

Samowiedza a cele życiowe związane z aktywnością zawodową człowieka

Jan F. Terelak*

Katedra Psychologii Pracy i Stresu, Instytut Psychologii, UKSW, Warszawa

Agnieszka Nieznańska-Cwynar*

Katedra Psychologii Pracy i Stresu, Instytut Psychologii, UKSW, Warszawa

CONSCIOUSNESS AND LIFE AIMS CONNECTED WITH JOB ACTIVITY

This theoretical and empirical article concerns consciousness and life aims connected with job activity. Two occupational groups: businessmen and computer-specialists were evaluated by following methods: ACL G. Gough and A.B. Heilbrun Adjective Test, and Z. Zaleski Aims Questionnaire, and J.F. Terelak, K. Migdał Job Environment Characteristics. There were significant differences between the consciousness of businessmen and computer-specialists and life aims connected with job activity. The obtained results confirm a thesis that consciousness plays an important role in human activity, and this information is connected with the type of job activity and determines one's life aims.

W swojej pracy pt. „Psychologiczna teoria samowiedzy” J. Koziński (1981, s. 6–7) napisał: „W ciągu minionych wieków człowiek dosyć dobrze poznał środowisko naturalne i kulturowe, teraz nadszedł czas, aby lepiej zrozumiał samego siebie”. Wyrażając tę opinię zwracał uwagę na to, że wiedza psychologiczna nie wyczerpuje wiedzy o człowieku, choć jest jej istotnym ogniwem. W psychologicznej wiedzy szczególną rolę odgrywają informacje, których odniesieniem jest własna osoba. Tworzą one strukturę określoną w polskiej literaturze psychologicznej, wśród wielu innych terminów, terminem samowiedza. Samowiedza rozważana jest w tej pracy w szczególnym aspekcie, a mianowicie w związku z celami życiowymi u osób zaangażowanych w różną aktywność zawodową.

REGULACYJNA ROLA SAMOWIEDZY W UJĘCIU J. KOZIŃSKIEGO

Historia zainteresowania samowiedzą zarówno teoretyków jak i praktyków psychologii sięga począt-

ków psychologii naukowej i koncentruje się głównie wokół zagadnień genezy, struktury i roli samowiedzy w zachowaniu człowieka. Dostępna literatura psychologiczna bogato ilustruje zazwyczaj problem wybranych elementów samowiedzy, szczególnie samooceny i samoakceptacji (Koziński, 1981; Dymkowski, 1993, 1995; Mądrzycki, 1986; Trzebińska, 1998; Gałdowa, 2000). Pomimo długiej tradycji rozważań i badań tego zagadnienia nie ma jednak powszechnie zaakceptowanego stanowiska teoretycznego, co do jego natury, które ukierunkowałoby i miało znaczący wpływ na rozwój samowiedzy.

We współczesnej literaturze anglosaskiej do wyrażenia samowiedzy lub pewnych jej aspektów używane są najczęściej terminy: *self – esteem* (samoocena), *self – regard* (samoakceptacja), *self – knowledge* (samowiedza), *self (ja)*, *self – awareness*, *self – consciousness* (samoświadomość), *sense of self* (poczucie siebie), *self – concept* (koncepcja siebie). We współczesnej polskiej literaturze psychologicznej w określeniu samowiedzy lub pewnych jej aspektów dominują takie terminy jak: wiedza o sobie, samowiedza, struktura ja, koncepcja ja, samowiedza trwała, obraz siebie, ja, autoportret, samoświadomość, pojmowanie siebie, system ja, tożsamość i inne. Najczęściej są one tłumaczeniami istnieją-

* Korespondencję dotyczącą artykułu można kierować na adres: J.F. Terelak, ul. Armii Krajowej 129 B, 05-075 Warszawa-Wesoła.
e-mail: Terelak_uksw@qdn.net.pl

cych angielskich terminów. Wywodzą się z różnych etapów rozwoju psychologii naukowej, różnych szkół, z różnego podłoża teoretycznego, kładzenia akcentu na pewne aspekty wiedzy o sobie. Niemniej jednak wszystkie one służą określeniu naszej wiedzy o sobie w aspekcie psychologicznym.

W pracy tej używany jest za J. Kozieleckim (1981) termin samowiedza w znaczeniu zbioru wszystkich zakodowanych w pamięci trwałej informacji, których odniesieniem jest własna osoba. Samowiedza w innych koncepcjach psychologicznych jest przedmiotem bogatej literatury przedmiotu (Dymkowski, 1993; Kozielecki, 1998; Allport, 1988; Stern, 1985; Rogers, 1991; Łukaszewski, 1976; Reykowski, 1970; Wojciszke, 1986; Higgins, 1987).

J. Kozielecki (1981) jako jedyny polski psycholog formułuje szczegółowo swoje stanowisko teoretyczne dotyczące samowiedzy. Jego teoria samowiedzy wyrasta z poznawczej koncepcji człowieka, a sam autor nazywa ją teorią sokratejską. Sytuuje swoją koncepcję między trzema typami teorii o wzrastającym szczeblu ogólności, a mianowicie: teorii samowiedzy, teorii wiedzy jednostki, teorii osobowości. Teoria samowiedzy jest jednym z elementów teorii wiedzy jednostki. Jest ona konstrukcją o niskim szczeblu ogólności, formułuje prawa i hipotezy dotyczące genety, struktury i funkcji regulacyjnych samowiedzy. Tak więc J. Kozielecki umieszcza wiedzę człowieka o sobie w kontekście całokształtu wiedzy ludzkiej, uważając ją jednocześnie za podkategorię osobowości. Jak sam autor twierdzi teoria ta nie jest jeszcze dojrzałą teorią i znajduje się we wstępnej fazie rozwoju. Niemniej jednak proponuje pewien porządek w opisie samowiedzy, gdyż obok funkcji deskryptywnej, pełni także funkcję eksploracyjną i predyktywną.

Zaproponowany przez J. Kozieleckiego skład samowiedzy, nie jest wyczerpujący i zamknięty. Tak jak inne elementy jego teorii, ten również porządkuje dotychczas zebraną przez autora wiedzę i przemyślenia i jest otwarty na nowe informacje. Składniki samowiedzy nazywa sądami uważając, że wiedza o sobie kodowana jest najczęściej właśnie za pomocą mniej lub bardziej ogólnych sądów. Sądem natomiast nazywa (przyjmując definicję Ajdukiewicza) „każdą myśl, która zdaje sprawę z pewnego stanu rzeczy, czyli która zdaje sprawę z tego, że tak a tak jest lub, że tak a tak nie jest” (Kozielecki, 1981, s. 72). Uważa, że samowiedza składa się z wielu takich sądów. Jednak na obecnym etapie rozwoju psychologii dokładnie nie można powiedzieć jak wielu. Próbuje jednak dokonać podziału samowiedzy na składniki, opierając się na dotychczasowych dokonaniach psychologii. Wyróżnia jako składniki

samowiedzy: sądy centralne (osiowe) a wśród nich: sądy opisowe (tzw. samoopisy), sądy wartościujące i sądy o standardach osobistych oraz sądy perferencyjne: sądy o regułach generowania wiedzy o sobie i sądy o regułach komunikowania wiedzy o sobie. Przy czym uważa, że nie wszystkie wyróżnione składniki zawsze znajdują się w samowiedzy konkretnej osoby.

Sądy jakie człowiek ma na swój temat charakteryzują się następującymi właściwościami: złożoność, zupełność, otwartość, zróżnicowanie i spójność. Złożoność definiuje jako funkcję liczebności zbioru sądów osobistych oraz rodzaju relacji, jakie między nimi zachodzą. Zróżnicowanie samowiedzy to liczba odrębnych kategorii samoopisu. A otwartość samowiedzy to zdolność do asymilacji nowych informacji dotyczących ja. Takie otwarcie na informacje ułatwia przystosowanie się oraz plastyczne działanie.

Struktury poznawcze można scharakteryzować z punktu widzenia ich abstrakcyjności – konkretności. Człowiek, którego struktury poznawcze cechuje wysoki stopień konkretności, ujmuje świat jako ciąg spostrzeganych przedmiotów, nie umie tworzyć pojęć o najwyższym stopniu ogólności. Człowiek o wysokim stopniu abstrakcyjności struktur poznawczych, zdolny jest stworzyć system o wzrastającym stopniu ogólności, czyli hierarchiczny. Struktury bardziej abstrakcyjne zwiększają orientację jednostki, umożliwiają rozwiązywanie teoretycznych problemów i uniezależniają człowieka od zewnętrznej kontroli.

