kohut i Wolf, 1978, s. 420 – tłum. własne).

Wydaje się, że narcyz z narcyzem wzajemnie się potrzebują i przyciągają, tak jak socjopaci. Podobne hipotezy stawia Campbell i współpracownicy (2006). Ich zdaniem najlepszymi parterami romantycznymi narcyzów mogliby być ludzie narcystyczni. Każda ze wspomnianych wyżej teorii pozwala przewidywać, chociaż z różnych przyczyn, sympatię narcyzów dla narcyzów. W niniejszym badaniu podjęto próbę zweryfikowania hipotezy o wzajemnej sympatii osób narcystycznych w kontekście luźnych, nieromantycznych związków towarzyskich w zwykłych grupach rówieśniczych.

W opisywanym badaniu zmierzono poziom narcyzmu członków kilkunastoosobowych grup studenckich, istniejących od co najmniej pół roku. Zastosowano najmocniejszą metodę używaną w badaniach nad percepcją interpersonalną – plan *round robin* (Crano i Brewer, 2008; Oltmanns i Turkheimer, 2006): za pomocą metod wzorowanych na socjometrycznych zmierzono nasilenie sympatii każdego członka grupy do każdego z pozostałych. Dodatkowo każdy z badanych szacował, na podstawie swoich doświadczeń, obserwacji i odczuć, na ile jest przez każdego z pozostałych lubiany. W ten sposób zebrane dane umożliwiły obliczenie dla każdego z badanych wskaźnika jego popularności w grupie (wskaźnika bycia lubianym przez innych), wskaźnika lubienia innych, subiektywnej oceny własnej pozycji w grupie (oszacowania, na ile jest się lubianym), a wreszcie wskaźnika trafności własnej subiektywnej oceny. Za pomocą tych miar sprawdzono hipotezy o związkach narcyzmu

z akceptacją (byciem lubianym) w grupie oraz przecenianiem własnej pozycji (subiektywnej oceny swojej pozycji w grupie). Zgodnie z przytoczonymi teoriami, czas znajomości działa na niekorzyść narcyza, spodziewano się zatem negatywnej korelacji narcyzmu z poziomem bycia lubianym w grupie oraz przeceniania przez niego swojej pozycji. A wreszcie poddano testowi hipotezę, mówiącą, że narcyzm lubiących koreluje z narcyzmem lubianych. Przeprowadzono również, wzorując się na badaniach Cliftona i współpracowników (2009), analizy sieci, obliczając dla każdej osoby badanej wystandaryzowane wskaźniki centralności jej pozycji w sieci społecznej: Liczby relacji dochodzących (*Indegree*), Liczby relacji wychodzących (*Outdegree*), Pośredniczenia (*Betweenness*), Bliskości (*Closeness*), Wektor własny (*Eigenvector*). Znaczenie każdego z tych wskaźników zostanie przedstawione poniżej.

Metoda

Osoby badane

Przebadano dziewięć formalnych grup studenckich, o liczebności od 11 do 16 osób (11, 12, 14, 16 oraz dwie grupy po 13 i trzy grupy po 15; średnia liczba osób w grupie: 13,8, mediana 14, $SD = 1,64$), razem 124 osoby (w tym 102 kobiety; trzy grupy były 100% kobiece). Badani mieli od 19 do 32 lat, ze średnią i medianą 21 lat, $SD = 2,46$. Członkowie każdej grupy byli Polakami, studentami wyższych uczelni w Polsce (Uniwersytet Wrocławski, Uniwersytet Pedagogiczny w Krakowie, National-Louis University w Nowym Sączu), znali się i spotykali regularnie na zajęciach od co najmniej pół roku.

Procedura

Badanie było dobrowolne. Każdą grupę badano osobno. Każdy członek grupy losował samoprzylepną kartkę z numerem (użyto kartek z numerami w celu zapewnienia badanym anonimowości) i przyklepał ją sobie do ubrania, tak aby każdy inny członek grupy widział jego numer. Następnie członkowie grupy siadali w kręgu, zapisywali na kwestionariuszu wylosowany przez siebie numer i wypełniali kwestionariusz. Dopiero kiedy wszyscy w grupie skończyli wypełnianie kwestionariusza, proszono ich o zdjęcie karteczek z numerami.

Materiały

Badani otrzymali kwestionariusz składający się z: 1) metryki, która obejmowała pytania o wylosowany numer, wiek i płeć, 2) narzędzia służącego do pomiaru socjometrycznego, umożliwiającego zbadanie pozycji w grupie, 3) kwestionariusza *Narcissistic Personality*

Inventory, zaadaptowanego do polskich warunków przez Bazińską i Drat-Ruszczak (2000).

Pomiar socjometryczny. Zastosowano prosty pomiar stopnia akceptacji osoby przez członków grupy oraz jej popularności w grupie. W celu pomiaru stopnia akceptacji każdego członka grupy, osoby badane były proszone o określenie, w jakim stopniu lubią każdą z osób w swojej grupie na skali likertowskiej 5-punktowej: ++ oznaczało *bardzo lubię*, + oznaczało *raczej lubię*, 0 znaczyło *trudno powiedzieć (ani lubię, ani nie lubię)*, – to *raczej nie lubię*, – – znaczyło *bardzo nie lubię*. Osoby w grupie były oznaczone numerami, które wylosowały, bez podawania imion i nazwisk. Poziom akceptacji danej osoby przez członków grupy został obliczony jako procent punktów wystawionych jej przez pozostałych członków grupy do możliwego maksimum (maksimum to 100% akceptacji, czyli sytuacja, kiedy wszyscy pozostali członkowie grupy przyznają danej osobie po „++”).

Następnie proszono osoby badane o zapisanie numerów około sześciu najbardziej i sześciu najmniej lubianych przez siebie osób w grupie. Tak uzyskane nominacje umożliwiają pomiar popularności każdej osoby w grupie, zarówno popularności pozytywnej, rozumianej jako procent pozytywnych wyborów (nominacji) danej osoby wśród wszystkich pozytywnych nominacji w grupie, jak i negatywnej, rozumianej jako procent negatywnych wyborów tej osoby dokonanych przez pozostałych członków grupy, i wreszcie ogólnej popularności, rozumianej jako procent wszystkich razem, negatywnych i pozytywnych nominacji w grupie (100% popularności przypisywano, gdy 100% członków grupy wskazało daną osobę).

Rozróżnienie tych dwóch (popularności i akceptacji) aspektów pozycji w grupie daje pewne przybliżenie zróżnicowania skrajnych pozycji, m.in. osoby „cichej, mało dostrzeganej, ale akceptowanej”, „głośnej, tj. przyciągającej uwagę, nieakceptowanej” („negatywna sława”), jak i osób „przyciągających uwagę”, tj. popularnych i akceptowanych, czy wreszcie „cichych”, niedostrzeganych, czyli niepopularnych i jednocześnie odrzucanych.

Kwestionariusz narcyzmu. NPI, czyli *Narcissistic Personality Inventory* Raskina i Halla to najpopularniejszy na świecie kwestionariusz narcyzmu (Bazińska i Drat-Ruszczak, 2000; Banai, Mikulincer i Shaver, 2005; Morf i Rhodewalt, 2001). W badaniu zastosowano 34-pozycyjny kwestionariusz (z 5-punktową likertowską skalą odpowiedzi) w polskiej adaptacji Bazińskiej i Drat-Ruszczak (2000). Jest to narzędzie do mierzenia różnic indywidualnych w zakresie narcyzmu w populacji nieklinicznej, traktowanego jako zmienna osobowościowa o rozkładzie

normalnym w populacji. Polska wersja NPI obejmuje cztery podskale, oprócz których liczony jest ogólny, sumaryczny wskaźnik narcyzmu. Badani mogą osiągnąć wyniki od 34 do 170, przy czym średnia w próbie normalizacyjnej (Bazińska i Drat-Ruszczak, 2000) wyniosła 105. Podskala Domaganie się podziwu ($\alpha = 0,86$) odzwierciedla potrzebę znaczenia: pragnienie bycia zauważanym, podziwianym, komplementowanym, a także sławnym. Pragnienie podziwu zawiera element roszczeniowości odzwierciedlony w tytule skali („domaganie się”). Jest prawdopodobne, że ignorowanie potrzeby znaczenia przez otoczenie budzi w osobie narcystycznej wściekłość. Podskala Przywództwa ($\alpha = 0,87$) odnosi się do przekonania o własnych zdolnościach przywódczych oraz przekonania o własnym wpływie na innych. Podskala Próżności ($\alpha = 0,74$) jest skalą narcyzmu mitologicznego – odzwierciedla „miłość do siebie”, czyli aprobatę własnej cielesności i estetyzm. Podskala Samowystarczalności ($\alpha = 0,69$) dotyczy przekonania o własnej niezależności, indywidualizmie, wysokiej kompetencji i sukcesie (Bazińska i Drat-Ruszczak, 2000).

Analiza sieci

Dane zebrane za pomocą narzędzia socjometrycznego poddano dodatkowo analizie sieci. Dla każdej z dziewięciu badanych grup zbudowano po dwie socjomatryce⁴, czyli matrycę opartą o zbinaryzowane wyniki uzyskane w pierwszym zadaniu narzędzia socjometrycznego (które polegało na określeniu stopnia lubienia/akceptacji każdego z członków grupy) oraz osobno socjomatrycę opartą o dane uzyskane w drugim zadaniu socjometrycznym (część danych dotycząca nominacji najbardziej i najmniej lubianych członków grupy). Dla każdej grupy składającej się z N członków, skonstruowano dwie matryce $N \times N$, jedną reprezentującą relację lubienia/akceptacji (bądź jej brak) każdego uczestnika wobec każdego innego oraz drugą, reprezentującą popularność członków grup. Dla umożliwienia analizy powstałych sieci przy pomocy programu UCINET 6 (Borgatti, Everett i Freeman, 2002) dane z pierwszego zadania, stanowiące podstawę matrycy, zostały zbinaryzowane tak, że odpowiedziom *bardzo lubię* i *raczej lubię* przyznawano wartość jeden, a wszystkim pozostałym (*trudno powiedzieć*, *raczej nie lubię* i *bardzo nie lubię*) wartość zero. Relacje były kierunkowe, niesymetryczne, to znaczy, że osoba A mogła przyznać, że lubi osobę B, nawet jeśli osoba B nie lubiła osoby A. Dla każdego członka każdej z grup obliczono wystandaryzowane (tak aby umożliwić porównania pomiędzy członkami różnych grup) wskaźniki centralności pozycji zajmowanej w ramach sieci. Następnie przeprowadzono analizy korelacji tych wskaźników z miarą narcyzmu. Zbadano

przedstawione poniżej wskaźniki centralności pozycji w sieciach o relacjach kierunkowych (co oznacza, że dla każdej osoby badanej każdy wskaźnik centralności, z wyjątkiem Pośredniczenia, przyjmował dwie wartości – jedną obliczoną na podstawie relacji dochodzących do osoby badanej, i jedną dotyczącą relacji wychodzących od osoby). Bardziej szczegółowych informacji wraz ze wzorami komputacji każdego ze wskaźników oraz porównaniami ich mocy dostarcza szybko rozrastająca się, najnowsza literatura anglojęzyczna na temat analizy sieci i teorii grafu (m.in. Borgatti, 2003; Borgatti, Carley i Krackhardt, 2006; Borgatti i Everett, 2006; Borgatti, Mehra, Brass i Labianca, 2009; Hanneman i Riddle, 2005).

Liczba relacji (Degree) określa liczbę relacji (w tym przypadku relacji lubienia) z pozostałymi członkami grupy. Ponieważ dane reprezentowały relacje kierunkowe, a więc umożliwiające określenie w każdym przypadku odbiorcy i nadawcy, obliczono Liczbę relacji dochodzących (*Indegree*) – określającą liczbę relacji dochodzących do badanego (a więc w tym przypadku liczbę osób w grupie, które lubią osobę badaną) – oraz Liczbę relacji wychodzących (*Outdegree*), która określa liczbę relacji wychodzących od badanego (zatem liczbę osób lubianych przez osobę badaną). Różnica pomiędzy *Indegree* i *Outdegree* to różnica pomiędzy liczbą relacji dochodzących do badanego a wychodzących od niego ku innym. Negatywne wartości tego wskaźnika mówią o przecenianiu liczby więzi (znajomości) z innymi, względem tego jak owe więzi spostrzegają inni.

Pośredniczenie (Betweenness) określa zakres, w jakim węzeł sieci (osoba) pośredniczy w relacjach pomiędzy innymi węzłami w sieci. Jest to wskaźnik centralności i posiadanej kontroli w sieci oparty na liczbie najkrótszych ścieżek (powiązań) pomiędzy każdą możliwą parą węzłów w sieci (a więc każdą parą członków grupy w tym przypadku). Określa on konkretnie proporcję tych ścieżek, które przechodzą przez dany węzeł w sieci (osobę badaną), spośród wszystkich najkrótszych ścieżek łączących pary członków. Wysoki poziom tego atrybutu węzła sieci (członka grupy) oznacza, iż pełni on ważną rolę jako pośrednik w przepływie informacji pomiędzy pozostałymi. Innymi słowy, ma władzę, gdyż w dużej mierze kontroluje przepływ informacji, a inni członkowie są od niego w tej mierze zależni. Dysfunkcja lub nieobecność danego węzła-pośrednika mogłaby doprowadzić do fragmentacji sieci (rozpadu komunikacji w niej).

Bliskość (Closeness) określa, jak „blisko” jednostka znajduje się w stosunku do pozostałych jednostek w sieci.

Odwziewiedla zdolność do uzyskania informacji od innych członków sieci. Jest odwrotną sumy najkrótszych dystansów pomiędzy każdym węzłem a każdym innym węzłem sieci (osobą w sieci). Osiąga wartości niższe dla węzłów, które są bardziej centralne, a więc mają mniejsze średnie dystanse do pozostałych węzłów.

Wektor własny (Eigenvector) – jest szczególnie mocnym i bardziej wyrafinowanym (opartym na analizie czynnikowej) wskaźnikiem centralności i znaczenia. Podobnie jak Pośredniczenie, bierze pod uwagę ścieżki (relacje) łączące węzły sieci. Jednakże w przeciwieństwie do pozostałych wskaźników uwzględnia on również relatywną wagę węzłów w sieci (ustaloną w oparciu o całościową strukturę sieci). Dzięki temu osoba, którą łączy umiarkowana liczba relacji lubienia, ale za to z najbardziej popularnymi czy wpływowymi członkami grupy, otrzymuje wyższy wynik w tym wskaźniku, niż ktoś, kto ma wielu niepopularnych, wyizolowanych przyjaciół.

Wyniki

W badanej próbie średnia narcyzmu wyniosła $M = 100,44$, $Mdn = 101$, $SD = 19,15$; rozkład wyników w skali narcyzmu był normalny, $K-S d = 0,056$, $p > 0,20$; *Lilliefors* $p > 0,20$; *Shapiro-Wilk* $W = 0,98$, $p > 0,11$. Rzetelność skali okazała się wysoka: $\alpha = 0,91$. Po zastosowaniu średnich z próby normalizacyjnej grupa osób wysoko narcystycznych liczyła $N = 51$, a nisko narcystycznych $N = 73$.

Jednoczynnikowe analizy wariancji wskaźnika popularności ogólnej wykazały istotne efekty narcyzmu (wskaźnika sumarycznego – czynnika o dwóch poziomach: wysoki-niski wyróżnionych według średniej z próby normalizacyjnej), $F(1, 122) = 7,39$, $p = 0,008$, $\eta^2 = 0,057$ oraz (analogicznie dwupoziomowych) narcystycznego Domagania się podziwu, $F(1, 122) = 7,77$, $p = 0,006$, $\eta^2 = 0,060$, a także narcystycznego Przywództwa, $F(1, 122) = 9,30$, $p = 0,003$, $\eta^2 = 0,071$. Analizy kontrastów wykonane dla każdej z tych analiz wykazały, że we wszystkich tych przypadkach osoby wysoko narcystyczne były istotnie ogólnie bardziej popularne (częściej wskazywane) od nisko narcystycznych (wyniki testów t w Tabeli 1). W związku z tym, że wiek badanych okazał się istotnie skorelowany negatywnie z popularnością ogólną (i z żadną inną), $r(122) = 0,19$, $p = 0,035$, powtórzono wszystkie analizy wariancji wykonane na wskaźniku popularności ogólnej, uwzględniając wiek jako kowariant. Wyniki tak przeprowadzonych analiz dały istotne efekty główne narcyzmu oraz jego podskal Domagania się podziwu oraz Przywództwo, wzmacniając jedynie siłę tych efektów: efekt narcyzmu $F(1, 119) = 10,64$,

$p = 0,001$), $\eta^2 = 0,082$; Domagania się podziwu $F(1, 119) = 9,28$, $p = 0,003$, $\eta^2 = 0,072$; Przywództwa $F(1, 119) = 11,10$, $p = 0,001$, $\eta^2 = 0,085$.

Jednoczynnikowe analizy wariancji wskaźnika popularności pozytywnej rozumianej jako procent wskazań danej osoby jako jednej z najbardziej lubianych osób w grupie wykazały, analogicznie, istotne efekty narcyzmu (wskaźnika sumarycznego, tak samo o dwóch poziomach: wysoki vs. niski), $F(1, 122) = 11,47$, $p < 0,001$, $\eta^2 = 0,086$, narcystycznego Domagania się podziwu, $F(1, 122) = 5,26$, $p = 0,024$, $\eta^2 = 0,041$, oraz narcystycznego Przywództwa, $F(1, 122) = 13,25$, $p < 0,001$, $\eta^2 = 0,098$. Analizy kontrastów wykonane dla każdej z tych analiz odrębnie wykazały, że we wszystkich tych przypadkach wysoko narcystyczni członkowie grup byli częściej niż nisko narcystyczni wybierani jako jedne z najbardziej lubianych osób w grupie (wyniki testów t w Tabeli 1).

Ogólny wskaźnik narcyzmu oraz podskale Domagania się podziwu i Przywództwa korelowały z popularnością ogólną na granicy istotności, $r(124) = 0,17$, $p = 0,056$; $r(124) = 0,16$, $p = 0,084$ i $r(124) = 0,17$, $p = 0,067$, odpowiednio. Podskala Przywództwa korelowała również na poziomie tendencji z popularnością pozytywną, $r(124) = 0,15$, $p = 0,094$.

Nie zaobserwowano jednak istotnego statystycznie pozytywnego związku narcyzmu z poziomem zaakceptowania jednostki w grupie. Ogólny wskaźnik narcyzmu oraz podskale Przywództwa korelowały istotnie, a podskala Domagania się podziwu marginalnie istotnie, negatywnie ze średnią ocen wystawionych członkowi grupy przez pozostałych jej uczestników, $r(124) = -0,19$, $p = 0,038$ oraz $r(124) = -0,18$, $p = 0,050$, $r(124) = -0,16$, $p = 0,082$, odpowiednio.

Ten paradoksalny układ wyników staje się nieco bardziej zrozumiały, jeśli wziąć pod uwagę wariancję ocen

otrzymywanych przez osoby wysoko narcystyczne i nisko narcystyczne od rówieśników. Wariancja ocen lubienia (akceptacji) wystawionych przez rówieśników z grupy była marginalnie większa w przypadku ocen dla wysoko narcystycznych badanych (4. kwartył w skali narcyzmu) niż nisko narcystycznych badanych (1. kwartył), $F(1, 121) = 3,89$, $p = 0,05$, $\eta^2 = 0,31$. Wynika z tego, że narcyzi, mimo iż częściej dostrzegani (i istotnie częściej wymieniani wśród ulubieńców przez swoich „sympatyków”), wzbudzają bardziej zróżnicowane, spolaryzowane oceny niż ludzie nisko narcystyczni.

Praktycznie wszyscy badani uważali, że są lubiani. Świadczą o tym nie tylko wartości średniej, $M = 0,85$, i mediany, $Mdn = 0,83$, ze średnich ocen w zadaniu oszacowania, na ile każdy z pozostałych członków grupy lubi badanego/badaną, ale również wartości minimalne (0,07) i maksymalne (2,00). Średnie tych ocen mogły teoretycznie przyjąć wartości od -2 dla osoby, która uważa się za bardzo nielubianą przez wszystkich, do $+2$ dla osoby twierdzącej, że absolutnie wszyscy ją bardzo lubią. Wiek okazał się marginalnie skorelowany ze wskaźnikiem spostrzeganego lubienia przez innych, $r(122) = -0,17$, $p = 0,062$, wskazując, że im starsi byli członkowie grup, tym mniej lubiani się czuli (zgodnie zresztą z faktami). Analiza wariancji wskaźnika spostrzeganego lubienia, ze zmienną „wiek” jako kowariantem, wykazała istotny efekt narcyzmu, $F(1, 119) = 5,44$, $p = 0,021$, $\eta^2 = 0,041$. Osoby wysoko narcystyczne uważały się za bardziej lubiane niż nisko narcystyczne, $M = 0,94$, $SD = 0,35$ versus $M = 0,79$, $SD = 0,35$, $t(122) = 2,33$, $p = 0,021$, $d = 0,43$.

Zastosowano wskaźnik przeceniania swojej pozycji w grupie, obliczony według wzoru: $f(x) = -\sum a(x)/\sum b(x) + 1$, w którym $\sum a(x)$ to suma ocen wystawionych przez pozostałych członków grupy (suma „realnych ocen”), a $\sum b(x)$ to suma subiektywnych ocen badanego na temat tego, jak

Tabela 1.

Różnice między osobami wysoko i nisko narcystycznymi w zakresie popularności ogólnej i popularności pozytywnej

Popularność ogólna							
	M_{wysoki}	SD_{wysoki}	M_{niski}	SD_{niski}	$t(122)$	p	d Cohena
Wysoki vs. niski narcyzm (wskaźnik sumaryczny)	74,62	18,72	65,41	18,43	2,72	0,008	0,50
Wysokie vs. niskie domaganie się podziwu	74,23	19,83	64,92	17,34	2,79	0,006	0,51
Wysokie vs. niskie przywództwo	74,76	19,29	64,62	17,66	3,05	0,003	0,56
Popularność pozytywna							
	M_{wysoki}	SD_{wysoki}	M_{niski}	SD_{niski}	$t(122)$	p	d Cohena
Wysoki vs. niski narcyzm (wskaźnik sumaryczny)	45,42	21,01	33,72	17,33	3,39	0,001	0,62
Wysokie vs. niskie domaganie się podziwu	42,86	20,43	34,85	18,46	2,29	0,020	0,42
Wysokie vs. niskie przywództwo	45,31	20,90	32,95	16,89	3,64	0,001	0,67

każdy z pozostałych go lubi (suma „mniemań”). Tak skonstruowany wskaźnik osiąga wartości mniejsze od zera przy niedoceniu swojej pozycji w grupie, a wartości większe od zera, kiedy mniemanie o swojej pozycji przewyższa faktyczny poziom akceptacji jednostki w grupie. Normą w badanej próbie było niedocenie swojej pozycji: średnia wyniosła $M = -0,58$. Ten wynik może być skutkiem działania normy skromności (skala lubienia była zakotwiczona na określeniach *bardzo nie lubi* i *bardzo lubi* – niewielu badanych żywiło tak mocne przekonanie o sympatii innych do siebie, by wybrać *bardzo lubi* zamiast *lubi* na określenie czyjegoś stosunku do siebie; podczas gdy z mniejszym wahaniem wybierano tę odpowiedź na określenie własnego stosunku do innych).

Ogólny wskaźnik narcyzmu w kwestionariuszu NPI oraz wszystkie jego podskale korelowały pozytywnie ze wskaźnikiem przeceniania swojej pozycji w grupie, a więc wskazywały na tendencję do doceniania lub przeceniania swojej pozycji przez narcyzów (Tabela 2). Również analiza wariancji zmiennej Przecenie swojej pozycji wykazała istotny efekt narcyzmu $F(1, 121) = 4,57, p = 0,034, \eta^2 = 0,036$.

Bliższa analiza danych wskazuje jednak, że trudno mówić o przecenianiu swojej pozycji w grupie, ale raczej o jej mniejszym niedoceniu przez narcyzów niż przez osoby nisko narcystyczne. Dobrze ilustruje to Rysunek 1 przedstawiający Przecenie swojej pozycji w grupie w funkcji poziomu narcyzmu (niewiele obserwacji przekracza poziom zero, oznaczający bezbłędną ocenę swojej pozycji w grupie). Osoby wysoko narcystyczne różniły się istotnie od nisko narcystycznych pod względem oceny swojej pozycji w grupie, $M = -0,40, SD = 0,69$ vs. $M = -0,75, SD = 1,06, t(121) = -2,20, p = 0,034, d = 0,39$,

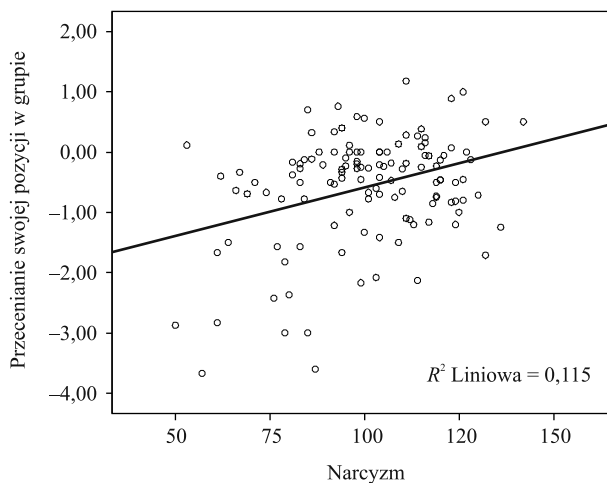
Tabela 2.
Przecenie swojej pozycji w grupie przez narcyzów (korelacje)

	Domaganie się podziwu	Przywództwo	Próżność	Samowystarczalność	Narcyzm – suma
$N = 123$					
Przecenie swojej pozycji w grupie	0,27**	0,34***	0,24**	0,22*	0,34***

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

niemniej jednak obie grupy przeciętnie nie doceniały swojego powodzenia.

W celu przetestowania hipotezy o wzajemnej sympatii osób narcystycznych sprawdzono związki narcyzmu (i wszystkich podskal skali narcyzmu) osób badanych z poziomem narcyzmu (i wszystkich podskal) osób wskazanych przez nie jako najbardziej lubiane i najmniej lubiane⁵. Zabieg ten miał dostarczyć informacji, czy istotnie to osoby narcystyczne są fanami czy też właśnie przeciwnie – wrogami innych osób narcystycznych. Dla każdej osoby badanej wyliczono średnią z wyników w skali narcyzmu (i podskalach) uzyskanych przez osoby wskazane przez nią jako najbardziej lubiane oraz osobno przez osoby wskazane jako najmniej lubiane. Innymi słowy, aby dowiedzieć się, jacy przeciętnie są ludzie, których dana osoba badana lubi, a jacy ci, których nie lubi, obliczono osobno dla każdej osoby badanej średnią ze wskaźników w skali narcyzmu uzyskanych przez osoby nominowane przez nią samą jako lubiane i osobno – analogicznie – nominowane jako nielubiane. Umożliwiło to odpowiedź na pytanie: jaki jest średni poziom narcyzmu osób lubianych przez badanego, a jaki jest średni poziom narcyzmu osób nielubianych przez badanego. Następnie w celu sprawdzenia, czy istnieje związek pomiędzy tym, jacy są (jak bardzo narcystyczni) ci, których badana osoba lubi, a tym, jak bardzo narcystyczna jest sama osoba badana oraz, analogicznie, czy istnieje związek pomiędzy tym, jak bardzo narcystyczni są ludzie przez daną osobę badaną nielubiani, a tym, jak silnie narcystyczna ta osoba jest, zbadano korelacje tak zbudowanych wskaźników



Rysunek 1.
Przecenie (docenie) swojej pozycji w grupie jako funkcja poziomu narcyzmu.

Tabela 3.

Korelacje narcyzmu osób lubiących ze średnim poziomem narcyzmu osób przez nie najbardziej lubianych

Kogo – średni poziom narcyzmu osoby lubianej		Kto – średni poziom narcyzmu osoby lubiącej				
		Domaganie się podziwu	Przywódstwo	Próżność	Samowystarczalność	Narcyzm – wskaźnik sumaryczny
N = 120						
Kogo – średni poziom narcyzmu osoby lubianej	Domaganie się Podziwu	0,17†	0,24**	0,21*	<i>n.i.</i>	0,22*
	Przywódstwo	0,25**	0,29**	0,20*	<i>n.i.</i>	0,26**
	Próżność	0,19*	0,24**	<i>n.i.</i>	<i>n.i.</i>	0,22*
	Samowystarczalność	<i>n.i.</i>	<i>n.i.</i>	<i>n.i.</i>	<i>n.i.</i>	<i>n.i.</i>
	Narcyzm – wskaźnik sumaryczny	0,20*	0,26**	0,19*	<i>n.i.</i>	0,23*

Liczba badanych w powyższej analizie wynosi 120, ponieważ cztery osoby nie wskazały osób przez siebie najbardziej lubianych. *n.i.* = $p > 0,07$; † $p < 0,07$; * $p < 0,05$; ** $p < 0,01$

z wynikami w skali narcyzmu osób oceniających (Tabela 3 dla wyników najbardziej lubianych). Przeprowadzono analogiczne analizy przy użyciu median (zamiast średnich) z wyników w skali narcyzmu uzyskanych przez sześć osób najbardziej lubianych przez badanego z narcyzmem lubiących. Dają one takie same wyniki.

