

Reguły pomniejszania i powiększania w sądach o uzdolnieniach własnych i uzdolnieniach innych osób: „Logika atrybucyjna” czy egotyzm?¹

Andrzej Szmajke*

Katedra Psychologii, Uniwersytet Opolski, Opole

DISCOUNTING AND AUGMENTATION PRINCIPLES IN THE JUDGMENTS ABOUT ONE'S OWN ABILITIES AND THOSE OF OTHER PEOPLE: "ATTRIBUTIONAL LOGIC" OR EGOTISM?

The present study tests the influence of the discounting and augmentation principles on the judgments of individuals about causes of their own successes and failures and those of other people. The judgments about causes of their own successes were congruent with egotistic motive, but incongruent with the discounting and augmentation principle. However the judgments about causes of their own failures were congruent with egotism as well as with the discounting and augmentation principles. The influences of the discounting-augmentation principle and egotism on the judgments about other people's success or failure were weaker than these influences were on the judgments about the subject's own achievements. The pattern of results suggests also that information about failures is processed more precisely than information about success.

PROBLEM

LOGIKA ATRYBUCYJNA: REGUŁY POMNIEJSZANIA I POWIĘKSZANIA

Niewiele jest prac nawiązujących do teorii atrybucji, procesów atrybucji czy atrybucyjnych mechanizmów zachowania, w których nie wspomniano by o regułach pomniejszania i powiększania. Reguły te wprowadził do teorii atrybucji H. H. Kelley (1972), aczkolwiek bardzo podobne idee można również odnaleźć w pomysłach teoretycznych innych, prominentnych autorów (np. Heider, 1949; Jones i Davis, 1965).

Reguły pomniejszania i powiększania opisują schematy wnioskowania o roli sprawczej poszczególnych przyczyn, kiedy obserwowane zdarzenie (efekt) zaistniało w wyniku oddziaływania wielu

sił sprawczych. Zgodnie z sugestiami Kelley'a znaczenie przypisywane każdej z potencjalnych przyczyn obserwowanego efektu jest odwrotnie proporcjonalne do ich liczby; im więcej przyczyn współdziałających (facylitatorów) w wystąpieniu obserwowanego efektu (zachowania, zdarzenia, rezultatu itp.) tym mniejsza rola sprawcza przypisywana każdej z nich. Jeśli więc w polu widzenia obserwatora znajduje się tylko jedna potencjalna przyczyna obserwowanego zdarzenia jej siła sprawcza zostanie oceniona jako bardziej znacząca, niż wtedy, gdy w polu widzenia obserwatora znajdzie się – oprócz poprzedniej – dodatkowa przyczyna. I tak obserwator sukcesu egzaminacyjnego (efekt) innej osoby poproszony o ocenę roli sprawczej jej uzdolnień (potencjalna przyczyna) w osiągnięciu sukcesu – zgodnie z regułą pomniejszania – oceni ją jako niższą, jeśli będzie dodatkowo poinformowany, że egzaminator jest znany z łagodnego oceniania (dodatkowa potencjalna przyczyna sukcesu), niż wtedy, kiedy nie będzie dysponował informacjami o egzaminatorze. Podobnie, obserwator przypisze

¹ Badania finansowane z Grantu KBN: H01F 045 08 „Auto-prezentacja i samookłamywanie: Problem Skuteczności”.

* Korespondencję na temat artykułu można kierować pod adresem: Andrzej Szmajke, Katedra Psychologii, Uniwersytet Opolski, ul. Oleska 48, 49-951 Opole.

mniejszą rolę sprawczą uzdolnieniom osoby, która osiągnięcie sukcesu egzaminacyjnego okupiła dużym wysiłkiem włożonym w przygotowania (reguła pomniejszania; wysiłek włożony w przygotowania facylituje wystąpienie efektu; tu – sukcesu egzaminacyjnego), niż osoby uzyskującej identyczny rezultat (jeśli nie dysponował informacjami o wysiłku aktora; dokładnie to samo przewiduje koncepcja Heidera – 1958).

Reguły pomniejszania (i powiększania) wpływają również na bezpośrednie inferowanie dyspozycji jednostki. Stąd, obserwator poinformowany o sukcesie egzaminacyjnym uzyskanym u łagodnego egzaminatora niż oceni poziom uzdolnień studenta, niż obserwator poinformowany o sukcesie egzaminacyjnym, bez dodatkowych informacji sugerujących współdziałanie dodatkowej przyczyny. Reguła pomniejszania posługujemy się wtedy, kiedy w wystąpieniu obserwowanego efektu współdziała więcej niż jedna przyczyna, przy czym każda z nich sprzyja jego wystąpieniu; kiedy w strukturze przyczynowej zdarzenia obecnych jest wiele facylitatorów efektu.

Regułę powiększania stosujemy kiedy w strukturze przyczynowej zdarzenia obecne są zarówno siły sprzyjające (facylitatory), jak i przeciwdziałające wystąpieniu obserwowanego efektu (inhibitory). Rola sprawcza przypisywana facylitatorowi obserwowanego efektu jest większa, jeśli w strukturze przyczynowej zdarzenia występuje również inhibitor efektu, niż wtedy, gdy obserwator nie dysponuje wiedzą o obecności inhibitorów. Obserwator sukcesu egzaminacyjnego przypisze więc studentowi większe zdolności (potencjalny facylitator efektu), jeśli będzie poinformowany, że egzaminator jest znany z wysokich wymagań i surowości w ocenianiu (inhibitor efektu), niż obserwator nie dysponujący informacjami o surowości egzaminatora. W konsekwencji, zgodnie z regułą powiększania, sukces egzaminacyjny uzyskany w obecności inhibitorów sukcesu (np. surowy, wymagający egzaminator i/lub przy „zerowym” wysiłku włożonym w przygotowanie) bardziej „dowodzi” wybitnych uzdolnień aktora, niż sukces uzyskany pod nieobecność inhibitorów. Z drugiej strony, sukces egzaminacyjny uzyskany w obecności jego facylitatorów (tu: łagodny egzaminator i/lub duży wysiłek włożony w przygotowanie) w mniejszym stopniu wskazuje na posiadanie przez aktora wybitnych uzdolnień, niż sukces uzyskany pod nieobecność facylitatorów.

Reguły pomniejszania i powiększania powinny również wpływać na sądy o roli sprawczej przyczyn niepowodzeń. Jeśli niepowodzenie (np. egzaminacyjne) pojawia się w obecności facylitatora porażki (np. surowy egzaminator, brak wysiłku włożonego w przygotowanie), obserwator przypisze mniejszą rolę sprawczą uzdolnieniom aktora (brakowi zdolności) niż wtedy, gdy niepowodzenie egzaminacyjne pojawia się pod nieobecność takich facylitatorów. Zgodnie natomiast z zasadą powiększania, jeśli do niepowodzenia dochodzi w obecności jego inhibitorów (np. łagodny egzaminator, staranne przygotowanie okupione dużym wysiłkiem) obserwator powinien przypisywać większą rolę sprawczą uzdolnieniom aktora (i/lub inferować o niedostatku uzdolnień).

Rezultaty badań weryfikujących posługiwanie się regułami pomniejszania i powiększania nie są jednoznaczne. Część badaczy konkluduje, że wykorzystanie tych reguł (tu: pomniejszania) jest niewielkie, a przynajmniej niepełne (Alicke, Zerbst i LoSchavio, 1996; Jones, 1979; McClure, 1989; Quatronne, 1982; Shaklee i Fishoff, 1982), inni, że ludzie stosują je z odpowiednią intensywnością (Kruglanski i wsp., 1978; Newman i Ruble, 1992; Olson, 1992), jeszcze inni, że ludzie nadużywają tych reguł (Kun, Murray i Sredl, 1980; Nisbett i Ross, 1980).

Koronnym dowodem słabości „logiki atrybucyjnej” w spostrzeganiu społecznym są wyniki – już dzisiaj klasycznych – badań Jonesa i współpracowników nad atrybucją postaw. Badani, którzy zapoznawali się z wypracowaniem korzystnie wypowiadającym się o Fidelu Castro, przypisywali jego autorowi procastrowskie postawy, nawet gdy informowano ich, że autor został poinstruowany przez badacza, aby napisał wypracowanie popierające Fidela Castro (Jones i Harris, 1967; Snyder i Jones, 1974). Jak podsumowuje Jones (1979), w spostrzeganiu ludzi informacja o obecności zewnętrznej siły sprawczej w niewielkim stopniu zmniejsza znaczenie przypisywane roli wewnętrznych dyspozycji. Stąd – zgodnie z PBA (podstawowym błędem atrybucji, ang. *fundamental attribution error*) – zewnętrzny obserwator zachowania przecenia sprawczą rolę dyspozycji aktora, a nie docenia roli przyczyn zewnętrznych². Owocuje to nadużywaniem dyspozycyjnych

² W literaturze przedmiotu PBA bywa również określany jako: „błąd korespondencji” (*correspondence bias*); „błąd nadatrybucji” (*overattribution bias*) oraz „błąd atrybucyjny” (*attribution bias*).

wyjaśnić zachowania innych ludzi: „jeśli tak się zachowuje, to znaczy że ma taką dyspozycję, że taki jest”.

W roli koronnych dowodów na rzecz tezy o (nadmiernym) korzystaniu z „logiki atrybucyjnej” (znowu pomniejszanie) przytaczane są natomiast rezultaty dowodzące, że motywacja wewnętrzna osób zmniejsza się radykalnie w obecności nagród zewnętrznych (Deci, 1971; Lepper, Greene i Nisbett, 1973). Wyjaśnienie zjawiska – nawiązujące do teorii autopercepcji Bema (1967; 1972) – podkreśla, że w obecności zewnętrznych nagród jednostka nie może przypisać swojego działania czynnikom wewnętrznym; nie może inferować, że „sama z siebie” lubi (interesuje się, itp.) daną aktywność (por. Lepper i Green, 1978).

Obecność przejawów pomniejszania/powiększania stwierdzano częściej, gdy przedmiotem wyjaśniania była przyczynowość fizyczna (np. konkurs przeciągania liny. Hansen i Hall, 1985), a nie zdarzenia społeczne (Kassin, Lowe i Gibbons, 1980; por. też Szmajke, 1987). Jak podsumowuje swoją obszerną pracę przeglądową McCluire (1991, s.149) „pomniejszanie czasami występuje, często nie występuje, a gdy występuje zazwyczaj jest bardzo słabe”. Twierdzenie to wydaje się prawdziwe mimo podejmowania przez badaczy interesujących prób rozwiązania problemu, poprzez odwołanie się do rachunku prawdopodobieństwa (Ajzen i Fishbein, 1975; 1978; Moms i Larrick, 1995) lub specyfiki relacji między różnego rodzaju dyspozycjami a działaniami (Reeder, 1985; por. też Lewicka, 1993; Wojciszke, 1991).

EGOTYZM ATRYBUCYJNY

W wielu badaniach wykazano istnienie atrybucyjnej asymetrii w wyjaśnianiu własnych sukcesów i niepowodzeń. Sukcesy są zazwyczaj interpretowane poprzez odwoływanie się do przyczyn wewnętrznych (zdolności, wysiłek), a porażki poprzez wskazanie na rolę przyczyn zewnętrznych (szczęście, obiektywna trudność zadania); por. Zuckerman, 1979; Weary, 1980; Witkowski, 1995. Generalnie, atrybucje przyczynowe zachowania i jego rezultatu pozostają w służbie ego; ludzie preferują atrybucje pozwalające na ochronę (*protection*) i/lub podwyższanie (*enhancement*) poczucia własnej wartości. Co więcej, „atrybucyjny

egotyzm” i „atrybucyjna logika” występują (przynajmniej niekiedy) w ścisłym powiązaniu.