Jeżeli chodzi o cechy formalne to struktury poznawcze charakteryzują się pewną złożonością. Kryterium złożoności jest zakres informacji, które struktura poznawcza zawiera. Im więcej człowiek wie o sobie, im lepiej rozumie swoje aspiracje i możliwości, im bogatszą posiada wiedzę o skutecznych programach osiągnięcia wartości, tym bardziej złożony jest jego system poznawczy. Innym kryterium jest liczba aspektów, które człowiek bierze pod uwagę przy ocenie zjawisk. Stopień złożoności struktur poznawczych odgrywa ważną rolę w zachowaniu. Im człowiek posiada bogatsze doświadczenie, tym łatwiej dostrzega subtelne różnice między ludźmi, tym trafniej ocenia zdarzenia, tym jest bardziej giętki i plastyczny w działaniu, w tym większym stopniu kontroluje emocje, tym rzadziej spostrzega świat w kategoriach czarno-białych. W zależności od stopnia integracji samowiedzy a więc liczby i rodzaju relacji treściowych oraz formalnych, które zachodzą między jej elementami J. Kozielecki (1981) wyróżnia trzy struktury samowiedzy: struktura zatowarzowana (składająca się ze zbioru dość

luźnych i rozproszonych sądów osobistych), struktura wiązkowa (składająca się z wiązek sądów osobistych), struktura hierarchiczna (charakteryzująca się określonym stopniem integracji).

Wiedza człowieka na temat zarówno świata zewnętrznego jak i własnej osoby jest tylko prawdopodobna. Człowiek rzadko posiada pełną i jednoznaczną informację o świecie zewnętrznym i o sobie samym. Psychologowie nie wypracowali specjalnych metod badania obszarów pewności i niepewności w samowiedzy. Ale J. Koziński przypuszcza, że w ogromnej większości przypadków obraz własnej osoby składa się z obszarów pewności i niepewności, z tym, że te drugie najczęściej dominują. I jedno i drugie mogą pełnić ważną rolę w regulacji zachowania.

J. Koziński (1981) sądzi, że człowiek nie dąży do formułowania prawdziwej wiedzy o sobie. Funkcją obrazu siebie nie jest poznanie siebie, ale przystosowanie się do świata i obrona własnych interesów. Rozwój samowiedzy wiąże się z rozwojem struktur poznawczych człowieka. Wiedza o sobie podlega oddziaływaniu takich czynników jak: treści kulturowe, normy społeczne, struktura ról i stosunki społeczne. Kultura zawiera określony system wartości, w ramach których kształtują się świadome myśli, sądy, pragnienia jednostki.

CELE ŻYCIOWE CZŁOWIEKA ZWIĄZANE Z AKTYWNOŚCIĄ ZAWODOWĄ

Pojęcie celu przechodziło różne etapy rozwoju w psychologii. W literaturze spotkać można rozumienie celu jako określonego przedmiotu i stanu, osiągnięcia określonych standardów doskonałości. Cel bywa zamiennie używany z planem, zamiarem, intencją, zadaniem, dążeniem a nawet aspiracją czy standardem. W literaturze istnieją teoretyczne rozważania na temat celu m.in. w koncepcji proakcji i programów serii H. A. Murraya (1964), celów i planów działania J. Nuttina (1984), planów osobistych, T.S. Palysa i B.R. Little (1983), organizacji zadań K. Obuchowskiego (1985), osobowości jako systemu planów T. Mądrzyckiego (1996).

W tej pracy przyjęto definicję celu Z. Zaleskiego (1991), która mówi, że cel to kognitywnie reprezentowany, możliwy do osiągnięcia, mający wartość i siłę regulacyjną przyszły stan rzeczy, do którego człowiek dąży poprzez działanie. W literaturze spotkać można wiele zbliżonych do przyjętej w pracy definicji celu, które łączy przede wszystkim zwrócenie uwagi na przyszły stan rzeczy (por. Koziński, 1981).

W ciągu życia człowiek stawia sobie wiele celów. Podsumowując przemyślenia różnych autorów T. Mądrzycki (1996) pisze, że cele, plany życiowe dotyczą: spraw bardzo ważnych dla pomiotu; są realizowane przez dłuższy czas; obejmują znaczną część codziennej aktywności jednostki; odzwierciedlają jej potrzeby, wartości, pogląd na świat.

Człowiek zaczyna tworzyć cele w okresie poprzedzającym dojrzałość, w wieku dorastania. Wzrasta wtedy zainteresowanie przyszłością, pojawia się zdolność planowania i tworzenia coraz to bardziej realistycznych planów przyszłości. Człowiek myśli o szczęśliwym i ciekawym życiu, wyborze zawodu, miłości, założeniu rodziny, podróżach (Tyszkowa, 1990).

Działanie różnych osób w różnym stopniu ukierunkowane jest przez ich cele życiowe. Cel życiowy powoduje, że aktywność jednostki jest dobrze zorganizowana i ukierunkowana. Cel życiowy pozwala człowiekowi maksymalnie wykorzystać własne możliwości. Często też nadaje on życiu człowieka sens.

J. Koziński (1981) omawiając indywidualne orientacje nadające globalny cel egzystencji wyróżnia: orientację poznawczą (nastawioną na poszukiwanie sensu w procesie rozumienia świata naturalnego i społecznego), orientację ekspresyjną (polegającą na wyrażaniu swoich uczuć w różnych dziedzinach życia), orientację opiekuńczą (dotyczącą poszukiwania globalnej wartości swojego życia), orientację polityczną (zasadającą się na tworzeniu systemów ideologicznych).

Cechą każdego celu jest według Z. Zaleskiego (1991) zorientowanie na przyszłość, wartość, możliwość realizacji w konkretnych warunkach. Natomiast konkretne cele życiowe ludzi różnią się szeregiem cech, takich jak treść, wielkość (zakres), różnorodność, trudność, ważność, realizacyjność, szczegółowość, elastyczność, rozpiętość czasowa, stopień integracji. Autor wymienia dodatkowo jako cechę celu (planu) życiowego stopień zgodności dróg dojścia do celu z normami moralnymi.

Cel zależny jest od społecznych warunków, w których żyje człowiek, m.in. od kultury, stopnia rozwoju społeczeństwa, rodziny, miejsca zamieszkania, warunków materialnych rodziny. Te ostatnie mają wpływ przede wszystkim na plany edukacyjne młodzieży (Lubowicz, Pańtak, 1988). Niekiedy cel nie jest przez człowieka dobrowolnie wybrany i ma charakter losowy (np. wojna, choroba, wojsko).

Innymi uwarunkowaniami celu życiowego są wiek, płeć, wykształcenie. Badania wskazują np. na większe zorientowanie kobiet na sprawy rodzinne, towarzyskie, wartości ogólne (Mądrzycki, 1996).

Interesujący jest problem zależności orientacji na działanie i celów życiowych, zwłaszcza związanych z aktywnością zawodową człowieka. Jak pisze Z. Zaleski (1991) ciągle jeszcze określenie w jakim zakresie cel i orientacja na działanie spełniają podobne funkcje wymaga bliższego określenia. J. Kuhl (1981, 1984) wyróżnił u ludzi orientację na działanie i orientację na stan. Orientacja na działanie wiąże się z podejmowaniem przez człowieka adekwatnych do zadania strategii działania, jak selektywna uwaga skierowana na różne komponenty zamiaru, kontrola przetwarzania informacji poprzez kontrolę emocji i kontrolę motywacji czyli percepcję informacji związanych z oczekiwaniem wyniku, zahamowaniem wytwarzania i oceny innych tendencji do działania, kontrolą otoczenia czyli zmianą warunków otoczenia w taki sposób aby wzmocnić czy też ochronić obecny zamiar.

Orientacja na stan oznacza niezdolność do pełnego skoncentrowania uwagi na informacjach związanych z intencją. J. Kuhl (1984) uważa, że sam cel nie wystarcza aby doprowadzić do jego osiągnięcia. Potrzeba jeszcze kontroli samego działania. Rozróżnia między intencją wykonania czegoś a zdolnością wprowadzenia tej intencji w życie (nazywa to kontrolą działania).