Nie zaobserwowano żadnych istotnych korelacji pomiędzy narcyzmem osób najmniej lubianych a narcyzmem tych, którzy ich nie lubią.

Analiza wariancji średniego poziomu narcyzmu osób wskazywanych jako najbardziej lubiane wykazała istotny efekt poziomu narcyzmu osób je wskazujących, $F(1, 118) = 6,65, p = 0,011, \eta^2 = 0,053$. Osoby wysoko narcystyczne różniły się od nisko narcystycznych tym, że wskazywały jako najbardziej lubiane osoby o istotnie wyższym poziomie narcyzmu, $M = 102,71, SD = 9,14$ vs. $M = 98,05, SD = 10,04, t(118) = 2,58, p = 0,011, d = 0,49$.

Wyniki analizy sieci

Analizy sieci skonstruowanych na podstawie danych z zadania pierwszego (oceny lubienia każdego z członków grupy) i drugiego, a konkretnie nominacji najbardziej lubianych członków grupy przyniosły względnie spójne wyniki wskazujące na centralną pozycję narcyzów w ich sieciach społecznych.

Analiza sieci skonstruowanych na podstawie danych z zadania pierwszego (oceny akceptacji członków grupy) wykazała, że narcyzm i trzy z czterech jego podskal (Przywódstwo, Domaganie się podziwu i Próżność) korelowały pozytywnie ze wskaźnikami Pośredniczenia (*Betweenness*) oraz Wektora własnego (*Eigenvector*). Za ten ostatni efekt odpowiadała przede wszystkim korelacje

między narcyzmem a Wektorem własnym dotyczącym relacji wychodzących (*OutEigenvector*), a więc wskaźnikiem dotyczącym relacji wychodzących od badanych (Tabela 4). Nie zaobserwowano istotnych statystycznie współzależności między narcyzmem a Liczbą relacji (*Degree*) ani Bliskości (*Closeness*), również w analizach uwzględniających kierunek relacji. Oznacza to, że pozycja osób narcystycznych może niekoniecznie wiązać się z większą liczbą zawartych przez nich relacji. Centralność pozycji narcyzów wynika raczej z odpowiedniego strategicznie doboru „wpływowych” znajomych, a także z odgrywania roli pośrednika, a co za tym idzie możliwości kontroli przepływu informacji pomiędzy członkami grupy.

Jeżeli chodzi o różnicę liczby relacji dochodzących i wychodzących (*Indegree – Outdegree*), korelacja okazała się istotna jedynie w przypadku narcystycznej Próżności, $r(122) = -0,19, p = 0,034$. Samowystarczalność i ogólny wskaźnik narcyzmu korelowały z tą różnicą na poziomie tendencji, $r(122) = -0,17, p = 0,067$ i $r(122) = -0,15, p = 0,097$ odpowiednio.

Analiza sieci opartych na danych z zadania nominacji najbardziej lubianych członków grupy przyniosła wyniki względnie spójne z powyższymi. Korelacje ze wskaźnikiem Pośredniczenia nie osiągnęły tu jednak poziomu istotności statystycznej, natomiast ujawniły się dodatkowo istotne związki narcyzmu z Liczbą relacji (Przywódstwo korelowało z Liczbą relacji na poziomie $r(119) = 0,25, p = 0,006$; Domaganie się podziwu na poziomie $r(119) = 0,18, p = 0,050$; a sumaryczny wskaźnik narcyzmu na poziomie $r(119) = 0,20; p = 0,029$). Za efekt ten odpowiadała przede wszystkim większa liczba wskazań (nominacji) wychodzących od narcyzów ku innym (korelacje

Tabela 4.

Korelacje narcyzmu i jego podskal z wybranymi wskaźnikami centralności pozycji w sieci

Wskaźniki centralności w sieci	Domaganie się podziwu	Przywództwo	Próżność	Samowystarczalność	Narcyzm – wskaźnik sumaryczny
Pośredniczenie (<i>Betweenness</i>)	0,22*	0,26**	0,28**	<i>n.i.</i>	0,26**
Wektor własny (<i>Eigenvector</i>)	0,20*	0,23*	<i>n.i.</i>	<i>n.i.</i>	0,23*
Wektor własny dotyczący relacji wychodzących (<i>OutEigenvector</i>)	0,19*	0,20*	0,19*	<i>n.i.</i>	0,23*

n.i. = $p > 0,07$; * $p < 0,05$; ** $p < 0,01$

Liczby relacji wychodzących z Przywództwem, i ogólnie narcyzmem wynosiły odpowiednio: $r(119) = 0,22$; $p = 0,02$; $r(119) = 0,20$, $p = 0,029$). Ten ostatni wynik był istotny, pomimo że w przypadku macryc zbudowanych z danych dotyczących nominacji, wariancja Liczby relacji wychodzących była z góry drastycznie ograniczona, ponieważ zadanie nominowania najbardziej lubianych członków grupy wymagało podania konkretnej liczby osób najbardziej lubianych (instrukcja prosiła o podanie „około sześciu najbardziej lubianych osób”), od której dopuszczano jedynie drobne odchylenia. Pozostałe współmienności zachowały kierunek, choć siła efektów była mniejsza.

Dyskusja wyników

Wyniki prezentują złożony obraz społecznej (i towarzyskiej) pozycji ludzi narcystycznych w grupach. Z jednej strony narcyz jest bardziej popularny, bo częściej wskazywany jako lubiany. Członkowie grup ogólnie lubili się nawzajem, a narcyz był dostrzegany i częściej wymieniany wśród faworytów. Z drugiej strony narcyzm nie idzie w parze z ogólnie systematycznie większą średnią sympatią ze strony członków grupy, przeciwnie: mimo że nie zaobserwowano istotnego związku narcyzmu z „negatywną popularnością”, odzwierciedlającą proporcję wskazań jako najmniej lubianego, narcyz wywołuje bardziej zróżnicowane, skrajne, spolaryzowane reakcje u innych niż człowiek nisko narcystyczny, co summa summarum, nie czyni go osobą powszechnie lubianą. Wynik wskazujący, że narcyzm badanych koreluje negatywnie ze średnimi wskaźnikami lubienia ich i akceptacji w grupie pozostaje w zgodzie z wcześniejszym teoretyzowaniem na temat dynamiki funkcjonowania narcyzów w grupie: po znakomitym pierwszym wrażeniu i okresie zachwyty ze strony innych, rozczarowują oni jako partnerzy, koledzy i przyjaciele (Morf i Rhodewalt, 2001; Sedikides i in., 2007). Badani w niniejszej pracy znali się już od co najmniej pół roku – wystarczająco długo, by dostrzegli również swoje wady. Nie bez znaczenia pozostaje fakt, że osobom

narcystycznym zależy nie tyle na lubieniu, co na podziwie. Mówi się także o „pełnej splendoru izolacji” (*splendid isolation*; Hendin, 2002), której pożądamy. Uzyskany obraz wyników może odzwierciedlać te nieco paradoksalne pragnienia narcyzów: są popularni i dostrzegani, ale niekoniecznie powszechnie lubiani.

Ogólnie, omówione efekty są średnie i słabe, pokazują raczej pewne tendencje. Zdecydowanie silniejsza wydaje się inklinacja narcyzów do przeceniania, a właściwie do doceniania własnej pozycji w grupie. Narcyzów zdaje się nie obowiązywać w takim stopniu, co pozostałych, norma skromności, która przypuszczalnie kazała uczestnikom badania niedoszacować stopnia, w jakim są lubiani przez pozostałych. Dzięki temu wysoko narcystyczni badani byli trafniejsi w swoich ocenach niż nisko narcystyczni. Wcześniejsze badania dowodzą, że trafne spostrzeżenie sieci społecznych jest kluczowe dla zdobycia władzy i wpływu w organizacjach (Krackhardt, 1990; Pfeffer, 1981).

Ogólnie, badani czuli się lubiani, w rzeczywistości nie było ani jednej osoby, która oceniałaby swoją pozycję po tym względem negatywnie. Fakt, że badani przeciętnie nie doceniali stopnia, w jakim są lubiani, może być efektem skromniejszej autoprezentacji w sytuacjach, w których istnieje możliwość bezpośredniej weryfikacji trafności ich mniemań (Tice, Butler, Muraven i Stillwell, 1995) – badani przecież wiedzieli, że są oceniani przez innych, a zebrane przez badacza dane dostarczają precyzyjnej miary ich trafności. Efekt ten może być również specyficzny kulturowo: wiadomo, że w kulturach bardziej kolektywistycznych (prawdopodobnie również w Polsce) ludzie prezentują siebie skromniej (Gao, Ting-Toomey i Gudykunst, 1996; Wierzbicka, 1996).

Ponadto, badania dowodzą jedynie umiarkowanej trafności sądów ludzi co do tego, jak są oni postrzegani przez innych. W szczególności nie jesteśmy świadomi tego, jak postrzegają nas konkretni ludzie, zwłaszcza pod względem cech sprawnościowych. Zwykle mamy jednak trafną świadomość tego, jak postrzega nas przeciętnie

cała grupa (Felson, 1993; Kenny i DePaulo, 1993) i jak jesteśmy odbierani w danym kontekście społecznym (Carlson i Furr, 2009). Z jednej strony taki stan rzeczy może być skutkiem działania normy grzeczności i ograniczeń w udzielaniu sobie nawzajem informacji zwrotnej (zwłaszcza krytycznej; Sedikides i in., 2007). Braki informacji w takich sytuacjach są zwykle „wypełniane” tym, co sami o sobie myślimy (co klóci się nieco z założeniami interakcjonizmu symbolicznego, Kenny i DePaulo, 1993; Levesque, 1997; Malloy, Albright, Diaz-Loving, Dong i Lee, 2004; Sedikides i Skowronski, 1995; Sedikides i in., 2007). Z drugiej strony nietrafność przekonań co do swojej pozycji może być skutkiem unikania lub dewaluowania informacji zwrotnych. Ludzie wysoce narcystyczni myślą o sobie dobrze (przynajmniej na poziomie *explicit*, świadomym). Stąd logiczne jest, że w większym stopniu niż nisko narcystyczni będą zakładać, że są lubiani. Badania pokazują ponadto, że ludzie wysoko narcystyczni pozostają niewzruszeni wobec informacji zwrotnych, które skłaniają nisko narcystycznych do rewizji samooceny (w kierunku ich obniżenia) (Robins i John, 1997; Sedikides i in., 2002). W przypadku narcyzów zatem oba procesy działałyby w tym samym kierunku: bez względu na to, czy informacje zwrotne nie docierałyby do nich, czy też docierały, lecz były odrzucane, narcyz będzie sądził, że jest bardzo lubiany. Pomiedzy narcyzmem a docenianiem (przecenianiem) stopnia bycia lubianym stwierdzono pozytywny związek liniowy. Większość opublikowanych badań nad narcyzami pokazuje bezwzględność ich tendencji do autowaloryzacji, która zwykle prowadzi do przeceniania siebie, a nie tylko doceniania: w badaniach amerykańskich ludzie narcystyczni przeceniali swoją atrakcyjność (Bleske-Rechek, Remiker i Baker, 2007), inteligencję (Campbell i in., 2002; Gabriel, Critelli i Ee, 1994) i wkład w pracę grupy (Gosling, John, Craik i Robins, 1998; John i Robins, 1994), a wzgląd na bliskich nie ograniczał ich egotycznych tendencji (Campbell i in., 2002; Sedikides i in., 2002). Jeśli tylko nie jest to artefakt będący wynikiem narzuconej metody pomiaru, to fakt, że w zaprezentowanym badaniu osoby narcystyczne nadal jednak przeciętnie nie doceniały stopnia, w jakim są lubiane, może wynikać po pierwsze z tego, że próba nie obejmowała osób ekstremalnie narcystycznych – osób ze zdiagnozowanym narcystycznym zaburzeniem osobowości. Pozytywny, liniowy związek między cechami patologicznie zaburzonej osobowości a nietrafnością wiedzy o tym, co inni o nas myślą, skądinąd logicznie zgodny z egosyntonicznością tych zaburzeń, sugeruje również Oltmanns i współpracownicy (Oltmanns i in., 2005). W przypadku osób z narcystycznym zaburzeniem osobowości przypuszczalnie należałoby się spodziewać

przeceniania oszacowań. Z drugiej strony, zaobserwowany efekt może wskazywać, że to nieprawda, iż ludzie narcystyczni (w populacji „normalnej”) nie liczą się z normami zewnętrznymi – uwzględnili oni w pewnym stopniu regułę skromności, czy to będącą normą kulturową, czy też samoograniczeniem wynikłym ze świadomości, że ich sądy można obiektywnie ocenić pod względem trafności. Tak czy inaczej, powściągnęli swoją chępliwość. Być może należy powiedzieć, paradoksalnie, że mimo iż *ex definitione* narcyz siebie przecenia, polski narcyz potrafi być skromny – nie docenia siebie tylko nieco mniej niż człowiek nisko narcystyczny.

Przyjmując argumenty Sedikidesa, Gaertnera i Vevea (2005) o uniwersalności motywu autowaloryzacji (który jest szczególnie silny u osób wysoko narcystycznych), można sądzić, że motyw ten (tak jak i narcyzm) przejawia się różnie, w zależności od kultury. Innymi słowy, że kultura odgrywa tu rolę filtra lub modyfikatora. Dla przykładu: jednym z typowych przejawów narcyzmu jest arogancja. Jednak to, co trzeba zrobić, ażeby okazać się aroganckim, zależy w dużej mierze od kultury, w której się żyje i działa – w niektórych kulturach trzeba skierować do kogoś niegrzeczną uwagę, ale w innych (np. Japonii) wystarczy patrzeć komuś zbyt śmiało prosto w oczy. Na tej samej zasadzie wysoko narcystyczni Amerykanie mogą przeceniać swoją pozycję w grupach, podczas gdy polski narcyz będzie ją tylko doceniał – oceniał trafniej od skromnych rodaków.

Narcyz lubi innych narcyzów. Wyniki nieodparcie narzucają ten wniosek. Hipoteza dotycząca wzajemnej społecznej „kompatybilności” narcyzów, oparta m.in. na teoriach Fromma i Kohuta (Fromm, 1980; Kohut i Wolf, 1978), została potwierdzona. Spekulacje na temat tej „kompatybilności” już się pojawiały w literaturze, do tychczas jednak nie potwierdzono ich empirycznie. Jeśli pamiętać wnioski z badań Livesleya i współpracowników (Livesley, Jang, Jackson i Vernon, 1993), mówiące, że narcyzm jest cechą w dużej mierze dziedziczną, to wzajemna sympatia narcyzów, umożliwiająca im tworzenie sojuszy i związków romantycznych, sugeruje, że, nawet jeśli, jak chcieliby niektórzy, narcyzm jest błędem ewolucji (Lutus, 2008), to ma on pewien samopodtrzymujący się (i samonapędzający) mechanizm. A szeroko dyskutowany wzrost liczby narcyzów w społeczeństwie (zwłaszcza amerykańskim, Twenge i Campbell, 2009; Twenge, Konrath, Foster, Campbell i Bushman, 2008; Twenge i Foster, 2008) mógłby raczej służyć jako pewien kontrargument wobec idei narcyzmu jako ewolucyjnej ślepej uliczki i argument na rzecz rozumienia narcyzmu jako specyficznej formy inteligencji społecznej (Morf i Rhodewalt, 2001). Tak czy inaczej, nawet w tak

umiarkowanie indywidualistycznym i nastawionym na dążenie do sukcesu społeczeństwie jak polskie, narcyz znajduje popleczników w postaci jemu podobnych. Nie jest to pierwszy argument za kulturową uniwersalnością mechanizmów funkcjonowania interpersonalnego narcyzów (Tanchotsrinon, Maneesri i Campbell, 2007).

W przedstawionym badaniu posłużono się jedynie samoopisowymi miarami narcyzmu, a nie diagnozami klinicznymi ani ocenami niezależnych sędziów czy wrażeńmi obserwatorów. Tym bardziej interesujące jest, że udało się zaobserwować silniejsze niż w dotychczasowych badaniach na dużych próbach (Clifton i in., 2009) związki pomiędzy narcyzmem a wskaźnikami pozycji w sieci. Stało się tak, pomimo że wariancja zmiennych została drastycznie zmniejszona na potrzeby analizy sieci. Odkrycia Cliftona i współpracowników (2009) dotyczące korelacji narcyzmu z Pośredniczeniem oraz Liczbą relacji wychodzących zostały zreplikowane. Podobnie przewaga Liczby relacji wychodzących nad Liczbą relacji dochodzących została częściowo zreplikowana. Ten ostatni wynik dostarczyłby pewnego wsparcia tezom Sedikidesa i Gregga (2001) o iluzorycznym charakterze wybitnego powodzenia narcyzów, gdyby nie fakt, że analiza sieci ujawniła kluczową pozycję, jaką osoby narcystyczne odgrywają w swoich grupach społecznych. Centralność pozycji narcyzów przejawia się w specyficzny sposób: między innymi wyższą niż u ludzi nisko narcystycznych liczbą relacji wychodzących od narcyzów ku innym. Nie charakteryzuje się jednak bliskością względem wszystkich członków grupy, lecz, jak się okazało, strategicznym dobozem znajomych wśród jej wpływowych członków (Wektor własny – *Eigenvector*). Wreszcie, narcyzm wiąże się z posiadaniem większej kontroli, zwłaszcza nad przepływem informacji, w sieci społecznej. Wynika ona z roli pośrednika między innymi członkami grupy. Te ostatnie wyniki w interesujący sposób uzupełniają wcześniejsze, uzyskane przez Zuckermana i Josta (2001), mówiące, że osoby posiadające względnie popularnych przyjaciół (przyjaciół, którzy mają wielu przyjaciół) mają tendencję do czynienia bardziej pochlebnych dla siebie, autowaloryzujących oszacowań własnej pozycji w grupach, bez względu na faktyczną liczbę własnych przyjaciół i wbrew faktom (zwłaszcza faktom opisanym przez Felda jako tzw. paradoks przyjaźni, 1991; autor ten dowiódł matematycznie, że nasi przyjaciele mają przeciętnie więcej przyjaciół niż my sami). Zuckerman i Jost wykazali zatem, że ci, którzy mają popularnych przyjaciół, częściej pławią się w cudzej chwale, w chwale swoich przyjaciół, strategicznie wykorzystują ich popularność i przypisują sobie samym większe powodzenie towarzyskie (inna interpretacja zaproponowana przez autorów odwołuje się do teorii

równowagi Heidera, 1958). W badaniu prezentowanym w niniejszym artykule osoby o silnej motywacji do autowaloryzacji (ludzie narcystyczni) przejawili szczególną predylekcję do wiązania się z osobami popularnymi.

Co więcej, w badaniu Zuckermana i Josta (2001) osoby, które nominowały większą liczbę przyjaciół (wskazały więcej relacji wychodzących od nich ku innym), postrzegały siebie jako bardziej popularne. Analogicznie w prezentowanym badaniu, ludzie wysoko narcystyczni wskazywali więcej relacji łączących ich z innymi oraz korzystniejszą niż nisko narcystyczni oszacowali swoją pozycję.

Na pytanie, czy w Polsce istnieje sprzyjające środowisko dla narcyzów, trudno jednoznacznie odpowiedzieć. Jak wspomniano, wynik mówiący o przeciętnym niedoszacowaniu własnej pozycji, również przez osoby narcystyczne, może być efektem specyficznym kulturowo, wskazującym na dominującą wartość skromności w naszej kulturze, choć hipoteza ta wymagałaby dalszej empirycznej weryfikacji. Z drugiej strony wyniki mówiące o centralnej pozycji narcyzów w grupach rówieśniczych pozostają spójne z zachodnimi. Warto byłoby dokonać bezpośredniej weryfikacji hipotez międzykulturowych w badaniu porównawczym na próbie polskiej i zachodniej. Wydaje się, że korzystna byłaby przy tym lepsza kontrola zmiennej Płeć (słabością przebadanej próby był bowiem brak równowagi płci) i uwzględnienie grup rówieśniczych, których w niniejszym badaniu zabrakło, czyli grup całkowicie męskich. Wreszcie, warto byłoby sprawdzić, czy zaobserwowane efekty są niezależne od samooceny i stopnia znajomości badanych (co prawda wszyscy badani znali się co najmniej pół roku, to jednak nie kontrolowano stopnia indywidualnej zażyłości). Wysoka samoocena i ekstrawersja mogą być zmiennymi odpowiedzialnymi za pozytywne aspekty pozycji narcyzów w grupach, ich centralność i wpływowość. Analiza sieci wydaje się przydatnym narzędziem do weryfikowania tego typu hipotez.

LITERATURA CYTOWANA

- Alicke, M. D., Govorun, O. (2005). The better-than-average effect. W: M. D. Alicke, D. A. Dunning, J. I. Krueger (red.). *The self in social judgment. Studies in self and identity* (s. 85–106). New York: Psychology Press.
- Baccus, J. R., Baldwin, M. W., Packer, D. J. (2004). Increasing implicit self-esteem through classical conditioning. *Psychological Science*, 15, 498–502.
- Banai, E., Mikulincer, M., Shaver, P. R. (2005). “Selfobject” needs in Kohut’s self psychology: Links with attachment, self-cohesion, affect regulation, and adjustment. *Psychoanalytic Psychology*, 22 (2), 224–260.

- Bazińska, R., Drat-Ruszczak, K. (2000) Struktura narcyzmu w polskiej adaptacji kwestionariusza NPI Raskina i Halla. *Czasopismo Psychologiczne*, 6 (3–4), 171–187.
- Bilewicz, M. (2007). Autostereotyp narodowy i jego konsekwencje: perspektywa psychologii stosunków międzygrupowych. W: W. Domachowski (red.). *Stereotypy i stereotypizacja*. Seria: *Człowiek i Społeczeństwo* (t. XXVII, s. 31–45), Poznań: Wydawnictwo Naukowe UAM.
- Bleske-Rechek, A., Remiker, M. W., Baker, J. P. (2007). Narcissistic men and women think they are so hot – But they are not. *Personality and Individual Differences*, 45 (5), 420–424.
- Bonanno, G. A., Field, N. P., Kovacevic, A., Kaltman, S. (2002). Self-enhancement as a buffer against extreme adversity: Civil war in Bosnia and traumatic loss in the United States. *Personality and Social Psychology Bulletin*, 28, 184–196.
- Bonanno, G. A., Rennie, C., Dekel, S. (2005). Self-enhancement among high-exposure survivors of the September 11th terrorist attacks: Resilience or social maladjustment? *Journal of Personality and Social Psychology*, 88, 984–998.
- Borgatti, S. P. (2003). The key player problem. W: R. Breiger, K. Carley, P. Pattison (red.) *Dynamic social network modeling and analysis: Workshop summary and papers* (s. 241–252). National Academy of Sciences Press. (w formie elektronicznej: <http://www.steveborgatti.com/papers/borgatti%20-%20NAS%20-%20The%20Key%20Player%20Problem%203.doc>).
- Borgatti, S. P., Carley, K., Krackhardt, D. (2006). Robustness of centrality measures under conditions of imperfect data. *Social Networks*, 28, 124–136.
- Borgatti, S. P., Everett, M. G. (2006). A graph-theoretic framework for classifying centrality measures. *Social Networks*, 28 (4), 466–484.
- Borgatti, S. P., Everett, M. G., Freeman, L. C., (2002). *Ucinet for Windows: Software for social network analysis*. Harvard, MA: Analytic Technologies.
- Borgatti, S. P., Mehra, A., Brass, D., Labianca, G. (2009). Network analysis in the social sciences. *Science* 323(5916), Feb. 13, 892–895.
- Branden, N. (1994). *The six pillars of self-esteem*. New York: Bantam Books.
- Brunell, A. B., Gentry, W. A., Campbell, W. K., Hoffman, B. J., Kuhnert, K. W., Demarree, K. G. (2008). Leader emergence: The case of the narcissistic leader. *Personality and Social Psychology Bulletin*, 12, 1663–1676.
- Buffardi, L. E., Campbell, W. K. (2008). Narcissism and social networking web sites. *Personality and Social Psychology Bulletin*, 34 (10), 1303–1314.
- California Task Force to Promote Self-Esteem and Personal and Social Responsibility. (1990). *Toward a state of self-esteem*. Sacramento, CA: California State Department of Education.
- Campbell, K. (1999). Narcissism and romantic attraction. *Journal of Personality and Social Psychology*, 77, 1254–1270.
- Campbell, W. K., Brunell, A. B., Finkel, E. J. (2006). Narcissism, interpersonal self-regulation, and romantic relationships: An agency model approach. W: E. J. Finkel, K.D. Vohs (red.), *Self and relationships: Connecting intrapersonal and interpersonal processes* (s. 57–83). New York: Guilford.
- Campbell, W. K., Buffardi, L. E. (2008). The lure of the noisy ego: Narcissism as a social trap. W: J. Bauer, H. Wayment (red.), *Quieting the ego: Psychological benefits of transcending egotism* (s. 23–32). Washington, DC: American Psychological Association.
- Campbell, W. K., Foster, J. D. (2007). The narcissistic self: Background, an extended agency model, and ongoing controversies. W: C. Sedikides, S. Spencer (red.), *Frontiers in social psychology: The self* (s. 115–138). Philadelphia, PA: Psychology Press.
- Campbell, K., Foster, C., Finkel, E. (2002). Does self-love lead to love for others? A story of narcissistic game playing. *Journal of Personality and Social Psychology*, 83, 340–354.
- Campbell, K., Rudich, E., Sedikides, C. (2002). Narcissism, self-esteem, and the positivity of self-views: Two portraits of self-love. *Personality and Social Psychology Bulletin*, 28, 358–368.
- Campbell, W. K., Sedikides, C., Reeder, G. D., Elliott, A. J. (2000). Among friends. An examination of friendship and the self-serving bias. *British Journal of Social Psychology*, 39, 229–239.
- Carlson, E. N., Furr, R. M. (2009). Evidence of differential meta-accuracy. People understand the different impressions they make. *Psychological Science*, 20 (8), 1033–1039.
- Chen, R. (1993). Responding to compliments: A contrastive study of politeness strategies between American, English and Chinese speakers. *Journal of Pragmatics*, 20, 49–75.
- Clifton, A., Turkheimer, E., Oltmanns, T. F. (2009). Personality disorder in social networks: Network position as a marker of interpersonal dysfunction. *Social Networks*, 31 (1), 26–32.
- Colbert, S. (2009). Materiał audiowizualny dostępny w listopadzie 2009 na stronie: <http://www.slate.com/id/2213740/>.
- Colvin, C. R., Block, J., Funder, D. C. (1995). Overly positive self-evaluations and personality: Negative implications for mental health. *Journal of Personality and Social Psychology*, 68, 1152–1162.
- Crano, W. D., Brewer, M. B. (2008). *Principles and methods of social research*. Taylor & Francis e-Library.
- Dijksterhuis, A. (2004). I like myself but I don't know why: Enhancing implicit self-esteem by subliminal evaluative conditioning. *Journal of Personality and Social Psychology*, 86, 345–355.
- Emmons, R. A. (1984). Factor analysis and construct validity of the Narcissistic Personality Inventory. *Journal of Personality Assessment*, 48, 291–300.
- Farh, J., Dobbins, G. H., Cheng, B. (1991). Cultural relativity in action: A comparison of self-ratings made by Chinese and US workers. *Personnel Psychology*, 44, 129–147.
- Feld, S. (1991). Why your friends have more friends than you do. *American Journal of Sociology*, 96, 1464–1477.
- Felson, R. B. (1993). The (somewhat) social self: How others affect self-appraisals. W: J. Suls (red.), *Psychological perspectives on the self* (s. 1–26). Hillsdale, NJ: Lawrence Erlbaum Associates.