Dokonywanie atrybucji przyczynowych i inferowanie dyspozycji zgodnie z zasadami pomniejszania/powiększania jest raczej powszechnie uznawane za podstawowy mechanizm poznawczy decydujący o skuteczności niektórych, egotystycznych form ochrony lub podwyższania poczucia własnej wartości (*self-serving / self enhancing bias*). Należą do nich samoutrudnianie (*self-handicapping strategy*), por. Berglas i Jones, 1978; Doliński i Szmajke, 1994; Rhodewalt i wsp., 1995; Szmajke, 1996) i niektóre techniki podwyższania/ochrony publicznej reputacji: samoutrudnianie, usprawiedliwianie (*excuses*), por. Snyder i Higgins, 1988; Weiner i in., 1987; Szmajke, 1996). Istotą – chroniącego poczucie własnej wartości (*self-serving*) przed skutkami niepowodzenia – (samo)usprawiedliwiania i samoutrudniania jest wprowadzenie przez aktora inhibitora sukcesu w strukturę przyczynową zdarzenia, a przynajmniej w strukturę jego poznawczej reprezentacji. Przykładowo: zminimalizowanie wysiłku wkładanego w przygotowania, wybór nieadekwatnych form przygotowania, stosowanie używek i środków farmakologicznych obniżających sprawność działania (por. Doliński i Szmajke, 1994). Celem takiego działania jest „rozluźnienie” związku między zachowaniem (jego wynikiem) a zdolnościami aktora, lub inną dyspozycją ważną dla poczucia własnej wartości. (Samo)usprawiedliwianie polega więc na „przemieszczeniu” przyczyny negatywnie wartościowanego zdarzenia z czynników wewnętrznych (np. zdolności) na zewnętrzne, lub (ogólniej) z czynników „centralnych”, silnie związanych z poczuciem własnej wartości na bardziej peryferyczne dla samooceny (np. „doznałem niepowodzenia, ale tak naprawdę nie zależało mi na wyniku i nie bardzo się starałem”, „moje spóźnienie to skutek zatłoczonych ulic a nie braku obowiązkowości”); por. Snyder, 1985; Szmajke, 1996; Weiner i in., 1991).

Samoutrudnianie bywa również wykorzystywane jako sposób podwyższania (*self enhancing*) poczucia własnej wartości (i publicznej reputacji) w kontekście zadaniowego sukcesu (por. Tice i Baumeister, 1990; Tice, 1991). Wprowadzenie inhibitora sukcesu w strukturę przyczynową zdarzenia ma na celu powiększenie znaczenia sprawczej siły efektu, najczęściej zdolności (np. „uży-

skąłem sukces chociaż nie zależało mi na wyniku i nie bardzo się starałem”, „zdałem na 'piątkę' choć wcale się nie uczyłem”). Aby proces (samo-)usprawiedliwiania lub samoutrudniania spełnił swoją rolę jego odbiorca (aktor lub obserwator) musi przetworzyć odebrane informacje zgodnie z zasadami „logiki atrybucyjnej”, czyli: zgodnie z zasadą pomniejszania, gdy działanie kończy się porażką, lub zgodnie z zasadą powiększania, gdy działanie kończy się sukcesem. W omówionych zjawiskach egotyzm i „logika atrybucyjna” wzajemnie się wspierają, nie zawsze jednak tak być musi. Podporządkowanie sądów wymogom „logiki atrybucyjnej” może prowadzić do sprzeczności z dążeniami do ochrony/podwyższania poczucia własnej (i cudzej) wartości.

Wydaje się, że reguły pomniejszania-powiększania są słabsze niż motyw egotystyczny. Jeśli więc stosowanie pomniejszania-powiększania prowadzi do sądów sprzecznych z motywacją egotystyczną należy oczekiwać raczej egotystycznych sądów atrybucyjnych niż kontregotystycznych, lecz zgodnych z regułami powiększania-pomniejszania. Najbardziej prawdopodobne wydaje się więc podporządkowanie wymogów „logiki atrybucyjnej” dążeniom egotystyczno-ochronnym. W takim przypadku sądy byłyby zgodne z wymogami „logiki atrybucyjnej”, jeśli jednocześnie byłyby zgodne (a przynajmniej niesprzeczne) z dążeniami egotystyczno-ochronnymi.

Z drugiej strony, rezultaty badań dowodzą, że ludzie kreując odpowiednią strukturę przyczynową zdarzenia próbują manipulować atrybucjami przyczynowymi tak, aby uniknąć atrybucji niekorzystnych dla poczucia własnej wartości (np. Rhodewalt i wsp., 1984; Weiner i in, 1991). Czyli tak, jak się wydaje, zarówno w celu ochrony „prywatnej” samooceny, jak i dla stworzenia odpowiedniego *image* na użytek zewnętrznych obserwatorów. Większość tego typu zachowań (kreowanie atrybucyjnej niejasności, samoutrudnianie, usprawiedliwianie) polega na stworzeniu (zasugerowaniu) takiej struktury przyczynowej, która „wymusza” u obserwatora przetworzenie informacji zgodnie z zasadami powiększania-pomniejszania. Tak więc ochrona poczucia własnej wartości i publicznej reputacji, mająca charakter egotystyczny, jest/bywa realizowana poprzez wykorzystanie zasad pomniejszania-powiększania. Nie wykluczone więc, że efekty egotystyczno-ochronne powinny okazać się wyraźniejsze jeśli ich prze-

jawy w sądach są zgodne (a przynajmniej niesprzeczne) z wymogami „logiki atrybucyjnej”, a słabsze – jeśli podporządkowanie dążeniom egotystyczno-ochronnym prowadzi do sądów sprzecznych z wymogami logiki atrybucyjnej.

Wydaje się, że indywidualna skłonność jednostki do posługiwania się samoutrudnianiem, (skłonność do ASO; por. Jones i Rhodewalt, 1982; Szmajke i Świątnicki, za: Doliński i Szmajke, 1994) może być istotnym modyfikatorem podporządkowania sądów wymogom logiki atrybucyjnej oraz dążeniom egotystyczno-ochronnym. Istotą samoutrudniania jest kreowanie takiej struktury przyczynowej reprezentacji zdarzenia, która – poprzez wykorzystanie reguł powiększania lub pomniejszania – prowadzi do konkluzji zgodnych z dążeniami egotystyczno-ochronnymi. Stąd można oczekiwać, że u osób skłonnych do ASO wyraźniej – niż u pozbawionych tej skłonności – zaznaczy się podporządkowanie sądów dążeniom egotystyczno-ochronnym wtedy, gdy będzie to prowadziło do konsekwencji zgodnych z wymogami „logiki atrybucyjnej”. Jednocześnie u osób skłonnych do ASO można oczekiwać większej – niż u nieskłonnych – zgodności sądów z wymogami logiki atrybucyjnej, gdy prowadzi to do efektów zgodnych z dążeniami egotystycznymi.

W badaniu eksperymentalnym sprawdzano „siłę” reguł pomniejszania-powiększania w sądach dotyczących „ja” oraz innych ludzi u osób różniących się skłonnościami do posługiwania się samo-utrudnianiem (ASO). Porównywano siłę podporządkowania sądów regułom pomniejszania-powiększania, kiedy opinie zgodne z wymogami „logiki atrybucyjnej” jednocześnie chroniły lub podwyższały ocenę osoby aktora (egotyzm w odniesieniu do „ja” lub ochrona *image* innego, (*other protection*; por. Mądrycki, 1986), oraz kiedy posłużenie się regułami powiększania-pomniejszania prowadziło do konkluzji sprzecznych z dążeniami egotystyczno-ochronnymi.

METODA

OGÓLNA IDEA EKSPERYMENTU

Eksperyment wzorowano na badaniu Tice (1991, eksp. 3). Badanych konfrontowano z twierdzeniami atrybucyjnymi, których treść była zgodna lub sprzeczna z regułami powiększania-pomniejsza-

nia i korzystna lub niekorzystna dla *image* aktora (por. tabela 1 i aneks).

Zmiennymi niezależnymi w układzie międzyosobniczym były: skłonność do posługiwania się samoutrudnianiem (powyżej vs poniżej mediany w Skali ASO Szmajke i Świątnickiego; por. Doliński i Szmajke, 1994), oraz „obiekt sądów” („ja” vs inna osoba „ktoś”). Zmiennymi niezależnymi w układzie wewnątrzosobniczym (zróznicowana treść poszczególnych twierdzeń) były natomiast: rezultat (porażka vs sukces), informacja o wysiłku wkładanym przez aktora w przygotowanie do działania (znaczny wysiłek vs bez wysiłku) oraz konkluzja o poziomie zdolności (opinia o zdolnościach vs powstrzymanie się od opinii o poziomie uzdolnień). Przestrzeń utworzoną przez zmienne wewnątrzosobnicze wypełniono ośmioma twierdzeniami, których sens przedstawiono w tabeli 1.

Tabela 1

Sens twierdzeń stosowanych w badaniu

Konkluzja twierdzenia	SUKCES	PORAŻKA
W	INFERENCJA	INFERENCJA
Y	Jeśli aktor wkładając dużo wysiłku osiąga SUKCES dowodzi to, że jest uzdolniony w danej dziedzinie (5)	Jeśli aktor wkładając dużo wysiłku doznaje PORAŻKI dowodzi to, że nie jest uzdolniony w danej dziedzinie (4)
S	????	Jeśli aktor wkładając dużo wysiłku doznaje PORAŻKI to nie ma podstaw do formułowania opinii o jego uzdolnieniach (8)
I	Jeśli aktor nie wkładając wysiłku osiąga SUKCES dowodzi to, że jest uzdolniony w danej dziedzinie (6)	Jeśli aktor nie wkładając wysiłku doznaje PORAŻKI to nie ma podstaw do formułowania opinii o jego uzdolnieniach (3)
Ł	INFERENCJA	INFERENCJA
E	Jeśli aktor nie wkładając wysiłku osiąga SUKCES dowodzi to, że jest uzdolniony w danej dziedzinie (7)	Jeśli aktor nie wkładając wysiłku doznaje PORAŻKI dowodzi to, że nie jest uzdolniony w danej dziedzinie (1)
K	????	Jeśli aktor nie wkładając wysiłku doznaje PORAŻKI to nie ma podstaw do formułowania opinii o jego uzdolnieniach (2)
U	Jeśli aktor nie wkładając wysiłku osiąga SUKCES to nie ma podstaw do formułowania opinii o jego uzdolnieniach (2)	Jeśli aktor nie wkładając wysiłku doznaje PORAŻKI to nie ma podstaw do formułowania opinii o jego uzdolnieniach (3)

- „Inferencja” – twierdzenie zawiera inferencję dotyczącą poziomu uzdolnień aktora,
- „????” – twierdzenie zawiera sformułowanie unikające inferencji o poziomie uzdolnień aktora,
- **pogrubienie** – twierdzenie korzystne dla *image* aktora (egocentryczne, gdy dotyczy „ja”, „chroniące” *image* aktora, gdy dotyczy „innego”),
- *kursywa* – twierdzenie niekorzystne dla *image* aktora („konegotystyczne”, gdy dotyczy „ja”, niekorzystne dla *image* aktora, gdy dotyczy „innego”),
- treść wszystkich twierdzeń wykorzystanych w badaniu zamieszczono w aneksie.