CEL ŻYCIOWY A SAMOWIEDZA I AKTYWNOŚĆ CZŁOWIEKA

Badania samowiedzy i celów w związku z aktywnością zawodową są nieliczne. Można przypuszczać, śledząc badania dowodzące związku między różnymi aspektami samowiedzy a celami (których jest stosunkowo dużo) i badania celów lub ich aspektów u różnych grup, można powiedzieć, że samowiedza wiąże się z celami i związek ten jest różny u różnych grup, być może także zawodowych. Badania samowiedzy i celów wskazują, że samowiedza wpływa na cele życiowe, powodując dopasowanie celów i działania do samowiedzy w aspektach, które obejmowały przedstawione w literaturze przedmiotu badania. Badania nad samowiedzą także dowodzą, że różne zadania wiążą się z różną, zazwyczaj adekwatną do zadania samowiedzą. Nieliczne rozważania i badania związku elementów samowiedzy i różnych aspektów celów u różnych grup (młodzież licealna, nieletni przestępcy, menedżerowie, architekci) wskazują na różnice w tym względzie między tymi grupami wynikającymi najprawdopodobniej ze specyfiki danej grupy. W miarę gromadzenia danych zdajemy sobie sprawę z tego, jak złożone i wielopoziomowe są uwarunkowania czynności człowieka (Kozielecki, 1981). W pracy tej postawio-

no pytanie o związek samowiedzy i celów u handlowców i informatyków. Spodziewano się różnic w tym względzie wynikających z odmiennych charakterystyk tych grup: zadań realizowanych przez te grupy (u handlowców skoncentrowanie na kliencie i pozyskaniu go, u informatyków praca z komputerem w celu zapewnienia wykorzystania sieci przez użytkowników) i odmiennych właściwości potrzebnych do ich realizacji (takich jak: większa pewność siebie, aktywność, umiejętność przekonywania u handlowców w przeciwieństwie do informatyków). Literatura przedmiotu wskazuje, że takie właściwości, jak: pewność siebie, aktywność, ukierunkowanie na działanie mają wpływ na podejście do celu, przede wszystkim na wytrwałość w realizacji celu, szansę osiągnięcia celu. Przypuszczano, że prawdopodobnie wyższe te właściwości, z racji realizowanych na co dzień w pracy zadań, będą u handlowców niż przez informatyków. W ważnej dziedzinie ludzkiego życia, jaką jest praca zawodowa, troska o rozwój i wykorzystanie możliwości człowieka i zapewnienie właściwych relacji między człowiekiem a jego działaniem skłania do poszukiwania najlepszych rozwiązań (Karney, 1998).

Z przedstawionej dotychczas literatury przedmiotu wynika, że samowiedza jest jednym z wielu interesujących i ważnych dla poznania i rozumienia człowieka problemów psychologicznych. Brak jest ciągle danych o roli samowiedzy w procesie wykonywania różnorodnych zadań zawodowych. Jednak trudno wyobrazić sobie człowieka nie biorącego pod uwagę wiedzy o sobie samym w wyborze zadań czy zawodu (Łukaszewski, 1978). Dotychczasowe badania wskazują na istnienie zasady odpowiedniości w wyborze zadań przez człowieka, polegającej na współgraniu ich z różnymi elementami samowiedzy, najczęściej samooceny (m.in. Backman, Secord, 1968; Bandura, Cervone, 1983; Bandura, 1997; Strube i wsp., 1986; Hammond i Edelman, 1991). Najprawdopodobniej więc wybór zawodu także odbywa się na zasadzie wyboru zadań spostrzeganych jako współgrających z samowiedzą człowieka. Wymaga to od człowieka znajomości siebie samego. Interesujące jest określenie samowiedzy różnych grup zawodowych. Prawdopodobnie różne zawody wymagają od człowieka posiadania różnej samowiedzy. W tej pracy założono, że jedną ze zmiennych grupujących ludzi podobnych do siebie pod względem samowiedzy jest praca jaką wykonują. Przyjęto więc, że istnieje związek między samowiedzą informatyków i handlowców a charakterystycznymi dla nich czynnościami podejmowanymi w pracy. Istnieją dane, potwierdzające, że od rodzaju działalności możliwe

są różne swoiste samooceny (MacKinnon, 1972, Hammond i Edelmann, 1991) i dopasowania zadań do samowiedzy (Backman, Secord, 1968).

Dane literatury przedmiotu pozwalają także na przyjęcie założenia, że istnieje związek między samowiedzą a celami życiowymi człowieka zaangażowanego w aktywność zawodową. Dotyczy to różnic w celach życiowych między informatykami a handlowcami. Literatura wskazuje np. na różnice w celach życiowych między różnymi badanymi grupami (Bielawiec, 1988; Maruszyński, 1982). W pracy tej przypuszczano, że przynależność do danej grupy zawodowej może wiązać się ze specyficznymi wymiarami celu i wymiarami działania celu.

Założono też, że wymiary działania celu (wysiłek, wytrwałość, zadowolenie) zależą od samowiedzy informatyków i handlowców. Literatura przedmiotu wskazuje samowiedzę jako tę, która obok innych właściwości osobowości wpływa na cele życiowe (Mądrzycki, 1996; Łukaszewski, 1974; Obuchowski, 1983). Na podstawie dotychczasowych danych przypuszczano, że im bardziej człowiek będzie ukierunkowany na działanie, tym większy wysiłek, wytrwałość będzie wkładał w realizację celu i tym więcej będzie zadowolony z działań podejmowanych w kierunku realizacji celu (Kuhl, 1981, 1984). Im bardziej będzie wierzył w swoje możliwości tym większe będzie miało to swoje odzwierciedlenie w efektywności działań celowych (Maruszyński, 1982; Feather i Bond, 1983; Carver i Scheier, 1981; Bandura, 1986, 1997; Pajeres, Britner, Valiante, 2000; Pajeres, 2002). Spodziewano się, że handlowcy jako osoby bardziej aktywne, bardziej przedsiębiorcze niż informatycy, oraz bardziej pewne siebie i wierzące w swoje możliwości będą mieli w wymiarach działania celu również wyższe wyniki niż informatycy.

Istnieją podstawy teoretyczne, by przypuszczać, że istnieje związek między szansą osiągnięcia celu a samowiedzą u handlowców i informatyków (Reykowski, 1970; Pajeres i Miller, 1994; Bandura, 1997; Wojciszke, 2002).

Przedstawione dane z literatury przedmiotu uzasadniają postawienie następujących hipotez:

1) Istnieje różnica między samowiedzą informatyków i handlowców, spowodowana korelacją między samowiedzą i aktywnością zawodową.

Praca zawodowa handlowca wymaga od niego: umiejętności interpersonalnych, komunikatywności, umiejętności przekonywania, wymaga pewności siebie, aktywności, przedsiębiorczości.

2) Istnieje związek między samowiedzą a celami życiowymi człowieka zaangażowanego w aktywność zawodową, taki, że:

- wymiary działania celu (wysiłek, wytrwałość, zadowolenie) pozytywnie korelują z takimi aspektami samowiedzy jak: pewność siebie, aktywność, przedsiębiorczość, itp. i korelacje te będą silniejsze u handlowców niż u informatyków,
- istnieje związek między szansą osiągnięcia celu a samowiedzą, tj. pozytywna ocena siebie pozytywnie koreluje z szansą osiągnięcia celu.

MATERIAŁ I METODY BADAŃ

Zmienną niezależną główną jest samowiedza, rozumiana jako zbiór wszystkich zakodowanych w pamięci trwałych informacji, których odniesieniem jest własna osoba (Kozielecki, 1981). Zmienną zależną główną są cele życiowe, definiowane jako przyszły stan rzeczy, poznawczo reprezentowany, możliwy do osiągnięcia, mający wartość i siłę regulacyjną, do którego człowiek dąży poprzez działanie (Zaleski, 1991). Wyróżniamy wymiary celu i wymiary działania celu. Wymiary celu to: ważność, szansa, konflikt. Wymiary działania celu to: wysiłek, wytrwałość, zadowolenie. Zmienną zależną uboczną jest działalność zawodowa.

BADANE GRUPY

Grupę badawczą stanowiły osoby zatrudnione w firmach teleinformatycznych w Warszawie, kobiety i mężczyźni w wielu 25–40 lat, z wyższym wykształceniem, co najmniej rocznym stażem pracy w firmie.

- Grupą eksperymentalną byli handlowcy ($n=31$), czyli osoby, zajmujące się sprzedażą specjalistycznych usług, pozyskiwaniem na nie nowych klientów.
- Grupę kontrolną stanowili informatycy ($n=40$), czyli osoby, które są administratorami rozległej sieci Internet.

METODY BADAŃ

Test Przymiotników ACL H.G. Gougha i A.B. Heilbruna

Test przymiotników ACL (*Adjective Check List*) H.G. Gougha i A.B. Heilbruna daje możliwość użycia dużej liczby danych do wielostronnej analizy różnorodnych aspektów obrazu siebie. Ogólne założenie testu potwierdzone empirycznie głosi,

że ludzie wybierający różne przymiotniki do opisu siebie, a więc posiadający odmienne obrazy siebie, faktycznie różnią się między sobą w zakresie funkcjonowania psychicznego i zachowania (Juros, Oleś, 1993).