- Foster, J. D., Shrira, I., Campbell, W. K. (2006). Theoretical models of narcissism, sexuality, and relationship commitment. *Journal of Social and Personal Relationships*, 23, 367–386.
- Freud, Z. (1914). *On narcissism: An introduction*. W: P. Gay (red.), (1989). *The Freud reader* (s. 545–562). New York: W.W. Horton.
- Fromm, E. (1980). *Greatness and limitations of Freud's thought*. New York: Harper and Row.
- Gabriel, M. T., Critelli, J. W., Ee, J. S. (1994). Narcissistic illusions in self-evaluations of intelligence and attractiveness. *Journal of Personality*, 62 (1), 143–155.
- Gao, G., Ting-Toomey, S., Gudykunst, W. (1996). Chinese communication processes. W: M. H. Bond (red.), *The handbook of Chinese psychology* (s. 280–294). Hong Kong: Oxford University Press.
- Gosling, S. D., John, O. P., Craik, K. H., Robins, R. W. (1998). Do people know how they behave? Self-reported act frequencies compared with on-line codings by observers. *Journal of Personality and Social Psychology*, 74, 1337–1349.
- Grochowska, A., Łojewska, M. (2002). Fizjologiczne, mimiczne i poznawcze reakcje na reklamę odwołującą się do narcyzmu. W: A. Grochowska (red.), *Wokół psychologii osobowości. Księga pamiątkowa poświęcona profesorowi Stanisławowi Siekowi* (s. 177–196). Warszawa: Wydawnictwo Uniwersytetu Kardynała Stefana Wyszyńskiego.
- Hanneman, R. A., Riddle, M. (2005). *Introduction to social network methods*. Riverside, CA: University of California, Riverside (w formie elektronicznej: <http://faculty.ucr.edu/~hanneman/>).
- Heider, F. (1958). *The psychology of interpersonal relations*. New York: Wiley.
- Hendin, H. M. (2002). Narcissism, motives, and emotions: An exploration of the narcissistic paradox. *Dissertation Abstracts International: Section B: The Sciences and Engineering*, 62 (7-B), 3411.
- John, O. R., Robins, R. W. (1994). Accuracy and bias in self-perception: Individual differences in self-enhancement and the role of narcissism. *Journal of Personality and Social Psychology*, 66, 206–219.
- Jonason, P. K., Li, N. P., Webster, G. W., Schmitt, D. P. (2009). The Dark Triad: Facilitating short-term mating in men. *European Journal of Personality*, 23, 5–18.
- Kaczmarek, J. (2002/1980). *Ale źródło wciąż bije...* Warszawa: Wydawnictwo Marabut, 84.
- Kenny, D. A., DePaulo, B. M. (1993). Do people know how others view them? An empirical and theoretical account. *Psychological Bulletin*, 114, 145–161.
- Kitayama, S., Markus, H. R., Matsumoto, H., Norasakkunkit, V. (1997). Individual and collective processes in the construction of the Self: Self-enhancement in the United States and self-criticism in Japan. *Journal of Personality and Social Psychology*, 72, 1245–1267.
- Kohut, H., Wolf, S. E. (1978). The disorders of the self and their treatment: An outline. *International Journal of Psychoanalysis*, 59, 413–426.
- Krackhardt, D. (1990). Assessing the political landscape: Structure, cognition, and power in organizations. *Administrative Science Quarterly*, 35, 342–369.
- Leary, M. R. (2004). *The curse of the self: Self-awareness, egotism, and the quality of human life*. New York: Oxford University Press.
- Levesque, M. J. (1997). Meta-accuracy among acquainted individuals: A social relations analysis of interpersonal perception and meta-perception. *Journal of Personality and Social Psychology*, 72, 66–74.
- Livesley, W. J., Jang, K. L., Jackson, D. N., Vernon, P. A. (1993). Genetic and environmental contributions to dimensions of personality disorder. *American Journal of Psychiatry*, 150, 1826–1831.
- Lutus, P. (2008). *Children of narcissus*. (w formie elektronicznej http://www.arachnoid.com/ChildrenOfNarcissus/narcissism.html#The_Narcissist).
- Malloy, T. E., Albright, L., Diaz-Loving, R., Dong, Q., Lee, Y. T. (2004). Agreement in personality judgments within and between nonoverlapping social groups in collectivist cultures. *Personality and Social Psychology Bulletin*, 30, 106–117.
- Morf, C. C., Rhodewalt, F. (2001). Unraveling the paradoxes of narcissism: A dynamic self-regulatory processing model. *Psychological Inquiry*, 12, 177–196.
- Mruk, C. (1995). *Self-esteem: Research, theory, and practice*. New York: Springer.
- Oltmanns, T. F., Friedman, J. N., Fiedler, E. R., Turkheimer, E. (2004). Perceptions of people with personality disorders based on thin slices of behavior. *Journal of Research in Personality*, 38, 216–229.
- Oltmanns, T. F., Gleason, M. E. J., Klonsky, E. D., Turkheimer, E. (2005). Meta-perception for pathological personality traits: Do we know when others think that we are difficult? *Consciousness and Cognition*, 14, 739–751.
- Oltmanns, T. F., Turkheimer, E. (2006). Perceptions of self and others regarding pathological personality traits. W: R. F. Krueger, J. L. Tackett (red.), *Personality and psychopathology: Building bridges* (s. 71–111). New York: Guilford Press.
- Paulhus, D. L. (1998). Interpersonal and intrapsychic adaptiveness of trait self-enhancement: A mixed blessing? *Journal of Personality and Social Psychology*, 74, 1197–1208.
- Pfeffer, J. (1981). *Power in organizations*. Boston: Pitman.
- Pospiszyl, K. (1995). *Narcyzm. Drogi i bezdroża miłości własnej*. Warszawa: Wydawnictwa Szkolne i Pedagogiczne.
- Raskin, R., Novacek, J., Hogan, R. (1991). Narcissistic self-esteem, and defensive self-enhancement. *Journal of Personality and Social Psychology*, 59, 20–38.
- Riketta, M., Dauheimer, D. (2003). Manipulating self-esteem with subliminally presented words. *European Journal of Social Psychology*, 33, 679–699.
- Robins, R. W., Beer, J. S. (2001). Positive illusions about the self: Short-term benefits and long-term costs. *Journal of Personality and Social Psychology*, 80, 340–352.
- Robins, R. W., John, O. P. (1997). The quest for self-insight: Theory and research on accuracy and bias in self-perception. W: R. Hogan, J. A. Johnson, S. R. Briggs (red.), *Handbook*

- of personality psychology (s. 649–679). San Diego, CA: Academic Press.
- Schmitt, D. P., Allik, J. (2005). Simultaneous administration of the Rosenberg Self-Esteem Scale in 53 nations: Exploring the universal and culture-specific features of global self-esteem. *Journal of Personality and Social Psychology*, 89, 623–642.
- Sedikides, C., Campbell, W. K., Reeder, G., Elliot, A. J., Gregg, A. P. (2002). Do others bring out the worst in narcissists? The “Others Exist for Me” illusion. W: Y. Kashima, M. Foddy, M. Platow (red.), *Self and identity: Personal, social, and symbolic* (s. 103–123). Mahwah, NJ: Lawrence Erlbaum Associates.
- Sedikides, C., Gaertner, L., Vevea, J. L. (2005). Pancultural self-enhancement reloaded: A meta-analytic reply to Heine (2005). *Journal of Personality and Social Psychology*, 89, 539–551.
- Sedikides, C., Gregg, A. P. (2001). Narcissists and interpersonal feedback: Motivational surfeits and a motivational deficits. *Psychological Inquiry*, 12, 237–239.
- Sedikides, C., Gregg, A. P., Hart, C. M. (2007). The importance of being modest. W: C. Sedikides, S. Spencer (red.), *The self: Frontiers in social psychology* (s. 163–184). New York, NY: Psychology Press.
- Sedikides, C., Rudich, E. A., Gregg, A. P., Kumashiro, M., Rusbult, C. (2004). Are normal narcissists psychologically healthy? Self-esteem matters. *Journal of Personality and Social Psychology*, 87, 400–416.
- Sedikides, C., Skowronski, J. (1995). Sources of self-knowledge: On the perceived primacy of self-reflection. *Journal of Social and Clinical Psychology*, 14, 244–270.
- South, S. C., Oltmanns, T. F., Turkheimer, E. (2005). Interpersonal perception and pathological personality features: Consistency across peer groups. *Journal of Personality*, 73, 675–691.
- Świątnicki, K. (1993). *Gra i zewnątrzsterowność a style monitorowania się*. Niepublikowana praca doktorska. Wrocław: Wydział Psychologii Uniwersytetu Wrocławskiego.
- Tanchotsrinon, P., Maneesri, K., Campbell, W. K. (2007). Narcissism and romantic attraction: Evidence from a collectivistic culture. *Journal of Research in Personality*, 41 (3), 723–730.
- Taylor, S. E., Lerner, J. S., Sherman, D. K., Sage, R. M., McDowell, N. K. (2003). Portrait of the self-enhancer: Well adjusted and well liked or maladjusted and friendless? *Journal of Personality and Social Psychology*, 84, 165–176.
- Tice, D. M., Butler, J. L., Muraven, M. B., Stillwell, A. M. (1995). When modesty prevails: Differential favorability of self-presentation to friends and strangers. *Journal of Personality and Social Psychology*, 69, 1120–1138.
- Twenge, J. M., Campbell, W. K. (2009). *The narcissism epidemic: Living in the age of entitlement*. New York: Free Press.
- Twenge, J. M., Foster, J. D. (2008). Mapping the scale of the narcissism epidemic: Increases in narcissism 2002–2007 within ethnic groups. *Journal of Research in Personality*, 42, 1619–1622.
- Twenge, J. M., Konrath, S., Foster, J. D., Campbell, W. K., Bushman, B. J. (2008). Egos inflating over time: A cross-temporal meta-analysis of the Narcissistic Personality Inventory. *Journal of Personality*, 76, 875–901.
- Wierzbicka, W. (1996). Contrastive sociolinguistics and the theory of “cultural scripts”: Chinese versus English. W: M. Hellinger, U. Ammon (red.), *Contrastive sociolinguistics* (s. 313–343). Berlin: de Gruyter.
- Willi, J. (1996). *Związek dwojga – psychoanaliza pary*. Warszawa: Jacek Santorski & Co.
- Wojciszke, B., (2004). The negative social world: The Polish culture of complaining. *International Journal of Sociology*, 34, 38–59.
- Zuckerman, E. W., Jost, J. T. (2001). What makes you think you’re so popular? Self-evaluation maintenance and the subjective side of the “Friendship Paradox”. *Social Psychology Quarterly*, 64 (3), 207–223.

PRZYPISY

1. Gwiazda socjometryczna to osoba, która w badaniu socjometrycznym uzyskuje największą liczbę pozytywnych wyborów, wskazań (np. jako najbardziej lubiana czy kompetentna).
2. Pojęcie koluzji u Williiego dotyczy nieświadomej wzajemnej gry, interakcji partnerów o komplementarnych cechach psychopatologicznych w konflikcie rozwijającym się w ramach ich związku (w przypadku koluzji narcystycznej mowa o związku osób o rysach narcystycznych).
3. W największym uproszczeniu – obiekt miłości związany z Ja (będący jego częścią).
4. Macierze reprezentujące dane (tu: socjometryczne) wykorzystywane w ramach analizy sieci.
5. Każda osoba badana wskazywała osoby (maksimum sześć), które lubi najbardziej, oraz te, które lubi najmniej. Ogółem osoby badane wskazały średnio 5,50 osoby jako najbardziej lubiane i 4,39 jako najmniej lubiane.

A narcissist in the social network. What does network analysis tell us about functioning of narcissistic individuals?

Anna Czarna

Institute of Psychology, University of Wrocław

Abstract

The study addresses the question of links between narcissism and position in proximate social groups, defined as approval, popularity (positive, negative and overall) and centrality. Narcissists exhibit many socially undesirable features and behaviours, therefore the main hypothesis was that narcissistic people will be unpopular and disapproved by those who have known them for a longer time. Additionally, tested were hypotheses that narcissistic people will overestimate their own standing in a group and that they will like each other. The study applied network analysis of sociometric and psychometric data to verify the hypotheses in natural environments of small peer groups of Polish university students ($N = 124$). Results provided a complex picture of narcissists' standing in groups. The main finding was that narcissism correlated with certain social popularity, both overall and positive. It also correlated with the overestimation index, however absolute values of the overestimation indicated that Polish narcissistic people do not overestimate but rather underestimate less their social position compared to the nonnarcissistic ones. The network analysis revealed the central position of narcissists in the groups, as indicated by a higher number of interpersonal relations (Degree), especially those directed from the narcissists outwards (Outdegree), a strategic selection of friends from influential group members, and more control over information flow in the network, resulting from standing between other group members (Betweenness). The hypothesis of reciprocal attraction of narcissistic people was supported. The findings point to possible culture-based differences in the expression of narcissistic features. Conclusions are drawn for understanding the perpetuation of narcissism. Limitations of the results and further research directions are discussed.

Keywords: narcissism, position in a group, popularity, network analysis, interpersonal attraction, self-enhancement

Złożono: 10.03.2010

Złożono poprawiony tekst: 30.05.2011

Zaakceptowano do druku: 04.08.2011

Postawy roszczeniowe a system wartości w ujęciu Shaloma Schwartza

Magdalena Żemojtel-Piotrowska¹, Tomasz Baran², Jarosław Piotrowski³

¹ Instytut Psychologii, Uniwersytet Gdański

² Wydział Psychologii, Uniwersytet Warszawski

³ Szkoła Wyższa Psychologii Społecznej, Wydział w Sopocie

Artykuł przedstawia wyniki badania zrealizowanego na ogólnopolskiej próbie internautów ($N = 1900$) dotyczącego związku postaw roszczeniowych z wartościami w ujęciu Shaloma Schwartza. Uwzględniono trzy wymiary postaw roszczeniowych: roszczeniowość aktywną, bierną i odwetową. Roszczeniowość aktywna wiązała się z wartościami otwartości na zmianę przy jednoczesnym odrzuceniu wartości konserwatywnych (Konformizmu) oraz z wartościami umacniającymi Ja (Hedonizm) i z odrzuceniem wartości wykraczających poza Ja. Roszczeniowość bierna wiązała się z przywiązaniem do wartości pozasobistych (Dobroci i Uniwersalizmu), z wartością Podmiotowości (niezgodnie z założeniami) i odrzucaniem wartości Władzy. Roszczeniowość odwetowa wiązała się z odrzucaniem wartości wykraczających poza Ja (zwłaszcza Dobroci) i Konformizmu oraz przywiązaniem do wartości umacniających Ja (Władza, Hedonizm), otwartości na zmianę (Podmiotowość, Poszukiwanie doznań) oraz Bezpieczeństwa. Wyniki wskazują na odmienne uwarunkowania motywacyjne poszczególnych typów postaw roszczeniowych w zakresie uwzględniania interesu własnego/grupowego oraz w zakresie cenięcia wartości konserwatywnych vs. otwartości na zmianę.

Słowa kluczowe: postawy roszczeniowe, wartości

Wprowadzenie

Roszczeniowość jest ważnym zjawiskiem z zakresu życia społecznego, przykuwającym uwagę zarówno badaczy, jak i opinii publicznej. Roszczeniowość jest przypisywana różnym grupom społecznym, a określenie kogokolwiek mianem osoby roszczeniowej ma wyraźnie negatywną wymowę. Głębsza analiza tego

zjawiska ujawnia różne oblicza roszczeniowości – czym innym wydaje się zorganizowanie strajku przez związek zawodowy w celu realizacji żądań podwyżki płac, czym innym oczekiwanie od urzędów pomocy materialnej w różnych sytuacjach życiowych, czym innym wreszcie domaganie się przez pełnoletnich uczniów respektowania własnoręcznie pisanych zwolnień z zajęć lekcyjnych. Roszczeniowość wiąże się ze specyficznym nastawieniem do relacji społecznych, w którym nacisk jest kładziony na interes własny (indywidualny lub grupowy) (Exline, Baumeister, Bushman, Campbell i Finkel, 2004; Kręzlewski, 1990; Lewicka, 2001, 2004). Ma przy tym charakter wielowymiarowy (Piotrowski i Żemojtel-Piotrowska, 2009). Nie wszystkie postacie postaw roszczeniowych wydają się mieć charakter niepożądany czy destrukcyjny. Umiejętność ochrony własnego interesu podczas domagania się wyższego wynagrodzenia czy egzekwowania przynależnych jednostce uprawnień jest raczej przejawem kompetencji społecznych niż ich braku. Obserwacja życia codziennego wskazuje na powszechność tego typu zachowań i spore przyzwolenie społeczne na fakt wysuwania żądań przez jednostki czy całe grupy.

Magdalena Żemojtel-Piotrowska, Instytut Psychologii Uniwersytet Gdański, ul. Bażyńskiego 4, 80-952 Gdańsk,

e-mail: psymzp@ug.edu.pl

Tomasz Baran, Wydział Psychologii, Uniwersytet Warszawski, ul. Stawki 5/7, 00-183 Warszawa,

e-mail: tomasz.baran@psych.uw.edu.pl

Jarosław Piotrowski, Szkoła Wyższa Psychologii Społecznej, Wydział w Sopocie, ul. Polna 16/20, 81-745 Sopot,

e-mail: jaroslaw.piotrowski@swps.edu.pl

Korespondencję prosimy kierować na adres:

psymzp@ug.edu.pl

Badania zrealizowano w ramach grantu nr BW/7414-5-0630-0 na badania własne, przyznanego przez Uniwersytet Gdański.

Autorzy pragną podziękować zespołowi GG Network za zrealizowanie badania.

Opierając się na wielowymiarowym rozumieniu postaw roszczeniowych, zostaną zanalizowane związki między trzema ich wymiarami: roszczeniowością aktywną, bierną i odwetową (por. Piotrowski i Żemojtel-Piotrowska, 2009) a systemem wartości w ujęciu Shaloma Schwartz (2006). Badanie to może rzucić nieco światła na podłoże motywacyjne postaw roszczeniowych, choć naturalnie ma charakter analiz wstępnych.

Postawy roszczeniowe – wielowymiarowość zjawiska roszczeniowości

W badaniach poświęconych roszczeniowości nie istnieje jedna, powszechnie uznawana definicja tego zjawiska. Co prawda mamy konsensus co do głównego przejawu postaw roszczeniowych, czyli tendencji do wysuwania żądań pod adresem innych ludzi i instytucji (np. Bishop i Lane, 2002; Exline, Baumeister, Bushman, Campbell i Finkel, 2004; Kręglewski, 1990; Lewicka, 2001; Ziółkowski, 1990), dokładniejsze przyjrzenie się jednak postulowanym mechanizmom i opisom zjawiska wskazuje na kilka możliwych sposobów ujmowania roszczeniowości w różnych nurtach badawczych. W literaturze przedmiotu można wyróżnić co najmniej trzy tradycje teoretyczne. Pierwsze ujęcie to badania nad narcyzmem i analizowana w ramach nich roszczeniowość narcystyczna (*narcissistic entitlement*), związana z domaganiem się specjalnego traktowania i realizacji wysuwanych żądań (por. np. Bishop i Lane, 2002; Campbell, Bonacci, Shelton, Exline i Bushman, 2004). Drugie ujęcie to badania nad sprawiedliwością społeczną i kwestią zasługiwania (*deservingness, entitlement*) na wynagrodzenie za poniesiony wkład; w badaniach tych często uwzględnia się zróżnicowanie płciowe (por. np. Desmarais i Curtis, 1997; Major, McFarlin i Gagnon, 1984; Moore, 1991). W badaniach krajowych natomiast do niedawna dominowało odmienne od wspomnianych ujęcie roszczeniowości rozumianej w kategoriach domagania się realizacji własnych potrzeb przez osoby trzecie i instytucje przy jednoczesnej rezygnacji z aktywności własnej. Ujęcie to występowało zwłaszcza na gruncie socjologii (Kotłarska-Michalska, 2005; Kręglewski, 1990; Ziółkowski, 1990) i częściowo psychologii (np. Lewicka, 2001, 2004). Obecnie pojawiają się pierwsze badania oparte na szerokim, wielowymiarowym ujęciu zjawiska roszczeniowości, uwzględniające trzy jej postaci: aktywną, bierną i odwetową, i ukazujące ich odrębność (Piotrowski i Żemojtel-Piotrowska, 2009; Żemojtel-Piotrowska i Piotrowski, 2010a, 2010b).

W badaniach zagranicznych (anglojęzycznych) roszczeniowość jest ujmowana jako zdecydowana ochrona własnego interesu. Wyróżnić tu można, jak wspomniano wcześniej, dwa nurty badań – badania nad narcyzmem

oraz badania nad wysuwaniem roszczeń w oparciu o określone reguły sprawiedliwości. Badacze narcyzmu dokonują rozróżnienia między „zdrowym” i narcystycznym, nadmiernym nastawieniem roszczeniowym (Bishop i Lane, 2002). Campbell i współpracownicy (2004, s. 31) definiują roszczeniowość jako „stabilne i dominujące poczucie, że jednostka zasługuje na więcej i jest uprawniona (*entitled*) bardziej niż inni”. W swoim podejściu próbują odejść (przynajmniej metodologicznie) od ujęcia narcystycznego. Zgodnie z ich wywoływaniem, *entitlement* oznacza uprawnienie do specjalnego traktowania z uwagi na umowę społeczną (np. bycie osobą w potrzebie lub o specjalnych zasługach), natomiast *deservingness* – zasługiwanie wynikające z poniesionego wysiłku (np. ciężkiej pracy). Dlatego w swoim ujęciu do klasycznego ujęcia roszczeniowości narcystycznej dodają pojęcie zasługiwania, obecne skądinąd w badaniach nad sprawiedliwością społeczną. W badaniach Campbella i współpracowników (2004), osoby roszczeniowe domagały się wyższej zapłaty za wykonane zadania, wybierały bardziej rywalizacyjne rozwiązania w dylemacie dobra wspólnego, reagowały agresją na zagrożenie ego, wykazywały egoistyczne nastawienie w związkach romantycznych. Ponadto roszczeniowość korelowała dodatnio z neurotyzmem i ujemnie z ugodowością (Campbell i in., 2004). Wyniki te wskazują na trudność empirycznego rozróżnienia między roszczeniowością narcystyczną i nienarcystyczną, opartego na uzupełnieniu postawy typu *entitlement* i *deservingness*.

Badania nad roszczeniowością są również prowadzone w kontekście różnic między płciami w domaganiu się wynagrodzenia za wykonaną pracę. Wyniki tych badań wskazują na wyższą roszczeniowość mężczyzn oraz odmienne stosowanie reguł sprawiedliwości jako podstawy domagania się wynagrodzenia przez obie płcie (Desmarais i Curtis, 1997; Major, McFarlin i Gagnon, 1984; Moore, 1991). Autorzy niniejszego artykułu tę postać roszczeniowości nazwali *aktywną* – nasze rozumienie tego zjawiska pokrywa się mocno z rozumieniem Campbella i jego współpracowników (2004). Postawa aktywnoroszczeniowa wiąże się z wysoką samooceną, wewnętrznym umiejscowieniem poczucia kontroli i wyższym zadowoleniem z życia, koreluje także pozytywnie z narcyzmem (Piotrowski i Żemojtel-Piotrowska, 2009).

Jak wspomniano wcześniej, w badaniach krajowych do niedawna ujmowano roszczeniowość odmienne niż w badaniach z nurtu *entitlement* i *deservingness*. Przede wszystkim zakładało się w nich, że roszczeniowość może przybierać postać rozbudowanych oczekiwań wobec państwa i innych jednostek i w takim wypadku towarzyszą jej niższa samoocena i zadowolenie z życia (Piotrowski i Żemojtel-Piotrowska, 2009). Taka roszczeniowość jest

także wiązana z rezygnacją z aktywności własnej podmiotu (Lewicka, 2001, 2002) oraz nastawieniem receptywnym (Ziółkowski, 1990). Stąd w ujęciu autorów artykułu przyjęto dla tej postaci roszczeniowości nazwę *roszczeniowości biernej* (por. Piotrowski i Żemojtel-Piotrowska, 2009; Żemojtel-Piotrowska i Piotrowski, 2010b). Zjawisko to bywa uznawane za skutek procesów transformacyjnych i uprzedniego funkcjonowania polskiego społeczeństwa w ustroju socjalistycznym (por. np. Kotlarska-Michalska, 2005; Tarkowska, 2002). Także w potocznym rozumieniu roszczeniowości obecne jest założenie o nadmiernym i nieuzasadnionym wysuwaniu żądań (por. Lewicka, 2002). Roszczeniowość bierna wiąże się przede wszystkim z negatywną wizją świata społecznego, jednak ta wizja jest ograniczona do spostrzegania funkcjonowania instytucji. Nie wiąże się natomiast z wizją relacji międzyludzkich, jak poziom zaufania interpersonalnego, bilans wymiany społecznej czy wiara w grę o sumie zerowej (Żemojtel-Piotrowska i Piotrowski, 2009a, 2009b). Korelaty osobowościowe i temperamentalne tej postawy są słabe, co wskazuje raczej na mentalnościowy niż osobowościowy charakter tego zjawiska (Żemojtel-Piotrowska i Piotrowski, 2010a). Roszczeniowość bierna wiąże się z niższym zadowoleniem z życia, zewnętrznym umiejscowieniem poczucia kontroli i niższą samooceną (Piotrowski i Żemojtel-Piotrowska, 2009).

Na znaczenie koncentracji na doznanych krzywdach i skłonności do ich wyrównywania w kontekście zachowań roszczeniowych wskazują zarówno badania nad narcyzmem, roszczeniowością narcystyczną (Exline i in., 2004), jak i analizy Marii Lewickiej (2002, 2004, 2005a). Zasadność włączania koncentracji na doznanych krzywdach do pomiaru postaw roszczeniowych wykazała w swoich pracach nad syndromem roszczeniowości Lewicka (2002, 2004, 2005a) i autorzy niniejszego artykułu (Piotrowski i Żemojtel-Piotrowska, 2009; Żemojtel-Piotrowska i Piotrowski, 2010a, 2010b). Ten rodzaj roszczeniowości, który można nazwać *roszczeniowością odwetową*, ma wyraźne uwarunkowania temperamentalne i osobowościowe (Żemojtel-Piotrowska i Piotrowski, 2010a). Roszczeniowość odwetowa obejmuje zarówno trudności w wybaczeniu krzywd, jak i tendencję do podejmowania działań odwetowych. Wiąże się też z negatywną wizją świata społecznego – niższym zaufaniem interpersonalnym, wyższą wiarą w grę o sumie zerowej, negatywnym bilansem wymiany społecznej (Żemojtel-Piotrowska i Piotrowski, 2009b). Roszczeniowość odwetowa nie wykazuje związku z zadowoleniem z życia, umiejscowieniem poczucia kontroli czy wysokością samooceny (Piotrowski i Żemojtel-Piotrowska, 2009a; Żemojtel-Piotrowska i Piotrowski, 2009a).

Postawy roszczeniowe są traktowane raczej jako zjawisko niepożądane i przypisywane jednostkom źle radzącym sobie w rzeczywistości społecznej. Przykładem takiego rozumienia roszczeniowości jest charakterystyka mentalności osób egoistyczno-roszczeniowych, obecna w badaniach nad mentalnością Polaków pod koniec lat 80. XX wieku. Osoby te miały cechować między innymi bierność, minimalizm zachowawczy, negatywizm i nastawienie egoistyczne (Koralewicz i Ziółkowski, 1990). Także prace Exline i współpracowników (2004) wskazują na niebezpieczeństwa nadmiernego wysuwania roszczeń. Jedyne w pracach dotyczących różnic płciowych termin „roszczeniowość” jest pozbawiony negatywnego zabarwienia. W różnych nurtach badań nad roszczeniowością obecne są jednak istotne różnice dotyczące rozumienia natury tego zjawiska – w ujęciu krajowym są zakładane bierność osób roszczeniowych, brak produktywności, tendencje do negatywnego spostrzegania świata społecznego, a zwłaszcza systemu politycznego. W badaniach nad roszczeniowością narcystyczną i psychologiczną (*psychological entitlement*) wskazuje się z kolei na aktywność (choć niekoniecznie konstruktywnie ukierunkowaną) i nadmierne poczucie własnej wyjątkowości. U podstaw przekonania „należy mi się” ma leżeć poczucie zasługiwania na szczególnie traktowanie (por. Bishop i Lane, 2002), choć jak wskazują Campbell i współpracownicy (2004) nie jest to zjawisko ograniczone do narcyzmu, ale także niepatologiczna cecha osobowości.

Z uwagi na zróżnicowanie postaw roszczeniowych w niniejszym artykule zostaną zatem uwzględnione trzy wymiary tego zjawiska: roszczeniowość bierna, oparta na założeniu o istnieniu obligacji jednostek i instytucji, roszczeniowość aktywna, wynikająca z obrony własnych praw i interesów niezależnie od potencjalnego naruszenia interesów cudzych, oraz roszczeniowość odwetowa, związana z trudnościami w darowywaniu krzywd i dążeniem do ich wyrównania (por. Piotrowski i Żemojtel-Piotrowska, 2009). Autorzy zakładają, że wymiary te są niezależne (zwłaszcza roszczeniowość aktywna i bierna), a pełne scharakteryzowanie poziomu roszczeniowości jednostki powinno uwzględniać wszystkie postulowane jej przejawy.

Postawy roszczeniowe a system wartości

Osią zachowań roszczeniowych jest koncentracja na interesie własnym bądź grupowym. Ponieważ roszczeniowość nie jest zjawiskiem jednorodnym, stąd różne jej postaci mogą być uwarunkowane zróżnicowanymi motywami i celami.