Każdy badany zapoznawał się z ośmioma twierdzeniami (połowa badanych w wersji „JA”, pozostali w wersji „KTOŚ”) i określał, w jakim stopniu zgadza się z każdym z nich (skala 9 stopniowa z opisanymi biegunami; 1 – zupełnie się nie zgadzam, 9 – całkowicie się zgadzam). Po ustosunkowaniu się do twierdzeń wszyscy badani wypełnili Skalę Samoutrudniania (Skala ASO; Szmajke i Świątnicki, por. Doliński i Szmajke, 1994), jej wyniki (mediana = 83) posłużyły do wyodrębnienia osób skłonnych (ASO) i pozbawionych skłonności do posługiwania się samoutrudnianiem. Osobami badanymi byli studenci (43 kobiety i 41 mężczyzn). W poszczególnych warunkach eksperymentu utworzonych ze skrzyżowania zmiennych międzyosobniczych (skłonność do samoutrudniania: ASO vs aso × obiekt sądów: ja vs ktoś) uczestniczyło od 17 do 23 osób.

PRZEWIDYWANIA EMPIRYCZNE

Wskaźniki akceptacji czwórki twierdzeń dotyczących sukcesów i niepowodzeń pozwalają na określenie stopnia ich zgodności z regułami pomniejszania i powiększania.

Przejawy pomniejszania w akceptacji twierdzeń dotyczących porażek

Zgodnie z regułą pomniejszania, jeśli widoczny jest facylitator efektu obserwator przypisuje mniejszą rolę sprawcą innym, potencjalnym przyczynom. Stąd, jeśli efekt (porażka) wystąpił w obecności facylitatora (tu: brak wysiłku) mniej prawdopodobna powinna być akceptacja inferencji „braku zdolności” (tw. 1), niż akceptacja powstrzymania się od opinii o (tu: braku) zdolnościach (tw. 3). Jednocześnie: jeśli porażka „bez wysiłku” mniej świadczy o „braku zdolności”, to bardziej prawdopodobne powinno być akceptowanie twierdzenia, że porażka „bez wysiłku” nie upoważnia do sformułowania opinii o poziomie uzdolnień (tw. 3), niż twierdzenia, że porażka „mimo wysiłku” (w obecności wysiłku; tw. 8) nie upoważnia do sformułowania opinii o poziomie uzdolnień aktora.

Stąd, układ wyników wskazujących na zgodność sądów o porażce z regułą pomniejszania wyglądałby następująco:

Układ wyników wskazujący na pełną zgodność sądów z obydwoma zasadami „logiki atrybucyjnej” (pomniejszanie i powiększanie) w warunkach sukcesu wyglądałby następująco:

wysiłek + sukces = wys. zdolności (5) < wysiłek + sukces = ???(6)
 \wedge
 wys. + sukces = wys. zdolności(7) > bez wys. + sukces = ???(2)

w skrócie: 5 < 6
 \wedge \vee
 7 > 2

- znaki **pogrubione**: zgodne z zasadą powiększania;
- bez pogrubienia: zgodne z zasadą pomniejszania.

Reasumując – dla porażek i sukcesów – na pełną zgodność sądów z regułami pomniejszania i powiększania wskazywałaby interakcja trzech zmiennych wewnątrzsobniczych: informacja o rezultacie uzyskanym przez aktora (sukces vs porażka) × informacja o wysiłku wydatkowanym w przygotowania (duży wysiłek vs brak wysiłku) × konkluzja twierdzenia (inferencja o poziomie uzdolnień vs powstrzymanie się od inferencji), której wzór przedstawia tabela 2.

Tabela 2

Wzór zależności potwierdzający pełne podporządkowanie sądów regułom pomniejszania i powiększania

	SUKESES		PORAŻKA	
	INFERENCJE	???	INFERENCJE	???
WYSIŁEK	5	<	6	
	\wedge		\vee	
BEZ. WYS.	7	>	2	

- w tabeli zamieszczono numery twierdzeń, których sens przedstawiono w tabeli 1, a treść w aneksie,
- **pogrubione znaki** < i > zgodne z zasadą powiększania; bez pogrubienia zgodne z zasadą pomniejszania,
- „+” twierdzenia korzystne dla *image* aktora (egotystyczno-ochronne),
- „-” twierdzenia niekorzystne dla *image* aktora („kontr-egotystyczne”).

Logika atrybucyjna a dążenia egotystyczno-obronne; wzajemne relacje

Sądy dotyczące porażek i sukcesów mogą być jednocześnie podporządkowane dążeniom egotystyczno-obronnym jak i wymogom „logiki atrybucyjnej”, bez wyraźnej sprzeczności między nimi. Możliwe są również inne relacje. Dążenia egoty-

styczno-obronne mogą być na tyle silne, że będą ograniczać, czy wręcz „łamać”, wymogi logiki atrybucyjnej. Każda z tych relacji powinna się wyrażać nieco innym wzorcem akceptacji twierdzeń użytych w badaniu.

O podporządkowaniu sądów dążeniom egotystyczno-ochronnym świadczyłaby znacząca, wielowymiarowa interakcja dwóch zmiennych: „informacja o rezultacie” × „obecność inferencji”. Dążenia egotystyczno-ochronne wyrażałyby się silniejszą akceptacją wektora twierdzeń zawierających inferencję o wysokim poziomie uzdolnień aktora odnoszącego sukces niż wektora twierdzeń zalecających powstrzymanie się od inferencji; akceptacja twierdzeń 5 i 7 > twierdzeń 6 i 2 (wskaźniki wektorowe). W sądach dotyczących porażki podporządkowanie dążeniom egotystyczno-ochronnym wyrażałoby się w większej akceptacji twierdzeń zalecających powstrzymanie się od inferencji o braku uzdolnień niż twierdzeń zawierających inferencję braku uzdolnień aktora; akceptacja twierdzeń 8 i 3 > twierdzeń 4 i 1 (wskaźniki wektorowe).

Jeśli podporządkowanie sądów dążeniom egotystyczno-obronnym nie prowadzi do sprzeczności z wymogami „logiki atrybucyjnej” będzie się to wyrażać następującym układem wskaźników akceptacji:

w warunkach sukcesu:
 7 > 6 > 5 > 2 i jednocześnie: 7 + 5 > 6 + 2
 w warunkach porażki:
 3 > 4 > 8 > 1 i jednocześnie: 8 + 3 > 4 + 1

Generalnie: wzorzec wyników wykazuje podporządkowanie zarówno dążeniom egotystyczno-ochronnym, jak i wymogom logiki atrybucyjnej. Twierdzenia korzystne dla *image* aktora zyskują większą akceptację od twierdzeń niekorzystnych, jeśli tylko nie prowadzi to do sprzeczności z wymogami „logiki atrybucyjnej”. Akceptacja twierdzeń zgodnych z wymogami „logiki atrybucyjnej” wzrasta, gdy są one jednocześnie zgodne z dążeniami egotystyczno-ochronnymi, a maleje, gdy zgodność z „logiką atrybucyjną” prowadzi do sprzeczności z dążeniami egotystyczno-ochronnymi (ale zachowane jest w takich przypadkach podporządkowanie wymogom „logiki atrybucyjnej”). Taki wzorzec wyników zapewnia zgodność tak z wymogami „logiki atrybucyjnej”, jak i dążeniami egotystyczno-ochronnym; spełniona jest jednocześnie interakcja „rezultat” × „inferencja”

oraz wzór zależności przedstawiony w tabeli 2 i powyżej, potwierdzający podporządkowanie sądów wymogom „logiki atrybucyjnej”.

„Logika atrybucyjna” może być z różną siłą podporządkowana dążeniom egotystyczno-obronnym. W zależności od siły owego podporządkowania:

a) wymogi „logiki atrybucyjnej” mogą być spełnione tylko wtedy, gdy nie prowadzą do sprzeczności z dążeniami egotystyczno-ochronnymi,

b) dążenia egotystyczno-obronne są silniejsze od „logiki atrybucyjnej”; zawsze gdy zachodzi sprzeczność między wymogami logiki atrybucyjnej a dążeniami egotystyczno-obronnymi sądy są podporządkowane dążeniom egotystycznym, a nie regułom powiększania-pomniejszania.

Jeśli wymogi „logiki atrybucyjnej” są spełnione tylko wtedy, gdy nie są sprzeczne z dążeniami egotystyczno-ochronnymi należy oczekiwać następującego wzorca rezultatów:

sukces: $7 > 5 \approx 6 > 2$; przy czym: $7 > 6$ i $7 + 5 > 6 + 2$
 porażka: $3 > 8 \approx 4 > 1$, przy czym: $3 > 4$ i $3 + 8 > 4 + 1$

Jeśli natomiast wymogi „logiki atrybucyjnej” są całkowicie zdominowane przez dążenia egotystyczno-ochronne należy oczekiwać następującego wzorca rezultatów:

sukces: $7 > 5 > 6 > 2$; i $7 + 5 > 6 + 2$
 porażka: $3 > 8 > 4 > 1$; i $3 + 8 > 4 + 1$

REZULTATY

DAŻENIA EGOTYSTYCZNO-OCHRONNE³

Znaczący, wielowymiarowy efekt interakcyjny: „rezultat” × „inferencje o uzdolnieniach”; $F(1,74) = 91.09$, $p < .0001$; wykazał, że badani bardziej akceptowali twierdzenia zawierające inferencję o poziomie zdolności aktora uzyskującego sukces, niż porażkę. Czyli: bardziej akceptowano twierdzenia „on/ja jest zdolny” niż twierdzenia „on/ja

nie ma zdolności”. Jednocześnie, badani bardziej akceptowali twierdzenia, w których powstrzymano się od przypisywania dyspozycji kiedy dotyczyły one porażki niż sukcesu aktora. Czyli: bardziej akceptowano stanowisko „nie można wnioskować o jego zdolnościach” w warunkach porażki niż w sukcesu. W odniesieniu do sukcesów bardziej akceptowano twierdzenia zawierające inferencję o (wysokim) poziomie zdolności, niż twierdzenia zalecające powstrzymanie się od inferencji o uzdolnieniach. Natomiast w odniesieniu do porażek bardziej akceptowano twierdzenia zalecające powstrzymanie się od inferencji o poziomie uzdolnień, niż twierdzenia zawierające inferencję o niewielkich uzdolnieniach).

Reasumując, w warunkach sukcesu bardziej akceptowano twierdzenia zawierające konkluzję o posiadaniu przez aktora wysokich uzdolnień (tw. 5 i 7) niż twierdzenia sugerujące powstrzymanie się od inferencji o poziomie uzdolnień (tw. 6 i 2), natomiast w warunkach porażki bardziej akceptowano twierdzenia sugerujące od powstrzymania się od (niekorzystnych dla aktora) inferencji o poziomie uzdolnień (tw. 8 i 3) niż twierdzenia zawierające inferencję braku uzdolnień (tw. 4 i 1).