W pracy zastosowano wersję testu ACL z 1980 roku, która powstała na bazie niezmiennych 300 przymiotników i zawiera 37 skal uporządkowanych w 5 grup. Znane są jej własności psychometryczne trafność i rzetelność (Gough, Heilbrun, 1980).

Kwestionariusz Celów KCEL Z. Zaleskiego

Kwestionariusz celów KCEL Z. Zaleskiego opracowany został do badania różnych wymiarów celów życiowych człowieka. Kwestionariusz celów składa się z dwóch części. Część pierwsza dotyczy treściowej zawartości celów stawianych na różne odcinki czasu. Druga część zawiera 58 pytań dotyczących informacji o wymiarach celów i działania oraz innych parametrów. Każde pytanie zawiera 7-punktową skalę ocen typu Likerta.

Rzetelność skal oszacowano za pomocą metody test – retest po 3 dniach na próbie 67 osób. Współczynniki korelacji są następujące: dla ważności $r=.90$, szansy $r=.84$, konfliktu $r=.75$, idiocentryzmu $r=.82$, dystansu $r=.78$, finalności $r=.65$, wysiłku $r=.91$, wytrwałości $r=.82$, zadowolenia $r=.88$.

KCEL zawiera także pytania odnoszące się do przyczyn antycypowanego sukcesu bądź niepowodzeń w realizacji celu.

Wymiary celów życiowych są tym, co mierzy kwestionariusz KCEL Z. Zaleskiego, czyli: wymiary celu (szansa), wymiary działania celu (wysiłek, wytrwałość, zadowolenie).

Charakterystyka Stanowiska Pracy

J.F. Terelaka i K. Migdała

Kwestionariusz składa się z 40 itemów. Każde pytanie zawiera 7 punktową skalę ocen typu Likerta. W pracy tej wykorzystano 38 itemów ankiety do scharakteryzowania czynności zawodowych. Zastosowanie kwestionariusza pozwala poznać nasilenie występowania czynności zawodowych związanych między innymi z: kierowaniem innymi (takich jak: motywowanie, ocenianie, wydawanie poleceń), współpracą z innymi (doradzanie innym, praca w zespole, kontakt z innymi zespołami), innowacyjnością, podejmowaniem decyzji, samodzielnością, zmiennością zadań i wielu innych. Kwestionariusz daje też możliwość badanemu swobodnego opisu czynności podejmowanych na stanowisku pracy (Terelak, 2005).

WYNIKI BADAŃ

Obliczeń statystycznych dokonano w pakiecie statystycznym SPSS 10.0.

RÓŻNICA W SAMOWIEDZY HANDLOWCÓW I INFORMATYKÓW

W pracy założono, że samowiedza, predysponuje ludzi wybierających zawód do wykonywania go, pozwalając na lepsze sprostanie jego wymaganiom. Ludzie wykonują zawód, którego specyfika współgra z ich samowiedzą.

Różnicę w samowiedzy między handlowcami i informatykami ilustruje Rycina 1.

Uzyskano istotne różnice w samowiedzy badanej testem ACL handlowców i informatyków w następujących obszarach wiedzy o sobie.

Handlowcy w porównaniu do informatyków charakteryzują się bardziej jako osoby:

- dominujące, które szukają i chcą utrzymać rolę lidera w grupie, być wpływowymi i kontrolującymi w indywidualnych stosunkach, które mają silną wolę, są zdecydowane, ambitne i silne, wolne od wątpienia w siebie w dążeniu do celu i mało przejmujące się dezaprobatą czy oporem ze strony innych, kontaktowe, zręczne w kierowaniu działaniami grupowymi (skala potrzeby dominacji: poszukiwanie i utrzymywanie pozycji przywódcy w grupie lub kontrolowanie i posiadanie wpływu na innych w kontaktach osobistych);
- ujawniające się, mocne, natrętne, niecierpliwe wobec przeciwności i zwłoki, gotowe do wymuszania na kimś pozwolenia, skłonne do manipulowania innymi, które zwracają na siebie uwagę;
- mniej gotowe na poradę, (dotyczy to mężczyzn) mało zahamowane, przedsiębiorcze, z zaufaniem do swoich zdolności osiągnięcia celów i uzyskiwania zadowolenia, w mniejszym stopniu poszukujące poradnictwa ze strony innych, które (dotyczy to kobiet) dobrze czują się w roli osoby kierowanej, będąca w zgodzie z sobą, nie odrzuca potrzeby poradnictwa (skala gotowości na poddanie się poradnictwu psychologicznemu);
- pewniejsze siebie, inicjujące działania, które mają zaufanie do swoich zdolności w osiągnięciu celów, są stanowcze, przedsiębiorcze i mają zaufanie do siebie (skala zaufania do siebie);
- śmiałe, wrażliwe estetycznie, szybkie w reakcjach, szczere w zainteresowaniach, mające

zdolności poznawcze (skala osobowości twórczej);

- pragmatyczne, nieskomplikowane, otwarte, respektujące role i zadowolone z nich oraz swojego miejsca w życiu (skala niskiej oryginalności, niskiej inteligencji: osoby charakteryzowane jako pragmatycy).

Uzyskane przez handlowców wyniki świadczą o tym, że samowiedza, którą posiadają może ułatwiać im wykonywanie zawodu handlowca.

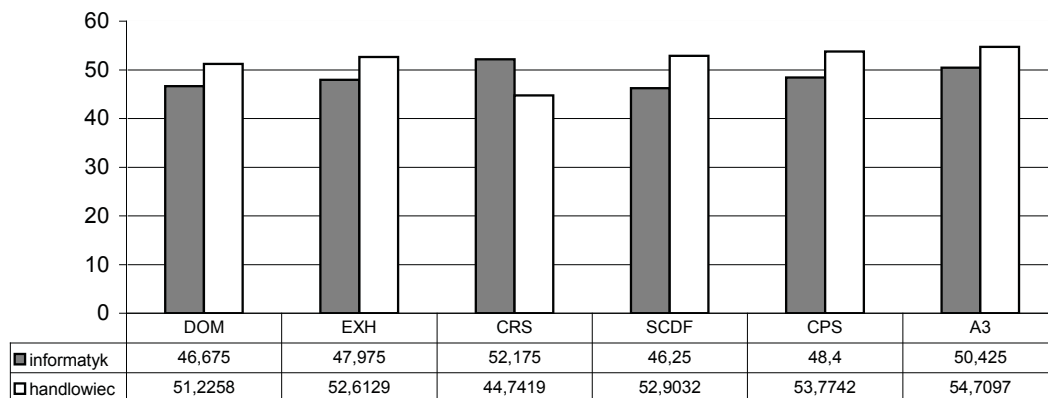
Informatycy mają inną samowiedzę niż handlowcy i cechuje ich:

- brak pewności siebie, wolą trzymać się na uboczu, unikają sytuacji wymagających współzawodnictwa czy też skupienia na sobie uwagi (skala potrzeby dominacji);
- nadmierna ostrożność, unikają konfliktów i ulegają innym po to, aby uniknąć interpersonalnych problemów, które nie mają do siebie zaufania i unikają sytuacji, podczas których byłyby na widoku (skala ujawniania się);
- wstydlivość (dotyczy mężczyzn), mają poczucie opuszczenia, niezdolności do cieszenia się życiem, które mają skłonność do koncentrowania się na swoich problemach, które (dotyczy to kobiet) są niezadowolone ze swojego położenia, niepewne w szukaniu wsparcia u in-

nych, które są nieprzygotowane by poddawać się wymogom, jakie niosą z sobą kobiece role, nie wzbudzają uczuć opiekuńczych, powodują reakcje dezaprobaty lub odrzucenia, są zgryźliwe, niezadowolone ze swojego położenia (skala gotowości na poradnictwo psychologiczne);

- trudności w mobilizowaniu własnych zasobów i podejmowaniu działań, pochłonięcie własnymi myślami, skłonność do samotności (skala zaufania do siebie);
- mała ekspresyjność, są mniej skłonni do podejmowania działania w skomplikowanych lub niedostatecznie określonych sytuacjach, bardziej konserwatywne (skala osobowości twórczej);
- twórczość, są niespokojni, skrupowani, martwiący się, trzymający ludzi na dystans, sceptyczni, co do ich intencji, mający skłonność do odczuwania wyalienowania (skala niskiej oryginalności i niskiej inteligencji).