Jednym z najważniejszych czynników motywacyjnych są wartości. Począwszy od badań Rokeacha (1973, za:

Feldman, 2008) są one ujmowane w sposób całościowy, uwzględniający ich wzajemne relacje. Wartości można zdefiniować jako cele nadrzędne organizujące ludzkie działanie (Grouzet i in., 2005; Schwartz, 1992, 2006). Badania międzykulturowe nad celami i wartościami przynoszą podobne rezultaty – zarówno strukturę celów, jak i wartości można opisać, używając biegunowych wymiarów, ich liczba jest przy tym dość zbliżona, co wskazuje na silne podobieństwo obu tych zjawisk. Grouzet (Grouzet i in., 2005) wskazuje na 11 typów celów, Schwartz (1999, 2006) na 10 typów wartości na poziomie indywidualnym i 7 na poziomie kulturowym. Treść wyróżnianych typów wartości i celów jest mocno zbliżona, również na poziomie nadrzędnych opozycji. U Grouzeta i współpracowników (2005) są to cele wewnętrzne vs. zewnętrzne oraz transcendentne (*self-transcendence*) vs. fizyczne. Schwartz (1992, 1999) wyróżnia dwa nadrzędne wymiary w obrębie postulowanych typów wartości: umacnianie Ja vs. przekraczanie Ja oraz konserwatyzm vs. otwartość na zmianę. Umacnianie Ja obejmuje takie typy wartości, jak Władza¹, Osiągnięcia i Hedonizm, natomiast przekraczanie własnego Ja: wartości Dobroci i Uniwersalizmu. Konserwatyzm opiera się na wartościach Tradycji, Konformizmu i Bezpieczeństwa, natomiast otwartość na zmianę na wartościach Podmiotowości i Poszukiwaniu doznań (Schwartz i Rubel, 2005). Wartości te są zorganizowane w strukturę kołową. Przypisywanie wysokiej wagi wartościom określonego typu automatycznie oznacza odrzucanie wartości typu przeciwnego, ma to zresztą logiczne uzasadnienie – przykładowo, kierowanie się własnym interesem i dążenie do przewagi nad innymi (wartości Władzy) oznaczają automatycznie odrzucenie wartości Uniwersalizmu, zakładających równość między jednostkami i dbanie o dobrostan całej społeczności. Koncepcja Schwartza jest obecnie jedną z popularniejszych koncepcji wartości, także z racji bogatego materiału empirycznego zgromadzonego w ponad 70 społeczeństwach (2006; por. także Boski, 2009). Badania te są spójne z innymi szeroko zakrojonymi międzykulturowymi badaniami wartości realizowanymi pod kierunkiem Ronalda Ingleharta w ramach projektu World Values Survey. Inglehart (2000) również zakłada obecność dwóch nadrzędnych wymiarów: wartości związane z przeżyciem vs. samoekspresji oraz wartości tradycyjne vs. świecko-racjonalne (por. także Boski, 2009; Zdziech, 2010). Wymiary te nie są w pełni tożsame – jedynie pierwszy z wymiarów w ujęciu Ingleharta koreluje ze Schwartzowskim wymiarem konserwatyizmu – otwartości na zmianę (por. Lewicka, 2005b).

Postawy roszczeniowe opierają się na dążeniu do maksymalizacji własnego interesu. Podkreślanie

eksploatacyjnego charakteru roszczeniowości jest jednym z nielicznych elementów wspólnych wszystkich koncepcji roszczeniowości. Jednak w przypadku roszczeniowości odwetowej i aktywnej nacisk jest kładziony na interes indywidualny, natomiast w przypadku roszczeniowości biernej nadrzędny jest najprawdopodobniej interes grupy, z którą identyfikuje się osoba roszczeniowa. Roszczeniowość aktywna koreluje zarówno z indywidualizmem, jak i orientacją na dominację społeczną (SDO), która jest miarą aprobaty dla hierarchicznych stosunków międzyludzkich oraz miarą dążenia do przewagi własnej grupy nad innymi (Piotrowski i Żemojtel-Piotrowska, 2009; por. także Pratto, Sidanius, Stallworth i Malle, 1994). Roszczeniowość bierna koreluje natomiast dodatnio z kolektywizmem i ujemnie z SDO, co wskazuje na egalitaryzm i tendencję do kierowania się interesem grupowym. Z tego względu należałoby oczekiwać odmiennych związków między wartościami a trzema postaciami postaw roszczeniowych. W przypadku roszczeniowości aktywnej można oczekiwać związków z wartościami Władzy, natomiast w przypadku roszczeniowości biernej – z wartościami Uniwersalizmu. W stosunku do roszczeniowości odwetowej natomiast można oczekiwać przede wszystkim odrzucenia wartości Uniwersalizmu i Dobroci, wartości najsilniej związanych z dobrem innych jednostek, oraz wartości Konformizmu, związanej z przestrzeganiem norm grupowych. Roszczeniowość odwetowa wiąże się z naruszeniem ważnych norm społecznych nakazujących (przynajmniej do pewnego stopnia) rezygnację z odwetu. Na społeczny charakter tej postawy wskazuje też negatywna korelacja ze zmienną aprobaty społecznej. Mściwość jest poważnym zagrożeniem dla harmonii grupowej, stąd stwierdzona negatywna korelacja z kolektywizmem nie jest w tym kontekście zaskakująca (Piotrowski i Żemojtel-Piotrowska, 2009). Skrajne kierowanie się własnym interesem może natomiast znaleźć odzwierciedlenie w związku z cenieniem wartości Władzy.

Potencjalne związki między postawami roszczeniowymi a drugim z zakładanych przez Schwartza wymiarem wartości wydają się mniej jednoznaczne. Pewnym wskazaniem może być stan badań nad zjawiskami roszczeniowymi, a konkretnie sposób ujmowania zjawiska roszczeniowości przez badaczy reprezentujących różne podejścia teoretyczne. Badania nad roszczeniowością aktywną i odwetową prowadzą głównie badacze zachodni na próbach pochodzących ze społeczeństw indywidualistycznych, takich jak USA czy Wielka Brytania (por. np. Bishop i Lane, 2002; Campbell i in., 2004; Moore, 1991), natomiast w badaniach krajowych dominują badania nad roszczeniowością bierną, ujmowaną jako zbiór

obligacji. Wyższy poziom tak ujmowanej roszczeniowości zdaje się występować (albo co najmniej jest im przypisywany) w grupach społecznych, które można uznać za raczej kolektywistyczne (jak osoby starsze, o gorszej pozycji socjoekonomicznej), rekrutujących się z takich kategorii społecznych, jak rolnicy czy bezrobotni (por. np. Koralewicz i Ziółkowski, 1990; Kotlarska-Michalska, 2005). Najwidoczniej w stosunku do roszczeniowości uwarunkowania kulturowe mają wpływ na badaczy i ich zainteresowania, co skądinąd nie jest zjawiskiem niespotykanym na gruncie psychologii (por. np. Boski, 2009; Nisbett, 2009). Być może w społeczeństwach wyraźnie indywidualistycznych bardziej rozpowszechnione są zjawiska, które można zidentyfikować jako aktywną bądź odwetową roszczeniowość, natomiast w społeczeństwach mniej indywidualistycznych wyrazistsze są postawy biernoroszczeniowe.

Ponieważ roszczeniowość aktywna i odwetowa wydają się opierać na wartościach indywidualistycznych i materialistycznych, można zakładać, że obie te postawy wiążą się z odrzucaniem wartości Konformizmu jako nakazujących podporządkowanie się w swoim działaniu wymogom zewnętrznym. Realizacja własnych interesów bez uwzględniania interesów innych ludzi wymaga bowiem odrzucenia nacisków społecznych, obecnych w społeczeństwach kolektywistycznych i konserwatywnych, oraz tendencji do samodzielnego wyznaczania sobie celów, co odpowiada wartości Podmiotowości. Natomiast w przypadku roszczeniowości biernej, jej podłożem jest uznawanie wzajemnych powiązań między jednostkami i instytucjami oraz opartym na tym przekonaniu oczekiwaniu pomocy dla jednostek uprawnionych do niej. Wizja ta jest typowa dla kolektywistycznego sposobu rozumienia świata społecznego, stąd można oczekiwać związku roszczeniowości biernej z wartościami konserwatywnymi, zwłaszcza wartości Konformizmu i Bezpieczeństwa, które wiążą się z podtrzymywaniem więzi grupowych i naciskiem na przestrzeganie norm i zobowiązań między jednostkami.

Problemy badawcze

Powyższe rozważania stanowią podłoże dla pytania o motywacyjne uwarunkowania postaw roszczeniowych. Ponieważ roszczeniowość wydaje się raczej zmienną o charakterze zgeneralizowanej postawy czy orientacji indywidualnej niż trwałą dyspozycją osobowościową, można oczekiwać wyraźnych uwarunkowań w systemie wartości jednostki, który jest odzwierciedleniem jej wizji świata i wiąże się bezpośrednio z jej funkcjonowaniem w życiu społecznym.

W badaniach nad związkami postaw roszczeniowych z systemem wartości na uwagę zasługują oba centralne wymiary wartości w ujęciu Shaloma Schwartza.

Problem badawczy 1: związek postaw roszczeniowych z wartościami umacniającymi Ja vs. wykraczającymi poza Ja.

Hipoteza 1: roszczeniowość aktywna wiąże się z wyższym przywiązaniem do wartości Hedonizmu przy odrzucaniu wartości Dobroci i Uniwersalizmu.

Hipoteza 1.2: roszczeniowość bierna wiąże się z silniejszym przywiązaniem do wartości Dobroci i Uniwersalizmu.

Hipoteza 1.3: roszczeniowość odwetowa wiąże się z silniejszym przywiązaniem do wartości Hedonizmu i Władzy przy jednoczesnym odrzucaniu wartości Dobroci i Uniwersalizmu.

Problem badawczy 2: związek postaw roszczeniowych z wartościami konserwatywnymi vs. otwartości na zmianę.

Hipoteza 2.1: roszczeniowość aktywna wiąże się z przywiązaniem do wartości Podmiotowości, Osiągnięć i Poszukiwania doznań i odrzucaniem wartości Konformizmu.

Hipoteza 2.2: roszczeniowość bierna wiąże się z przywiązaniem do wartości Konformizmu i Bezpieczeństwa.

Hipoteza 2.3: roszczeniowość odwetowa wiąże się z przywiązaniem do wartości Podmiotowości oraz odrzucaniem wartości Konformizmu.

Dotychczasowy stan wiedzy na temat uwarunkowań postaw roszczeniowych pozwala sformułować jedynie wstępne założenia. Stąd oczekiwano wyraźnych związków postaw roszczeniowych z wartościami związanymi z umacnianiem Ja, szczególnie w stosunku do roszczeniowości aktywnej i odwetowej. Roszczeniowość bierna wydaje się natomiast wyrazem dbałości o dobro grupowe, stąd można oczekiwać jej związku z takimi wartościami, jak Dobroć i być może Uniwersalizm. Z drugiej jednak strony osobom biernoroszczeniowym przypisuje się nadmiernie eksploatacyjny stosunek do dóbr. Prezentowane badanie może dostarczyć informacji na temat związku tej postaci roszczeniowości z wartościami wspierającymi dobro indywidualne bądź dobro grupy. W stosunku do roszczeniowości biernej założono także związek z wartościami konserwatywnymi – stosunek do norm grupowych wyraża się szczególnie w przywiązaniu do wartości Bezpieczeństwa i Konformizmu. W przypadku roszczeniowości aktywnej założono związek z wartością Podmiotowości i Osiągnięć, o ile założenie o związku między roszczeniowością aktywną a procesami indywidualizacji jest uprawnione. W przypadku roszczeniowości odwetowej przede wszystkim założono związek z wartościami umacniającymi Ja przy jednoczesnym

odrzuceniu wartości pozaosobistych oraz odrzucanie wartości Konformizmu jako związanej z przestrzeganiem norm grupowych przy jednoczesnym przywiązaniu do wartości Podmiotowości, związanej m.in. z niezależnością w działaniu.

Metoda

Osoby badane

W badaniu udział wzięło 1900 użytkowników komunikatora Gadu-Gadu (próbna ogólnopolska), 847 kobiet i 1053 mężczyzn, w wieku od 15 do 80 lat ($M = 30,47$; $SD = 12,17$). 21% respondentów pochodziło ze wsi, 14,9% z małego miasta (do 20 tys. mieszkańców), 25,2% ze średnich miast (do 99 tys.), 20,6% z dużych miast (do 500 tys.) i 18% z wielkich miast (powyżej 500 tys.). 13,8% deklaroowało wykształcenie podstawowe, 10,2% zasadnicze zawodowe, 51,1% średnie (w tym studenci) i 24,9% wyższe.

Materiały i procedura

Badanie zostało przeprowadzone za pomocą ankiety internetowej. Próba została dobrana z panelu badawczego GG Network. Panel badawczy to baza osób, które zarejestrowały się i wyraziły zgodę na udział w różnorodnych badaniach opinii i rynku. Każdy zarejestrowany uczestnik jest weryfikowany w zakresie podstawowych danych osobowych i za wypełnianie ankiet otrzymuje punkty, które następnie może wymieniać na różne atrakcyjne nagrody. Procedury weryfikacji uczestników badania gwarantują wiarygodność zbieranych w ten sposób danych.

W badaniu wykorzystano kwestionariusz wartości PVQ IV (Schwartz, Melech, Lehmann, Burgess, Harris i Owens, 2001) w adaptacji Zaleskiego (test niepublikowany) oraz Kwestionariusz Roszczeniowości Piotrowskiego i Żemojtel-Piotrowskiej (2009). W badaniu uwzględniono także wykształcenie, wielkość miejsca zamieszkania oraz deklarowany status materialny określany na skali 7-stopniowej, gdzie 1 oznaczało status *znacznie poniżej przeciętnej*, 4 – *przeciętny*, a 7 – *znacznie powyżej przeciętnej*. Średni poziom deklarowanego statusu materialnego w badanej próbie wyniósł 4,06 ($SD = 1,22$).

Kolejność metod nie była rotowana, najpierw udzielano odpowiedzi na pytania metryczkowe, następnie PVQ, a na koniec Kwestionariusza Roszczeniowości.

Pomiar wartości. Do pomiaru wartości zastosowano kwestionariusz PVQ Schwartza i współpracowników (2001) w niepublikowanym tłumaczeniu Zaleskiego. Metoda zawiera 40 dwuzdaniowych opisów osoby, odnoszących się do cenionych przez nią wartości (np. „Jest dla niego ważne, aby być bogatym. Chcę mieć dużo

pieniędzy i wiele drogich rzeczy”). Osoba badana określa, na ile jest podobna do opisywanej osoby na skali od 1 (*zupełnie niepodobny do mnie*) do 6 (*bardzo podobny do mnie*). Skala służy do pomiaru 10 typów wartości na poziomie indywidualnym, obliczanym przez zsumowanie pozycji odpowiadających danemu typowi wartości. W badaniu zastosowaliśmy średnie zamiast sum ze względu na zróżnicowaną długość skal mierzących wartości. Procedura ta pozwala też uniknąć problemu z ewentualnymi brakami danych (opuszczenie pojedynczego pytania w kwestionariuszu). Skala wartości Władzy (3 pozycje, α Cronbacha 0,72) obejmuje dążenie do statusu społecznego, prestiżu, kontroli nad zasobami i innymi ludźmi. Wartość Osiągnięć (4 pozycje, α Cronbacha 0,78) opiera się na sukcesie osobistym przedstawianym przez wykazywanie kompetencji odpowiadających standardom społecznym. Wartość Hedonizmu (3 pozycje, α Cronbacha 0,83) obejmuje dążenie do przyjemności wraz z gratyfikacją zmysłową. Wartość Poszukiwania doznań (3 pozycje, α Cronbacha 0,70) obejmuje dążenie do ekscytacji, nowości oraz wyzwań. Wartość Podmiotowości (4 pozycje, α Cronbacha 0,71) wiąże się z niezależnym myśleniem, swobodą wyboru, tworzeniem i eksplorowaniem. Wartość Uniwersalizmu (6 pozycji, α Cronbacha 0,79) obejmuje rozumienie, docenianie, tolerancję oraz dbałość o dobro wszystkich ludzi i natury. Wartość Dobroci (4 pozycje, α Cronbacha 0,70) wiąże się z dbałością o dobrostan ludzi, z którymi jednostka utrzymuje częste relacje osobiste. Wartość Tradycji (4 pozycje, α Cronbacha 0,68) obejmuje zaangażowanie i szacunek dla obyczajów kulturowych/religijnych. Wartość Konformizmu (4 pozycje, α Cronbacha 0,64) opiera się na powstrzymaniu się od działań, skłonności czy impulsów, które mogłyby zranić innych bądź naruszyć normy lub oczekiwania grupowe. Wreszcie, wartość Bezpieczeństwa (5 pozycji, α Cronbacha 0,68) wiąże się z bezpieczeństwem, harmonią oraz stabilnością społeczeństwa, związków i Ja (Schwartz i Rubel, 2005, s. 1010–1011). Rzetelności miar można uznać za dopuszczalne, zwłaszcza z uwagi na niewielką liczbę pozycji składających się na pomiar poszczególnych typów wartości.

W przypadku uwzględniania w regresji wartości jako zmiennych wyjaśniających zalecane jest zastosowanie wyników surowych, ponadto z uwagi na wyraźne skorelowanie poszczególnych miar wartości w analizie regresji należy opuścić co najmniej jedną z nich (Schwartz, informacja osobista). W omawianym badaniu zdecydowano się zatem na pominięcie zmiennej Tradycja z uwagi na jedną z niższych rzetelności oraz brak wyraźnych przesłanek teoretycznych do uwzględnienia tej zmiennej – pomiar stopnia przywiązania do norm grupowych zawarty

jest w wartości Konformizmu, dążenie do stabilnych relacji wewnątrzgrupowych – w wartości Bezpieczeństwa; obie te zmienne w wystarczającym stopniu pozwalają zmierzyć wartości konserwatywne.

Pomiar natężenia postaw roszczeniowych. Kwestionariusz Roszczeniowości Piotrowskiego i Żemojtel-Piotrowskiej (2009). Metoda służy badaniu poziomu trzech typów roszczeniowości: biernej, aktywnej i odwetowej. Skala zawiera 36 pozycji, o zakresie odpowiedzi od 1 (*całkowicie się nie zgadzam*) do 6 (*całkowicie się zgadzam*). Składa się z trzech skal (po 12 pozycji): wiary w obligacje instytucji i jednostek, służącej pomiarowi biernej postaci roszczeniowości (np. „Państwo ma obowiązek dbać o wszystkich obywateli”); walki o swoje, służącej do pomiaru roszczeniowości aktywnej (np. „Człowiek powinien zawsze upominać się o to, co mu się należy”); mściwości, mierzącej trudności w darowywaniu krzywd, służącej pomiarowi roszczeniowości odwetowej (np. „Nie wybaczam doznanych krzywd”). Metoda ma sprawdzoną trafność (por. Piotrowski i Żemojtel-Piotrowska, 2009).

W obecnym badaniu współczynniki rzetelności α Cronbacha wyniosły: dla skali walki o swoje (roszczeniowości aktywnej) 0,86, dla wiary w obligacje (roszczeniowości biernej) 0,87 i dla mściwości (roszczeniowości odwetowej) 0,86. Średni poziom roszczeniowości aktywnej wyniósł $M = 4,27$, $SD = 0,70$, roszczeniowości biernej $M = 4,54$, $SD = 0,77$, a roszczeniowości odwetowej $M = 3,33$, $SD = 0,77$. Analiza czynnikowa metodą wyodrębniania głównych składowych potwierdziła odrębność wyróżnionych skal w badanej próbie.

Wyniki

Średnie poziomy wartości uzyskane w badanej próbie przedstawia Tabela 1.

W badanej próbie najmniej cenione były wartości Władzy (co jest wynikiem typowym, por. np. Boski, 2009) i Tradycji, najbardziej – Podmiotowości, co nie dziwi ze względu na stosunkowo młody wiek próby i jej specyfikę (użytkownicy internetu). Młodsze grupy wiekowe są mniej konformistyczne (Korzeniowski, 1999). Wartości Dobroci i Uniwersalizmu również znalazły się na szczycie hierarchii wartości w badanej próbie.

Poziom roszczeniowości aktywnej korelował dodatnio z poziomem roszczeniowości biernej i odwetowej, natomiast roszczeniowość bierna korelowała ujemnie z roszczeniowością odwetową. Skorelowanie trzech typów postaw roszczeniowych przedstawia Tabela 2.

Postawy roszczeniowe wiązały się ze statusem materialnym, poziomem wykształcenia, wiekiem i wielkością

Tabela 1.

Średnie i odchylenia standardowe poszczególnych typów wartości w badanej próbie użytkowników internetu ($N = 1900$)

	<i>M</i>	<i>SD</i>
Władza	3,34	1,15
Osiągnięcia	4,10	1,05
Hedonizm	3,97	1,23
Poszukiwanie doznań	4,15	1,08
Podmiotowość	4,58	0,88
Uniwersalizm	4,42	0,88
Dobroć	4,48	0,85
Tradycja	3,66	1,04
Konformizm	4,00	0,95
Bezpieczeństwo	4,12	0,91

Tabela 2.

Wzajemne skorelowanie postaw roszczeniowych w próbie internautów ($N = 1900$)

	Roszczeniowość aktywna	Roszczeniowość bierna
Roszczeniowość bierna	0,54***	
Roszczeniowość odwetowa	0,25***	-0,12***

*** $p < 0,001$

Tabela 3.

Związki trzech wymiarów postaw roszczeniowych z wiekiem, płcią, poziomem wykształcenia i wielkością miejsca zamieszkania w próbie internautów ($N = 1900$, korelacje r Pearsona dla wieku i statusu finansowego i ρ Spearmana dla wykształcenia i wielkości miejsca zamieszkania)

Zmienne socio-demograficzne	Roszczeniowość aktywna	Roszczeniowość bierna	Roszczeniowość odwetowa
Wiek	-0,06*	0,07***	-0,20***
Status finansowy	0,06*	-0,09***	0,03
Wykształcenie	-0,03	-0,11***	-0,05*
Wielkość miejsca zamieszkania	0,07***	-0,02	0,01

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

miejsca zamieszkania. Dane dotyczące tych związków przedstawia Tabela 3.

Tabela 4.

Współczynniki korelacji między trzema wymiarami postaw roszczeniowych i typami wartości w ujęciu Shaloma Schwartz'a ($N = 1900$)

Typ wartości	Roszczeniowość aktywna	Roszczeniowość bierna	Roszczeniowość odwetowa
Władza	0,22***	-0,17***	0,29***
Osiągnięcia	0,29***	-0,00	0,16***
Hedonizm	0,30***	-0,04	0,22***
Poszukiwanie doznań	0,25***	-0,01	0,10***
Podmiotowość	0,27***	0,10***	0,03
Uniwersalizm	-0,02	0,25***	-0,27***
Dobroć	-0,00	0,24***	-0,38***
Tradycja	-0,19***	0,08***	-0,20***
Konformizm	-0,08***	0,15***	-0,20***
Bezpieczeństwo	0,00	0,14***	-0,09***

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

Tabela 5.

Porównanie współczynników regresji (standaryzowanych) dla trzech rodzajów roszczeniowości ze zmiennymi socjodemograficznymi wprowadzonymi w Kroku 1 i typami wartości wprowadzonymi w Kroku 2, regresja hierarchiczna metodą wprowadzania ($N = 1900$)

	Roszczeniowość aktywna		Roszczeniowość bierna		Roszczeniowość odwetowa	
	Krok 1	Krok 2	Krok 1	Krok 2	Krok 1	Krok 2
Zmienne socjometryczne:						
Wiek	-0,07**	0,10**	0,10***	0,03	-0,21***	-0,08***
Płeć	-0,02	-0,08**	-0,14***	-0,09***	0,09***	-0,02
Wykształcenie	-0,02	-0,05*	-0,11***	-0,10***	0,03	-0,01
Wielkość miejsca zamieszkania	0,08**	0,04	-0,02	-0,00	0,07***	0,05*
Status materialny	0,05*	0,01	-0,13***	-0,12***	0,01	-0,03
Typ wartości:						
Władza		-0,01		-0,20***		0,17***
Osiągnięcia		0,18***		0,07		0,00
Hedonizm		0,19***		0,03		0,12***
Poszukiwanie doznań		0,03		-0,06		0,06*
Podmiotowość		0,22***		0,07*		0,11***
Uniwersalizm		-0,09*		0,11***		-0,07***
Dobroć		-0,10**		0,12***		-0,46***
Konformizm		-0,08***		0,04		-0,06*
Bezpieczeństwo		-0,02		0,02		0,10**
Zmiana R^2	0,01***	0,17***	0,06***	0,09***	0,05***	0,24***

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

Roszczeniowość aktywna wiązała się z młodszym wiekiem, statusem i zamieszkiwaniem w większych miejscowościach. Roszczeniowość bierna korelowała dodatnio z wiekiem i negatywnie z oceną statusu finansowego oraz poziomem wykształcenia. Roszczeniowość odwetowa korelowała ujemnie z wiekiem i poziomem wykształcenia. Związek postaw roszczeniowych ze zmiennymi demograficznymi wskazuje na odrębne uwarunkowania roszczeniowości biernej – wiąże się ona generalnie z niższą pozycją społeczną (zarówno wyrażoną poziomem statusu ekonomicznego, jak i wykształcenia). Roszczeniowość aktywna i odwetowa są natomiast bardziej charakterystyczne dla młodszych grup wiekowych.

Korelacje postaw roszczeniowych z typami wartości ukazuje Tabela 4. Wyniki te układają się w sinusoidę, odzwierciedlając opozycyjność poszczególnych typów wartości. Dla roszczeniowości biernej (wiary w obligację) zgodnie z założeniami uzyskano najsilniejsze korelacje dodatnie z wartościami dotyczącymi uwzględniania interesu cudzego (Uniwersalizm i Dobroć) oraz z wartościami konserwatywnymi (Konformizm i Bezpieczeństwo). W przypadku roszczeniowości aktywnej i odwetowej układ korelacji jest w obu wypadkach mocno zbliżony, przy czym dla roszczeniowości aktywnej najsilniejsze korelacje dodatnie występują z wartościami związanymi z umacnianiem Ja (Hedonizm, Władza) i otwartością na zmianę (Podmiotowość, Poszukiwanie doznań). Różnice między roszczeniowością aktywną i odwetową ujawniają się w sile korelacji i sile odrzucania wartości związanych z przekraczaniem ja (zwłaszcza wartości Dobroci) oraz przywiązania do wartości wzmacniających Ja (wartość Władzy). Znowu, tak jak w przypadku związku postaw roszczeniowych ze zmiennymi demograficznymi, zaznacza się odrębność roszczeniowości biernej od pozostałych dwóch form roszczeniowości.

W celu zbadania, na ile przywiązanie do określonych typów wartości wiąże się z poszczególnymi postawami roszczeniowymi, wykonano hierarchiczną analizę regresji metodą wprowadzania (Tabela 5). W bloku pierwszym wprowadzono dane dotyczące płci, wieku, wielkości miejsca zamieszkania, wykształcenia i deklarowanego statusu finansowego. W bloku drugim uwzględniono, zgodnie z rekomendacją Schwartz, surowe wyniki dla poszczególnych typów wartości, do regresji nie wprowadzono danych dotyczących wartości Tradycji z uwagi na brak zakładanych związków z postawami roszczeniowymi wynikających z uprzednich badań i analizy treściowej skali służącej do pomiaru tej wartości (zmienna ta przede wszystkim nie wiąże się z uwzględnianiem interesu własnego i cudzego).

Roszczeniowość aktywna wiązała się z wyższym przywiązaniem do wartości Osiągnięć, Podmiotowości i Hedonizmu oraz niższym przywiązaniem do wartości Dobroci, Uniwersalizmu i Konformizmu. Spośród zmiennych socjodemograficznych istotnymi predyktorami okazała się płeć (żeńską), wiek (starszy), wykształcenie (niższe oraz średnie), $F(14, 1899) = 29,84; p < 0,001$, skorygowane $R^2 = 0,18$.

Predyktorami roszczeniowości biernej były płeć żeńska, starszy wiek, gorsza ocena własnej sytuacji materialnej i niższe wykształcenie. Ten typ roszczeniowości wiązał się także z silniejszym przywiązaniem do wartości Dobroci i Uniwersalizmu oraz niższym przywiązaniem do wartości Władzy oraz – wbrew oczekiwaniom – wyższym przywiązaniem do wartości Podmiotowości, $F(14, 1899) = 22,67; p < 0,001$, skorygowane $R^2 = 0,14$.

Predyktorami roszczeniowości odwetowej w badanej próbie były płeć męska, młodszy wiek, zamieszkiwanie poza wsią, silniejsze przywiązanie do wartości Władzy, Hedonizmu, Podmiotowości, Poszukiwania doznań i Bezpieczeństwa oraz niższe przywiązanie do wartości Konformizmu, Uniwersalizmu i Dobroci, $F(14, 1899) = 53,91; p < 0,001$, skorygowane $R^2 = 0,29$. Wyniki te są zgodne zarówno z hipotezą o silniejszym związku roszczeniowości odwetowej z wartościami wzmacniającymi Ja przy jednoczesnym odrzucaniu wartości pozaosobistych, jak i hipotezą o związku z wartościami Otwartości na zmianę i odrzucaniu wartości Konformizmu jako związanej z przestrzeganiem norm grupowych. Związek z wartością Bezpieczeństwa nie był przewidywany.

Ponieważ zarówno w poziomie roszczeniowości, jak i przywiązania do wartości występują wyraźne różnice międzyplciowe (por. Schwartz i Rubel, 2005) zastosowano metodę regresji hierarchicznej, w której w osobnym bloku wprowadzono interakcje płci z przywiązaniem do poszczególnych typów wartości zgodnie z procedurą rekomendowaną przez Aiken i Westa (1991; za: Jaśko i Kossowska, 2008). Analiza nie wykazała istotnych efektów interakcji dla płci i typów wartości odnośnie do trzech wymiarów postaw roszczeniowych.

Dyskusja

Uzyskane wyniki wskazują na umiarkowaną siłę zależności między wartościami a postawami roszczeniowymi. Za wynik ten częściowo odpowiada dość znaczna liczba uwzględnionych potencjalnych predyktorów oraz wielkość próby. Średnie poziomy wartości pozwalają na charakterystykę badanej próby – najmniej cenione są w niej wartości konserwatywne i wartość Władzy (ten ostatni wynik jest typowy dla innych badań z zastosowaniem pomiaru wartości Schwartzowskich; por. Boski, 2009). Także

wartość Tradycji przyjmuje niski poziom. Nakazuje to pewną ostrożność w interpretacji uzyskanych zależności.