Zależności te ilustrują podporządkowanie wskaźników akceptacji sądów atrybucyjnych dążeniom „egotystyczno-ochronnym”. Badani najbardziej akceptowali stanowisko: „sukces oznacza, że jest zdolny” (wektor wskaźników akceptacji twierdzeń 5 i 7), nieco (nieznaczaco) mniej stanowisko: „porażka nie pozwala na ocenę jego zdolności” (wektor tw. 8 i 3), jeszcze mniej – „sukces nie pozwala na ocenę zdolności” (wektor tw. 6 i 2) i najmniej (dezakceptacja) stanowisko: „porażka dowodzi braku zdolności” (wektor tw. 4 i 1).

Wydaje się, że taki porządek akceptacji dokładnie odzwierciedla stopień przychylności poszczególnych twierdzeń dla *image* aktora. Generalnie: gdy twierdzenie zawierające inferencję o poziomie zdolności było korzystne dla *image* aktora (w warunkach sukcesu) akceptowano je bardziej, niż twierdzenia sugerujące powstrzymanie się od inferencji o poziomie uzdolnień, ale gdy twierdzenia zawierające konkluzję o poziomie uzdolnień były niekorzystne dla *image* aktora (w warunkach porażki), bardziej akceptowano twierdzenia sugerujące powstrzymanie się od inferencji, niż zawierające konkluzję o poziomie uzdolnień. Interakcję przedstawiono w tabeli 3.

³ Kolejność twierdzeń ustalono losowo. Połowa badanych otrzymywała arkusze na których kolejność była zgodna z numeracją przedstawioną w tabeli 1 i aneksie, pozostali zapoznawali się z twierdzeniami w odwrotnej kolejności (od 8 do 1). Kolejność prezentacji twierdzeń nie wpływała znacząco na ich akceptację na poziomie efektu głównego „kolejności”; $F(1,74) = .73$; ani też w interakcji „kolejności” z innymi zmiennymi; maksymalna wartość: $F(1,74) = 1.23$, $p = .23$ („kolejność” × „rezultat” × „obiekt”). Analiza efektów prostych dla tej interakcji również nie wykazała znaczącego wpływu „kolejności prezentacji” dlatego pominięto ją w dalszych analizach.

Tabela 3

Przejawy dążeń egotystyczno-ochronnych w akceptacji twierdzeń (interakcja „informacja o rezultacie” × „obecność inferencji o uzdolnieniach w twierdzeniu”)

SUKCES		PORAŻKA	
INFERENCJE	???	INFERENCJE	???
6.04 ^c	4.60 ^b	3.70 ^a	5.88 ^c
(5.7)	(6.2)	(4.1)	(8.3)

- im wyższy wskaźnik, tym silniejsza akceptacja twierdzenia,
- w nawiasach podano numery twierdzeń, których sens przedstawiono w tabeli 1,
- a, b, c – średnie nie posiadające wspólnych oznaczeń różnią się od siebie przy $p < .05$.

SKŁONNOŚĆ DO SAMOUTRUDNIANIA JAKO MODYFIKATOR PODPORZĄDKOWANIA SĄDÓW DĄŻENIOM EGOTYSTYCZNO-OCHRONNYM

Rezultaty wskazujące na podporządkowanie sądów osób badanych dążeniom „egotystyczno-ochronnym” należy rozpatrywać w kontekście dwóch, marginalnie znaczących interakcji wyższego rzędu: „rezultat” × „obecność inferencji” × „ASO obserwatora” oraz „rezultat” × „obecność inferencji” × „ASO obserwatora” × „obiekt sądu”.

Tabela 3a

Wpływ indywidualnych skłonności do posługiwania się samoutrudnianiem na podporządkowanie sądów dążeniom egotystyczno-ochronnym (interakcja „rezultat” × „ASO obserwatora”)

	SUKCES		PORAŻKA	
	INFERENCJE	???	INFERENCJE	???
aso	6.31 ^c	4.08 ^a	3.61 ^a	5.71 ^c
ASO	5.78 ^{bc}	5.11 ^b	3.81 ^a	6.05 ^{bc}

- im wyższy wskaźnik, tym silniejsza akceptacja twierdzenia,
- aso – badani pozbawieni skłonności do samoutrudniania; poniżej mediany w Skali ASO,
- a, b, c – średnie nie posiadające wspólnych oznaczeń literowych różnią się od siebie przy $p < .05$.

Marginalnie znacząca interakcja: informacja o rezultacie aktora × obecność inferencji o poziomie uzdolnień × skłonność obserwatora do ASO; $F(1,74) = 3.47, p < .067$ wykazała, że – w warunkach porażki – sądy badanych były podporząd-

kowe dążeniom egotystyczno-ochronnym niezależnie od skłonności do posługiwania się ASO; zawsze większa akceptacja twierdzeń zalecających powstrzymanie się od inferencji o zdolnościach, niż twierdzeń zawierających inferencję o braku uzdolnień aktora doznającego porażki ($8+3 > 4+1$). W warunkach sukcesu tendencja egotystyczno-ochronna była znacząca tylko u obserwatorów pozbawionych skłonności do ASO: większa akceptacja twierdzeń zawierających inferencję o wysokim poziomie uzdolnień, niż twierdzeń nakazujących powstrzymanie się od inferencji ($7+5 > 6+2$). Natomiast u obserwatorów skłonnych do ASO – w warunkach sukcesu – nie zaobserwowano przejawów dążenia do „poprawy obrazu aktora”; nie stwierdzono silniejszej akceptacji twierdzeń zawierających inferencję wysokiego poziomu uzdolnień, niż twierdzeń zalecających powstrzymanie się od inferencji o poziomie uzdolnień aktora odnoszącego sukces ($7+5 = 6+2$).

Tak więc opinie osób pozbawionych skłonności do ASO były podporządkowane zarówno dążeniu do ochrony (porażka), jak i podwyższania (sukces) image aktora, natomiast osoby skłonne do ASO chroniły image aktora doznającego porażki, ale nie podwyższały image aktora uzyskującego sukces.

Wprawdzie interakcja czterech zmiennych – „rezultat” × „obecność inferencji” × „ASO obserwatora” × „obiekt: JA vs ON” – była nieznacząca; $F(1,74) = 1.78, p < .186$; ale analiza efektów prostych dowodzi, że wpływ ASO obserwatora na przejawy dążenia do „ochrony-podwyższania obrazu aktora” był zróżnicowany zależnie od „obiekty” sądów (JA vs ON).

Analiza interakcji (por. tabela 3b) wykazała, że, gdy sądy dotyczyły własnej osoby (JA) były podporządkowane zarówno dążeniu do ochrony, jak podwyższania poczucia własnej wartości, niezależnie od osobistej skłonności do posługiwania się ASO. Tak więc niezależnie od tego, czy sądy dotyczyły porażek, czy sukcesów, oraz niezależnie od osobistych skłonności do posługiwania się samoutrudnianiem, badani akceptowali bardziej twierdzenia egotystyczne, stawiające ich w korzystnym świetle: własne sukcesy „dowodziły” posiadania wysokich uzdolnień ($7+5 > 6+2$), a własne porażki „nie upoważniały” do inferencji braku uzdolnień ($8+3 > 4+1$).

Tabela 3b

Sklonność do posługiwania się samoutrudnieniem jako modyfikator podporządkowania akceptacji sądów dążeniom egotystycznym (JA) i ochronnym (ON); interakcja: „rezultat” × inferencje o uzdolnieniach × ASO obserwatora × „obiekt sądów”

	SUKCES		PORAZKA	
	INFERENCJE	???	INFERENCJE	???
aso	6.29 ^{d*}	3.49 ^{ab}	3.94 ^{ab}	5.68 ^{cd}
JA				
ASO	6.29 ^{cd}	4.71 ^b	3.91 ^{ab}	6.06 ^{cd}
aso	6.33 ^d	4.22 ^{b*}	3.29 ^a	5.74 ^{bc}
JA				
ASO	5.30 ^c	5.51 ^{cd}	3.70 ^{ab}	6.04 ^{cd}

- im wyższy wskaźnik, tym silniejsza akceptacja twierdzenia,
- aso – badani pozbawieni skłonności do samcutrudniania; poniżej mediany w Skali ASO,
- ASO – badani skłonni do samoutrudniania; powyżej mediany w skali ASO,
- JA – twierdzenia dotyczące własnej osoby,
- ON – twierdzenia dotyczące INNEGO („ktoś”),
- a, b, c – średnie nie posiadające wspólnych oznaczeń literowych różnią się od siebie przy $p < .05$,
- * – średnia różni się od oznaczonej wcześniejszą literą alfabetu przy $.05 < p < .10$.

Kiedy jednak sądy dotyczyły innej osoby (ON) skłonność obserwatora do posługiwania się ASO okazała się istotnym modyfikatorem akceptacji twierdzeń. Osoby pozbawione skłonności do ASO wykazały znaczącą tendencję do „ochrony” i „podwyższania” *image* aktora, tak w warunkach sukcesu, jak i porażki; identycznie, jak w sądach dotyczących własnej osoby ($7+5 > 6+2$ i $8+3 > 4+1$). Natomiast skłonni do ASO „chronili” *image* aktora doznającego porażki ($8+3 > 4+1$), ale nie „podwyższali” go, gdy aktor uzyskiwał sukces ($7+5 \approx 6+2$). Krótko: tendencja egotystyczna (JA) była zawsze znacząca w akceptacji twierdzeń i niezależna od ASO jednostki, natomiast tendencja do „ochrony” i „podwyższania *image* innego” (ON) była silniejsza u obserwatorów pozbawionych skłonności do ASO (znaczące efekty „ochrony” i „podwyższania”, tak w warunkach porażki, jak i sukcesu), niż u skłonnych do ASO – ochrona „innego” w warunkach porażki, ale brak „podwyższania” w warunkach sukcesu.

Sugeruje to, że sądy osób skłonnych do ASO były bardziej egotystyczne niż sądy osób pozbawionych skłonności do ASO. Osoby skłonne do ASO „chroniły”, jak i „podwyższały” obraz „ja”

(egotystyczny wzorec akceptacji twierdzeń dotyczących sukcesu i porażki). Ale w sądach dotyczących „INNEGO” – u skłonnych do ASO – ujawniła się tylko tendencja do „ochrony” innego w warunkach porażki, nie stwierdzono natomiast przejawów „podnoszenia” obrazu innego w warunkach sukcesu.

PRZEJAWY PODPORZĄDKOWANIA SĄDÓW WYMOGOM „LOGIKI ATRYBUCYJNEJ”

Znacząca interakcja (por. tab. 4): „rezultat” × „informacja o obecności wysiłku” × „inferencje o uzdolnieniach”; $F(1,74) = 31.13, p < .0001$; wykazała, że w warunkach sukcesu badani zawsze bardziej akceptowali twierdzenia wskazujące na posiadanie (wysokich) uzdolnień przez aktora (zawierające inferencję o uzdolnieniach), niż twierdzenia sugerujące powstrzymanie się od konkluzji o zdolnościach aktora uzyskującego sukces. Jest to zgodne z wcześniej przedstawionymi rezultatami, dowodzącymi podporządkowania sądów o sukcesach dążeniom egotystyczno-ochronnym.