Uzyskane przez informatyków wyniki świadczą o tym, że samowiedza, którą posiadają może współgrać z wykonywanym przez nich zawodem skoncentrowanym na technologii, urządzenia techniczne a nie ludzi.



Rycina 1. Porównanie średnich dwóch grup niezależnych: informatyków ($N=40$) i handlowców ($N=31$) (Test Kołmogorowa-Smirnowa, Test Levene'a, Test- t) w zakresie samowiedzy (ACL) (Wyniki istotne statystycznie; $p < .05$).

Legenda:

- Dom – potrzeba dominacji: poszukiwanie i utrzymywanie pozycji przywódcy w grupie lub kontrolowanie i posiadanie wpływu na innych w kontaktach osobistych;
- Exh – potrzeba ujawniania się: takie zachowanie, aby budzić bezpośrednie zainteresowanie innych osób;
- Crs – gotowość na poddanie się poradnictwu psychologicznemu;
- Scdf – zaufanie do siebie;
- Cps – skala osobowości twórczej: bada twórcze własności osobowości;
- A-3 – niska oryginalność, niska inteligencja: osoby charakteryzowane jako pragmatycy (np. zawód pracownika administracji).

Tabela 1
Zależność między samowiedzą (ACL) a aktywnością zawodową u informatyków i handlowców

	przeby- wanie w gabine- cie	kontakt z klien- tami	nego- cjacie	poma- ganie innym	tworze- nie nowych konce- pcji i roz- wiązań	praca w zespo- le	zada- nia nie- tykane	postu- giwanie się urządze- niami techni- cznymi	ruły- nowe zada- nia	zaanga- żowanie czasu poza- służbo- wego	jasne komuni- kowa- nie się
INFORMATYK											
dominacja	.177	.094	.099	-.224	-.086	-.173	-.280*	-.211	.134	-.158	-.095
ujawnianie siebie	.060	-.110	-.059	-.253*	-.135	-.136	-.184	-.362**	-.077	-.027	-.196
gotowość na poradę	-.050	-.040	.078	.175	.169	.278*	.200	.281*	-.140	.181	.060
pewność siebie	.112	.078	.097	-.180	-.142	-.354**	-.270*	-.245	.155	-.106	-.114
osobowość twórcza	-.006	-.050	-.045	-.217	-.179	-.270*	-.265*	-.237	.177	-.129	-.306*
praktycyzm	A3	-.111	.040	.083	.027	.111	.156	-.082	-.045	-.044	.007
HANDLOWIEC											
dominacja	-.050	.037	-.084	-.287*	.063	-.139	.014	.061	.066	-.165	.125
ujawnianie siebie	.012	.006	.135	-.133	.079	-.147	-.059	-.082	-.021	-.021	-.013
gotowość na poradę	-.045	-.010	.017	.099	-.017	.072	.096	.109	-.114	.009	.077
pewność siebie	-.017	.092	.010	-.211	.087	-.144	-.017	-.027	.090	-.125	.093
osobowość twórcza	.175	.077	-.106	-.049	-.067	-.181	-.218	-.060	.198	.049	.070
praktycyzm	A3	-.127	.224	-.348*	.068	.122	.060	-.012	-.059	-.014	.262

(*) korelacja jest istotna na poziomie .05 (dwustronnie),
(**) korelacja jest istotna na poziomie .01 (dwustronnie)

ZWIĄZEK SAMOWIEDZY Z AKTYWNOŚCIĄ ZAWODOWĄ

W pracy starano się określić: „Które z czynności wykonywanych w pracy przez handlowców i informatyków różnią te dwie grupy?” i „W jaki sposób, wiążą się one z charakterystyczną dla nich samowiedzą?”.

Ustalono najpierw, które czynności podejmowane w pracy najbardziej różnicują handlowców i informatyków. Dokonano tego za pomocą kwestionariusza Charakterystyka Stanowiska Pracy J.F. Terelaka i K. Migdała. Następnie dokonano analizy związku samowiedzy i czynności pracy. Współczynniki korelacji, przedstawione w Tabeli 1 określono za pomocą Tau Kendalla.

Stwierdzono następujące istotne korelacje między samowiedzą a aktywnością zawodową u handlowców:

- im wyższa dominacja tym częściej w pracy handlowiec pomaga innym;
- im bardziej cierpliwa, nieskomplikowana i respektująca rolę osoba tym mniej w pracy podejmuje negocjacji.

Stwierdzono także istotne korelacje między samowiedzą a aktywnością zawodową u informatyków:

- dominacja koreluje negatywnie z nowatorską pracą,
- ujawnianie siebie koreluje negatywnie z doradzaniem innym i z pracą z urządzeniami technicznymi,
- gotowość na poradę koreluje pozytywnie z pracą w zespole i urządzeniami technicznymi. Im większe problemy w zakresie zachowań międzyludzkich tym rzadziej pracują w zespole,
- zaufanie do siebie koreluje negatywnie z pracą w zespole i z pracą nowatorską, im niższe zaufanie do siebie tym rzadziej informatycy pracują w zespole, tym mniej mają zadań niespotykanych;
- im mniej twórczy informatyk tym mniej pracuje w zespole i rzadziej podejmuje się zadań niespotykanych, tym mniejsza zachodzi konieczność jasnego wysławiania się w pracy.

Tabela 2

Współczynnik korelacji Tau Kendalla między samowiedzą (ACL) a celami życiowymi (KCEL) u informatyków i handlowców

INFORMATYK		SZANSA	WYSIŁEK	WYTRWAŁOŚĆ	ZADOWOLENIE
Pozytywne przymiotniki	FAV	.226*	-.009	.106	.221
Negatywne przymiotniki	UFV	-.270*	-.127	-.094	-.241*
Dominacja	DOM	.208	.121	.037	.097
Ujawnianie siebie	EXH	.005	.153	-.042	.077
Gotowość na poradę	CRS	-.201	-.256*	-.016	-.217
Pewność siebie	SCF	.223	.028	.023	.154
Osobowość twórcza	CPS	.128	.125	.025	-.004
Praktycyzm	A3	-.112	.020	-.012	.238*
HANDLOWIEC		SZANSA	WYSIŁEK	WYTRWAŁOŚĆ	ZADOWOLENIE
Pozytywne przymiotniki	FAV	.204	-.011	-.011	.238*
Negatywne przymiotniki	UFV	-.216	.045	-.077	-.176
Dominacja	DOM	.245	.299*	.120	.492**
Ujawnianie siebie	EXH	-.060	.123	-.106	-.005
Gotowość na poradę	CRS	-.065	-.070	-.120	-.023
Pewność siebie	SCF	.211	.254	.089	.503**
Osobowość twórcza	CPS	-.216	-.029	-.018	.059
Praktycyzm	A3	.148	-.110	-.179	.168

(*) korelacja jest istotna na poziomie .05 (dwustronnie)

(**) korelacja jest istotna na poziomie .01 (dwustronnie)

U informatyków istnieją związki między charakterystycznymi dla nich zadaniami w pracy a charakterystyczną dla nich samowiedzą.

ZWIĄZEK SAMOWIEDZY Z CELAMI ŻYCIOWYMI

Kluczową rolę dla pracy miało zbadanie zależności między samowiedzą a celami życiowymi informatyków i handlowców.

Badano zależność między pozytywnym i negatywnym opisem siebie a szansą osiągnięcia celu. Założono, że wraz ze wzrostem pozytywnego opisu siebie wzrastać będzie szansa osiągnięcia celu, i odwrotnie. Weryfikacja tych założeń przedstawiona została w Tabeli 2.

Przedstawione w Tabeli 2 wyniki badań potwierdzają hipotezę o związku samowiedzy z celami życiowymi tylko w grupie informatyków. U handlowców zmienne te nie tłumaczą szansy osiągnięcia celu. Informatyków i handlowców różnią te wymiary samowiedzy w związku z celami życiowymi, które posiadają jako grupa w wysokim natężeniu. Te charakterystyczne wymiary samowiedzy są faktycznie swoiste tylko dla danej grupy zawodowej i tylko dla niej mają regulacyjne znaczenie w działaniach skierowanych na realizację celów np. dominacja u handlowców, która charakteryzuje ich jako grupę, która koreluje dodatnio z wysiłkiem i zadowoleniem. Dominacja u informatyków nie koreluje z tymi wymiarami celu.

DYSKUSJA WYNIKÓW

Przeprowadzone badanie miało na celu stwierdzenie czy samowiedza informatyków różni się od samowiedzy handlowców w związku z ich aktywnością zawodową i jaki jest związek samowiedzy z celami życiowymi u tych dwóch grup zawodowych. Uzyskane wyniki badań potwierdzają postawione hipotezy i mają uzasadnienie w literaturze przedmiotu. Dyskusję wyników przedstawimy w następujących grupach problemowych.