Niemniej jednak wartości pozwalają wyjaśnić istotną część wariacji postaw roszczeniowych, także przy kontroli zmiennych demograficznych. Co więcej, zmienne demograficzne wyjaśniają w badanej próbie bardzo niewielki procent wariacji postaw roszczeniowych. Wykazane zależności pozwalają rzucić nieco światła na naturę tych postaw, związki z uwzględnieniem interesu własnego i cudzego przy wysuwaniu żądań pod adresem innych, a nawet możliwe ich uwarunkowania w przemianach wartości, jakie obecnie zachodzą w polskim społeczeństwie, a przynajmniej jego młodszej części (por. Siemieńska, 2002).

W badanej próbie średnie wartości natężenia postaw roszczeniowych pozwalają przyjąć tezę, iż roszczeniowość bierna i aktywna są rozpowszechnione co najmniej w znacznej części społeczeństwa. Próby internautów nie są naturalnie próbami reprezentatywnymi – internauci jako grupa są młodszy, lepiej wykształceni i mają wyższy status finansowy niż ogół społeczeństwa, niemniej w badanej próbie znalazły się osoby o bardzo różnym statusie zawodowym i społecznym. Postawy roszczeniowe, przynajmniej w rozumieniu wiary w obligacje i odwetowości, są ponadto łączone raczej z gorzej sytuowanymi warstwami społecznymi (por. np. Koralewicz i Ziółkowski, 1990; Kotlarska-Michalska, 2005), więc ich stosunkowo wysokie wartości w próbie internautów mogą sugerować wysoki poziom także w nieuwzględnionej w badaniu części populacji. Ta kwestia wymaga jednak badań na próbie bardziej reprezentatywnej niż obecna.

Uzyskane zależności są dość słabe, odpowiada za to, przynajmniej po części, wielkość próby. Z drugiej strony duże próby sprzyjają uzyskiwaniu istotnych zależności, najsłabsze więc z wykrytych tu predyktorów należy interpretować dość ostrożnie.

Roszczeniowość bierna wiązała się z wartościami przekraczania Ja (przywiązanie do wartości Uniwersalizmu i Dobroci, przy jednoczesnym odrzucaniu wartości Władzy), nie udało się jednak potwierdzić zakładanego związku z wartościami konserwatywnymi. Być może odpowiada za to niski poziom tych wartości w badanej próbie, oprócz tego miary wartości konserwatywnych cechują się niezbyt wysoką rzetelnością, co utrudnia wykrycie ewentualnych związków. Związki ze zmiennymi socjodemograficznymi potwierdziły wyniki poprzednich badań i analiz wiążących występowanie tej postaci roszczeniowości ze wskaźnikami niższej pozycji społecznej (Koralewicz i Ziółkowski, 1990; Kotlarska-Michalska, 2005). Roszczeniowość bierna odwołuje się do normy odpowiedzialności społecznej, nakazującej opiekę

nad osobami potrzebującymi pomocy. Co interesujące, roszczeniowość bierna wiązała się zarówno z wartością Dobroci, która jest ograniczona do osób pozostających w bliskich codziennych kontaktach z jednostką, jak i Uniwersalizmu, wiążącego się z dbałością o dobrostan szerszych grup społecznych. Związek z wartością Dobroci koresponduje ze zwiększoną skłonnością do pomagania u osób o niższym statusie materialnym jako metodą radzenia sobie z wrogim otoczeniem (Piff, Kraus, Côté, Cheng i Keltner, 2010). Odrzucanie wartości Władzy świadczy z kolei o związku biernej roszczeniowości z postawami egalitarnymi, co potwierdza uzyskany wcześniej negatywny związek tej postawy z SDO (Żemojtel-Piotrowska i Piotrowski, 2009). Skądinąd to właśnie nastawienie egalitarne było mediatorem związku niższego statusu socjoekonomicznego z nastawieniem prospołecznym w badaniach Piffa i współpracowników (2010). Nastawienie równościowe pozwala podejrzewać, że osoby biernoroszczeniowe stosują do podziału dóbr zasadę „każdemu po równo”, postulowaną przez Lewicką (2001) w jej analizie zjawiska roszczeniowości. Dość zaskakujący jest natomiast związek z wartością Podmiotowości – jest on bardzo słaby. Z drugiej jednak strony osoby roszczeniowe są skłonne do formułowania żądań pod adresem innych ludzi i instytucji, co wymaga pewnej skłonności do brania spraw w swoje ręce (por. Lewicka, 2002). Ogólnie, dla roszczeniowości biernej uzyskano dość słabe zależności, w odróżnieniu od pozostałych dwóch form.

Roszczeniowość aktywną i odwetową, korelującą ze sobą dodatnio, łączy związek z wartościami umacniającymi Ja. Jednak roszczeniowość aktywna wyraźniej wiąże się z wartościami drugiego wymiaru postulowanego przez Schwartz, czyli przywiązaniem do wartości Otwartości na zmianę (Podmiotowości i Osiągnięć). Wskazuje to na związek z wartościami indywidualistycznymi, zgodnie z założeniem o wpływie przemian wartości (w kierunku indywidualizacji) na występowanie roszczeniowości aktywnej. Związek z Podmiotowością wskazuje też na proaktywność osób cechujących się tą odmianą roszczeniowości i skłonność do brania spraw w swoje ręce. Brak związku z wartością Władzy świadczy natomiast raczej o tendencji do ochrony interesu własnego niż dążenia do przewagi nad innymi. Być może zachowania egoistyczne osób aktywnoroszczeniowych ujawniają się w sytuacjach, kiedy interesy własne stoją w sprzeczności z interesem cudzym. Stąd być może stwierdzana u osób aktywnoroszczeniowych tendencja do oczekiwania wyższego wynagrodzenia czy egoistycznych wyborów w dylematach społecznych przy braku związku z tendencjami antyspołecznymi, które występują za to przy roszczeniowości odwetowej (por. Campbell i in., 2004; Żemojtel-Piotrowska

i Piotrowski, 2010a). Roszczeniowość odwetowa wiąże się natomiast z przywiązaniem do wartości Władzy, w tym więc wypadku obecne jest dążenie do przewagi nad innymi.

Obie postawy wiążą się też z odrzucaniem wartości uwzględniających dobro pozaosobiste. Silniejszy związek z wymiarem dotyczącym kierowania się własnym bądź cudzym interesem wykazuje roszczeniowość odwetowa. Roszczeniowość odwetowa i aktywna wyraźnie wiążą się z wartościami, natomiast w przypadku roszczeniowości biernej ten związek jest słaby (zaledwie 9% wariancji wyjaśnianej). Wyniki te są spójne dla danych uzyskanych dla uwarunkowań osobowościowych tych postaw – w tym wypadku roszczeniowość bierna i aktywna słabo wiązały się ze zmiennymi temperamentalnymi i osobowościowymi, podczas gdy roszczeniowość odwetowa wykazywała związki umiarkowane (Żemojtel-Piotrowska i Piotrowski, 2010a). Roszczeniowość odwetowa koreluje również ujemnie z wiekiem. Silniejsza koncentracja na interesie własnym osób młodszych i niższy poziom respektowania norm społecznych może być wynikiem specyfiki rozwojowej – osoby młodsze są mniej konformistyczne od osób starszych wobec norm grupowych i reguł życia społecznego, na co wskazują chociażby związki konserwatyzmu i autorytaryzmu z wiekiem (Korzeniowski, 1999). Koralewicz i Ziółkowski (1990) w badaniach nad orientacją egoistyczno-rozszczeniową stwierdzili wysoki poziom tej mentalności u osób najmłodszych i najstarszych. Roszczeniowość odwetowa różni się od roszczeniowości aktywnej także związkiem z wartością Bezpieczeństwa – najwidoczniej ma ona charakter bardziej zachowawczy niż proaktywny, przynajmniej w porównaniu do roszczeniowości aktywnej.

Podsumowanie

Celem badania była analiza związków postaw roszczeniowych z wartościami. Poruszono dwa podstawowe zagadnienia: związek postaw roszczeniowych z wartościami dotyczącymi interesu osobistego lub pozaosobistego oraz zależność tych postaw od wartości związanych z indywidualizmem, zwłaszcza Podmiotowością.

Osobom roszczeniowym w polskim dyskursie badawczym i potocznym przypisuje się bierność i egoizm bądź na poziomie indywidualnym, bądź grupowym. Także badania dość odległe od rodzimej tradycji badawczej wskazują na ryzyko związane z nadmiernym wysuwaniem roszczeń i nastawieniem eksploatacyjnym. Prezentowane badania ukazują różnorodność podłoża motywacyjnego postaw roszczeniowych, korespondującą ze złożonością zjawiska roszczeniowości. Postawy te, choć wynikają z różnych wartości, współwystępują do pewnego stopnia,

a w stosunku do roszczeniowości biernej i aktywnej ich poziom można określić jako wysoki. Poznanie uwarunkowań postaw roszczeniowych pozwala pełniej zrozumieć różne zjawiska społeczne, u których podłoża leży nastawienie roszczeniowe – zachowań protestacyjnych, skarg konsumenckich, oczekiwań wobec państwa i innych osób, w tym pracodawców. W świetle uzyskanych wyników jedynie roszczeniowość odwetowa wydaje się (po raz kolejny) zjawiskiem niepożądanym, gdyż opiera się na dążeniu do przewagi własnego interesu nad dobrem innych osób. Roszczeniowość bierna i aktywna wynikają z odmiennych, czasem sprzecznych wartości i są odzwierciedleniem wartości promowanych przez kulturę i system społeczny. Roszczeniowość bierna wiąże się najprawdopodobniej z poprzednim systemem i przejawia się w aprobacie dla państwa opiekuńczego. Jest to najprawdopodobniej ta właśnie roszczeniowość, którą badacze przemian ustrojowych przypisują osobom przegrany w procesie transformacji (por. np. Kotlarska-Michalska, 2005). Potwierdzają to zresztą związki ze zmiennymi demograficznymi wykazane w omawianym badaniu. Nie ma ona jednak charakteru aspołecznego, wynika w dużej mierze z nastawienia równościowego i kolektywistycznego. Brakuje w niej natomiast elementu dążenia do przewagi nad innymi, realizacji własnych interesów kosztem innych ludzi. Roszczeniowość aktywna odzwierciedla natomiast przemiany w wartościach, zachodzące obecnie w młodym pokoleniu (Marody, 2002; Siemińska, 2002; Świda-Ziemia, 2002). Poziom roszczeniowości odwetowej jest znacznie niższy niż aktywnej. Różnica między tymi postawami tkwi głównie w nastawieniu do interesu cudzego – roszczeniowość aktywna wiąże się z jego ignorowaniem, roszczeniowość odwetowa z dążeniem do przewagi nad innymi. Jednak badania nad postawami prospołecznymi obecnymi w polskim społeczeństwie wskazują, że mimo wysokiej akceptacji samokierowania i sukcesu finansowego przez młodsze kategorie wiekowe polskiego społeczeństwa, przynajmniej na poziomie deklaracji, nastawienie egoistyczne nie jest rozpowszechnione (por. np. Kiciński, 2002; Świda-Ziemia, 2002). Postawy roszczeniowe wydają się zaś nie tyle wyrazem egoistycznego indywidualizmu, ile z jednej strony wyrazem normy odpowiedzialności społecznej (w przypadku roszczeniowości biernej), z drugiej – skłonności do bardziej zdecydowanej obrony interesu własnego (roszczeniowość aktywna).

LITERATURA CYTOWANA

Bishop, J., Lane, R. (2002). The dynamics and dangers of entitlement. *Psychoanalytic Psychology*, 19, 739–758.

- Boski, P. (2009). *Kulturowe ramy zachowań społecznych. Podręcznik psychologii kulturowej*. Warszawa: Wydawnictwo Naukowe PWN, Academica Wydawnictwo SWPS.
- Campbell, W., Bonacci, A., Shelton, J., Exline, J., Bushman, B. (2004). Psychological entitlement. *Journal of Personality Assessment*, 83 (1), 29–45.
- Desmarais, S., Curtis, J. (1997). Gender and perceived pay entitlement: Testing for effects of experience with income. *Journal of Personality and Social Psychology*, 72 (1), 141–150.
- Exline, J., Baumeister, R., Bushman, B., Campbell, W., Finkel, E. (2004). Too proud to let go: Entitlement as a barrier to forgiveness. *Journal of Personality and Social Psychology*, 87, 894–912.
- Feldman, S. (2008). Wartości, ideologia i strukturyzacja postaw politycznych. W: D. Sears, L. Huddy, R. Jervis (red.), *Psychologia polityczna* (s. 435–466). Kraków: Wydawnictwo UJ.
- Grouzet, F. M. E., Ahuvia, A., Kim, Y., Ryan, R., Schmuck, P., Kasser, T., Fernandez Dols, J. M., Lau, S., Saunders, S., Sheldon, K. M. (2005). Structure of goals contents across 15 cultures. *Journal of Personality and Social Psychology*, 89 (5), 800–816.
- Inglehart, R. (2000). Globalization and postmodern values. *The Washington Quarterly*, 23 (1), 215–228.
- Jaśko, K., Kossowska, M. (2008). Wpływ wartości na rozumienie pojęcia demokracji. *Psychologia Społeczna*, 8 (3), 243–258.
- Kiciński, M. (2002). Orientacje moralne społeczeństwa polskiego. W: J. Mariański (red.), *Kondycja moralna społeczeństwa polskiego* (s. 369–404). Kraków: Wydawnictwo WAM, Polska Akademia Nauk Komitet Socjologii.
- Koralewicz, J., Ziółkowski, M. (1990). *Mentalność Polaków. Sposoby myślenia o polityce, gospodarce i życiu społecznym w końcu lat osiemdziesiątych*. Poznań: Nakom.
- Korzeniowski, K. (1999). Autorytaryzm i jego psychopolityczne konsekwencje. W: K. Skarżyńska (red.), *Psychologia polityczna* (s. 51–72). Poznań: Zysk i S-ka.
- Kotlarska-Michalska, A. (2005). Życie poza strukturami społecznymi jako efekt przemian społecznych w Polsce. W: R. Suchocka (red.), *Współczesne społeczeństwo polskie. Przemiany struktury społecznej* (s. 57–72). Poznań: Wyższa Szkoła Nauk Humanistycznych i Dziennikarstwa.
- Kręzlewski, J. (1990). Społeczne uwarunkowania przedsiębiorczych i roszczeniowych zachowań ludzi. W: J. Reykowski, K. Skarżyńska, M. Ziółkowski (red.), *Orientacje społeczne jako element mentalności* (s. 159–181). Poznań: Nakom.
- Lewicka, M. (2001). Psychologiczne mechanizmy zachowań roszczeniowych. W: D. Doliński, B. Weigl (red.), *Od myśli i uczuć do decyzji i działań* (s. 111–126). Warszawa: Wydawnictwo IP PAN.
- Lewicka, M. (2002). Daj czy wypracuj? Sześcienny model aktywności. W: M. Lewicka, J. Grzelak (red.), *Jednostka i społeczeństwo. Podejście psychologiczne* (s. 83–102). Gdańsk: Gdańskie Wydawnictwo Psychologiczne.
- Lewicka, M. (2004). Kup pan książkę... Mechanizmy aktywności obywatelskiej Polaków. *Studia Psychologiczne*, 42, 65–82.
- Lewicka, M. (2005a). Kura czy jajko, czyli socjaldemokratyczny czy liberalny model mechanizmów oczekiwań społecznych wobec państwa? *Psychologia Jakości Życia*, 4 (2), 227–252.
- Lewicka, M. (2005b). „Polacy są wielkim i dumnym narodem”, czyli nasz portret (wielce) zróżnicowany. W: M. Drogosz (red.), *Jak Polacy wygrywają, jak Polacy przegrywają* (s. 5–34). Gdańsk: Gdańskie Wydawnictwo Psychologiczne.
- Major, B., McFarlin, D., Gagnon, D. (1984). Overworked and underpaid: On the nature of gender differences in personal entitlement. *Journal of Personality and Social Psychology*, 47 (6), 1399–1412.
- Marody, M. (2002). Orientacje ideologiczne Polaków. W: A. Jasińska-Kania i M. Marody (red.), *Polacy wśród Europejczyków* (s. 93–112). Warszawa: Wydawnictwo Naukowe Scholar.
- Moore, D. (1991). Entitlement and justice evaluations: Who should get more, and why? *Social Psychology Quarterly*, 54 (3), 208–223.
- Nisbett, R. (2009). *Geografia myślenia. Dlaczego ludzie Wschodu i Zachodu myślą inaczej*. Sopot: Smak Słowa.
- Piff, P., Kraus, M., Côté, S., Cheng, H. B., Keltner, D. (2010). Having less, giving more: The influence of social class on prosocial behavior. *Journal of Personality and Social Psychology*, 99 (5), 771–784.
- Piotrowski, J., Żemojtel-Piotrowska, M. (2009). Kwestionariusz roszczeniowości. *Roczniki Psychologiczne*, 12 (2), 151–177.
- Pratto, F., Sidanius, J., Stallworth, L. M., Malle, B. F. (1994). Social dominance orientation: A personality variable predicting social and political attitudes. *Journal of Personality and Social Psychology*, 67, 741–763.
- Schwartz, S. (1992). Universals in the content and structure of values: Theoretical advances and empirical tests in 20 countries. *Advances in Experimental and Social Psychology*, 25, 1–65.
- Schwartz, S. (1999). A theory of cultural values and some implications for work. *Applied Psychology: An International Review*, 48 (1), 23–47.
- Schwartz, S. (2006). A theory of cultural value orientations: Explications and applications. *Comparative Psychology*, 5 (2–3), 137–182.
- Schwartz, S., Melech, G., Lehmann, A., Burgess, S., Harris, M., Owens, V. (2001). Extending the cross-cultural validity of the theory of basic human values with a different method of measurement. *Journal of Cross-Cultural Psychology*, 5, 519–542.
- Schwartz, S., Rubel, T. (2005). Sex differences in value priorities: Cross-cultural and multimethod studies. *Journal of Personality and Social Psychology*, 89 (6), 1010–1028.
- Siemińska, R. (2002). *Intergenerational differences in political values and attitudes in stable and new democracies*. Dostęp: www.worldvaluessurvey.com.
- Świda-Ziemia, H. (2002). Permisywizm moralny a postawy polskiej młodzieży. W: J. Mariański (red.), *Kondycja moralna społeczeństwa polskiego* (s. 435–452). Kraków: Wydawnictwo WAM, Polska Akademia Nauk Komitet Socjologii.
- Tarkowska, E. (2002). O ubóstwie i moralności. Czego można dowiedzieć się o moralnej kondycji społeczeństwa, badając

- biedę i biednych. W: J. Mariański (red.), *Kondycja moralna społeczeństwa polskiego* (s. 305–326). Kraków: Wydawnictwo WAM, Polska Akademia Nauk Komitet Socjologii.
- Ziółkowski, M. (1990). Orientacje indywidualne a system społeczny. W: J. Reykowski, K. Skarżyńska, M. Ziółkowski (red.), *Orientacje społeczne jako element mentalności* (s. 53–76). Poznań: Wydawnictwo Nakom.
- Zdziech, P. (2010). *Ronalda Ingleharta teoria rozwoju ludzkiego*. Kraków: Wydawnictwo Nomos.
- Żemojtel-Piotrowska, M., Piotrowski, J. (2009a). Narzekanie i roszczeniowość a przekonania (de)legitymizujące świat społeczny. W: K. Skarżyńska, J. Cislak, K. Henne (red.), *Przekonania w życiu jednostek, grup, społeczności* (s. 87–96). Warszawa: Academica Wydawnictwo SWPS.
- Żemojtel-Piotrowska, M., Piotrowski, J. (2009b). *Spostrzeganie świata w kategoriach obligacji a percepcja systemu społeczno-politycznego*. Referat wygłoszony na XVIII Kolokwium Psychologicznych PAN: *Percepcja świata społecznego*, Gdańsk: UG i SWPS, 19–21 czerwca 2009 r.
- Żemojtel-Piotrowska, M., Piotrowski, J. (2010a). Temperamentalne i osobowościowe predyktory postaw roszczeniowych. *Polskie Forum Psychologiczne*, w druku.
- Żemojtel-Piotrowska, M., Piotrowski, J. (2010b). *Entitlement attitudes and its connection to values system and preferences to particular political system*. Referat wygłoszony na I International Conference Self-Regulation, Motivation and Gender, Gdańsk, 4–6 czerwca 2010 r.

PRZYPISY

1. W artykule zdecydowano się stosować polskie tłumaczenia typów wartości za P. Boskim (2009).

Entitlement attitudes and Schwartz's values system

Magdalena Żemojtel-Piotrowska¹, Tomasz Baran², Jarosław Piotrowski³

¹ *Warsaw School of Social Sciences and Humanities, Sopot Faculty*

² *Institute of Psychology, University of Warsaw*

³ *Warsaw School of Social Sciences and Humanities, Sopot Faculty*

Abstract

The paper presents results from the survey realized on a sample of Polish Internet users (N = 1900) concerning relations between entitlement attitudes and Schwartz's types of values. Three entitlement attitudes were distinguished: active entitlement, passive entitlement and revengefulness. Active entitlement was positively related to Openness to Change, negatively to Conservative values (ie. Conformity), positively to Self-Enhancement (Hedonism) and negatively to Self-Transcendence values. Passive entitlement was related positively to the two values of Self-Transcendence (Benevolence and Universalism), and contrary to predictions to Self-Direction, and negatively to Power. Revengefulness was related negatively to Self-Transcendence and to Conformity and positively to Self-Enhancement (ie. Power, Hedonism), Openness to Change (Stimulation, Self-Direction), and Security values. Results point to different motivational sources of particular entitlement attitudes related to self versus others interests and to Openness to Change-Conservatism dimension.

Key words: entitlement attitudes, values

Złożono: 24.11.2010

Złożono poprawiony tekst: 01.05.2011

Zaakceptowano do druku: 04.08.2011

Agresja drogowa: jej uwarunkowania i metody pomiaru

Katarzyna Grunt-Mejer, Jacek Grunt-Mejer

Wydział Psychologii, Uniwersytet Warszawski

Agresja drogowa jest częstym i poważnym zjawiskiem we wszystkich krajach rozwiniętych. Mimo to w Polsce temat ten jest wyjątkowo rzadko podejmowany. Niniejszy artykuł ma na celu zainspirowanie badaczy psychologii społecznej do wypełnienia istniejącej luki poprzez przybliżenie stanu dotychczasowej wiedzy na temat agresji drogowej: wyników badań, podejść teoretycznych oraz definicji terminów związanych z tym zjawiskiem. Wskazane przez autorów nowe obszary badawcze związane ze zjawiskiem agresji drogowej zachęcają do badań o istotnych implikacjach dla wiedzy dotyczącej tego zjawiska oraz możliwości prewencyjnych.

Słowa kluczowe: agresja drogowa, furia drogowa, gniew za kierownicą, psychologia transportu

Agresja drogowa jest zjawiskiem coraz częstszym i stanowi narastający problem w większości krajów na świecie (DePasquale, Geller, Clarke i Littleton, 2001; Parker, Lajunen i Summala, 2002). Według raportu Instytutu Gallupa (2003), agresja drogowa jest zjawiskiem powszechnym – 66% ankietowanych osób ze Stanów Zjednoczonych, 65% z Federacji Rosyjskiej i 48% z krajów Unii Europejskiej zadeklarowało, że w roku poprzedzającym badanie było ofiarą agresywnego zachowania innych kierowców. Z badań tych wynika również, że istnieją istotne różnice kulturowe zarówno w postrzeganiu pewnych zachowań jako agresywnych, jak i w tolerancji wobec różnych form agresywnego zachowania. Niestety, mimo że badanie przeprowadzono w aż 18 krajach Unii Europejskiej, nie było wśród nich Polski. Skalę zjawiska w Polsce przybliżają natomiast dane Krajowej Rady Bezpieczeństwa Ruchu Drogowego, z których wynika, że przynajmniej raz w tygodniu około 80% kierowców spotyka się z agresywnym zachowaniem na drodze (Krajowa Rada Bezpieczeństwa Ruchu Drogowego, 2004). Dotychczasowe małe zainteresowanie naukowe tym zjawiskiem

w Polsce, połączone z jednymi z najgorszych w Europie wynikami w bezpieczeństwie na drodze (Kucharz, 2005) stanowią dla nas zachętę do podjęcia tematu i zainspirowania badaczy psychologii społecznej do poszukiwań zarówno przyczyn, jak i sposobów na redukcję agresji drogowej.

W artykule przyjrzymy się dotychczasowym podejściom badawczym oraz rezultatom badań wiążących to zjawisko z czynnikami indywidualnymi oraz środowiskowymi.

Definicje agresji drogowej

Choć agresja jest pojęciem znanym i wielokrotnie badanym, nie istnieje jedna powszechnie uznana jej definicja. Najpopularniejsze definicje agresji określają ją jako „zachowanie ukierunkowane na zadanie cierpienia innemu człowiekowi, który jest motywowany do uniknięcia tego cierpienia” (Wojciszke, 2000, s. 147) lub nieco szerzej – „zachowanie ukierunkowane na spowodowanie fizycznej lub psychicznej szkody” (Aronson, Wilson i Akert, 1997, s. 497). Definiuje się też agresję wrogą, gdy akt agresji wynika z gniewu i celem jest zadanie bólu, oraz agresję instrumentalną, gdy akt agresji służy do osiągnięcia innych celów.

Agresja drogowa także nie ma jednej definicji. Od początku badań naukowych na jej temat pod szyldem tym mieszane są pojęcia agresywnej jazdy, furii drogowej oraz gniewu za kierownicą. Podsumowujemy najczęściej

Katarzyna Grunt-Mejer, Wydział Psychologii, Uniwersytet Warszawski, ul. Stawki 5/7, 00-183 Warszawa,
e-mail: noesis@psych.uw.edu.pl
Jacek Grunt-Mejer, Wydział Psychologii, Uniwersytet Warszawski, ul. Stawki 5/7, 00-183 Warszawa,
e-mail: jgmejer@psych.uw.edu.pl

spotykane znaczenia dla każdego z tych terminów, zachęcając jednocześnie do uważnego stosowania nazewnictwa zjawisk związanych z agresją drogową.

Agresywna jazda (*aggressive driving*) to prowadzenie pojazdu w sposób narażający na wypadek – najbardziej charakterystyczne dla niej są nadmierna prędkość, lekceważenie przepisów drogowych oraz niezważanie na innych uczestników ruchu. Wiele badań wskazuje na zwiększanie się częstości tego zjawiska (Joint, 1995; *Lex Report on Motoring*, 1996; Mizell, 1997).

Mianem furii drogowej (*road rage*) określa się zazwyczaj fizyczny atak na innego uczestnika ruchu drogowego, najczęściej z użyciem pojazdu lub innego niebezpiecznego narzędzia (por. Harding, Morgan, Indermaur, Ferrante i Blagg, 1998). Przypadki furii drogowej są najczęściej pokazywanymi w mediach przejawami agresji drogowej, pomimo że furia drogowa jest zjawiskiem rzadkim w porównaniu z innymi – groźniejszymi w skutkach – przejawami agresji drogowej (Brewer, 2000; Lawton, Parker, Stradling i Manstead 1997; *Lex Report on Motoring*, 1996; Parker, Lajunen i Stradling, 1998). Pomimo względnej rzadkości przypadków furii drogowej, skala tego zjawiska rośnie w niebezpiecznym tempie. Dane ze Stanów Zjednoczonych dla lat 1990–1995 wskazują na przyrost wypadków z czynnikiem *road rage* o 7% rocznie. W ciągu pięciu omawianych lat w wypadkach spowodowanych furią drogową około 200 osób zostało zabitych, a 1200 odniosło obrażenia (American Automobile Association, 1997).

Początkowe etykietowanie wszystkich przejawów agresji drogowej jako *road rage* doprowadziło do znacznego zamieszania w definicjach, obecnie więc postuluje się używanie ogólnego określenia agresji drogowej jako znaczenia zawierającego zarówno łagodniejsze, jak i ostrzejsze formy agresywnego reagowania na drodze (Ward, Waterman i Joint, 1998). Do najczęstszych przejawów agresji drogowej należy trąbienie, błyskanie światłami, krzyczenie i wyrażanie pięścią oraz jeżdżenie „zderzak w zderzak”, czyli bez zachowania bezpiecznej odległości między pojazdami (Joint, 1995; Parry, 1968). Wymienione zachowania są z jednej strony odbierane przez większość kierowców jako agresywne (Joint, 1995; Naatanen i Summala, 1976; Shinar, 1998), a z drugiej strony są bardzo często przez nich wykazywane: na przykład w badaniach Parkera i in. (1998) zaledwie 11% respondentów wskazało, że nigdy nie wykazywali takich zachowań, jak jazda zderzak w zderzak lub trąbienie, by wykazać złość lub wrogość, a w innych badaniach (Joint, 1995) 60% kierowców przyznało się do wybuchów gniewu w sytuacjach kierowania pojazdem. Najczęstszą przyczyną tych wybuchów jest wolna jazda innego kierowcy

środkowym lub lewym pasem, wyprzedzanie prawym pasem oraz nadmierna prędkość innych kierowców w mieście (*Lex Report on Motoring*, 1996).