Uzyskany układ rezultatów jest całkowicie sprzeczny z przewidywaniami wynikającymi z reguły pomniejszania, które zakładało, że akceptacja: $5 < 6 > 2$. Jak pokazują dane z tabeli 4 żadna z przewidywanych różnic nie osiągnęła poziomu istotności statystycznej, a różnica w stopniu akceptacji twierdzenia 5 vs 6 była znacząca, ale kierunkowo przeciwna ($5 > 6$, a nie $6 > 5$). Tak więc wskaźniki akceptacji twierdzeń dotyczących sukcesu wykazały pełną zgodność z dążeniami egotystyczno-ochronnymi i całkowity brak zgodności z zasadą pomniejszania.

Zgodnie z regułą powiększania – dla twierdzeń dotyczących sukcesów – należało oczekiwać następującego układu wskaźników akceptacji: $5 < 7 > 2$. Uzyskane wyniki wykazały, że $5 > 7 > 2$. Badani – wbrew regule powiększania – bardziej akceptowali stanowisko, że sukces uzyskany przy dużym nakładzie wysiłku dowodzi wysokiego poziomu uzdolnień, niż twierdzenie, że sukces uzyskany bez wysiłku dowodzi wysokiego poziomu uzdolnień. Zgodnie natomiast z regułą powiększania bardziej akceptowano twierdzenie, że sukces uzyskany bez wysiłku dowodzi wysokiego poziomu uzdolnień, niż stanowisko, że sukces uzyskany bez wysiłku nie upoważnia do inferencji o uzdolnieniach ($5 > 7$).

Tabela 4

Podporządkowanie wskaźników akceptacji sądów regułą pomniejszania i powiększania; interakcja: „rezultat” × „informacja o wydatkowanym wysiłku” × „inferencje o poziomie uzdolnień” sądów regułą pomniejszania i powiększania

	SUKCES		PORAŻKA	
	INFERENCJE	???	INFERENCJE	???
WYSIŁEK	6.44 ^a	> 4.40 ^b	5.18 ^{cd}	4.87 ^{bc}
	(5)	(6)	(4)	(8)
	∇		∇	∧
BEZ. WYS.	5.65 ^d	> 4.80 ^{bc}	2.24 ^a	< 6.89 ^c
	(7)	(2)	(1)	(3)

- im wyższy wskaźnik, tym silniejsza akceptacja twierdzenia,
- w nawiasach numery twierdzeń, których sens przedstawiono w tabeli 1 a treść w Aneksie,
- a, b, c – średnie nie posiadające wspólnych oznaczeń różnią się od siebie przy $p < .05$ (co najmniej).

Układ rezultatów uzyskany dla sądów dotyczących porażek okazał się w pełni zgodny z regułą pomniejszania: $1 < 3 > 8$. Przy czym – w warunkach porażki – podporządkowanie sądów regule pomniejszania było równoznaczne z korzyścią dla image aktora.

Zgodność z zasadą powiększania była natomiast – w warunkach porażki – tylko częściowa. Wprawdzie – zgodnie z regułą powiększania – badani bardziej akceptowali twierdzenie, że porażka w obecności inhibitora efektu (wysiłku) świadczy o braku zdolności, niż twierdzenie, że porażka „bez inhibitora” dowodzi braku uzdolnień ($4 > 1$), ale nie było znaczącej różnicy w akceptacji tw. 4 vs 8 (choć kierunek różnicy był zgodny z zasadą powiększania). Tak więc sądy badanych (dotyczące porażek) były bardziej (w pełni) zgodne z regułą pomniejszania, niż z regułą powiększania. Przypomnijmy, że dla twierdzeń dotyczących porażek zgodność z zasadą pomniejszania była korzystniejsza dla obrazu aktora (powstrzymanie się od jednoznacznej opinii o braku uzdolnień osoby doznającej porażki), niż zgodność z zasadą powiększania (inferencja braku uzdolnień).

Generalnie, przedstawiona zależność interakcyjna wykazuje pełne podporządkowanie sądów osób badanych regule pomniejszania, w odniesieniu do sytuacji porażki. Sądy dotyczące sukcesów były natomiast całkowicie sprzeczne z regułą pomniejszania, a z regułą powiększania zgodne tyl-

ko wtedy, gdy prowadziło to do zgodności z „motywem ochrony” obrazu aktora.

Zarówno w warunkach sukcesu, jak i porażki, najbardziej akceptowano twierdzenia korzystne dla obrazu aktora. Jednakże w warunkach sukcesu twierdzenia korzystne dla obrazu aktora były zawsze bardziej akceptowane, nawet wtedy, gdy pozostawały w jawnej sprzeczności z atrybucyjną „logiką”, wynikającą z reguł pomniejszania i powiększania. W warunkach porażki natomiast, twierdzenia korzystne obrazu dla aktora akceptowano bardziej tylko wtedy, gdy jednocześnie były zgodne z „logiką” atrybucyjną.

Wprowadzie interakcje wyższego rzędu nie były znaczące statystycznie, ale wyniki analizy efektów prostych upoważniają do twierdzenia, że zależność przedstawiona w tabeli 4 (interakcja: „rezultat” × „informacja o wydatkowanym wysiłku” × „inferencja o poziomie uzdolnień”) była zróżnicowana w zależności od „obiektu” sądów (JA vs ON); por. tab 4a.

Tabela 4a

Zgodność z regułami pomniejszania i powiększania sądów dotyczących JA i INNEGO; interakcja „wysiłek” × „rezultat” × „inferencja o uzdolnieniach” × „obiekt sądu”

	SUKCES		PORAŻKA	
	INFERENCJE	???	INFERENCJE	???
WYSIŁEK	6.70 ^a	> 3.90 ^b	5.84 ^d	> 4.62 ^c
JA	(5)	(6)	(4)	(8)
	∇	∧	∇	∧
BEZ. WYS.	5.85 ^d	> 4.75 ^c	2.00 ^a	< 7.12 ^e
	(7)	(2)	(1)	(3)
WYSIŁEK	6.19 ^{de}	> 4.90 ^c	4.51 ^c	> 5.11 ^{cd}
ON	(5)	(6)	(4)	(8)
	∇	∧	∇	∧
BEZ. WYS.	5.45 ^{cd}	4.83 ^c	2.47 ^a	< 6.66 ^e
	(7)	(2)	(1)	(3)

- numery twierdzeń jak w aneksie i poprzednich tabelach,
- **pogrubione** – twierdzenia korzystne dla image aktora,
- bez pogrubienia – twierdzenia niekorzystne dla image aktora.

W sądach dotyczących własnej osoby (JA) – w warunkach sukcesu – stwierdzono wyraźne podporządkowanie wskaźników akceptacji dążeniom egotystycznym; zawsze większa akceptacja twierdzeń zawierających inferencję o wysokim poziomie uzdolnień, niż twierdzeń zalecających powstrzymanie się od inferencji ($5 > 6$ i $7 > 2$).

Przedstawione rezultaty są całkowicie sprzeczne z regułą pomniejszania (przewidująca, że $5 < 6 > 2$). Wyniki wykazały bowiem, że $5 > 2 > 6$; silniejsza akceptacja twierdzenia zawierającego inferencję o (wysokim) poziomie uzdolnień, gdy sukces występuje w obecności dwóch potencjalnych sił sprawczych (wysiłek i zdolności), niż w warunkach obecności jednej siły sprawczej („bez wysiłku”).

Sądy dotyczące własnych sukcesów były częściowo zgodne z zasadą powiększania; $7 > 2$, a częściowo niezgodne z tą zasadą: $5 > 7$. Efekt zgodny z zasadą powiększania miał charakter egotystyczny – silniejsza akceptacja twierdzenia zawierającego korzystną inferencję o poziomie uzdolnień, niż twierdzenia zalecającego powstrzymanie się od inferencji o poziomie uzdolnień ($7 > 2$). Efekt niezgodny z zasadą powiększania ($5 > 7$) nie wydaje się podporządkowany dążeniom egotystycznym (oba twierdzenia – 5 i 7 – zawierają korzystną inferencję o poziomie uzdolnień).

Sądy badanych były całkowicie sprzeczne z regułą pomniejszania (podporządkowanie której prowadziło, w tych warunkach, do efektów „kontregotystycznych”), zgodne z regułą powiększania, gdy podporządkowanie tej regule satysfakcjonowało motyw egotystyczne, ale sprzeczne z nią, gdy zgodność z regułą powiększania nie była „wspierana” zgodnością z dążeniami egotystycznymi.

W sądach dotyczących własnych porażek stwierdzono pełną zgodność z regułami „logiki atrybucyjnej”. Akceptacja sądów dotyczących własnych porażek była w pełni zgodna z regułą pomniejszania: $1 < 3 > 8$, jak i z regułą powiększania $1 < 4 > 8$, przy czym podporządkowanie sądów zasadom logiki atrybucyjnej stwierdzono zarówno wtedy, gdy było ono zgodne z dążeniami egotystycznymi ($1 < 3$), jak i wtedy, gdy „logika atrybucyjna” prowadziła do efektów sprzecznych z tymi dążeniami ($4 > 8$).

Generalnie układ wyników stwierdzony dla sądów dotyczących własnej osoby wykazał większe podporządkowanie zasadom „logiki atrybucyjnej” w warunkach porażki niż w warunkach sukcesu. O ile sądy dotyczące sukcesów były bardziej podporządkowane dążeniom egotystycznym niż „logice atrybucyjnej”, o tyle sądy dotyczące własnych niepowodzeń okazały się w pełni zgod-

ne z regułami „logiki atrybucyjnej”, niezależnie od tego, czy zgodność z zasadami pomniejszania i powiększania prowadziła – czy nie – do efektów egotystycznych

Układ wyników uzyskanych dla twierdzeń dotyczących sukcesów „innego” wskazuje na podporządkowanie dążeniu do ochrony image aktora (ekwiwalent egotyzmu stwierdzonego w odniesieniu do JA). Bardziej akceptowano twierdzenie zawierające inferencję wysokiego poziomu uzdolnień niż twierdzenie sugerujące powstrzymanie się od inferencji ($5 > 6$). Jest to sprzeczne wobec przewidywania wynikającego z reguły pomniejszania ($5 < 6$). Efekty wskazujące na podporządkowanie sądów o sukcesach w dążeniu do ochrony image innego były wyraźnie słabsze niż analogiczne efekty egotystyczne stwierdzone w sądach dotyczących JA. Dążenie do poprawy image innego w sądach o sukcesie ujawniło się tylko dla twierdzeń informujących o istotnym wysiłku aktora, wkładanym w osiągnięcie sukcesu, a było nieznaczące dla twierdzeń mówiących o sukcesach aktora osiągniętych „bez wysiłku”. Akceptacja twierdzeń dotyczących sukcesów innego okazała się niezależna od reguły powiększania i sprzeczna z regułą pomniejszania.

Układ rezultatów uzyskanych dla twierdzeń dotyczących porażek INNEGO był całkowicie zgodny z przewidywaniami wynikającymi z reguły pomniejszania ($1 < 3 > 8$), a tym samym z dążeniem do „ochrony” image aktora, oraz częściowo zgodny z przewidywaniami wynikającymi z reguły powiększania ($1 < 4 = 8$). Zgodność z regułą powiększania wystąpiła tylko w takiej sytuacji, gdy nie prowadziło to do sprzeczności z dążeniem do „ochrony” image aktora ($1 < 4$). Kiedy sprzeczność taka miała miejsce ($4 > 8$) różnica w akceptacji twierdzeń była nieznacząca ($4 = 8$), co oznacza brak zgodności zarówno z regułą powiększania, jak i z dążeniem do „ochrony” image aktora.