SAMOWIEDZA CZŁOWIEKA A AKTYWNOŚĆ ZAWODOWA

W pracy założono, że samowiedza, predysponuje ludzi wybierających zawód do wykonywania go, pozwalając na lepsze sprostanie jego wymaganiom. Ludzie na ogół wybierają zawód, którego specyfika współgra z ich samowiedzą. W literaturze przedmiotu ta zależność sygnalizowana jest w rozważaniach na temat samowiedzy (Kozielecki, 1981, Zaborowski, 1989). Samowiedza ludzi jest bardzo

różna zarówno pod względem treści jak i oceny. W badaniach A. Nieznańskiej (1997) uzyskano wynik wskazujący jednak na pewne podobieństwo samooceny aktorów, istotnie wyższej niż grupy kontrolnej. Potwierdzono, że wymagania osobowościowe, jakie niesie ze sobą ekspozycja społeczna charakteryzująca ten zawód ma swoje odzwierciedlenie w samoocenie.

W tej pracy założono, że jedną ze zmiennych grupujących ludzi na podobnych do siebie pod względem samowiedzy jest praca, jaką wykonują. W pracy założono, że pewne właściwości osobowości, w tym przypadku samowiedza predysponują ludzi wybierających zawód handlowca do wykonywania go, pozwalając na lepsze sprostanie jego wymaganiom. Samowiedza handlowców sprzyja śmiałości w kontaktach z innymi ludźmi, wywieraniu wpływu na ludzi, wytrwałości i zdecydowaniu w działaniu, przedsiębiorczości, wierze we własne siły, akceptacji własnego miejsca w życiu, zwracaniu na siebie uwagi. Uzyskane przez handlowców wyniki świadczą o tym, że samowiedza, którą posiadają ułatwia im wykonywanie zawodu handlowca.

Z uzyskanych danych wynika, że informatycy mają inną samowiedzę niż handlowcy. Uzyskane przez informatyków wyniki świadczą o tym, że samowiedza, którą posiadają może współgrać z wykonywanym przez nich zawodem skoncentrowanym na technologii, urządzenia techniczne. Takie właściwości jak brak pewności siebie, problemy w kontaktach międzyludzkich, unikanie ekspozycji własnej osoby, problemy z podejmowaniem i realizacją działań każą znaleźć sobie zajęcie, które nie będzie obfitowało w konieczność narażania się na działania, co, do których umiejętności nie posiada się. Praca informatyka jest jednym z zawodów dających taką możliwość. Jest to zgodne z niektórymi danymi literatury przedmiotu podkreślającymi, że przebieg życia, miejsce życiowe człowieka i jego samorealizacja zależą w dużym stopniu między innymi od jego samoświadomości (MacKinnon, 1972; Zaborowski, 1997). J. Kozielecki (1981) twierdzi, że podstawowe składniki samowiedzy odgrywają większą rolę niż złożone. Tak też może być w przypadku badanych grup informatyków i handlowców, które to grupy posiadają swoistą samowiedzę. Istniejące istotne różnice w obszarach samowiedzy informatyków i handlowców pozwalają przypuszczać, że następuje selekcja naturalna do tych zawodów, także ze względu na samowiedzę. J. Kozielecki (1981) uważa, że wewnętrzne informacje są jednym z trzech ważnych regulatorów działania (dwa pozostałe to: zewnętrzne informacje i czynniki procesualne). Trafne rozpoznanie wewnętrznych informa-

cji pozwala na lepsze poznanie siebie i na bardziej adekwatne oraz pełniejsze wykorzystanie własnych możliwości przez człowieka. Psychologia ciągle według tego autora daje tylko fragmentaryczne wyjaśnienia, od czego to zależy. J. Koziński (1981) wyróżnia działania skierowane na świat zewnętrzny (działania przedmiotowe), w których samowiedza (szczególnie samooceny) odgrywa istotną rolę w podejmowaniu decyzji. Istnieje według autora zasada odpowiedniości i kongruencji, która mówi o tym, że człowiek dokonując wyboru, z reguły próbuje dostosować między innymi rolę zawodową czy metodę pracy do obrazu własnej osoby. Potwierdzają to badania C. W. Backmana, P. F. Secorda (1968), w którym studenci po porangowaniu 10 zawodów zgodnie ze swoimi preferencjami, wyróżnili 15 cech, takich jak inteligencja, racjonalne myślenie, które były potrzebne w tych zawodach, po czym sami oceniali ich nasilenie u siebie. W większości przypadków istnieje zgodność między wymogami wybranego zawodu a samoocenami. Autorzy stwierdzili, że występuje tendencja do utrzymania swojej samowiedzy i poszukiwania w otoczeniu informacji potwierdzających ją. Badania nad dążeniem do zgodności między już istniejącymi przekonaniami o sobie, a nowymi informacjami na własny temat wskazują, że możliwa jest sytuacja, gdy ludzie poszukują i lepiej zapamiętują informacje zgodne z informacjami, które już posiadają na swój temat (Swann, 1987). Nie wykluczone jest jednak także, że na posiadanie przez informatyków i handlowców różnej samowiedzy ma także wpływ status społeczno-ekonomiczny wynikający z pełnionej roli zawodowej, możliwe i osiąmane na danej drodze zawodowej powodzenia (Koziński, 1981). W psychologii osobowości mówi się o tzw. tożsamości społecznej (Jarymowicz, 1994), dzięki której istnieniu człowiek identyfikuje się z konkretną grupą, do której należy. Tożsamość społeczna kształtuje się w opozycji do grup obcych, a jej aktywizacja powoduje wzrost stereotypowego spostrzegania członków grup obcych. B. Wojciszke (2002) twierdzi, że posiadając informacje na swój temat człowiek może dzięki trafnej orientacji w sobie wybierać aktywności, którym podda. Samowiedza pełni, więc funkcję adaptacyjną. Sytuacja pracy, przynajmniej w pewnych zawodach, wymaga, wiąże się ze specyficzną samowiedzą człowieka.

CELE ŻYCIOWE A AKTYWNOŚĆ ZAWODOWA

Literatura wskazuje na różnice w celach życiowych między różnymi badanymi grupami o różnych właściwościach samowiedzy (Bielawiec, 1988;

Maruszyński, 1982; Zaleski, 1991). W pracy tej zakładano, że przynależność do danej grupy zawodowej i specyficznej samowiedzy może wiązać się ze specyficznymi wymiarami celu i wymiarami działania. Nie stwierdzono jednak różnic w celach (wymiarami celu i wymiarami działania celu) między handlowcami a informatykami. Czyli samowiedza różnicująca ich jako grupę zawodową nie wiąże się w jakiś ogólny sposób z celami. Zgodne jest to z założeniem J. Kozińskiego (1981), że cząstkowe, indywidualne, specyficzne elementy samowiedzy wpływają na różne (lub nie) działania człowieka. Człowiek wykorzystuje różne szczegółowe pokłady swojej samowiedzy w różnych czynnościach. Sposób podejścia do celu w mierzonych aspektach, czyli w wymiarach celu (szansa osiągnięcia celu) i właściwości działania celu (wysiłek i wytrwałość w dążeniu do celu oraz zadowolenie z czynności podejmowanych na rzecz celu) u informatyków i handlowców jest podobny. Oznacza to, że cele nie różnicują tych dwóch grup. Spodziewano się natomiast, że sposób podejścia do celu w mierzonych wymiarach będzie tłumaczony przez samowiedzę, o czym będzie mowa niżej.

ZWIĄZEK MIĘDZY SAMOWIEDZĄ A CELAMI ŻYCIOWYMI CZŁOWIEKA ZAANGAŻOWANEGO W AKTYWNOŚĆ ZAWODOWĄ

W literaturze samowiedza (różne jej elementy jak np. samoocena) wskazywana jest jako ta, która obok innych właściwości osobowości wpływa na kształtowanie się celów życiowych (Łukaszewski, 1974; Mądrzycki, 1996). Na podstawie dotychczasowych danych przypuszczano, że im bardziej człowiek będzie ukierunkowany na działanie i będzie wierzył w swoje możliwości, tym większy wysiłek będzie wkładał w realizację celu, tym bardziej będzie wytrwały i zadowolony z celu, do którego dąży. Spodziewano się, że handlowcy jako osoby bardziej aktywne, bardziej przedsiębiorcze, bardziej śmiałe i wierzące w siebie niż informatycy, będą mieli w wymiarach działania celu również wyższe wyniki niż informatycy. Przyjęta hipoteza wskazuje, że samowiedza wiąże się z wymiarami działania celu. Związek ten jest jednak różny u informatyków i u handlowców.