Ściśle związany z furią drogową oraz agresją drogową jest gniew za kierownicą (*anger while driving*), określający fakt pojawienia się tej emocji w sytuacji kierowania samochodem, bez względu na rezultat pobudzenia. Definicję tę stworzyliśmy na podstawie badań własnych (Grunt-Mejer, 2010) i wniosków z badań J. Deffenbachera, White’a i Lyncha (2004). Wynikało z nich, że odczuwanie gniewu za kierownicą może, lecz nie musi prowadzić do agresywnego zachowania lub furii drogowej. Deffenbacher, White i współpracownicy (2004) wskazują, że gniew zwiększa prawdopodobieństwo ryzykownych zachowań na drodze, co z kolei zwiększa ryzyko wypadków. Stan gniewu zaburza zdolności percepcji, uwagi, przetwarzania informacji i refleksu (Deffenbacher, Lynch, Filetti, Dahlen i Oetting, 2003), co może bezpośrednio lub pośrednio być przyczyną wypadku.

Buss i Perry (1992) wymieniają kilka możliwych reakcji następujących po odczuciu gniewu: atak fizyczny, agresję werbalną, pozawerbalne okazywanie nieprzychylności, agresję niebezpośrednią (wyładowaną w innej sytuacji) oraz supresję gniewu (np. poprzez wycofanie się). Wszystkie te reakcje mają odpowiedniki w sytuacji doświadczania gniewu za kierownicą, lecz jednocześnie są to reakcje na każdy rodzaj gniewu, bez względu na czynnik go wyzwalający, stąd pojawiły się teoretyczne wątpliwości co do adekwatności wyróżniania gniewu za kierownicą czy agresji drogowej jako specyficznych fenomenów (Ward i in., 1998).

W odpowiedzi na te wątpliwości podjęto badania porównujące tendencję do przejawiania agresji drogowej i agresji w innych życiowych sytuacjach oraz analizowano jakość tych przejawów. Lawton i Nutter (2002) wskazali, że osoby o wysokim ogólnym poziomie agresji w sytuacji kierowania samochodem wyrażali gniew w bardziej bezpośredniej formie niż w innych kontekstach, pomimo iż poziom gniewu w analogicznych sytuacjach jazdy i innych sytuacjach był podobny i wykazywał znaczącą korelację dla jednostki. Próbę wyjaśnienia odmiennych sposobów reagowania za kierownicą podjął Parkinson (2001). Według niego, główną cechą różniącą sytuację na drodze prowokującą do gniewu od takiej samej sytuacji w innym kontekście życia jest trudność natychmiastowej komunikacji. Typowy dystans między kierowcami i ich anonimowość, niepozwalające na łatwe przyjęcie cudzej perspektywy, prowadzi do obwiniania drugiej osoby, co staje się źródłem gniewu. W innych interpersonalnych sytuacjach większa bliskość oraz znajomość drugiej osoby ułatwiają nawiązanie bezpośredniej komunikacji, większą

emпатиę i mniejsze obwinianie. Oprócz tego gniew może być pokazany we wczesnym stadium (poprzez ton głosu, mimikę itp.), prowokując do odpowiedzi łagodzącej lub wyjaśniającej. W sytuacji samochodowej agresja narasta, nie znajdując szybkiej reakcji drugiej strony. To prowokuje do silniejszego wyrażania gniewu, aż do zastąpienia ostrzeżeń wrogimi czynami. Z powodu dystansu między kierowcami, wysokiego zazwyczaj hałasu oraz rozpraszających uwagę innych czynników na drodze niezwykle trudno przekazać złożoną informację na temat irytującego kierowcę bodźca. Nawet jeśli ona dotrze, jej interpretacja może różnić się znacznie od intencji. Odbiorca jest przez długi czas nieświadomy gniewu, który prowokuje swoim zachowaniem, co prowadzi do nasilenia emocji u nadawcy informacji. Drugim istotnym czynnikiem różnicującym agresję drogową od innych rodzajów agresji jest niższa motywacja do jej powstrzymania ze względów interpersonalnych – bardziej zależy nam na utrzymaniu dobrych relacji z ludźmi, z którymi spotykamy się na co dzień, niż przypadkowymi współużytkownikami drogi, na drodze więc łatwiej o wyrażenie wrogości (Parkinson, 2001). Te dwa potwierdzone badaniami czynniki: trudności w komunikacji między użytkownikami dróg i wyższy stopień anonimowości wyraźnie odróżniają agresję drogową od innych rodzajów agresji. Agresja drogową pojawia się w sytuacjach, do których mogłoby nie dojść przy możliwości normalnej komunikacji.

Sposoby badania agresji drogowej

Jednym z większych problemów w podsumowaniu wyników badań nad agresją drogową jest różnorodność miar użytych w różnych badaniach, począwszy od miar kwestionariuszowych, przez dzienniki z opisem zdarzeń na drodze, aż po miarę częstości używania klaksonu (por. Leal i Pachana, 2009).

Najwcześniejszą miarą jest *Driving Behavior Inventory* (DBI), mierzący ogólną predyspozycję do odczuwania stresu w trakcie jazdy (Glendon i in., 1993; Gulian, Debney, Glendon, Davies i Matthews, 1989). Początkowo DBI zawierał 35 pytań (Gulian i in., 1989), po czym został rozszerzony do 37 pozycji (za: Glendon i in., 1993), dotyczących m.in. nielubienia jazdy samochodem, irytacji podczas bycia wyprzedzanym czy reakcji na zapalenie się czerwonego światła na sygnalizatorze. Glendon i współpracownicy (1993) uzyskali w odstępie pięciu miesięcy korelację wyników testu wynoszącą $r = 0,71$, rzetelność testu wynosiła $\alpha = 0,80$.

Nieco późniejszą i najczęściej używaną dziś miarą jest *Driving Anger Scale* (DAS) Deffenbachera, która w wersji długiej zawiera 33 pozycje, a w wersji krótkiej 14. Obie wersje mają sześć podskal: wrogich gestów

(przykładowa pozycja: „Ktoś pokazuje ci obraźliwy gest”), łamania przepisów (np. „Ktoś przejeżdża na czerwonym świetle lub przy znaku STOP”), obecności policji (np. „Zatrzymuje cię policjant”), wolnej jazdy (np. „Rowerzysta jedzie środkiem pasa i spowalnia ruch”), nieuprzejmości („Ktoś przyspiesza, gdy próbujesz wyprzedzić”) oraz przeszkód na drodze (np. „Jedziesz w wielkim korku”) i charakteryzują się wysoką rzetelnością ($\alpha = 0,90$, Deffenbacher, Oetting i Lynch, 1994). Badania wykazały powtarzalność wyników w dłuższych odstępach czasu (korelacja wyników w 10-tygodniowym odstępie wynosi $\alpha = 0,83$), co potwierdza wyjściowe założenie autora o jej skuteczności jako miary cechy osobowościowej (Deffenbacher i in., 1994; Deffenbacher, Lynch, Oetting i Yingling, 2001). Skala ta doczekała się wielu adaptacji w krajach europejskich i Turcji. Badania, w których użyto skal adaptowanych, potwierdzają wyniki uzyskiwane przez Deffenbachera (por. Lajunen, Parker i Stradling, 1998; Underwood, Chapman, Wright i Crundall, 1999; Yasak i Esiyok, 2009).

Konkretne reakcje na typowe stresujące sytuacje drogowe mierzy *Propensity for Angry Driving Scale* (PADS, zawierająca 19 pytań) (DePasquale i in., 2001) oraz *Driving Anger Questionnaire* (DAQ) (Parker i in., 2002). Badani na obu skalach szacują jak wysoki jest poziom ich gniewu, a oprócz tego w każdej z wymienionych sytuacji określają prawdopodobne zachowanie (skala każdej z reakcji jest dobrana do pytania, przykładowe możliwości reakcji to wycofanie się, trąbienie, nakrzyczenie na innego kierowcę, pokazanie obscenicznego gestu, wyjście z samochodu z zamiarem bójki itp.). PADS ze względu na dobre korelacje z typowymi skalami mierzącymi agresję jest obecnie szeroko stosowany, ma m.in. wersję amerykańską (Dahlen i Ragan, 2004), brytyjską (Maxwell, Grant i Lipkin, 2005) oraz australijską (Leal i Pachana, 2009). Rzetelność testu wynosiła od $\alpha = 0,85$ do $\alpha = 0,89$ (odpowiednio: Dahlen, Ragan, 2004; DePasquale i in., 2001), a korelacja test-retest w odstępie 4 tygodni wynosiła 0,91 (DePasquale i in., 2001).

Zbliżona do PADS i DAQ jest skala Wiesenthala, Hennessy'ego i Gibsona (2000) *Driving Vengeance Questionnaire* (DVQ), która powstała z myślą o badaniu podatności na agresywny rewanz, gdy kierowcę spotyka nieprzyjemna sytuacja ze strony innych uczestników ruchu. Pozycje w kwestionariuszu są opisami sytuacji, do których możliwe są cztery sposoby reakcji – od najbardziej (np. zmuszenie drugiego kierowcy do zjazdu na pobocze) do najmniej agresywnej (niezrobienie niczego). Rzetelność testu w badaniu Wiesenthala i współpracowników (2000) wyniosła $\alpha = 0,83$.

Zarówno DBI, jak i DAS są skalami samoopisowymi, szacującymi, jaki poziom gniewu lub stresu pojawi się w danej sytuacji. Lajunen i Parker (2001) zwracają uwagę na poważne ograniczenie tego typu miar, wskazując, że przewidywany poziom gniewu nie musi iść w parze z faktycznymi agresywnymi reakcjami w danej sytuacji. PADS, DAQ i DVQ częściowo rozwiązują ten problem, wskazując na prawdopodobną frekwencję agresywnych zachowań w typowych sytuacjach stresujących na drodze.

Bardzo szczegółowa skala ekspresji gniewu *Driving Anger Expression Inventory* (DAX) (Deffenbacher, Lynch, Oetting i Swaim, 2002; Deffenbacher, White i in., 2004) mierzy wyłącznie częstość reakcji danego typu bez rozróżniania specyficznego kontekstu dla tych reakcji. Może być używana do szacowania wystąpienia agresywnego zachowania danego typu na drodze oraz korelatów dla tych zachowań, np. z wypadkami czy skłonnością do ryzykownej jazdy (Deffenbacher, Petrilli, Lynch, Oetting i Swaim, 2003; Deffenbacher, White i in., 2004). Skala dzieli się na cztery podskale: agresję werbalną (rzetelność skali $\alpha = 0,91$, przykładowa pozycja: „Krzycząc: Gdzie zrobiłeś prawo jazdy?”), agresję fizyczną (rzetelność skali $\alpha = 0,81$, przykładowa pozycja: „Grozę pięścią”), użycie samochodu do wyrażenia agresji (rzetelność skali $\alpha = 0,88$, przykładowa pozycja: „Przyspieszam, by zdenerwować innego kierowcę”) oraz ekspresję konstruktywną (rzetelność skali $\alpha = 0,90$, przykładowa pozycja: „Tłumaczę sobie, że takie sytuacje się po prostu zdarzają”).

Podobną funkcję spełnia *State Driver Aggression Questionnaire* (SDAQ) Hennessy'ego i Wiesenthala (1997, 1999). Jest ona przeznaczona do pomiaru podatności na łagodne przejawy agresji drogowej jako cechy. Mierzy częstotliwość – na skali od 0 (*nigdy*) do 5 (*cały czas*) w 5 pytaniach – takich zachowań jak trąbienie w sytuacji frustracji, krzyk, pokazywanie obraźliwych gestów, jazda zderzak w zderzak i błyskanie światłami jako oznaką gniewu. Rzetelność tej skali to $\alpha = 0,80$ (Hennessy, 2008).

Oprócz miar kwestionariuszowych istnieją inne sposoby badania agresji drogowej, opracowane z myślą o ograniczeniach miar samoopisowych – oderwaniu od rzeczywistych sytuacji, błędach w możliwym szacowaniu swego gniewu, gdy się go aktualnie nie odczuwa itp.

Underwood i in. (1999) w swej metodzie postarali się o częściowe wyeliminowanie tych ograniczeń, prosząc badanych, aby przez dwa tygodnie codziennie opisywali czynniki na drodze, które były potencjalnie stresogenne, oraz poziom gniewu, jaki odczuli, napotykając je. Badani otrzymywali szczegółowy spis z opisem potencjalnych wydarzeń na drodze, tak by ich relacje były porównywalne. Dane od 100 kierowców (Underwood i in., 1999) wskazały na 293 niebezpieczne sytuacje na drodze oraz

383 epizody wybuchu gniewu. Hennessy i Wiesenthal (1997) poszli jeszcze dalej, prosząc badanych o opisywanie swojego stanu emocjonalnego przez telefon komórkowy w chwili doświadczania trudnej sytuacji na drodze (np. wysokiego zagęszczenia ruchu). Obie te metody pozwalają dokładniej oszacować faktyczne natężenie gniewu w typowych stresujących sytuacjach oraz ukazują relację między częstością odczuwanego gniewu a niebezpiecznymi sytuacjami.

W naturalistycznych badaniach zapoczątkowanych przez Dooba i Grossa (1968) wskaźnikiem agresji drogowej była częstość trąbienia na samochód stojący na zielonym świetle (samochód był ustawiony przez eksperymentatora). Ten sposób pomiaru agresji został użyty w wielu badaniach korelacyjnych, m.in. dotyczących wpływu temperatury powietrza (Kenrick i MacFarlane, 1986) czy anonimowości na agresję drogową (Ellison, Govern, Petri i Figler, 1995). Shinar (1998) użył tej metody do badania wielu czynników sytuacyjnych, mogących mieć wpływ na agresywne zachowanie na drodze. Niektórzy autorzy wskazują na problemy metodologiczne tego sposobu pomiaru (Ellison-Potter, Bell i Deffenbacher, 2001; McGarva i Steiner, 2000), zauważając, że trąbienie nie musi być przejawem agresji czy gniewu. W zależności od kultury czy sytuacji, może być to sygnał pomocny czy w inny sposób życzliwy.

Mnogość sposobów pomiaru agresji drogowej i jej przejawów wskazuje na rosnące zainteresowanie zjawiskiem, jednak zmusza również do ostrożności przy porównywaniu wyników badań, w których użyto różnych metod.

Czynniki wpływające na nasilenie agresji drogowej

Poniżej przedstawiono przegląd omawianych w literaturze przedmiotu czynników wpływających na nasilenie agresji drogowej, dzieląc je na czynniki środowiskowe – związane z otoczeniem – oraz indywidualne – zależne od podmiotu doświadczającego agresji.

Czynniki środowiskowe

Niektóre czynniki środowiskowe, takie jak zagęszczenie ruchu samochodowego i spostrzegane przeszkody w ruchu, ale też wysoka temperatura powietrza czy anonimowość kierowców są potencjalnymi bodźcami wyzwalającymi wrogie zachowania na drodze. Wśród nich największą uwagę badaczy wzbudziło zagęszczenie ruchu. Czynnikiem ten był wielokrotnie podawany jako katalizator agresji drogowej i łączony ze zjawiskiem stresu środowiskowego, wynikłego z zatłoczenia (Johnson, 1997; Novaco 1991; Shinar, 1998). Lajunen, Parker i Summala (1999) w międzykulturowym badaniu, obejmującym

ponad 2500 kierowców z Wielkiej Brytanii, Holandii i Finlandii, starali się znaleźć związek między zagęszczeniem ruchu a natężeniem agresji drogowej. Zagęszczenie ruchu (jazda w godzinach szczytu *versus* jazda pustymi drogami krajowymi) nie korelowało istotnie statystycznie z agresją kierowcy. Ponadto, gdy wzięto pod uwagę współczynnik zagęszczenia – liczbę pojazdów na ilość km dróg w danym państwie – okazało się, że zależność między stanem w korkach a agresją w krajach o dużym zagęszczeniu (Wielka Brytania, Holandia) nie była wyższa niż w państwach o małym zagęszczeniu (Finlandia). Do podobnych rezultatów, czyli braku różnic związanych z zagęszczeniem, doszedł Deffenbacher (2008), porównując natężenie agresji u kierowców poruszających się po mieście lub po bardziej pustych terenach wiejskich.

Z drugiej strony w badaniach z użyciem codziennych raportów (Underwood i in., 1999) oraz zdawania relacji w chwili odczuwania stresu (Hennessy i Wiesenthal, 1997) zauważono, że kierowcy częściej odczuwali gniew, gdy zagęszczenie ruchu było większe. Nie znaleziono jednak dowodów na to, by kierowcy, którzy zazwyczaj prowadzili samochód w godzinach szczytu, doświadczali średnio większego gniewu niż inni kierowcy (Underwood i in., 1999). Możliwe jest więc, że nie samo zagęszczenie prowadzi do gniewu, lecz raczej jego nieprzewidywalność.

Ostatnie założenie wsparte jest badaniami obserwacyjnymi (Shinar i Compton, 2004), z których wynika, że istnieje silna liniowa zależność między zagęszczeniem ruchu a epizodami agresywnych zachowań na drodze. Zależność ta jest tym silniejsza, im większa presja czasu ciąży na kierowcy (porównanie godzin dojazdu i powrotu z pracy z dniami wolnymi).

Pozostałe czynniki środowiskowe zyskały mniej zainteresowania w oczach badaczy. Część z nich, np. częste występowanie świateł ulicznych czy okres ich zmiany są pośrednio związane z zagęszczeniem ruchu i wyniki badań ich dotyczących prowadzą do podobnych wniosków. Na przykład Shinar (1998) wykazał, że dłuższe stanie na światłach prowokuje do bardziej agresywnych zachowań. Agresja wzrasta również, gdy kierowcy nie uda się skręcić w lewo na światłach (Deffenbacher, Deffenbacher i in., 2003; Deffenbacher, Richards, Filetti i Lynch, 2005). Także anonimowość kierowcy (zwyczajny samochód vs. kabriolet) dodatkowo koreluje z długością i częstością trąbienia na samochód blokujący ruch na światłach (Ellison-Potter i in., 2001; Potter, Govern, Petri i Figler, 1995). Przyczyną agresywnych zachowań mogą być również bodźce wyzwalaające agresję także w innych sytuacjach, jak np. wysoka temperatura powietrza (Kenrick i MacFarlane, 1986). W badaniach

własnych (Grunt-Mejer, 2010) wskazaliśmy kolejny istotny czynnik zwiększający agresję drogową, jakim jest używanie wyłącznie samochodu jako środka transportu. Prawdopodobną przyczyną dla tego efektu jest wyższa empatia kierowców, którzy używają również transportu publicznego – roweru lub motocykla – wobec możliwych utrudnień w ruchu, spowodowanych przez te środki transportu, jak również brak całkowitej zależności od samochodu w chwili, gdy korzystniejsze czasowo okazuje się użycie innego środka transportu.

Czynniki indywidualne

W ramach czynników indywidualnych potencjalnie wpływających na nasilenie agresji drogowej zbadano wielokrotnie różnice zachowań na drodze między kobietami i mężczyznami. Często uwzględniano również wiek kierowcy i jego doświadczenie. Rzadziej odnotowywano związek agresji drogowej z cechami osobowościowymi, takimi jak podatność na wpadanie w irytację, zewnętrzne umiejscowienie kontroli czy ogólna skłonność do wpadania w gniew.

Dane dotyczące różnic między płciami nie pozwalają wyciągnąć jednoznacznych wniosków. Wiele wskazuje na to, że choć w innych kontekstach kobiety są mniej chętne do jawnego okazywania agresji, sytuacja drogowa stwarza przestrzeń anonimowości, w której stają się równie agresywne, jak mężczyźni (Lightdale i Prentice, 1994). Niektórzy badacze wskazują nawet na wyższy poziom agresji drogowej u kobiet (np. Sullman, 2006). W badaniach Brewer (2000) kobiety wykazały większe zniecierpliwienie, frustrację i złość na drodze, co autorka badań tłumaczyła jako sposób na odreagowanie stresu związanego z mnogością ról, jakie pełnią kobiety.

Większość badań potwierdza tezę o braku różnic między kobietami a mężczyznami w poziomie agresji drogowej (Deffenbacher i in. 2005; Deffenbacher, Richards i Lynch, 2004). Niekiedy jednak pojawiają się różnice w sposobie jej ekspresji. Jak udowadniają Lawton i Nutter (2002), kobiety częściej wyrażą agresję w niebezpośredni sposób (np. narzekając w obecności współpasażera), a mężczyźni są bardziej skłonni do którejś z bezpośrednich form okazania agresji oraz do agresywniejszej jazdy (co potwierdzają również badania: Arnett, Offer i Fine 1997; Deffenbacher, i in., 2000, Deffenbacher, Filetti, Lynch Dahlen i Oetting, 2002; Deffenbacher, 2008; Esiyok, Yasak i Korkusuz, 2007; Shinar i Compton, 2004). Badania własne (Grunt-Mejer, 2010) potwierdzają większą część doniesień z innych badań: choć średnio kobiety i mężczyźni nie różnią się poziomem agresji drogowej, to mężczyźni istotnie częściej wykazują agresywne zachowania na drodze (bezpośrednie wyrażanie gniewu oraz agresywny styl jazdy),

a kobiety uzyskują wyższe wyniki w skali DAS, czyli wyżej szacują natężenie swego gniewu.

Drobne różnice zauważalne są również dla bodźców wyzwalających gniew u kobiet i mężczyzn: kobiety odczuwają większy gniew w obliczu łamania przepisów przez innych kierowców oraz przeszkód w jeździe, podczas gdy mężczyźni drażni obecność policji oraz powolna jazda innych kierowców (Deffenbacher i in., 1994). Podsumowując, nie ma wyraźnych różnic między płciami, gdy bierzemy pod uwagę agresję drogową. Drobne różnice są zauważalne, gdy w grę wchodzi porównania różnych jej przejawów.

Stereotypowy agresywny kierowca to osoba młoda, o niewielkim doświadczeniu za kierownicą. Wyniki większości badań przeczą jednak temu pogładowi, wskazując, że młodzi kierowcy są bardziej tolerancyjni wobec różnych stresujących sytuacji na drodze i reagują na nie mniejszą agresją (Grunt-Mejer, 2010; Lajunen i in., 1998; Parker i in., 1998; Sullman, 2006; Yasak i Esiyok, 2009). Część badań wskazuje na brak związku między wiekiem i doświadczeniem kierowcy a różnymi przejawami agresji drogowej (np. Deffenbacher, Huff, Lynch, Oetting i Salvatore, 2000; Parkinson, 2001).

Po dwóch dekadach badań nad agresją drogową wysunięto propozycję, aby gniew drogowy uznać za cechę trwałą, w przeciwieństwie do dotychczasowego ujmowania go jako stanu, czyli czynnika sytuacyjnego i chwilowego (por. Deffenbacher i in., 2005). Gniew drogowy jako cecha okazał się czynnikiem wysoce korelującym z gniewem drogowym jako stanem, częstością ryzykownych zachowań na drodze wraz z częstością wypadków oraz wszystkimi aktywnymi przejawami agresji drogowej (Deffenbacher i in., 2000; Deffenbacher, Deffenbacher i in., 2003; Deffenbacher, Petrilli i in., 2003; Deffenbacher, Filetti, Richards, Lynch i Oetting, 2003). Na podstawie przytoczonych wyników badań można przyjąć, że wysoki wynik na skali cechy gniewu drogowego oznacza wyższą ogólną podatność na reagowanie agresją (więcej bodźców jest postrzeganych jako prowokujące) oraz częstsze i bardziej intensywne przejawy agresji w sytuacji kierowania samochodem.

Badano związki agresji drogowej z wieloma cechami osobowości. Z badań Schwabela, Seversona, Balla i Rizzo (2006) wynika, że cechą najbardziej dodatnio skorelowaną z agresją drogową jest poszukiwanie wrażeń. Również w badaniach Dahlena, Martina, Ragana i Kuhlmana (2005) poszukiwanie wrażeń, a także impulsywność i podatność na nudę były najbardziej dodatnio skorelowane z niebezpiecznym prowadzeniem pojazdów. Sprawdzano też korelacje cech z Wielką Piątką, z czego istotne dla przewidywania agresji drogowej okazały

się otwartość na doświadczenie, ugodowość i stabilność emocjonalna (Britt i Garrity, 2006; Dahlen i White, 2006), skłonność do wybaczenia i myślenia o przyszłych konsekwencjach (Moore i Dahlen, 2008), umiejscowienie kontroli (Grunt-Mejer, 2010; Iversen i Rundmo, 2002), zespół okresowych zaburzeń agresji i osobowości typu A (Galovski i Blanchard, 2002a; Miles i Johnson, 2003), samokontrola emocjonalna (Brookings, DeRoo i Grimone, 2008) czy ADHD (Richards, Deffenbacher, Rosén, Barkley i Rodricks, 2006). Znalezione również dowody na związek między negatywnym lub wrogim myśleniem o innych (osądzaniem, etykietowaniem, niedowierzaniem innym, wyobrażaniem sobie fizycznego ataku na innych itp.) a różnymi przejawami agresji drogowej (Deffenbacher, Petrill i in., 2003).

Agresję drogową łączono także z innymi czynnikami indywidualnymi, np. z postrzeganiem siebie jako niesprawiedliwie traktowanego w miejscu pracy (Hoggan i Dollard, 2007), własną przeszłością kryminalną (Smith, Waterman i Ward, 2006), obsesją na punkcie jazdy samochodem (Philippe, Vallerand, Richer, Vallières i Bergeron, 2009) i z zagrożoną samooceną (Steffgen, 2007).

Podsumowanie

Pomimo coraz częściej zauważanej konieczności wprowadzenia jednolitej terminologii związanej z agresją drogową, wciąż pojawiają się problemy ze ścisłym definiowaniem badanych zjawisk. Postulujemy zwłaszcza rozróżnienie furii drogowej od łagodniejszych przejawów agresji drogowej, a także różnicowanie agresywnej jazdy oraz gniewu odczuwanego i wyrażanego.

Niektóre z hipotez eksplorowanych ostatnio przez badaczy zjawiska zasługują na szczególną uwagę i, rozwinięte w kolejnych badaniach, mogą stać się zaczątkiem teorii o istotnym znaczeniu dla prewencji agresji drogowej. Taka jest hipoteza Parkinsona (2001), zakładająca, że agresja na drodze zasługuje na szczególne wyróżnienie ze względu na niespotykane gdzie indziej problemy z komunikacją interpersonalną, ograniczoną zarówno przez środki wyrazu, jak i przez niejednoznaczność w interpretacji. To założenie inspirowane do zadania kolejnych pytań badawczych, m.in. czy polepszenie sposobu komunikacji między użytkownikami dróg mogłoby pomóc w zmniejszeniu agresji? Wyrazem potrzeby komunikowania na drodze przekazu innego niż negatywny jest na przykład mruganie światłami awaryjnymi jako oznaka podziękowania (za wpuszczenie na swój pas lub inne uprzejme zachowanie na drodze). Być może utworzenie nowych kodów pozytywnej komunikacji między użytkownikami dróg wpłynęłoby na zmniejszenie agresji na drodze. Prowadzone obecnie programy prewencyjne propagują

wprowadzenie gestów pojednawczych i przeproszających, jest więc to doskonała okazja do zbadania skuteczności tego typu interwencji.

Obecnie badania nad agresją drogową skupiają się na rozpoznaniu zjawiska i powiązaniu go z indywidualnymi czynnikami psychologicznymi lub społecznymi, przy stosunkowo małej uwadze poświęconej naukowym podstawom zapobiegania temu zjawisku. Niektórzy badacze rozpoczęli próby oceny skuteczności terapeutycznych oddziaływań na agresywnych kierowców (Deffenbacher, Filetti i in., 2002; Galovski i Blanchard, 2002b), jednak wydaje się, że jest to zabieg likwidujący nie tyle problem, co jego skutki u najbardziej sfrustrowanych kierowców. Konieczne są szersze badania dotyczące źródeł problemu i sposobu ich redukcji. Pomocne mogą okazać się hipotezy dotyczące zagęszczenia, anonimowości i innych czynników środowiskowych. W tym celu można wykorzystać i zbadać efekty zmian, jakie zaszły w niektórych wielkich miastach europejskich (np. Londynie, Sztokholmie), w których władze postanowiły zapobiegać korkom, wprowadzając duże opłaty za wjazd samochodem do centrów miast, zamykając część ulic dla samochodów oraz stawiając na komunikację miejską i rowery, w efekcie czego korki bardzo się zmniejszyły. Czy w tych miastach zmniejszyła się też agresja wśród kierowców?

Kolejne obszary do eksploracji otwierają wyniki badań niebazujących na konkretnej teorii. Szczególnie ciekawy jest tu wynik łączący poziom agresji drogowej z liczbą alternatyw komunikacyjnych dla kierowcy (Grunt-Mejer, 2010) – największą agresję na drodze wykazują osoby, które, jak deklarują, poruszają się tylko i wyłącznie samochodem. Być może użyteczna byłaby tu hipoteza kontaktu – osoby, które potrafią spojrzeć na zdarzenie z innej perspektywy, mogłyby z większą empatią i zrozumieniem podejść do innych użytkowników ruchu. A może te osoby potrafią lepiej dobrać środek transportu do warunków i unikają po prostu sytuacji, w których mogłyby się nadmiernie frustrować?

Odpowiedzi na te pytania pomogą lepiej połączyć wnioski z badań w obszarze psychologii transportu z praktycznym zastosowaniem w urbanistyce i inżynierii lądowej.