Nie stwierdzono znaczących interakcji wskazujących, że skłonność obserwatora do posługiwania się samoutrudnieniem modyfikowała zgodność sądów z wymogami logiki atrybucyjnej; skłonność do ASO nie różnicowała wzorca efektów prostych interakcji: „rezultat” \times „wysiłek” \times „inferencję”.

PODSUMOWANIE WYNIKÓW

Wzorzec akceptacji poszczególnych twierdzeń dotyczących sukcesów i porażek w odniesieniu do własnej osoby (JA) i INNEGO (por. tabela 5) wskazuje na odrębne mechanizmy sądów dotyczących własnych porażek i sukcesów. Sądy dotyczące własnych sukcesów wydają się w pełni podporządkowane dążeniom egotystycznym.

Tabela 5

Podsumowanie wyników; układ wskaźników akceptacji twierdzeń dotyczących sukcesów i porażek dotyczących JA i INNEGO

	SUKCES	PORAŻKA
JA	5 > 7 > 2 > 6	3 > 4 > 8 > 1
ON	5 = 7 = 6 = 2 (5 > 6)	3 > 8 = 4 > 1 (8 < 3 > 1)
		V 4

– numery twierdzeń jak w aneksie i poprzednich tabelach,
– **pogrubione** – twierdzenia korzystne dla *image* aktora.,
– bez pogrubienia – twierdzenia niekorzystne dla *image* aktora.

Najsilniejszą akceptację zyskało twierdzenie, że „sukces uzyskany przy istotnym nakładzie wysiłku dowodzi posiadania znacznych uzdolnień” (tw. 5), a najsłabszą twierdzenie, iż „sukces uzyskany przy znaczącym nakładzie wysiłku nie upoważnia do formułowania opinii o poziomie uzdolnień” (tw. 6).

Sądy dotyczące własnych porażek okazały się całkowicie zgodne z wymogami „logiki atrybucyjnej”, jak i z dążeniem egotystycznym. Niezależnie od tego, czy prowadziło to do skutków egotystycznych, czy kontregotystycznych, akceptacja twierdzeń dotyczących własnych porażek była całkowicie zgodna (odpowiednio) z regułami powiększania i pomniejszania.

Sądy dotyczące INNYCH okazały się mniej zależne tak od wymogów „logiki atrybucyjnej”, jak i od dążeń do „ochrony/podwyższania” *image* aktora. Sądy dotyczące sukcesów INNEGO wykazały jedynie częściowe podporządkowanie dążeniu do podwyższania *image* innej osoby (6 > 5), nie stwierdzono natomiast żadnych innych znaczących różnic, które wskazywałyby na podporządkowanie wskaźników akceptacji twierdzeń wymogom „logiki atrybucyjnej”.

Sądy dotyczące porażek INNEGO okazały się podporządkowane dążeniu do ochrony *image* aktora i regule pomniejszania (1 < 3 > 8), nie stwierdzono natomiast żadnych znaczących różnic wskazujących na podporządkowanie sądów o niepowodzeniach INNEGO regule powiększania.

DYSKUSJA

„LOGIKA ATRYBUCYJNA” A DĄŻENIA EGOTYSTYCZNO-OCHEMNE

Znacząca, wielowymiarowa interakcja „rezultat” × „obecność inferencji o poziomie uzdolnień” dowodzi podporządkowania sądów osób badanych dążeniom egotystyczno-ochronnym.

Relacje między wymogami „logiki atrybucyjnej” oraz dążeniami egotystyczno-ochronnymi okazały się natomiast zróżnicowane zależnie od obiektu sądów (JA vs ON) oraz od tego, czy sądy dotyczyły sukcesów czy porażek.

Układ rezultatów uzyskany dla sądów dotyczących własnych sukcesów wykazał, że: 5 > 7 > 2 > 6. Jest to w pełni zgodne z dążeniami egotystycznymi (przypisywanie sobie wysokich uzdolnień) a – w przeważającej części – niezgodne z wymogami „logiki atrybucyjnej” (stwierdzono: 5 > 7 > 2 > 6 wobec predykcji: 7 > 6 > 5 > 2). W odniesieniu do własnych sukcesów badani zawsze bardziej akceptowali twierdzenia zawierające inferencję o posiadaniu wysokich uzdolnień niż twierdzenia zalecające powstrzymanie się od inferencji (7 > 2, 7 > 6, 5 > 6, 5 > 2), nawet wtedy, gdy było to sprzeczne z wymogami „logiki atrybucyjnej” (5 > 6). Ponadto, sprzeczności z wymogami „logiki atrybucyjnej” stwierdzono również wtedy, gdy podporządkowanie się jej nie prowadziło do sprzeczności z dążeniami egotystycznymi (5 > 7 zamiast 7 > 5 i 2 > 6 zamiast 6 > 2). Wymogi logiki atrybucyjnej, w sądach dotyczących własnych sukcesów, były spełnione tylko wtedy, gdy było to zgodne z dążeniem egotystycznym (7 > 2).

W sądach dotyczących własnych sukcesów wystąpiły rozbieżności wobec wymogów „logiki atrybucyjnej” również i w takich przypadkach, gdy nie było to bezpośrednio związane z dążeniami egotystycznymi. Zgodnie z regułą pomniejszania należało oczekiwać 7 > 5, a stwierdzono 5 > 7. Podobnie, zgodnie z regułą powiększania należało oczekiwać 6 > 2, a stwierdzono 2 > 6. Przyto-

czone różnice miały charakter sprzeczny z wymogami „logiki atrybucyjnej”, mimo że taka sprzeczność nie prowadziła do większej zgodności z dążeniami egotystycznymi, gdyż status twierdzeń (5 i 7 oraz 2 i 6) był podobny, gdy idzie o przypisywanie dyspozycji. Twierdzenia 5 i 7 zawierały konkluzję o wysokich uzdolnieniach, a twierdzenia 6 i 2 zalecały powstrzymanie się od inferencji o poziomie uzdolnień. Taki układ zależności, mimo że - jak wspomniano - wydaje się niezwiązany z typowymi przejawami egotyizmu, sugeruje jednak podporządkowanie interesom ego. Silniejsza akceptacja twierdzenia 5 („sukces uzyskany przy znacznym nakładzie wysiłku dowodzi wysokich uzdolnień”) niż twierdzenia 7 („sukces uzyskany bez wysiłku dowodzi wysokich uzdolnień”) zdaje się wyrażać dążenie do podkreślania osobistej, moralnej „zasługi” w uzyskaniu sukcesu; sukces uzyskany przy znacznym nakładzie wysiłku bywa często uznawany za bardziej zasłużony („moralny”), niż sukces osiągnięty bez wysiłku.

Badani bardziej akceptowali, korzystne dla JA, sądy o własnych sukcesach, jeżeli treść twierdzenia sugerowała, że sukces jest „moralnie zasłużony”, nawet wtedy, gdy konkluzja o wysokich uzdolnieniach była sprzeczna z wymogami „logiki atrybucyjnej”. Podobnie można interpretować silniejszą akceptację twierdzenia 2 („sukces osiągnięty bez wysiłku nie upoważnia do konkluzji o poziomie uzdolnień”) niż twierdzenia 6 („sukces osiągnięty przy znacznym nakładzie wysiłku nie upoważnia do konkluzji o poziomie uzdolnień”) jeśli sukces uzyskany bez wysiłku jest mniej „moralny”, to bardziej „uprawniona” wydaje się akceptacja twierdzenia niekorzystnego dla „ja” (powstrzymanie się od inferencji mimo sukcesu aktora), niż wtedy, gdy sukces wydaje się „moralnie zasłużony”.

Reasumując: opinie dotyczące własnych sukcesów okazały się podporządkowane dążeniom egotystycznym, natomiast podporządkowanie wymogom „logiki atrybucyjnej” wystąpiło tylko wtedy, gdy prowadziło do konsekwencji zgodnych z dążeniami egotystycznymi. Jeśli wymogi logiki atrybucyjnej nie prowadziły do sprzeczności z dążeniami egotystycznymi, sądy o własnych sukcesach były podporządkowane dążeniom egotystycznym. Wydaje się również, że egotyizm wykazany przez badanych był „wspomagany” przez tendencję „moralizatorską”; sukces uzyskany „moralnie” (przy znacznym wkładzie wysiłku)

traktowano jako silniejszą przesłankę dla dokonania inferencji wysokich uzdolnień niż sukces osiągnięty „niemoralnie” (bez wysiłku), natomiast „niemoralny” sukces bardziej „upoważniał” do powstrzymania się od inferencji wysokich uzdolnień, niż sukces moralnie zasłużony. Sądy dotyczące własnych sukcesów okazały się całkowicie podporządkowane dążeniom egotystycznym, a sprzeczne z wymogami „logiki atrybucyjnej” (jeśli wymogi „logiki atrybucyjnej” nie były zgodne z dążeniami egotystycznymi).

Układ rezultatów uzyskany dla sądów dotyczących własnych porażek wykazał, że $3 > 8 > 4 > 1$, co jest w pełni zgodne z wzorcem jakiego oczekiwano przy założeniu, że sądy wykażą podporządkowanie zarówno dążeniom egotystycznym, jak i wymogom „logiki atrybucyjnej”. O podporządkowaniu sądów – dotyczących własnej porażki – dążeniom egotystycznym świadczy znacząca różnica wskaźników wektorowych: $3+8 > 4+1$ (5.88 vs 3.92; por. tab. 4a). Zgodności z regułą pomniejszenia dowodzi natomiast układ wskaźników akceptacji, wskazujący, że: $1 < 3 > 8$, a zgodności z regułą powiększania układ: $1 < 4 > 8$.

Rezultaty wykazały, że najbardziej akceptowano te twierdzenia dotyczące własnych porażek, które były zgodne zarówno z wymogami „logiki atrybucyjnej”, jak i z dążeniami egotystycznymi (twierdzenie 3), a najmniej twierdzenia, które były niezgodne, tak z wymogami logiki atrybucyjnej, jak i dążeniami egotystycznymi (twierdzenie 2). W odniesieniu do sądów dotyczących własnych porażek nie stwierdzono żadnych przejawów podporządkowania wymogów „logiki atrybucyjnej” dążeniom egotystycznym. Należy również dodać, że egotyizm w odniesieniu do sądów o własnych porażkach był nieco silniejszy, niż egotyizm stwierdzony w sądach o własnych sukcesach; analiza interakcji: „rezultat” × „obecność inferencji w twierdzeniu” × „obiekt” wykazała, że efekt prosty „obecności inferencji” był silniejszy w warunkach „porażki”; $F(1,42) = 25.60$; niż w warunkach sukcesu; $F(1,42) = 19.92$. Tak więc silniejsze podporządkowanie sądów dotyczących własnych porażek wymogom „logiki atrybucyjnej” nie dokonywało się „kosztem” dążeń egotystycznych, a egotyizm ujawniony w sądach dotyczących własnych porażek nie ograniczał zgodności z wymogami „logiki atrybucyjnej”.