Okazuje się, że wysoka dominacja handlowców, charakteryzująca ich jako grupę zawodową w tym badaniu, wiąże się z dużym wysiłkiem wkładanym w osiągnięcie celu i z dużym zadowoleniem z działań podejmowanych na rzecz celu. Można przypuszczać, że skoro aktywność służąca realizacji celu budzi zadowolenie u badanych, to wkła-

dają oni więcej wysiłku w te przyjemne działania. Z. Zaleski (1991) w swoich badaniach dotyczących różnych aspektów celu otrzymał również współwystępowanie tych wymiarów celu, z tym, że małego wysiłku podejmowanego w kierunku realizacji celu i małego zadowolenia z dążenia do celu. Z. Zaleski (1991) badając studentów uzyskał wynik, że wysiłek wkładany w realizację celu jest wyższy, gdy cele są ważne i bardziej prawdopodobne do osiągnięcia. Z kolei zadowolenie jest tym wyższe im cele są ważniejsze, bardziej realne i dodatkowo wolne od konfliktów z innymi celami. Być może cele stawiane przez handlowców są właśnie takie, ważne i realne. Choć możliwe jest też (analizując całość samowiedzy handlowców), że mogą mieć tendencję do wkładania większego wysiłku niż jest to potrzebne do osiągnięcia celu. O takiej możliwości pisał E. Klinger (1977). Wymaga to jednak dalszego badania, gdyż ta praca nie kontrolowała tych zmiennych. Tak więc zadowolenie z realizacji celów u handlowców sprzyja osiągnięciu tych celów. U informatyków nie stwierdzono istotnych korelacji między dominacją a wysiłkiem, wytrwałością i zadowoleniem.

Istnieje natomiast u informatyków zależność między gotowością na poradę i pomoc innych ludzi a wysiłkiem wkładanym w realizację celu. Zależność między gotowością na poradę a wysiłkiem jest taka, że im wyższa jest gotowość na poradę i pomoc innych tym mniejszy wysiłek wkładany jest w realizację celów. Z. Zaleski (1991) uważa, że wysiłek musi być podejmowany przy realizacji każdego celu i oznacza on zmobilizowanie się człowieka do działania, która to mobilizacja jest niezbędnym warunkiem powodzenia. Informatycy jako osoby wątpiące w siebie, potrzebujące wsparcia innych, dążąc do celu wydatkują niewiele własnej energii na rzecz osiągnięcia tego celu w działaniu ukierunkowanym bezpośrednio na cel. Najprawdopodobniej wykonują działania pośrednie służące zdobyciu informacji, rozwianiu wątpliwości. Te działania pośrednie mogą powodować opóźnienie działania. Pytaniem otwartym pozostaje czy u informatyków potrzeba poradnictwa, brak pewności siebie, powoduje niemożność do wysiłku, działania, aktywności w ogóle. U handlowców nie stwierdzono istotnych korelacji między gotowością na poradę a celami życiowymi.

U handlowców, którzy opisują siebie jako mających zaufanie do siebie wyższe niż informatycy istnieje związek między zaufaniem do siebie a zadowoleniem, taki, że im wyższe zaufanie do siebie tym wyższe zadowolenie z działania podejmowanego na rzecz osiągnięcia celu. Zaufanie do siebie powoduje, że handlowiec jest zadowolony z działań,

jakie podejmuje w kierunku realizacji celów sobie stawianych. Mając zaufanie do siebie ma zaufanie do swoich działań, co powoduje pozytywne emocje związane z działaniem na rzecz celu. Działając na rzecz celu tworzą pozytywny obraz siebie (Zaleski, 1991). Dzięki temu mogą postrzegać siebie jako zdolnych do wysiłku i doświadczać możliwości satysfakcji z realizacji celu. Być może handlowcy jako osoby mające zaufanie do siebie, stawiają sobie cele, których realizacja jest możliwa i do których osiągnięcia posiadają odpowiednie podmiotowe predyspozycje. Z. Zaleski uważa (1991), że cel powinien być zgrany z typem osobowości. Sprzyja temu poznanie siebie. Skoro cele wzbudzają u handlowców zainteresowanie zachowaniami prowadzącymi do ich osiągnięcia to może wynikać to z pozytywnej i adekwatnej samowiedzy. Zaufanie do siebie umożliwia sprawdzenie się w realizacji celów. Realizacja ich może wiązać się z sukcesem lub porażką. Możliwość sukcesu jest prawdopodobnie bardziej brana pod uwagę przez handlowców, dlatego też, żeby jej doświadczyć podejmują działania w kierunku realizacji celów (na co wskazuje poświęcanie dużego wysiłku w realizację celów uzyskanych w tym badaniu przez handlowców). Handlowcy nie wątpią w szansę osiągnięcia stawianych sobie celów, ponieważ nie wątpią we własną skuteczność w działaniu. Z. Zaleski twierdzi „wahania na skali zadowolenia pełnią rolę termometru mierzącego stosunek do własnych czynności, a pośrednio do samego celu” (Zaleski, 1991, s. 235). U informatyków nie stwierdzono związku między zaufaniem do siebie a celami.

Natomiast wymiary samowiedzy dotyczące ujawniania się i skali osobowości twórczej, które różnicowały informatyków i handlowców pod względem samowiedzy nie wiążą się z wymiarami działania celu (z wysiłkiem wkładanym w realizację celu, wytrwałością w dążeniu do niego, zadowoleniem ze zmierzania do celu). Informatyków i handlowców różnią te wymiary samowiedzy w związku z celami życiowymi, które posiadają jako grupa w wysokim natężeniu. Można przypuszczać, że te charakterystyczne wymiary samowiedzy są faktycznie charakterystyczne tylko dla danej grupy zawodowej i tylko dla niej mają regulacyjne znaczenie w działaniach skierowanych na realizację celów np. dominacja u handlowców, która charakteryzuje ich jako grupę koreluje dodatnio z wysiłkiem i zadowoleniem. Dominacja u informatyków nie koreluje z tymi wymiarami celu.

Podsumowując, jako grupa zawodowa handlowcy wkładają większy niż informatycy wysiłek w realizację celów, są bardziej zadowoleni z działań

na rzecz celów a wymiary te związane są z wiedzą o sobie jako osób przekonanych o swojej skuteczności, pewnych siebie, dominujących. Związek ten potwierdza dotychczasowe badania w literaturze przedmiotu. Natomiast jako grupa informatycy szukają wsparcia w poradnictwie innych osób, które to działanie określiliśmy jako pośrednie w dążeniu do celu i które opóźnia realizację celów. Informatycy energię potrzebną do realizacji celów lokują gdzie indziej niż w samym celu. Wysiłek wkładają w zdobycie wsparcia ze strony innych a nie w samo działanie ukierunkowane na realizację celu. Intencja do działania jest czymś innym niż zdolność do wprowadzania tej intencji w życie (Kuhl, 1984). A. Conny i J. Beckmann (1985, za: Zaleski, 1991) uzyskali wyniki świadczące o tym, że cele i orientacja na działanie spełniają analogiczną funkcję a osoby zorientowane na stan i nie mające celów uzyskały najniższy poziom wykonania w porównaniu z innymi grupami. Z. Zaleski (1991) przypuszcza, że ludzie zorientowani na akcję działają poprzez stawianie celów i jest to ich naturalnym sposobem postępowania. Orientacja na stan oznacza niezdolność do pełnego skoncentrowania uwagi na informacjach związanych z intencją. Człowiek skupia się raczej na jakimś stanie przeszłym, teraźniejszym lub przyszłym i jest mniej skłonny do wprowadzenia zmian w trakcie rozwoju działań. Człowiek może podejmować te same czynności, chociaż nie zbliżają one do celu. Konsekwencją tego może być długotrwałe niezadowolenie. Być może handlowcy mają silniejszą orientację na działanie a informatycy na stan. Wymaga to jednak dalszych badań. Ekstrawersja pozytywnie koreluje z poczuciem własnej skuteczności, ujawnianiem swych planów innym oraz przeświadczeniem, że jest wystarczająco dużo czasu na ich realizację (Litte, Lecci i Watkinson, 1992). Na podstawie badań tej pracy grupa handlowców wydaje się bardziej zdolna do osiągnięcia stawianych sobie celów ze względu na większą pewność siebie i wolę działania. W badaniu uzyskano też wiele innych interesujących zależności, które jednak nie różnicują obu grup w sposób istotny stąd nie były przedmiotem analizy.