LITERATURA CYTOWANA

- American Automobile Association (1997). "Road rage" on the rise. Pobrano 22 września 2010 z <http://www.aaafoundation.org/resources/research/roadragecontrol.cfm>
- Arnett, J. J., Offer, D., Fine, M. A. (1997). Reckless driving in adolescence: State and trait factors. *Accident Analysis and Prevention*, 29, 57–63.
- Aronson, E., Wilson, T. D., Akert, R. (1997). Agresja: dlaczego raniamy innych ludzi. W: E. Aronson, T. D. Wilson, R. Akert (red.), *Psychologia społeczna. Serce i umysł* (s. 497). Poznań: Zysk i S-ka.
- Brewer, A. (2000). Road rage: What, who, when, where and how? *Transport Reviews*, 20, 49–64.
- Britt, T. W., Garrity, M. J. (2006). Attributions and personality as predictors of the road rage response. *The British Journal of Social Psychology – The British Psychological Society*, 45, 127–147.
- Brookings, J. B., DeRoo, H., Grimone, J. (2008). Predicting driving anger from trait aggression and self-control. *Psychological Reports*, 103 (2), 622–624.
- Buss, A. H., Perry, M. (1992). The Aggression Questionnaire. *Journal of Personality and Social Psychology*, 63, 452–459.
- Dahlen, E. R., Martin, R. C., Ragan, K., Kuhlman, M. M. (2005). Driving anger, sensation seeking, impulsiveness, and boredom proneness in the prediction of unsafe driving. *Accident Analysis and Prevention*, 37, 341–348.
- Dahlen, E. R., Ragan, K.M. (2004). Validation of the Propensity for Angry Driving Scale. *Journal of Safety Research*, 35 (5), 557–563.
- Dahlen, E. R., White, R. P. (2006). The Big Five factors, sensation seeking, and driving anger in the prediction of unsafe driving. *Personality and Individual Differences*, 41, 903–915.
- Deffenbacher, J. L. (2008). Anger, aggression, and risky behavior on the road: A preliminary study of urban and rural differences. *Journal of Applied Social Psychology*, 38 (1), 22–36.
- Deffenbacher, J. L., Deffenbacher, D. M., Lynch, R. S., Richards, T. L. (2003). Anger, aggression, and risky behaviour: A comparison of high and low anger drivers. *Behaviour Research and Therapy*, 41, 701–718.
- Deffenbacher, J. L., Filetti, L., Richards, T. L., Lynch, R. S., Oetting, E. R. (2003). Characteristic of two group of angry drivers. *Journal of Counseling Psychology*, 50, 123–132.
- Deffenbacher, J. L., Lynch, R. S., Filetti, L. B., Dahlen, E. R., Oetting, E. R. (2003). Anger, aggression, risky behavior, and crash-related outcomes in three groups of drivers. *Behaviour Research and Therapy*, 41, 333–349.
- Deffenbacher, J. L., Filetti, L. B., Lynch, R. S., Dahlen, E. R., Oetting, E. R. (2002). Cognitive-behavioral treatment of high anger drivers. *Behaviour Research and Therapy*, 40, 895–910.
- Deffenbacher, J. L., Huff, M. E., Lynch, R. S., Oetting, E. R., Salvatore, N. F. (2000). Characteristics and treatment of high anger drivers. *Journal of Counseling Psychology*, 47, 5–17.
- Deffenbacher, J. L., Lynch, R. S., Oetting, E. R., Swaim, R. C. (2002). The Driving Anger Expression Inventory: A measure of how people express their anger on the road. *Behaviour Research and Therapy*, 40, 717–737.
- Deffenbacher, J. L., Lynch, R. S., Oetting, E. R., Yingling, D. A. (2001). Driving anger: Correlates and a test of state-trait theory. *Personality and Individual Differences*, 31, 1321–1331.
- Deffenbacher, J. L., Oetting, E. R., Lynch, R. S. (1994). Development of a driving anger scale. *Psychological Reports*, 74, 83–91.

- Deffenbacher, J. L., Petrilli, R. T., Lynch, R. S., Oetting, E. R., Swaim, R. C. (2003). The Driver's Angry Thoughts Questionnaire: A measure of angry cognitions when driving. *Cognitive Therapy and Research*, 27, 383–402.
- Deffenbacher, J. L., Richards, T. L., Filetti, L. B., Lynch, R. S. (2005). Angry drivers: A test of state-trait theory. *Violence and Victims*, 20, 455–469.
- Deffenbacher, J. L., Richards, T. L., Lynch, R. S. (2004). Anger, aggression, and risky behavior in high anger drivers. W: J. P. Morgan (red.), *Focus on aggression research* (s. 115–156). Hauppauge, NY: Nova Science Publishers.
- Deffenbacher, J. L., White, G. S., Lynch, R. S. (2004). Evaluation of two new scales assessing driving anger: The Driving Anger Expression Inventory and the Driver's Angry Thoughts Questionnaire. *Journal of Psychopathology and Behavioral Assessment*, 26, 87–99.
- DePasquale, J. P., Geller, E. S., Clarke, S. W., Littleton, L. C. (2001). Measuring road rage – Development of the propensity for angry driving scale. *Journal of Safety Research*, 32 (1), 1–16.
- Doob, A. N., Gross, A. E. (1968). Status of frustrator as an inhibitor of horn-honking responses. *The Journal of Social Psychology*, 76, 213–218.
- Ellison, P. A., Govern, J. M., Petri, H. L., Figler, M. H. (1995). Anonymity and aggressive driving behaviour: A field study. *Journal of Social Behaviour and Personality*, 10, 265–272.
- Ellison-Potter, P. A., Bell, P. A., Deffenbacher, J. L. (2001). The effects of trait driving anger, anonymity, aggressive stimuli on aggressive driving behavior. *Journal of Applied Social Psychology*, 31, 431–443.
- Esiyok, B., Yasak, Y., Korkusuz, I. (2007). Anger expression on the road: Validity and reliability of the driving anger expression inventory. *Turkish Journal Psychiatry*, 18 (3), 231–243.
- Galovski, T. E., Blanchard, E. B. (2002a). Psychological characteristics of aggressive drivers with and without intermittent explosive disorder. *Behaviour Research and Therapy*, 40 (10), 1157–1168.
- Galovski, T. E., Blanchard, E. B. (2002b). The effectiveness of a brief psychological intervention on court-referred and self-referred aggressive drivers. *Behaviour Research and Therapy*, 40 (12), 1385–1403.
- Glendon, A. I., Dorn, L., Matthews, G., Gulian, E., Davies, D. R., Debney, L. M. (1993). Reliability of the Driving Behaviour Inventory. *Ergonomics*, 36 (6), 719–726.
- Grunt-Mejer, J. (2010). *Spoleczne i osobowościowe uwarunkowania agresji drogowej*. Niepublikowana praca magisterska, Uniwersytet Warszawski, Warszawa.
- Gulian, E., Debney, L. M., Glendon, A. I., Davies, D. R., Matthews, G. (1989). Coping with driver stress. W: F. J. McGuigan, W. E. Sime, J. M. Wallace (red.), *Stress and tension control 3: Stress management* (s. 173–186). New York: Plenum Press.
- Harding, R. W., Morgan, F. H., Indermaur, D., Ferrante, A. M., Blagg, H., (1998). Road rage and the epidemiology of violence: Something old, something new. *Studies on Crime and Crime Prevention*, 7 (2), 221–238.
- Hennessy, D. A., Wiesenenthal, D. L. (1997). The relationship between traffic congestion, driver stress and direct versus indirect coping behaviours. *Ergonomics*, 40 (3), 348–361.
- Hennessy, D. A., Wiesenenthal, D. L., (1999). Traffic congestion, driver stress, and driver aggression. *Aggressive Behavior*, 25 (6), 409–423.
- Hennessy, D. A. (2008). The impact of driving vengeance and perceived control on state driver aggression in low and high congestion. W: P. Inweldi (red.), *Transportation research trends* (s. 201–213). New York: Nova Science.
- Hoggan, B. L., Dollard, M. F. (2007). Effort-reward imbalance at work and driving anger in an Australian community sample: Is there a link between work stress and road rage? *Accident; Analysis and Prevention*, 39 (6), 1286–1295.
- Instytut Gallupa (2003). *Aggressive behaviour behind the wheel*. Pobrano 16 lipca 2009 r. z http://www.unece.org/trans/roadsafe/docs/gallup_e.pdf.
- Iversen, H., Rundmo, T. (2002). Personality, risky driving and accident involvement among Norwegian drivers. *Personality and Individual Differences*, 33 (8), 1251.
- Johnson, K. (1997). Frustration drives road rage. *Traffic Safety, July–August*, 9–13.
- Joint, M. (1995). *Road rage*. Pobrano 22 września 2010 r. z <http://www.aaafoundation.org/pdf/agdr3study.pdf>
- Kenrick, D. T., MacFarlane, S. W. (1986). Ambient temperature and horn honking: A field study of the heat/aggression relationship. *Environment and Behavior*, 18 (2), 179–191.
- Krajowa Rada Bezpieczeństwa Ruchu Drogowego (2004). *Agresywne zachowania za kierownicą*. Pobrano 5 maja 2010 r. z http://www.krbrd.gov.pl/dzialania_brd/podstawa.pdf.
- Kucharz, A. (2005). *Wypadki drogowe w Polsce i wybranych krajach UE w latach 2000–2004*. Raport Biura Studiów i Ekspertyz Kancelarii Sejmu. Pobrano 22 września 2010 r. z http://biurose.sejm.gov.pl/teksty_pdf_05/i-1144.pdf.
- Lajunen, T., Parker, D., Stradling, S. G. (1998). Dimensions of driver anger, aggressive and highway code violations and their mediation by safety orientation in UK drivers. *Transportation Research, Part F*, 1, 107–121.
- Lajunen, T., Parker, D., Summala, H. (1999). Does traffic congestion increase driver aggression? *Transportation Research, Part F*, 2, 225–236.
- Lajunen, T., Parker, D. (2001). Are aggressive people aggressive drivers? A study of the relationship between self-reported general aggressiveness, driver anger and aggressive driving. *Accident Analysis and Prevention*, 33 (2), 243–255.
- Lawton, R., Nutter, A. (2002). A comparison of reported levels and expression of anger in everyday and driving situations. *British Journal of Psychology*, 93 (3), 407–423.
- Lawton, R. L., Parker, D., Stradling, S. G., Manstead, A. S. R. (1997). The role of affect in predicting social behaviors: The case of road traffic violations. *Journal of Applied Social Psychology*, 27, 1258–1276.

- Leal, N., Pachana, N. (2009). Validation of the Australian propensity for Angry Driving Scale (Aus-PADS). *Accident Analysis and Prevention*, 41(5), 1112–1117.
- Lex Report on Motoring (1996). London: Lex Motor Group.
- Lightdale, J. R., Prentice, D. A. (1994). Rethinking sex differences in aggression: Aggressive behavior in the absence of social roles. *Personality and Social Psychology Bulletin*, 20, 34–44.
- Maxwell, J. P., Grant, S., Lipkin, S. (2005). Further validation of the propensity for angry driving scale in British drivers. *Personality and Individual Differences*, 38(1), 213–224.
- McGarva, A. R., Steiner, M. (2000). Provoked driver aggression and status: A field study. *Transportation Research, Part F*, 3, 167–179.
- Miles, D. E., Johnson, G. L. (2003). Aggressive driving behaviors: Are there psychological and attitudinal predictors? *Transportation Research, Part F*, 6(2), 147.
- Mizell, F. (1997). *Aggressive driving*. Pobrano 22 września 2010 r. z <http://www.aaafoundation.org/pdf/agdr3study.pdf>.
- Moore, M., Dahlen, E. R. (2008). Forgiveness and consideration of future consequences in aggressive driving. *Accident Analysis and Prevention*, 40(5), 1661–1666.
- Naatanen, R., Summala, H. (1976). *Road-user behaviour and traffic accidents*. New York: Elsevier.
- Novaco, R. W. (1991). Aggression on roadways. W: R. Baenninger (red.), *Targets of violence and aggression* (s. 253–326). Amsterdam: North Holland.
- Parker, D., Lajunen, T., Stradling, S. G. (1998). Attitudinal predictors of interpersonally aggressive driving violations on the road. *Transportation Research, Part F*, 1, 11–24.
- Parker, D., Lajunen, T., Summala, H. (2002). Anger and aggression among drivers in three European countries. *Accident Analysis and Prevention*, 34, 229–235.
- Parkinson, B. (2001). Anger on and off the road. *British Journal of Psychology*, 92, 507–526.
- Parry, M. (1968). *Aggression on the road*. London: Tavistock Publications.
- Philippe, F. L., Vallerand, R. J., Richer, I., Vallières, É., Bergeron, J. (2009). Passion for driving and aggressive driving behavior: A look at their relationship. *Journal of Applied Social Psychology*, 39(12), 3020–3043.
- Potter, P. A., Govern, J. M., Petri, H. L., Figler, M. H. (1995). Anonymity and aggressive driving behavior: A field study. *Journal of Social Behavior and Personality*, 10, 265–272.
- Richards, T. L., Deffenbacher, J. L., Rosén, L. A., Barkley, R. A., Rodricks, T. (2006). Driving anger and driving behavior in adults with ADHD. *Journal of Attention Disorders*, 10(1), 54–64.
- Schwebel, D. C., Severson, J., Ball, K. K., Rizzo, M. (2006). Individual difference factors in risky driving: The roles of anger/hostility, conscientiousness, and sensation seeking. *Accident Analysis and Prevention*, 38, 801–810.
- Shinar, D. (1998). Aggressive driving: The contribution of the drivers and situation. *Transportation Research, Part F*, 1, 137–160.
- Shinar, D., Compton, R. (2004). Aggressive driving: An observational study of driver, vehicle, and situational variables. *Accident Analysis and Prevention*, 36, 429–437.
- Smith, P., Waterman, M., Ward, N. (2006). Driving aggression in forensic and non-forensic populations: Relationships to self-reported levels of aggression, anger and impulsivity. *British Journal of Psychology*, 97(3), 387–403.
- Steffgen, G. (2007). Beeinflussen Narzissmus und Selbstkonzeptklarheit aggressive Fahrverhalten in selbstwertbedrohlichen Situationen? *Zeitschrift für Sozialpsychologie*, 38, 43–52.
- Sullman, M. J. M. (2006). Anger amongst New Zealand drivers. *Transportation Research, Part F*, 9(3), 173–184.
- Underwood, G., Chapman, P., Wright, S., Crundall, D. (1999). Anger while driving. *Transportation Research, Part F*, 2, 55–68.
- Ward, N. J., Waterman, M., Joint, M. (1998). Rage and violence of driver aggression. W: G. Grayson (red.), *Behavioural research in road safety VIII* (s. 155–167). Crowthorne: TRL.
- Wiesenthal, D., Hennessy, D., Gibson, P. (2000). The Driving Vengeance Questionnaire (DVQ): The development of a scale to measure deviant drivers' attitudes. *Violence and Victims*, 15(2), 115–136.
- Wojciszke, B. (2000). Człowiek w relacji z innymi. W: J. Strelau (red.), *Psychologia. Podręcznik akademicki*. (t. 3, s. 147). Gdańsk: Gdańskie Wydawnictwo Psychologiczne.
- Yasak, Y., Esiyok, B. (2009). Anger amongst Turkish drivers: Driving Anger Scale and its adapted, long and short version. *Safety Science*, 47, 138–144.

Road rage: its determinants and methods of measurement

Katarzyna Grunt-Mejer, Jacek Grunt-Mejer

Faculty of Psychology, University of Warsaw

Abstract

Driver aggression is a common and serious problem in all developed countries. Nevertheless, in Poland, this topic is very rarely studied. This article aims to inspire researchers in social psychology to fill the existing gap, by reviewing the current state of knowledge of the driver aggression: research results, theoretical approaches and definitions of terms related to this phenomenon. New areas of research are indicated by the authors, with possible significant implications for knowledge about this phenomenon and new preventive measures.

Keywords: driving anger, aggressive driving, driver aggression, road rage

Złożono: 29.09.2010

Złożono poprawiony tekst: 26.04.2011

Zaakceptowano do druku: 04.08.2011

O czasopiśmie

Kwartalnik *Psychologia Społeczna* jest organem Polskiego Stowarzyszenia Psychologii Społecznej. Profil czasopisma obejmuje problematykę szeroko rozumianej psychologii społecznej: obok artykułów z zakresu eksperymentalnej psychologii społecznej publikujemy prace z pogranicza różnych dyscyplin, traktujących o człowieku w środowisku społecznym – poczynając od socjologii i nauk społecznych, a na biologii, neuronauce i psychologii poznawczej kończąc. Redakcja stawia sobie ambitny cel przełamania trwającej kilkadziesiąt lat schizmy między „psychologiczną psychologią społeczną” i „socjologiczną psychologią społeczną”. Jesteśmy otwarci na polemiczne debaty pomiędzy przedstawicielami różnych orientacji teoretycznych i metodologicznych, dotyczące miejsca człowieka w środowisku społecznym.

Publikujemy:

- a. oryginalne artykuły empiryczne;
- b. oryginalne artykuły teoretyczne;
- c. oryginalne artykuły przeglądowe;
- d. zorganizowane formy dyskusji na określone tematy;
- e. kluczowe z punktu widzenia teorii psychologii społecznej lub metodologii badań artykuły wraz z krytycznymi komentarzami specjalistów;
- f. prezentacje oryginalnych narzędzi psychologii społecznej (adaptowanych i oryginalnych technik badawczych);
- g. krótkie doniesienia z badań;
- h. polemiki.

Wybrane numery czasopisma mają charakter monograficzny. W takim przypadku numer redagowany jest przez zaproszonego redaktora.

Psychologia Społeczna jest pierwszym w Polsce czasopismem psychologicznym, w którym cały proces przygotowywania tekstu do druku dokonuje się na drodze elektronicznej. Prosimy potencjalnych autorów oraz recenzentów o zalogowanie się na naszej stronie (<http://www.spoeczna.psychologia.pl>) i podanie swoich danych (imię, nazwisko, adres pocztowy i e-mail), a recenzentów dodatkowo o określenie dziedziny, w której gotowi są podjąć się recenzowania nadsyłanych do redakcji materiałów. Autorów oraz recenzentów prosimy o zapoznanie się z instrukcją obsługi panelu sterującego procedurą składania materiałów, dostępną na stronie internetowej czasopisma. Elektroniczny system umożliwia m.in. samodzielne śledzenie losów własnego artykułu, a w przypadku recenzentów udostępnia pozostałe recenzje ocenianej pracy. Automatycznie przypomina o terminach oraz oblicza czas

pracy nad artykułem od chwili złożenia go do redakcji do ostatecznej akceptacji. Ułatwia to prowadzenie statystyk oraz zwiększa efektywność pracy redakcji.

W 2007 roku Ministerstwo Nauki i Szkolnictwa Wyższego przyznało *Psychologii Społecznej* cztery punkty, w 2009 roku – sześć punktów, a w chwili obecnej nasze czasopismo ma maksymalną punktację – dziewięć punktów.

Wskazówki dla autorów

1. Artykuły nie powinny przekraczać objętości 1,5 arkusza (60 tysięcy znaków razem ze spacjami), wliczając w to bibliografię, tabele, ryciny oraz przypisy. W uzasadnionych przypadkach (np. seria kilku badań) redakcja może zaakceptować tekst o objętości dwóch arkuszy wydawniczych (80 tysięcy znaków).

2. Redakcja zachęca do składania krótkich (kilkustronicowych) doniesień z badań, prezentujących nietrywialne replikacje wyników, demonstracje ciekawych efektów, opisy intrygujących i nieoczekiwanych rezultatów itp. Zależy nam na możliwości szybkiego udostępniania ciekawych wyników szerszemu gronu czytelników.

3. Teksty składane do druku powinny spełniać standardy edytorskie American Psychological Association, zawarte w szóstym wydaniu *APA Manual* (strona internetowa <http://www.apastyle.org>). Dotyczy to struktury tekstu, formatowania nagłówków, cytowania statystyk, cytowania bibliografii (z pewnymi wyjątkami – ze względu na polską specyfikę przyjmujemy zasady cytowania bibliografii opracowane na potrzeby trzatomowego podręcznika akademickiego pod red. J. Strelaua, z którymi można się zapoznać poniżej), sposobu sporządzania tabel oraz graficznej prezentacji wyników. Materiały niespełniające standardów formalnych nie będą rozpatrywane. Teksty powinny być zapisane w edytorze MS Word. Poniżej podajemy podstawowe zasady formatowania tekstów składanych do czasopisma *Psychologia Społeczna*.

4. Kwartalnik *Psychologia Społeczna* jest pierwszym w Polsce czasopismem psychologicznym, w którym cały proces przygotowywania tekstu do druku dokonuje się na drodze elektronicznej. Autor proszony jest zatem o:

(a) zalogowanie się na stronie czasopisma i wpisanie swoich personaliów (imię i nazwisko, adres, adres e-mail). Po wpisaniu tych danych system skieruje zgłoszenie do redaktora naczelnego, który je zaakceptuje. Od tego momentu może się logować do systemu jako Autor;

(b) uważne zapoznanie się (przed złożeniem artykułu) z instrukcją obsługi elektronicznego systemu czasopisma

(sposobu składania tekstów), dostępnej na stronie internetowej.

5. Artykuł złożony drogą elektroniczną, po przekształceniu do formatu pdf, zostaje przedstawiony Autorowi do akceptacji. Po wyrażeniu akceptacji trafia do redaktora naczelnego oraz redaktora prowadzącego, a następnie jest kierowany do recenzji. Autor może, logując się na swoją stronę internetową jako Autor, śledzić aktualny status własnego artykułu. Decyzję o akceptacji artykułu do druku, odesłaniu go do poprawy lub braku akceptacji Autor otrzyma drogą elektroniczną, będzie mógł się z nią również zapoznać po zalogowaniu się na swoje konto strony internetowej czasopisma.

6. Każdy artykuł przesyłany jest do trzech anonimowych recenzentów; decyzję podejmuje się na podstawie minimum dwóch recenzji.

Formatowanie tekstów

Poniżej podajemy podstawowe zasady przygotowania tekstów do druku w czasopiśmie *Psychologia Społeczna*. Zasady te są zgodne z wytycznymi piątego wydania *APA Manual*.

Strona 1 (tytułowa): centrowane – tytuł artykułu, poniżej autor (autorzy) oraz jego (ich) afiliacje (wszystko drukiem mieszanym, nie kapitalikami).

Uwaga: osoby pragnące pozostać anonimowymi dla recenzentów powinny usunąć wszelkie identyfikujące je znaki ze strony tytułowej i pozostałych stron tekstu (również we „Właściwościach dokumentu”) oraz sprawdzić, czy w tekście nie ma odniesień do innych własnych badań z powołaniem się na inną własną pracę. Wbrew pozorom niełatwo usunąć ślady własnej tożsamości. Jesteśmy małym środowiskiem i na ogół wiemy, kto się czym zajmuje. Nietrudno zgadnąć, kto jest autorem artykułu choćby najbardziej anonimowego. Warto więc się zastanowić, czy naprawdę chce się recenzji anonimowych.

Strona 2: streszczenie w języku polskim, a pod nim słowa kluczowe.

Strona 3: na górze powtórzenie tytułu artykułu, a poniżej jego właściwy tekst.

Cały tekst (łącznie z tabelami) piszemy z podwójną interlinią, bez justowania (wyrównanie tylko „do lewej”). Podział tekstu na podsekcje – patrz instrukcja niżej (Rodzaje nagłówków).

Po tekście właściwym następują kolejno na oddzielnych stronach:

(a) Literatura cytowana (nie: bibliografia). Sposób sporządzenia listy odniesień bibliograficznych – patrz poniżej (Wskazówki bibliograficzne).

(b) Nota autorska. Tu zamieszczamy:

- dokładne adresy autorów oraz ich adresy e-mail;
- podziękowania;
- informacje o źródłach finansowania badania;
- informacje o tym, do kogo należy kierować korespondencję w sprawie artykułu (w przypadku kilku autorów).

(c) Przypisy (staramy się je ograniczać do minimum).

(d) Streszczenie (*abstract*) w języku angielskim, poprzedzone angielskim tytułem, nazwiskami autorów oraz ich afiliacjami. W przypadku recenzji anonimowej nie zamieszczamy nazwisk i afiliacji. Pod streszczeniem słowa kluczowe (*key words*) w języku angielskim.

(e) Tabele – po jednej na każdej stronie. Tytuły tabel umieszczamy nad tabelami. Do formatowania tabel prosimy użyć opcji Autoformatowanie tabeli – Proste.

(f) Rysunki – po jednym na każdej stronie. Podpisy pod rysunkami zamieszczamy jeden pod drugim na oddzielnej stronie. Na stronie z rysunkiem zaznaczamy tylko jego numer.

Rodzaje nagłówków

Wyróżniamy pięć rodzajów nagłówków. W podanych poniżej przykładach w nawiasach zawarto informację o poziomie nagłówka. Wszystkie nagłówki piszemy zwykłą (nie boldem) czcionką 12 pkt.

EKSPERYMENT I (5)

Metoda (1)

Schemat badania (2)

Zmienne niezależne (3)

Manipulacja nastrojem. Tu tekst..... (4)

Wybór nagłówków zależy od liczby poziomów tekstu:

- (a) tekst jednopoziomowy – wybieramy nagłówek (1);
- (b) tekst dwupoziomowy – nagłówki (1) i (3);
- (c) tekst trypoziomowy – nagłówki (1), (3) i (4);
- (d) tekst czteropoziomowy – nagłówki (1), (2), (3), (4);
- (e) tekst pięciopoziomowy – wszystkie nagłówki, przy czym nagłówek (5) umieszczamy nad pozostałymi nagłówkami.

Bardzo prosimy o przestrzeganie tych zasad, gdyż formatowanie i ujednolicanie tekstów zabiera redakcji bardzo dużo czasu.

Wskazówki bibliograficzne

(opracowane dla autorów podręcznika *Psychologia*).

Podręcznik akademicki pod redakcją J. Strelaua)

Niżej podajemy w miarę wyczerpującą listę przykładów zapisu poszczególnych pozycji bibliograficznych z uwzględnieniem wymaganej interpunkcji, stylu czcionki (normalna – kursywa) i liter (duże – małe).

Książki

- (a) polskie:
 Matczak, A. (1982). *Style poznawcze. Rola indywidualnych preferencji*. Warszawa: PWN.
- (b) polskie, redagowane:
 Strelau, J., Ciarkowska, W., Nęcka, E. (red.). (1992). *Różnice indywidualne: możliwości i preferencje*. Wrocław: Ossolineum.
- (c) obcojęzyczne:
 Baron, J. (1985). *Rationality and intelligence*. Cambridge: Cambridge University Press.
- (d) obcojęzyczne redagowane
 Dillon, R. F., Schmeck, R. R. (red.). (1983). *Individual differences in cognition* (t. 2). Orlando: Academic Press.
- (e) rosyjskojęzyczne:
 Łomow, B. F., Rawicz-Szczerbo, I. W. (red.). (1978). *Problemy genetycznej psychofizjologii człowieka*. Moskwa: Nauka.
- (f) kolejne wydania:
 Osofsky, J. D. (red.). (1987). *Handbook in infant development* (wyd. 2). New York: Wiley.

Rozdziały w książkach

- (a) polskich:
 Choynowski, M. (1977). Podręcznik do „Ogólnego Testu Klasyfikacyjnego” Z. Dobruszka. W: M. Choynowski (red.), *Testy psychologiczne w poradnictwie wychowawczo-zawodowym* (wyd. 2, s. 233–280). Warszawa: PWN.
- (b) obcojęzycznych:
 Dawson, M. E., Schell, A. M. (1985). Information processing and human classical conditioning. W: P. K. Ackles, J. R. Jennings, M. G. H. Coles (red.), *Advances in psychophysiology* (t. 1, s. 89–166). Greenwich: JAI Press.
- (c) rosyjskojęzycznych:
 Tiepłow, B. M. (1956). Niektoryje woprosy izuczenija obszczich tipow wysszej nierwnoj diejatielnosti czelowieka i żiwotnych. W: B. M. Tiepłow (red.), *Tipologičeskije osobienności wysszej nierwnoj diejatielnosti czelowieka* (t. 1, s. 3–123). Moskwa: APN RSFSR.

Artykuły w czasopismach

- Tyszkowa, M. (1985). Post- i neopiagetowskie koncepcje rozwoju poznawczego. *Psychologia Wychowawcza*, 28, 121–130.
- Thompson, S. C. (1981). Will it hurt less if I can control it? *Psychological Bulletin*, 90, 89–101.

Nieopublikowane dysertacje i prace dyplomowe

- Świętochowski, K. (1988). *Niespecyficzne uwarunkowania komunikacji niewerbalnej w bezpośrednich inter-*

akcjach społecznych. Nieopublikowana rozprawa doktorska, Instytut Psychologii PAN, Warszawa.

- Żarnecka, A. (1988). *Wzorce reakcji konduktancji skóry i szybkości rytmu serca na wieloznacznym komunikat*. Nieopublikowana praca magisterska, Wydział Psychologii UW, Warszawa.

Referaty wygłoszone na konferencjach i innych spotkaniach

- Brandstaetter, H. (1989). *Motivational person-environment fit in everyday life situations*. Referat wygłoszony na „IVth Meeting of the International Society for Research on Emotions”, Paryż.
- Van Heck, G. L., Hetteema, J., Leidelmaijer, K. C. M. (1987). *Temperament, act preferences, and situation preferences*. Referat wygłoszony na „International Workshop on Temperament”, Bielefeld.

Raporty z badań

- Chawarski, M. C., Nęcka, E. (1989). *Intelligence and dealing with novelty. Adaptation to unexpected changes in task's requirements* (Raport RPBP III.25/VIII/1). Kraków: Uniwersytet Jagielloński, Instytut Psychologii.
- Strelau, J., Oniszczenko, W., Zawadzki, B. (1994). *Genetyczne uwarunkowanie i struktura temperamentu młodzieży i dorosłych* (Raport KBN 1.1108.91.02). Warszawa: Uniwersytet Warszawski, Wydział Psychologii.