Sądy dotyczące INNEGO okazały się podporządkowane dążeniom do ochrony-podwyższania

image aktora ($5+7 > 6+2$ i $8+3 > 4+1$), ale podporządkowanie dążeniom do ochrony (warunki porażki: $8+3 > 4+1$) było wyraźnie silniejsze [$F(1,40) = 31.09, p < .0001$], niż podporządkowanie dążeniom do podwyższania image aktora (warunki sukcesu: $5+7 > 6+2$; $F(1,40) = 5.97, p < .02$). Wskaźniki akceptacji sądów dotyczących sukcesów INNEGO były jednocześnie słabo podporządkowane dążeniu do „podwyższania” image innego i całkowicie niezależne od wymogów „logiki atrybucyjnej”.

Sądy dotyczące porażki INNEGO wykazały zgodność z dążeniem do „ochrony” image oraz zgodność z regułą pomniejszania ($1 < 3 > 8$), przy czym podporządkowanie regule pomniejszania było równoznaczne z „ochroną” image INNEGO. Zgodność z regułą powiększania stwierdzono tylko wtedy, gdy nie prowadziło to do sprzeczności z dążeniem do ochrony image aktora ($4 > 1$), ale kiedy taka sprzeczność zachodziła, wskaźniki akceptacji nie były zgodne z regułą powiększania ($4 \approx 8$ zamiast $4 > 8$).

Pełne podporządkowanie wskaźników akceptacji twierdzeń wymogom logiki atrybucyjnej stwierdzono tylko wtedy, gdy przedmiotem sądów były własne porażki. W innych warunkach (własne sukcesy, sukcesy innego, porażki innego) podporządkowanie wymogom „logiki atrybucyjnej” było – co najwyżej – częściowe. Podporządkowanie wymogom logiki atrybucyjnej było generalnie silniejsze dla sądów dotyczących porażek, niż dla sądów dotyczących sukcesów.

Wykorzystywanie reguł pomniejszania i powiększania w sądach dotyczących zdarzeń fizycznych i społecznych jest wyraźnie powiązane z umysłową dojrzałością jednostki (por. Kun, 1977; Surber, 1984). W wielu badaniach (ich przegląd, por. Szmajke, 1987) wykazano, że przetwarzanie informacji zgodnie z wymogami „logiki atrybucyjnej” jest bardziej charakterystyczne dla dorosłych niż dla dzieci, oraz bardziej typowe dla dzieci starszych niż młodszych. Niektóre wyniki sugerują, że umiejętność posługiwania się zasadami pomniejszania i powiększania pojawia w stadium piagetowskich operacji formalnych (ok. 10-12 roku życia); odsetek dzieci stosujących pomniejszanie i powiększanie w tej grupie wiekowej nie jest istotnie mniejszy niż w grupie dorosłych (por. Szmajke, 1987). Niektórzy badacze uważają, że reguły pomniejszania i powiększania to egzemplifikacje piagetowskiego schematu kompensacji

i – stąd – ich wykorzystywanie w sądach społecznych (przynajmniej tych, dotyczących osiągnięć) jest koniecznością logiczną, a tym samym oznaką dojrzałości poznawczej (por. Kun, 1977; Surber, 1984; Ross i Fletcher, 1985). Jeśli z tej perspektywy spojrzeć na rezultaty uzyskane w przedstawionym badaniu wypada stwierdzić, że układ wskaźników akceptacji twierdzeń dotyczących własnych sukcesów wykazuje cechy niedojrzałości, podczas gdy największą dojrzałość wykazują wskaźniki akceptacji twierdzeń dotyczących własnych porażek. Badani zachowywali się „jak dzieci”, kiedy rozpatrywali twierdzenia dotyczące własnych sukcesów, a „jak dorośli”, kiedy rozpatrywali twierdzenia dotyczące własnych porażek.

Taka konkluzja wydaje się zgodna z dominującym w literaturze atrybucyjnej stanowiskiem, zgodnie z którym motywacja do poznawania przyczyn (dokonywania atrybucji) jest silniejsza w odniesieniu do zdarzeń o negatywnej niż pozytywnej walencji (por. Lewicka, 1993). Konsekwencją tego jest dokładniejsze przetwarzanie informacji dotyczących zdarzeń o negatywnej, niż pozytywnej walencji. Również w prezentowanym eksperymencie badani dokładniej przetwarzali informacje dotyczące własnych (tylko wyobrażonych i hipotetycznych) porażek, znajdując kompromis między dążeniami egotystycznymi i wymogami „logiki atrybucyjnej”. Natomiast informacje dotyczące własnych (tylko wyobrażonych i hipotetycznych) sukcesów przetwarzano powierzchownie, dążąc do maksymalizacji korzyści związanych z poczuciem własnej wartości.

MODYFIKUJĄCE ODDZIAŁYWANIE SKŁONNOŚCI DO POSŁUGIWANIA SIĘ SAMOUTRUDNIANIEM

Nie potwierdzono przewidywania o wpływie osobistych skłonności do posługiwania się samoutrudnieniem (Skala ASO) na podporządkowanie wskaźników akceptacji sądów wymogom logiki atrybucyjnej, w zależności od ich podporządkowania dążeniom egotystycznym. Przewidywano, że osoby skłonne do ASO wykażą większą – niż mało skłonni do ASO – wrażliwość na warunki współdziałania dążeń egotystyczno-ochronnych i wymogów „logiki atrybucyjnej”. Oczekiwano, że skłonni do ASO będą szczególnie mocno akceptować twierdzenia jednocześnie zgodne z wymogami „logiki atrybucyjnej”, jak i z dążeniami egotystyczno-ochronnymi. Uzyskane

wyniki wykazały tylko, że osobista skłonność do posługiwania się ASO modyfikuje podporządkowanie sądów dążeniom egotystyczno-ochronnym, ale w najmniejszym stopniu nie modyfikuje zgodności z wymogami reguł pomniejszania i powiększania. Skłonność do samoutrudniania modyfikowała więc siłę dążeń egotystycznych, ale nie wpływała na relacje między dążeniami egotystycznymi a wymogami „logiki atrybucyjnej”.

Osoby skłonne do ASO wykazały silniejsze przejawy egotyzmu w akceptacji sądów, niż osoby pozbawione takiej skłonności. W sądach dotyczących własnej osoby zarówno skłonni, jak i pozbawieni skłonności do ASO wykazali pełny egotyzm: przejawy dążenia do ochrony obrazu własnych uzdolnień w warunkach porażki i dążenia do podwyższania oceny uzdolnień w warunkach sukcesu. W sądach dotyczących INNEGO osoby pozbawione skłonności do ASO wykazały identyczny wzór wskaźników akceptacji, jak w sądach dotyczących JA; przejawy „ochrony innego” (*others protection*) w warunkach porażki i „wywyższania innego” (*others enhancement*) w warunkach sukcesu. Natomiast osoby skłonne do ASO (w pełni egotystyczne w odniesieniu do JA), w sądach dotyczących INNEGO ujawniły tylko przejawy „ochrony” w warunkach porażki, ale nie wykazały przejawów „wywyższania innego” w warunkach sukcesu. Skłonność do samoutrudniania wpływała więc bardziej na sądy dotyczące innych niż na sądy dotyczące JA.

Osobista skłonność do samoutrudniania decydowała tylko o symetrii oddziaływania dążeń egotystycznych dotyczących JA i dążeń ochronnych związanych z osobą INNEGO. U osób pozbawionych skłonności do ASO oddziaływania te były w pełni symetryczne („jak sobie, tak innemu”), natomiast u skłonnych do ASO symetrii takiej nie stwierdzono. Silniejszy egotyzm osób skłonnych do ASO polegał na tym, że dokonując akceptacji twierdzeń siebie traktowali nieco przychylniej niż innych. U skłonnych do ASO tendencja ochronna wobec innych pojawiała się tylko wtedy, gdy sytuacja innego była opisywana w kategoriach porażki, ale nie sukcesu. I tylko w takim znaczeniu osoby skłonne do ASO wykazały silniejszy egotyzm niż pozbawione skłonności do ASO.

Osobista skłonność do posługiwania się samoutrudnianiem, mierzona Skalą ASO, okazała się tylko predyktorem tendencji do „wywyższania innego” wyrażającej się w zróżnicowanej akcep-

tacji twierdzeń korzystnych dla image aktora, zależnie od skłonności do samoutrudniania. Nie stwierdzono natomiast żadnych istotnych przejawów oddziaływania skłonności do samoutrudniania podporządkowanie sądów regułom powiększania-pomniejszania. Rezultat ten jest o tyle zaskakujący, że sprawne stosowanie reguł pomniejszania (w warunkach porażki) i powiększania (w warunkach sukcesu) wydaje się warunkiem koniecznym posługiwania się samoutrudnianiem. Stąd, osobnik często posługujący się samoutrudnianiem powinien być – wydaje się – skłonny do większej (niż osobnik nie posługujący się samoutrudnianiem) akceptacji twierdzeń, które są jednocześnie egotystyczne i zgodne z regułami pomniejszania („porażka bez wysiłku nie upoważnia do konkluzji o braku uzdolnień” – tw. 8) lub powiększania („sukces odniesiony bez wysiłku dowodzi wysokich uzdolnień” – tw. 7) niż twierdzeń, w których egotyzm i „logika atrybucyjna” nie są tak zgodne ze sobą. Przedstawione rezultaty sugerują, że skłonność do posługiwania się samoutrudnianiem nie jest związana z wykorzystywaniem „logiki atrybucyjnej” w celach egotystycznych. Możliwe, że oznacza to tylko, iż trafność Skali ASO jest niewystarczająca. Ale możliwe również, że skłonność do samoutrudniania i posługiwanie się „logiką atrybucyjną” łączą bardziej skomplikowane relacje niż założone w testowanym przewidywaniu. Jedno z prostszych wyjaśnień jakie przychodzi na myśl w tej kwestii to możliwość, że indywidualna skłonność do samoutrudniania wpływa na egotystyczne wykorzystywanie reguł „logiki atrybucyjnej” w warunkach większego zagrożenia (zaangażowania) poczucia własnej wartości niż to, jakie stworzono w przedstawionym badaniu. Nie wykluczone, że gdyby badanych konfrontowano z twierdzeniami, jakie wykorzystano w niniejszym badaniu, w warunkach bardziej angażujących „ja” (np. oczekiwanie udziału w teście badającym poziom uzdolnień) – indywidualne skłonności do posługiwania się samoutrudnianiem wpłynęłyby na podporządkowanie wskaźników akceptacji regułom pomniejszania i powiększania, przy czym wpływ ten byłby zróżnicowany w zależności od tego, czy wykorzystanie reguł logiki atrybucyjnej prowadziłoby do konkluzji zgodnych, czy sprzecznych z dążeniami egotystycznymi. Kwestia ta wymaga dalszych badań.