WNIOSKI

Uzyskano empiryczne argumenty, pozwalające na sformułowanie następujących wniosków:

- (1) Istnieją istotne różnice w samowiedzy informatyków i handlowców.

- (2) Istnieje związek między samowiedzą a celami wyznaczającymi zadania zawodowe.
- (3) Istotną rolę w działaniu zawodowym człowieka odgrywają informacje o sobie zawarte w samowiedzy. „Centralność” tych informacji wyznacza typ aktywności zawodowej człowieka i determinuje jego cele życiowe.

LITERATURA

- Allport, G.W. (1988). *Osobowość i religia*. Warszawa: PAX.
- Backman, C.W., Secord, P.F. (1968). The self and role selection. W: Ch. Gordon, K.J. Gergen (red.), *The self in social interaction*. New York: Wiley.
- Bandura, A. (1986). *Social foundations of thought & action. A social cognitive theory*. Englewood Cliffs New Jersey: Prentice-Hall.
- Bandura, A., Cervone, D. (1983). Self-evaluative and self-efficacy mechanism governing the motivational effects of goal systems. *Journal of Personality and Social Psychology*, 45, 1017–1028.
- Bandura, A. (1997). *Self-efficacy. The exercise of control*. New York: Freeman.
- Bielawiec, A. (1988). *Pojęcie własnego ja a plany życiowe nieletnich przestępców*. Szczecin: Wydawnictwa Naukowe US.
- Carver, C.S., Scheier, M.F. (1981). *Attention and self-regulation a control-theory approach to human behavior*. New York, Berlin: Springer – Verlag.
- Dymkowski, M. (1993). *Poznanie siebie. Umotywowane sprawdziany samowiedzy*. Warszawa: Wydawnictwo Instytutu Psychologii PAN.
- Dymkowski, M. (1995). Przeświadczenie o unikatowości samopoznania jako iluzja. *Prace psychologiczne, XLIII*, Wydawnictwo Uniwersytetu Wrocławskiego.
- Feather, N., Bond, M. (1983). Time structure and purposeful activity among employed and unemployed university graduates. *Journal of Occupational Psychology*, 56, 241–254.
- Gałdowa, A. (red.). (2000). *Tożsamość człowieka*. Kraków: Wydawnictwo UJ.
- Gough, H.G., Heilbrun, A.B. (1980). *The adjective check list*. Manual 1980 Edition. Palo Alto: Consulting Psychologists Press.
- Hammond, J., Edelmann, J.R. (1991). The act of being: Personality characteristics of professional actors, amateur actors and non-actors. W: G.D. Wilson (red.), *Psychology and performing arts*. Amsterdam: Swets & Zeitlinger.
- Higgins, E.T. (1987). Self-discrepancy: A theory relating self and affect. *Psychological Review*, 94, 319–340.
- Jarymowicz, M. (1994). *Poza egocentryczną perspektywę widzenia siebie i świata*. Warszawa: Instytut Psychologii PAN.
- Juros, A., Oleś, P. (1993). Struktura czynnikowa i skupieniowa testu przymiotnikowego ACL H.G. Gougha i A.B. Heilbruna. W: J. Brzeziński, E. Fornalska (red.), *Psychometryczne problemy diagnostyki psychologicznej*. Poznań: UAM.
- Karney, J.E. (1998). *Człowiek i praca*. Warszawa: Międzynarodowa Szkoła Menedżerów.

- Klinger, E. (1977). *Meaning and void: Inner experience and the incentives in peoples lives*. Minneapolis: University of Minnesota Press.
- Kozielecki, J. (1981). *Psychologiczna teoria samowiedzy*. Warszawa: PWN.
- Kozielecki, J. (1998). *Koncepcje psychologiczne człowieka*. Warszawa: Żak.
- Kuhl, J. (1981). Motivational and functional helplessness: The moderating effects of state- vs. action-orientation. *Journal of Personality and Social Psychology*, 40, 155–170.
- Kuhl, J. (1984). Volitional aspects of achievement motivation and learned helplessness: Toward a comprehensive theory of action control. *Progress in Experimental Personality Research*, 13, 99–171.
- Little, R.B., Lecci, L., Watkinson, B. (1992). Personality and personal projects: Linking Big Five and PAC units of analysis. *Journal of Personality*, 60, 2, 245–261.
- Lubowicz, Z., Pańtak, G. (1988). *Młodzież o sobie i swojej przyszłości*. Warszawa.
- Łukaszewski, W. (1974). *Osobowość: struktura i funkcje regulacyjne*. Warszawa: PWN.
- Łukaszewski, W. (1978). *Struktura „ja” a działanie w sytuacjach zadaniowych. Empiryczne studium nad funkcjami osobowości*. Wrocław: Wydawnictwa Uniwersytetu Wrocławskiego.
- Łukaszewski, W. (red.) (1976). *Reakcje na rozbieżność informacji*. Warszawa: PWN.
- MacKinnon, D. (1972). The personality correlates of creativity. A study of American architects. W: P.E. Vernon (red.), *Creativity*. Canada: Penguin Books.
- Maruszyński, S. (1982). Samoocena a efektywność funkcjonowania. W: K. Obuchowski, W. Paluchowski (red.), *Efektywność a osobowość*. Wrocław.
- Mańrzycki, T. (1986). *Deformacje w spostrzeganiu ludzi*. Warszawa: PWN.
- Mańrzycki, T. (1996). *Osobowość jako system tworzący i realizujący plany*. Gdańsk: Gdańskie Wydawnictwo Psychologiczne.
- Murray, H.A. (1964). Próba analizy sił kierunkowych osobowości. W: J. Reykowski, (red.), *Problemy osobowości i motywacji w psychologii amerykańskiej*. Warszawa: KiW.
- Nieznańska, A. (1997). *Samoocena a style radzenia sobie ze stresem u aktorów*. Nieopublikowana praca magisterska.
- Nuttin, J. (1984). *Motivation, planning, and action*. New York: Leuven University Press and Lawrence Erlbaum.
- Obuchowski, K. (1983). *Psychologia dążeń ludzkich*. Warszawa: PWN.
- Obuchowski, K. (1985). *Adaptacja twórcza*. Warszawa: Wydawnictwo Książka i Wiedza.
- Pajares, F. (2002). Overview of social cognitive theory and of self-efficacy. <http://www.emory.edu/EDUCATION/mfp/eff.html>.
- Pajares, F., Miller, M.D. (1994). The role of self-efficacy and self-concept beliefs in mathematical problem-solving: A path analysis. *Journal of Educational Psychology*, 86, 193–203.
- Pajares, F., Britner, S.L., Valiante, G. (2000). Relation between Achievement Goals and Self-Beliefs of Middle School Students in Writing and Science. *Contemporary Educational Psychology*, 25, 4, 406–422.
- Palys, T., Little, B. (1983). Perceived life satisfaction and the organization of personal project systems. *Journal of Personality and Social Psychology*, 44, 1221–1230.
- Reykowski, J. (1970). „Obraz własnej osoby” jako mechanizm regulujący postępowania. *Kwartalnik Pedagogiczny*, 15, 3, 45–58.
- Rogers, C.R. (1991). *Terapia nastawiona na klienta*. Grupy spotkaniowe. Wrocław: Thesaurus-Press.
- Stern, D. (1985). *The interpersonal world of the infant*. New York: Basic Books.
- Strube, J.M., Lott, C.L., Le-Xcian-Hy, G.H., Oxenberg, J., Deichmannk, O.J. (1986). Self-evaluation of abilities: accurate self-assessment versus biased self-enhancement. *Journal of Personality and Social Psychology*, 51, 16–25.
- Swann, W.B. (1987). Identity negotiation: where two roads meet. *Journal of Personality and Social Psychology*, 53, 6.
- Terelak, J.F. (2005). *Psychologia organizacji i zarządzania*. Warszawa: Difin.
- Trzebińska, E. (1998). *Dwa wizerunki własnej osoby*. Warszawa: Wydawnictwo Instytutu Psychologii PAN.
- Tyszkowa, M. (1990). *Zdolności, osobowość i działanie uczniów*. Warszawa: PWN.
- Wojciszke, B. (1986). *Struktura, wartości osobiste i zachowania*. Wrocław: Ossolineum.
- Wojciszke, B. (2002). *Człowiek wśród ludzi*. Warszawa: Wydawnictwo Naukowe Scholar.
- Zaborowski (1989). *Psychospołeczne problemy świadomości*. Warszawa: PWN.
- Zaborowski (1997). *Problemy psychologii życia*. Warszawa: Profi.
- Zaleski, Z. (1991). *Psychologia zachowań celowych*. Warszawa: PWN.