Wskazówki dla recenzentów

Wszyscy zdajemy sobie sprawę z tego, że jakość czasopisma, a zatem jego prestiż na rynku i przypisana doń punktacja, zależą od jakości publikowanych materiałów, a ta z kolei zależy w dużej mierze od pracy recenzentów. Dlatego nie ma dobrego czasopisma bez ofiarnej pracy recenzentów. Każdemu z nas zależy na publikowaniu w dobrych czasopismach. Każdemu z nas zależy też na tym, aby czas od momentu złożenia tekstu do ukazania się drukiem był jak najkrótszy. To wszystko zależy od recenzentów. Wszyscy jesteśmy zresztą i potencjalnymi autorami, i potencjalnymi recenzentami – jeżeli chcemy otrzymywać szybkie i użyteczne dla nas informacje zwrotne dotyczące naszych tekstów, powinniśmy też dostarczać szybkich i użytecznych informacji zwrotnych innym autorom. Zatem w interesie każdego z nas leży efektywna praca recenzentów, a więc i nas samych.

Artykuły składane do druku w czasopiśmie *Psychologia Społeczna* kierowane są do trzech anonimowych recenzentów – decyzję o dalszym losie artykułu redakcja podejmuje na podstawie minimum dwóch recenzji. Recenzentem może zostać osoba prowadząca badania z zakresu psychologii społecznej lub dziedzin pokrewnych, posiadająca

stopień co najmniej doktora. Recenzent, do którego skierowana zostanie prośba o zrecenzowanie artykułu, może zapoznać się z jego streszczeniem na stronie internetowej czasopisma i na tej podstawie wyrazić, lub nie, zgodę na podjęcie się tego zadania. Oczekujemy złożenia recenzji w terminie czterech tygodni. Po złożeniu własnej recenzji recenzent będzie mógł zapoznać się z pozostałymi recenzjami tego samego artykułu.

Psychologia Społeczna jest pierwszym w Polsce czasopismem psychologicznym, w którym cały proces przygotowania tekstu do druku dokonuje się na drodze elektronicznej. Dotyczy to również pracy recenzentów. Potencjalny recenzent proszony jest zatem o:

1. Zalogowanie się na stronie czasopisma (<http://www.spoleczna.psychologia.pl>) i wpisanie swoich personaliów (imię i nazwisko, adres, adres e-mail), a także wybranie z dostępnego menu dziedziny, w której podejmuje się recenzowania składanych tekstów. Po wpisaniu tych danych system skieruje zgłoszenie do redaktora naczelnego, który je zaakceptuje. Od tego momentu będzie można się logować do systemu jako Recenzent.

2. Uważne zapoznanie się z instrukcją obsługi elektronicznego systemu czasopisma (sposobu składania artykułów oraz recenzji), dostępną na stronie internetowej.

Redakcja *Psychologii Społecznej* pragnie szczególną uwagę poświęcić jakości recenzji. Prawdopodobnie większość z nas miała nie tylko dobre, ale również złe doświadczenia z recenzjami własnych artykułów. Do częstych mankamentów, zwłaszcza w czasopismach polskich, należą: (a) recenzje wyłącznie ewaluatywne, niezawierające żadnej merytorycznej informacji zwrotnej, (b) recenzje nonszalanckie, wręcz niekulturalne i uwłaczające autorowi, (c) recenzje, których treść wskazuje, że recenzent nie zapoznał się z recenzowanym tekstem. Dotyczy to zarówno tzw. pierwszych recenzji, jak i recenzji tekstów już poprawionych.

Oczekujemy, że recenzje tekstów składanych do *Psychologii Społecznej* będą:

1. *Merytoryczne* – pozbawione elementów czysto emocjonalnych i sformułowane z szacunkiem dla autora artykułu, niezależnie od jakości tekstu. To ważne dla każdego autora, ale szczególnie dla początkujących naukowców (doktorantów, młodych doktorów), których niekulturalny, agresywny czy nonszalancki styl recenzji może zniechęcić do publikowania w ogóle.

2. *Obiektywne* – dostarczą szczegółowych informacji o mocnych i słabych stronach tekstu.

3. *Konstrukttywne* – recenzent zawrze w nich szczegółowe wskazówki, jak można dany tekst uczynić lepszym. Wskazówki te powinny mieć postać kolejnych punktów, do których autor artykułu odniesie się przy składaniu poprawionej wersji artykułu. Recenzując poprawioną wersję (zob. pkt 4c), recenzent zobowiązany jest do sprawdzenia, czy i w jakim stopniu autor dokonał zalecaných poprawek.

4. *Zakończone jednoznaczną konkluzją*. Wprawdzie redakcja nie wymaga wypełniania specjalnego formularza, ale oczekujemy, że recenzent podejmie jedną z czterech decyzji:

(a) akceptacja tekstu;

(b) akceptacja pod warunkiem naniesienia wskazanych, niewielkich poprawek (w takich przypadkach oceny zgodności poprawek z sugestiami recenzentów dokonuje redaktor prowadzący);

(c) ponowne złożenie tekstu do druku po naniesieniu znacznych poprawek (po złożeniu poprawionego tekstu nie później niż w ciągu dwóch miesięcy jest on ponownie kierowany do recenzji do tych samych recenzentów; tekst złożony w późniejszym terminie będzie traktowany jako nowy artykuł);

(d) odrzucenie tekstu – uznanie, że nie ma możliwości poprawienia go w wyznaczonym czasie.

Drodzy Recenzenci – liczymy na dobrą współpracę w interesie czasopisma, środowiska psychologii społecznej i każdego z nas razem i osobno.

Polskie Stowarzyszenie Psychologii Społecznej

Polskie Stowarzyszenie Psychologii Społecznej

Polskie Stowarzyszenie Psychologii Społecznej powstało z woli 44 członków założycieli we wrześniu 2004 roku. Wydarzenie to wydaje się naturalnym zwieńczeniem długiego i ważnego etapu rozwoju psychologii społecznej w Polsce.

Polscy psychologowie aktywnie uczestniczyli w tworzeniu europejskiego środowiska psychologów społecznych, a zwłaszcza, pod koniec lat sześćdziesiątych ubiegłego wieku, w organizowaniu European Association of Experimental Social Psychology (EAESP). W jego kronikach odnotowano zasługi prof. Stanisława Miki, jednego ze współtwórców EAESP. Od tamtego czasu wielokrotnie byliśmy członkami najwyższych władz EAESP (Stanisław Mika, Janusz Grzelak, Maria Jarymowicz, a od 2005 roku Bogdan Wojciszke). Wielokrotnie byliśmy też członkami redakcji najważniejszego europejskiego czasopisma *European Journal of Social Psychology* (Janusz Grzelak, Jerzy Trzebiński, Maria Lewicka, Bogdan Wojciszke). Od kilkudziesięciu lat jesteśmy zauważani i doceniani jako najsilniejsze środowisko naukowe w tej części Europy i jako jedno z najsilniejszych środowisk na świecie. Społeczność międzynarodowa coraz wyżej ceni dorobek polskich psychologów.

EAESP od ponad trzech dekad jest naszym środowiskiem, można by rzec, naturalnym. Szybki rozwój psychologii społecznej w Polsce sprawił jednak, że spontanicznie zaczęliśmy szukać nowych form organizacyjnych, które sprzyjałyby integracji naszego krajowego środowiska, ułatwiały organizację lokalnych spotkań i konferencji, zapewniały naukowe i społeczne wsparcie rozwoju młodych naukowców, pozwalały na dzielenie się z innymi swoimi badawczymi pomysłami i dokonaniem w sposób na poły nieformalny, ale także przez publikację we własnym czasopiśmie. Tak oto wyłoniło się Polskie Stowarzyszenie Psychologii Społecznej i tak narodziło się nowe czasopismo *Psychologia Społeczna*.

Formalnie, w majestacie prawa, Stowarzyszenie zarejestrowano w Krajowym Rejestrze Sądowym 17 lutego 2005 roku. Aktualnie liczy ponad 100 członków.

Cel Stowarzyszenia ujęty jest krótko w Statucie: stwarzanie warunków do rozwoju naukowej psychologii społecznej oraz integracji środowiska psychologów.

Konkretyzując te cele, Polskie Stowarzyszenie Psychologii Społecznej:

1. Organizuje coroczne zjazdy generalne, które są okazją do spotkania się wszystkich członków Stowarzyszenia. Dotychczas odbyło się pięć zjazdów: Zjazd Założycielski

w Sękocinie w lipcu 2004 roku, II Zjazd we wrześniu 2005 roku w Przegorzalach k. Krakowa, III Zjazd we wrześniu 2006 roku w Gdańsku, IV Zjazd we wrześniu 2007 roku we Wrocławiu, V Zjazd we wrześniu 2008 roku w Białymstoku, VI Zjazd we wrześniu 2009 roku w Lublinie, VII Zjazd we wrześniu 2010 roku w Nowym Sączu, VIII Zjazd we wrześniu 2011 roku w Poznaniu.

2. Dofinansowuje organizację małych konferencji tematycznych (do 40 uczestników) oraz organizuje i dofinansowuje szkoły zimowe (letnie) dla młodych naukowców.

3. W miarę możliwości finansowych przydziela granty młodym naukowcom członkom PSPS, które pozwalają im na realizację interesujących pomysłów badawczych lub udział w zagranicznych konferencjach.

4. Redaguje serię monografii „Psychologia Społeczna” (redaktor serii: Andrzej Szmajke). Dotychczas w tej serii ukazały się dwie książki: *Społeczne ścieżki poznania* pod redakcją Małgorzaty Kossowskiej, Magdaleny Śmieci i Sławomira Śpiewaka, wydana w 2005 roku przez Gdańskie Wydawnictwo Psychologiczne oraz *O różnych obliczach altruizmu* pod redakcją Doroty Rutkowskiej i Anny Szuster, wydana w 2008 roku przez Wydawnictwo Naukowe SCHOLAR.

5. Wydaje kwartalnik *Psychologia Społeczna*.

6. Popularyzuje psychologię społeczną w mediach.

7. Prowadzi prace nad doskonaleniem kształcenia studentów.

8. Prowadzi badania, konsultacje, szkolenia i opracowuje ekspertyzy.

9. Opiniuje akty prawne i wydarzenia dotyczące nauki i jej zastosowań.

Władze

W związku z upływem trzyletniej kadencji władz PSPS Walne Zgromadzenie Polskiego Stowarzyszenia Psychologii Społecznej podczas VII Zjazdu (9–11 września 2010) wybrało nowe władze w następującym składzie:

Zarząd

Prezes:

Małgorzata Kossowska, Instytut Psychologii,
Uniwersytet Jagielloński
e-mail: malgosia@apple.phils.uj.edu.pl

Wiceprezes:

Grzegorz Sędek, Szkoła Wyższa Psychologii Społecznej, Warszawa, e-mail: gsedek@swps.edu.pl

Członkowie Zarządu:

Maria Lewicka, Wydział Psychologii, Uniwersytet Warszawski, e-mail: marlew@psych.uw.edu.pl

Lucyna Kirwil, Szkoła Wyższa Psychologii Społecznej, Warszawa, e-mail: l.kirwil@uw.edu.pl

Michał Bilewicz, Wydział Psychologii, Uniwersytet Warszawski,
e-mail: bilewicz@psych.uw.edu.pl

Skarbnik:

Sławomir Śpiewak, Instytut Psychologii, Uniwersytet Jagielloński
e-mail: slawek@apple.phils.uj.edu.pl

Sekretarz:

Mariola Łaguna, Instytut Psychologii, Katolicki Uniwersytet Lubelski Jana Pawła II
e-mail: laguna@kul.pl

Komisja Rewizyjna:

Przewodnicząca: Irena Zinserling, Wydział Psychologii, Uniwersytet Warszawski
e-mail: irka@psych.uw.edu.pl

Zastępca: Róża Bazińska, Szkoła Wyższa Psychologii Społecznej, Oddział Zamiejscowy w Sopocie
e-mail: roza@post.pl

Jarosław Klebaniuk, Instytut Psychologii, Uniwersytet Wrocławski,
e-mail: jkle@o2.pl

Sąd Koleżeński:

Przewodniczący: Janusz Grzelak, Wydział Psychologii, Uniwersytet Warszawski
e-mail: januszg@uw.edu.pl

Wiceprzewodniczący: Eugenia Mandal, Instytut Psychologii, Uniwersytet Śląski
e-mail: mandal@us.edu.pl

Sekretarz: Kinga Piber-Dąbrowska, Szkoła Wyższa Psychologii Społecznej, Warszawa
e-mail: kinga.piber-dabrowska@swps.edu.pl

Komisja Etyki:

Przewodnicząca: Anna Kwiatkowska, Szkoła Wyższa Psychologii Społecznej, Warszawa,
e-mail: akwiatk@bk.home.pl

Anna Szuster, Wydział Psychologii, Uniwersytet Warszawski,
e-mail: hanka@psych.uw.edu.pl

Tomasz Grzyb, Szkoła Wyższa Psychologii Społecznej, Wydział Zamiejscowy we Wrocławiu
e-mail: tomasz.grzyb@swps.edu.pl

Opieka nad stroną internetową:

Magdalena Roszczyńska-Kurasińska i Jan M. Zając
e-mail w sprawach strony: stronapsps@gmail.com

Procedura przyjmowania nowych członków

Zgodnie z postanowieniami Statutu Polskiego Stowarzyszenia Psychologii Społecznej osoby należące do Stowarzyszenia mogą mieć status członka: (1) zwyczajnego, (2) juniora, (3) honorowego.

Członkiem zwyczajnym jest:

1. Członek założyciel Stowarzyszenia.
2. Osoba posiadająca stopień naukowy doktora, mająca dorobek naukowy w obszarze, którym zajmuje się psychologia społeczna, rekomendowana przez dwóch członków zwyczajnych i zatwierdzona przez Zarząd Główny.

Członkiem juniorem może zostać osoba mająca ukończone studia wyższe, posiadająca dorobek naukowy z zakresu psychologii społecznej, rekomendowana przez dwóch członków zwyczajnych i zatwierdzona przez Zarząd Główny.

Członek junior po uzyskaniu stopnia doktora może ubiegać się o prawa członka zwyczajnego na zasadach określonych w art. 10 pkt 2 Statutu PSPS. Członkostwo juniorskie ustaje w przypadku rezygnacji członka z ubiegania się o stopień doktora lub nieuzyskania przez niego stopnia doktora w ciągu pięciu lat członkostwa.

Osoby, które chcą ubiegać się o członkostwo w PSPS, powinny spełnić następujące warunki:

1. Wypełnić formularz członkowski – odrębny dla kandydatów na członka zwyczajnego i na członka juniora. Formularz dostępny jest na stronie internetowej Stowarzyszenia: <http://www.spoleczna.psychologia.pl/stowarzyszenie>
2. Załączyć życiorys naukowy wraz z listą publikacji.
3. Załączyć dwie rekomendacje od osób będących członkami zwyczajnymi PSPS (formularze rekomendacji, odrębne dla członka zwyczajnego i członka juniora, dostępne są na stronie internetowej Stowarzyszenia: <http://www.spoleczna.psychologia.pl/stowarzyszenie>).
4. Przesłać wszystkie te dokumenty (w formie papierowej) na adres Sekretarza PSPS.

Po otrzymaniu wszystkich dokumentów Zarząd Stowarzyszenia rozpatrzy kandydatury osób ubiegających się o członkostwo w PSPS. Po zaaprobowaniu kandydatur Zarząd przesyła nazwiska kandydatów do wszystkich członków zwyczajnych PSPS. Jeżeli w ciągu miesiąca nikt nie zgłosi sprzeciwu wobec przyjęcia kandydata do Stowarzyszenia, osoba ubiegająca się o członkostwo staje się członkiem zwyczajnym lub członkiem juniorem.

Aktywności

Dotychczas miało miejsce osiem zjazdów PSPS: 2004 – Sękocin k. Warszawy (zjazd założycielski), 2005 – Przegorzalę k. Krakowa, 2006 – Gdańsk, 2007 – Wrocław, 2008 – Białystok, 2009 – Lublin, 2010 – Nowy Sącz, 2011 – Poznań.

VIII Zjazd PSPS „Psychologia życia społecznego” odbył się w dniach 8–10 września 2011 r. w Poznaniu. Miejscem Zjazdu był kampus Wydziału Nauk Społecznych i Wydziału Studiów Edukacyjnych UAM. Organizatorem Zjazdu był Zakład Psychologii Społecznej Instytutu Psychologii UAM w osobach: Michał Stasiukiewicz – przewodniczący, Joanna Zinzuk – sekretarz, Paweł Kleka – strona www i sprawy techniczne, Monika Obrębska, Dariusz Rosiński, Agnieszka Weltrowska i Dariusz Drązkowski oraz wolontariusze Maciej Antczak, Michał Dul, Tomasz Grochowski, Daria Jezierska, Milena Kalida, Joanna Kalka, Natalia Prus, Adrianna Siebers, Mateusz Szumała, Marika Witkoś.

Zjazd był perfekcyjnie przygotowany, a liczba zgłoszonych referatów sprawiła, że po raz drugi w historii zjazdów PSPS konieczne było organizowanie równoległych sesji. Gościem Zjazdu był profesor John B. Nezlek (College of William & Mary, Williamsburg, USA), który poprowadził warsztat na temat analizy wielopoziomowej i również o założeniach analizy wielopoziomowej mówił w wykładzie plenarnym. Zjazd poprzedzały warsztaty metodologiczne. Oprócz warsztatu profesora Nezleka, dwa warsztaty zostały przygotowane i poprowadzone przez młodych członków Stowarzyszenia: Barnabę Danielukę z UMCS („Modele statystyczne dla schematów badawczych z jakościową zmienną zależną – wprowadzenie do analizy log-liniowej i regresji logistycznej”) oraz Aleksandrę Cichocką i Mananą Jaworską z UW („Jak sobie radzić ze zmienną trzecią w psychologii społecznej? Analiza efektów pośrednich i interakcji”). Zorganizowano też seminarium poświęcone pisaniu i publikowaniu tekstów w międzynarodowych czasopismach anglojęzycznych (prowadzenie: Michał Bilewicz, Maria Lewicka). Wygłoszono pięć wykładów plenarnych (zaproszeni wykładowcy: profesorowie Janusz Reykowski, Piotr Oleś, John B. Nezlek, Bogdan Wojciszke, Dariusz Doliński). Odbyło się siedem sesji tematycznych („Funkcjonalna i regulacyjna rola emocji”; „Uwarunkowania relacji społecznych”; „Polityka – Wpływ społeczny – Konsumenci. I i II”; „Poznanie społeczne. I i II”; „Operacjonalizacja konstruktów psychologicznych”; „Więź i przywiązanie”; „Działanie: standardy – cele – motywacje”), w trakcie których wygłoszono prawie 50 referatów. W czasie sesji plakatowej przedstawiono 33 plakaty.

Jak co roku przyznano nagrodę im. Salomona Ascha za najlepszy artykuł młodego badacza opublikowany w *Psychologii Społecznej* w roku poprzednim. Przyznano wyróżnienie oraz nagrodę główną. Wyróżnienie (dyplom i nagroda książkowa) otrzymał Barnaba Danieluk za artykuł „Zastosowanie regresji logistycznej w badaniach eksperymentalnych” opublikowany w nr 2–3 (14), 2010 *Psychologii Społecznej*. Nagrodę główną (2000 zł) przyznano Marcie Snarskiej za artykuł „Obiektywna i spstrzegana natura dzielonych zasobów a preferencje alokacyjne” opublikowany w numerze 1(13), 2010. Serdecznie gratulujemy!

Nagroda imienia Roberta Zajonca

Po raz pierwszy przyznana została nagroda PSPS za znaczącą publikację naukową. Otrzymała ją Aleksandra Cislak, doceniona za dwie publikacje: (1) Golec de Zavala, A., Cislak, A., Wesolowska, E. (2010). Political conservatism, need for cognitive closure and intergroup hostility. *Political Psychology*, 31, 521–541; (2) Safron, M., Cislak, A., Gaspar, T., Luszczynska, A. (2011). Effects of school-based interventions targeting obesity-related behaviors and body weight change: A systematic umbrella review. *Behavioral Medicine*, 37, 15–25. Wręczenie nagrody nastąpi na następnym zjeździe PSPS. Gratulujemy sukcesów i życzymy kolejnych!

Aktualności

IX Zjazd PSPS odbędzie się w Sopocie we wrześniu 2012, a jego organizatorem będzie Szkoła Wyższa Psychologii Społecznej, Wydział w Sopocie.

Składki, składki, składki

Zarząd Polskiego Stowarzyszenia Psychologii Społecznej oraz redakcja *Psychologii Społecznej* apelują do wszystkich członków Stowarzyszenia o uregulowanie zaległości w płaceniu składek członkowskich. Składki służą między innymi regularnemu wydawaniu czasopisma.

Zmiany na stronach internetowych PSPS i *Psychologii Społecznej*: komunikat webmasterów

Opiekujemy się stroną internetową PSPS:

<http://psps.psychologia.pl>

i stroną *Psychologii Społecznej*:

<http://spoleczna.psychologia.pl>.

Na pierwszej z nich pojawiają się informacje o różnych ważnych wydarzeniach. Ukazuje się też Biuletyn Stowarzyszenia, rozsyłany pocztą elektroniczną.

Wprowadziliśmy możliwość przeglądania abstraktów artykułów opublikowanych w *Psychologii Społecznej* na stronie <http://www.spoleczna.psychologia.pl/numery.php>.

Staramy się umieszczać napływające informacje w dziale aktualności:

<http://psps.psychologia.pl/aktualnosci.php>

oraz dodawać linki do zaprzyjaźnionych stron:

<http://psps.psychologia.pl/zaprzyjaznione.php>.

Zarządowi PSPS zależy na tym, aby na stronie Stowarzyszenia – poza komunikatami o jego działalności – pojawiały się także informacje o konferencjach, szkołach

letnich i innych wydarzeniach oraz linki do różnych stron, które mogłyby zainteresować psychologów społecznych. Zachęcamy więc do wizyty na stronie PSPS i do nadsyłania na adres e-mail: stronapsp@gmail.com wszelkich uwag i informacji (tych ostatnich najlepiej w takim brzmieniu, w jakim miałyby się ukazać).

Magda Roszczyńska i Jan Zajac

System edytorski (Editorial Manager) *Psychologii Społecznej*: **<http://www.editorialmanager.com/pssp/default.asp>**

Polskie Stowarzyszenie Psychologii Społecznej korzysta w pracach redakcyjnych z profesjonalnego systemu edytorskiego (Editorial Manager). System ten umożliwia składanie tekstów oraz recenzji *on-line*, daje wgląd w treści recenzji własnych tekstów, umożliwia śledzenie kolejnych etapów prac nad tekstem. Nowych użytkowników prosimy o rejestrowanie się w systemie poprzez opcję REGISTER. Osoby, które już mają konto w systemie prosimy o nieregistrowanie się powtórnie, a zamiast tego o zalogowanie się na stronie powitalnej czasopisma (<http://www.editorialmanager.com/pssp/default.asp>) za pomocą loginu oraz hasła. Osoby, które zapomniały loginu lub hasła mogą poprosić system o przesłanie im tych danych. Osoby, które nadal mają kłopot z zalogowaniem się proszone są o zgłoszenie tego faktu do redaktora naczelnego *Psychologii Społecznej* (marlew@psych.uw.edu.pl) – odpowiednie dane zostaną im natychmiast podesłane.

Po zalogowaniu się będą Państwo mogli (a) zmienić swoje hasło na bardziej przyjazne, (b) uzupełnić brakujące dane w swoim profilu. W tym celu należy na czarnym górnym pasku kliknąć ikonkę UPDATE MY INFORMATION. Bardzo prosimy o uzupełnienie danych o (a) Państwa aktualnym stopniu/tytule naukowym, (b) adresie e-mail, adresie instytucjonalnym, korespondencyjnym, numerach telefonów itd., (c) obszarach zainteresowań (to ostatnie po kliknięciu na ikonkę SELECT PERSONAL CLASSIFICATIONS). Osoby, które mają stopień doktora automatycznie zostały przez redakcję czasopisma wpisane na listę potencjalnych recenzentów. System powiadamia autora i recenzentów o stanie zaawansowania prac nad tekstem, dlatego bardzo prosimy zadbać o aktualizację adresów e-mailowych, na które będą wysyłane informacje zwrotne.

System jest bardzo przyjazny dla autorów i recenzentów. Wybierając w okienku na czarnym pasku po prawej stronie opcję: *role* AUTHOR, wchodzi Państwo na stronę dla potencjalnych autorów. Po kliknięciu na napis *Submit New Manuscript* system poprowadzi Państwa krok po kroku przez całą procedurę składania tekstu, wymagając kolejnych dokumentów. Przed rozpoczęciem składania artykułu należy sobie przygotować następujące oddzielne pliki/fragmenty tekstu: (i) list przewodni do redaktora, (ii) pełny i skrócony (składający się z maksymalnie pięciu słów) tytuł artykułu, (iii) streszczenie artykułu, (iv) słowa kluczowe, (v) właściwy tekst artykułu. Prosimy o umieszczenie w tekście właściwym – w kolejności zgodnej z przyjętymi standardami – tabeli, rycin i innych załączników, np. zdjęć. System oferuje również opcję sugerowania recenzentów (*Suggest Reviewers*) oraz poinformowania redakcji o osobach, które nie powinny, zdaniem autora, recenzować tekstu (*Oppose Reviewers*). W każdym z tych przypadków autor ma możliwość wskazania merytorycznych powodów uzasadniających przedstawione sugestie. Po złożeniu wszystkich elementów system łączy je w odpowiedni plik pdf. Pokaże się wtedy Państwu prośba o spokojne odczekanie aż do zakończenia operacji. Gdyby okazało się, że złożony tekst nie jest kompletny, wówczas na stronie autora pojawi się na niebiesko zaznaczony napis *Incomplete Submissions* z odpowiednią cyferką w nawiasie, np. (1). Oznacza to, że trzeba wrócić do procesu składania i uzupełnić brakujący element. Jeżeli złożony tekst jest kompletny a system zakończył jego zapis w pdf, wówczas na stronie autora pojawi się na niebiesko zaznaczony napis *Submissions Waiting for Author's Approval*, również z odpowiednią cyferką w nawiasie, oznaczającą liczbę tekstów. Należy wejść na stronę, przejrzeć pdf z tekstem i jeżeli nie mają Państwo

do niego uwag, zaakceptować go. Prawidłowe wykonanie tych wszystkich operacji zostanie zaznaczone poprzez podświetlenie na stronie autora napisu *Submissions Being Processed* (znowu z odpowiednią cyferką w nawiasie).

Po otrzymaniu recenzji tekstu i podjęciu decyzji przez redaktora prowadzącego znajdą Państwo swój tekst w części *Revisions*. Składanie poprawionego tekstu odbywa się tak samo jak tekstu oryginalnego.

Recenzenci, którzy zostaną zaproszeni do napisania recenzji, proszeni są o zalogowanie się na stronie recenzenta – należy wybrać w okienku na czarnym pasku po prawej stronie opcję: *role* REVIEWER. Na stronie tej można obejrzeć cały tekst artykułu, a następnie podjąć decyzję, czy chce się, czy nie, zrecenzować tekst. Bardzo prosimy o podjęcie decyzji W CIĄGU TYGODNIA, po tym okresie system automatycznie usunie Państwa z puli

wyznaczonych recenzentów. Składanie recenzji odbywa się poprzez wklejenie tekstu recenzji w odpowiednie okienko. System oczekuje też, że artykuł zostanie oceniony ogólnie na skali od 0 do 100% oraz dodatkowo sugeruje możliwość oceny na dołączonych skalach kluczowych aspektów recenzowanego tekstu (ocena ta nie jest obowiązkowa). Po złożeniu własnej recenzji, recenzent ma automatyczny wgląd w pozostałe (już złożone) recenzje tego samego tekstu. System informuje też recenzentów o dacie zaproszenia do złożenia recenzji, dacie akceptacji oraz czasie jaki upłynął od wyrażenia zgody do złożenia recenzji. Wszelkie problemy prosimy sygnalizować, pisząc do redaktora naczelnego, na adres: marlew@psych.uw.edu.pl.

Redakcja *Psychologii Społecznej* życzy przyjemnej pracy z nowym systemem.

Nagroda im. Solomona Ascha – 2000 zł – dla najlepszego artykułu młodego badacza

Nagroda im. Solomona Ascha przeznaczona jest dla młodych badaczy, którzy opublikowali swoje prace w czasopiśmie *Psychologia Społeczna* przed doktoratem lub w ciągu trzech lat od uzyskania stopnia doktora.

Pod uwagę brane są teksty, które ukazały się w roku kalendarzowym poprzedzającym konkurs i których kandydat jest jedynym autorem lub pierwszym autorem (w przypadku prac publikowanych we współautorstwie).

Zwycięzcę wyłania redakcja *Psychologii Społecznej* na podstawie oceny merytorycznej wszystkich tekstów spełniających kryteria (nie trzeba dodatkowo zgłaszać prac). Ogłoszenie zwycięzcy kolejnej edycji konkursu i wręczenie nagrody w wysokości 2000 zł nastąpi we wrześniu 2012 roku podczas Walnego Zgromadzenia Polskiego Stowarzyszenia Psychologii Społecznej.