LITERATURA

- Ajzen, I., Fishbein, M. (1975). A Bayesian analysis of attribution processes. *Psychological Bulletin*, 82, 261-277.
- Alicke, M. D., Zerbst, J. I. & LoSchiavo, F. M. (1996). Personal attitudes, constraint magnitude, and correspondence bias. *Basic and Applied Social Psychology*, 18(2), 211-228.
- Bem, D. J. (1967). Self perception: an alternative interpretation of cognitive dissonance phenomena. *Psychological Review*, 74, 188-200.
- Bem, D. J. (1972). Self perception theory, [w:] Berkowitz, L. (Ed.), *Advances in experimental social psychology*, vol. 6., New York: Academic Press.
- Berglas, S. E., Jones, E. E. (1978). Drug choice as a self-handicapping strategy in response to noncontingent success. *Journal of Personality and Social Psychology*, 36, 405-417.
- Deci E. (1971). Effects of externally mediated rewards on intrinsic motivation. *Journal of Personality and Social Psychology*, 18, 105-115.
- Doliński, D., Szmajke, A. (1994). *Samoutrudnianie. Dobrze i źle strony rzucania kłód pod własne nogi*. Olsztyn: Pracownia Wydawnicza PTP.
- Hansen, R. D., Hall, Ch. D. (1985). Discounting and augmenting facilitative and inhibitory forces: The winner takes almost all. *Journal of Personality and Social Psychology*, 49, 1482-1493.
- Heider, F. (1958). *The psychology of interpersonal relations*. New York: Wiley.
- Jones, E. E. (1979). The rocky road from acts to dispositions. *American Psychologist*, 34, 107-117.
- Jones, E. E., Davis, K. E. (1965). From acts to dispositions: A theory of correspondent inferences, [w:] Berkowitz, L. (Ed.), *Advances in Experimental Social Psychology*, vol. 2. New York: Academic Press, 219-266.
- Jones, E. E., Harris, V. A. (1967). The attribution of attitudes. *Journal of Experimental Social Psychology*, 3, 1-24.
- Jones, E. E., Rhodewalt, F. (1982). Self handicapping scale. Maszynopis niepublikowany.
- Kassin, S. M., Lowe, C. A., Gibbons, F. X. (1980). Children's use of the discounting principle: A perceptual approach. *Journal of Personality and Social Psychology*, 39, 719-728.
- Kelley, H. H. (1972). Causal schemata and the attribution process, [w:] Jones, E.E., Kanouse, D.E., Kelley, H.H., Nisbett, R.S., Valins, S. & Weiner, B. (Eds.), *Attribution: Perceiving the causes of behavior*. Morristown, NJ: General Learning Press, 11-26.
- Kelley, H. H. (1973). The processes of causal attribution. *American Psychologist*, 28, 107-128.
- Kruglanski, A. W., Schwartz, J. M., Maides, S., Hamel i wsp. (1978). Covariation, discounting, and augmentation: Towards a clarification of attributional principles. *Journal of Personality*, 64, 176-189.
- Kun, A. (1977). Development of the magnitude covariation and compensation schemata in ability and effort attributions of performance. *Child Development*, 48, 862-873.
- Kun, A., Murray, J., Sredl, T. (1980). Missuses of the multiple sufficient causal schemas as a model of naive attributions: A case of mistaken identity. *Developmental Psychology*, 16, 13-22.
- Lepper, M. R., Greene, D., Nisbett, R. E. (1973). Undermining children's intrinsic interest with extrinsic rewards: A test of the overjustification hypothesis. *Journal of Personality and Social Psychology*, 28, 129-137.
- Lewicka, M. (1993). *Aktor czy obserwator? Psychologiczne mechanizmy odchylenia od racjonalności w myśleniu potocznym*. Olsztyn: Pracownia Wyd. PTP.
- Mądrzycki, T. (1986). *Deformacje w spostrzeganiu ludzi*. Warszawa, PWN.
- McClure, J. (1989). Discounting causes of behavior: Two decades of research. Maszynopis niepublikowany.
- McCluire, J. (1991). *Explanations, accounts, and illusions: A critical analysis*. New York: Cambridge University Press.
- Morris, M. W., Larrick, R. P. (1995). When one cause doubt on another: A normative analysis of discounting in causal attribution. *Psychological Review*, 102, 331-355.
- Newman, L. S., Ruble, D. N. (1992). Do young children use the discounting principle? *Journal of Experimental Social Psychology*, 28, 572-593.
- Nisbett, R. E., Ross, L. (1980). *Human inference: Strategies and short-cuts of social judgement*. Englewood Cliffs, NJ: Prentice-Hall.
- Olson, J. M. (1992). Self perception of humour: Evidence for discounting and augmentation effects. *Journal of Personality and Social Psychology*, 62, 369-377.
- Quatronne, G. A. (1982). Overattribution and unit formation: When behavior engulfs the person. *Journal of Personality and Social Psychology*, 42, 593-607.
- Reeder, G. (1985). Implicit relations between dispositions and behaviors: Effects on dispositional attribution, [w:] Harvey, J.M., Weary, G. (Eds.), *Attribution: Basic issues and applications*. New York: Academic Press.
- Rhodewalt, F., Sonbomatsu, D. M., Tschantz, B., Feick, D. L., Waller, A. (1995). Self handicapping and interpersonal trade-offs: The effects of claimed self handicaps on observers' performance evaluation and feedback. *Personality and Social Psychology Bulletin*, 21 (10), 1042-1050.
- Ross M., Fletcher G. J. O. (1985). Attribution and social perception, [w:] Lindzey, G., Aronson, E. (Eds.), *The handbook of Social Psychology*. New York: Random House.
- Shaklee, H., Fishoff, B. (1982). Strategies of information search in causal analysis. *Memory & Cognition*, 10, 520-530.
- Snyder, M. I., Jones, E. E. (1974). Attitude attribution when behavior is constrained. *Journal of Experimental Social Psychology*, 10, 585-600.
- Snyder, C. R. (1985). The excuses: An amazing grace?, [w:] Schlenker, B.R. (Ed.), *The self and social life*. New York: McGraw-Hill.
- Snyder, C. R., Higgins, R. L. (1988). Excuses: Their effective role in the negotiation of reality. *Psychological Bulletin*, 104, 23-35.
- Surber, C. F. (1984). Inferences of ability and effort: Evidence for two different processes. *Journal of Personality and Social Psychology*, 46, 249-268.
- Szmajke, A. (1987). Wykorzystywanie reguł atrybucyjnych przez dzieci. *Psychologia Wychowawcza*, XXXI, 12-25.
- Szmajke, A. (1996). *Samoutrudnianie jako sposób autoprezentacji: Czy rzucanie kłód pod własne nogi jest skuteczną metodą wywierania korzystnego wrażenia na innych?* Warszawa: Wyd. Inst. Psychologii PAN.
- Tice, D. (1991). Esteem protection or enhancement? Self handicapping motives and attributions differ by trait self esteem. *Journal of Personality and Social Psychology*, 63, 435-451.

- Tice, D., Baumeister, R. F. (1990). Self esteem, self hand-capping and self presentations: The strategy inadequate practice. *Journal of Personality*, 58, 443-464.
- Weary, G. (1980). Examination of affect and egotism as mediators of bias in causal attributions. *Journal of Personality and Social Psychology*, 38, 348-357.
- Weiner, B., Amirkhan, J., Folkes, V. S., Verette, J. A. (1987). An attributional analysis of excuse giving: Studies of a naive theory of emotion. *Journal of Personality and Social Psychology*, 32, 316-324.
- Weiner, B., Figueroa-Munoz, A., Kakihara, C. (1991). The goals of excuses and communication strategies related to causal perception. *Personality and Social Psychology Bulletin*, 17, 4-13.
- Witkowski, T. (1995). W służbie Ja: koncepcje egotyzmu atrybucyjnego. *Przegląd badań. Psychologia Wychowawcza*, XXXVIII, 49-55.
- Wojciszke, (1991). *Procesy oceniania ludzi*. Poznań: Nakom.
- Zuckerman, M. (1979). Attribution of success and failure revisited or the motivational bias is alive and well in attribution theory. *Journal of Personality*, 47, 245-288.

ANEKS

Poniziej przedstawiono kilka twierdzeń dotyczących sukcesów i niepowodzeń (np. egzaminacyjnych, sportowych itp.). Na skalach dołączonych do każdego twierdzenia zaznacz – otaczając kółkiem właściwą liczbę – w jakim stopniu zgadzasz się z danym twierdzeniem. Nie pomiń żadnego twierdzenia. Odpowiadaj szybko, zazwyczaj szybka odpowiedź najlepiej oddaje to, co czujemy.

- | | | | | | | | | | | | |
|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|------------------------|--|
| 1. Jeśli mało się przygotowywałem(-łam)/ktoś mało się przygotowywał i doznaję(-e) niepowodzenia oznacza to, że jestem/jest mało zdolny(-a) w tej dziedzinie. | | | | | | | | | | | |
| zupełnie się nie zgadzam | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | 6 | 7 | 8 | 9 | całkowicie się zgadzam | |
| 2. Jeżeli mało się przygotowywałem(-łam)/ktoś mało się przygotowywał i osiągnąłem(-łam) osiągnął(-ęła) sukces, to na tej podstawie niewiele da się powiedzieć moich/jego(jej) zdolnościach w tej dziedzinie. | | | | | | | | | | | |
| zupełnie się nie zgadzam | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | 6 | 7 | 8 | 9 | całkowicie się zgadzam | |
| 3. Jeśli mało się przygotowywałem(-łam)/ktoś mało się przygotowywał i doznaję(-e) niepowodzenia, to na tej podstawie niewiele da się powiedzieć o moich/ jego(jej) zdolnościach w tej dziedzinie. | | | | | | | | | | | |
| zupełnie się nie zgadzam | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | 6 | 7 | 8 | 9 | całkowicie się zgadzam | |
| 4. Jeżeli bardzo starannie przygotowywałem się/ktoś bardzo starannie przygotowywał się i doznaję(-e) niepowodzenia oznacza to, że jestem/jest mało zdolny(a) w tej dziedzinie. | | | | | | | | | | | |
| zupełnie się nie zgadzam | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | 6 | 7 | 8 | 9 | całkowicie się zgadzam | |
| 5. Jeżeli bardzo starannie przygotowywałem się/ktoś bardzo starannie przygotowywał się i osiągam/osiąga sukces oznacza to, że mam/ma duże zdolności w tej dziedzinie. | | | | | | | | | | | |
| zupełnie się nie zgadzam | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | 6 | 7 | 8 | 9 | całkowicie się zgadzam | |
| 6. Jeżeli bardzo starannie przygotowywałem się/ktoś bardzo starannie przygotowywał się i osiągam/osiąga sukces, to na tej podstawie niewiele da się powiedzieć o moich/jego(jej) zdolnościach w tej dziedzinie. | | | | | | | | | | | |
| zupełnie się nie zgadzam | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | 6 | 7 | 8 | 9 | całkowicie się zgadzam | |
| 7. Jeżeli mało się przygotowywałem(-łam)/ktoś mało się przygotowywał i osiągnąłem(-łam)/osiągnął sukces, oznacza to, że mam/ma duże skłonności w tej dziedzinie. | | | | | | | | | | | |
| zupełnie się nie zgadzam | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | 6 | 7 | 8 | 9 | całkowicie się zgadzam | |
| 8. Jeżeli bardzo starannie przygotowywałem się/ktoś bardzo starannie przygotowywał się i doznaję(-e) niepowodzenia, to na tej podstawie niewiele da się powiedzieć o moich/jego(jej) zdolnościach w tej dziedzinie. | | | | | | | | | | | |
| zupełnie się nie zgadzam | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | 6 | 7 | 8 | 9 | całkowicie się zgadzam | |

Legenda: *Kursywa* – twierdzenia w wersji dotyczącej INNEGO
Zwykła czcionka – twierdzenia w wersji dotyczącej JA