

Uniwersytet Gdański



ROLA METAPOZNAWCZEGO JA W
POSZUKIWANIU I PRZETWARZANIU
INFORMACJI SPOŁECZNYCH

mgr Magdalena Wyszomirska-Góra
Promotor: prof. Hanna Brycz

GDAŃSK, 2022

Moim Najukochańszym Rodzicom

Spis treści

Wstęp	4
1. Spostrzeganie siebie i innych.....	7
1.1. Wiedza o świecie społecznym, sposoby przetwarzania informacji.	7
1.2. Różnice indywidualne w poznaniu społecznym	14
1.3. Odchylenia od racjonalności powszechne w spostrzeganiu społecznym.....	20
1.4. Trafność w spostrzeganiu siebie i innych.....	29
2. Metapoznanie – pojęcie, definicje.....	35
2.1. Badania nad metapoznaniem	47
2.1.1. Badania nad metapoznaniem w psychologii rozwojowej	47
2.2. Badania nad metapamięcią	51
2.2.1. Podejście edukacyjne i samoregulacyjne	53
2.3. Struktura Ja	57
2.4. Skale metapoznawczego Ja.....	65
3. Poszukiwanie wiedzy o sobie.....	71
3.1. Motywy leżące u podstaw ludzkiego zachowania	71
3.2. Motywy ja a samowiedza	78
3.3. Poszukiwanie informacji zwrotnej.....	84
3.4. Diagnostyczność	92
4. Metapoznawcze Ja a częstotliwość posługiwania się tendencyjnościami (biasami) w procesie spostrzegania społecznego – badania.	97
4.1. Badanie pierwsze.....	98
4.1.1. Metodologia	98
4.1.2. Procedura	99
4.1.3. Hipotezy badawcze:.....	101
4.1.4. Analiza danych.....	102
4.1.5. Wyniki	102
4.1.6. Dyskusja	109
4.2. Badanie 2	111
4.2.1. Procedura	111
4.2.2. Hipotezy.....	113
4.2.3. Analiza danych.....	113
4.2.4. Wyniki	113
4.2.5. Dyskusja	114
5. Metapoznawcze Ja a motywacja do poszukiwania informacji zwrotnych na swój temat – badania.....	116
5.1. Badanie 3	116
5.1.1. Procedura	117
5.1.2. Hipotezy.....	119
5.1.3. Analiza danych.....	119
5.1.4. Wyniki	120

5.1.5.	Dyskusja	121
5.2.	Badanie 4	123
5.2.1.	Procedura i badani.....	123
5.2.2.	Hipotezy.....	124
5.2.3.	Analiza danych.....	125
5.2.4.	Wyniki	125
5.2.5.	Dyskusja	127
5.3.	Badanie 5 – poznawczy aspekt MJ	128
5.3.1.	Procedura	130
5.3.2.	Hipotezy.....	133
5.3.3.	Analiza danych.....	133
5.3.4.	Wyniki	134
5.3.5.	Dyskusja	138
	Podsumowanie	141
	Bibliografia	146
	Załączniki.....	167

Wstęp

Metapoznawcze Ja jest nowatorskim konceptem z pogranicza psychologii społeczno-poznawczej. Podłoże teoretyczne konstrukt metapoznawczego Ja stanowią badania nad metapoznaniem rozumianym jako wyższa funkcja świadomego życia człowieka (Flavell, 1979, Dymkowski, 1993, Grzywa, 1995, Lewicka, 1993, Maruszewski, 2005, Kofta, 1993, Kozielecki, 2009, Sokołowska, 1993). Badania nad zdolnością do świadomego wglądu w swoje procesy myślowe są stosunkowo nowym nurtem w psychologii („poznanie swojego poznania” Flavell, 1979, „metapoznawcze doświadczenia”, Efklides, 2008, „metapamięć, Koriat, 2000). Rozważania nad metapoznaniem ukazują duże znaczenie metazdolności w procesach podejmowania decyzji, tworzenia lub zmiany postaw, czy osiągnięcia długoterminowych celów (See, Petty i Fabrigar, 2008). Szczególną rolę odgrywa świadomy i trafny wgląd w przejawiane we własnym zachowaniu odchylenia od racjonalności (*biases*) w myśleniu potocznym określane mianem metapoznawczego Ja. Jest to rzadka zdolność (Brycz, 2004) i może być przejawem dystansu wobec siebie, a tym samym większej umiejętności samoregulacji (Baumeister, 2000). Koncept metapoznawczego Ja dotyczy zachowań obecnych w codziennym życiu każdego człowieka, czyli takich jak interpretacja i ocena zachowań cudzych i własnych, posługiwanie się drogami na skróty w procesach decyzyjnych, jak również poszukiwanie informacji zwrotnych o sobie. Odróżnienie jednostek z wysokim metapoznawczym Ja od tych z jego niskim poziomem może pozwolić na wyselekcjonowanie osób z większą samoświadomością własnych procesów poznawczych, własnych tendencyjności w spostrzeganiu społecznym, charakteryzujących się większą elastycznością w przyjmowaniu perspektyw aktora bądź obserwatora, jak również bardziej zainteresowanych budowaniem wiedzy o sobie samym. Posiadanie większego wglądu we własne Ja we wspomnianych aspektach może pełnić funkcje samoregulacyjne i przekładać się na większą sprawność i elastyczność w funkcjonowaniu poznawczo-społecznym.

Praca została podzielona na pięć podrozdziałów, trzy pierwsze o charakterze teoretycznym oraz dwa kolejne zawierające w sobie część empiryczną. W trzech pierwszych rozdziałach zostaną przedstawione założenia teoretyczne będące podstawą dla postawionych hipotez oraz przedstawionych w dalszej kolejności badań empirycznych.

Rozdział pierwszy ma na celu przybliżenie procesu spostrzegania przez jednostki siebie i innych. Uwzględni zagadnienia związane z wiedzą o świecie społecznym i sposobach przetwarzania informacji oraz różnicach indywidualnych z nimi związanych. Skupia się także

na odchyleniach od racjonalności powszechnych w spostrzeganiu społecznym oraz na pojęciu trafności w spostrzeganiu siebie i innych.

Rozdział drugi dotyczy przede wszystkim idei metapoznania stanowiącego podłoże teoretyczne dla konstruktów metapoznawczych Ja. Przedstawione w nim zostały główne definicje oraz modele konstruktów, jakie można odnaleźć w literaturze przedmiotu, jak również jego znaczenie w określonych dziedzinach ludzkiego funkcjonowania. Opisana została także historia i główny zakres badań nad metapoznaniem w różnych dziedzinach psychologii. Rozdział drugi ma także na celu przybliżenie struktury ludzkiego Ja, idei trafnego wglądu we własne procesy poznawcze oraz tych obszarów funkcjonowania człowieka, w jakich odgrywa on znaczącą rolę. Podjęta została w nim również próba zdefiniowania konstruktów metapoznawczych Ja w oparciu o zgromadzoną wiedzę teoretyczną. Ostatnią część rozdziału stanowi natomiast opis narzędzia badawczego, służącego do badania metapoznawczego Ja, jakim jest skala MJ-40. Przedstawione zostały metodologia użyta do opracowania narzędzia oraz analiza czynnikowa wyodrębniająca poszczególne podskale metapoznawczego Ja.

Rozdział trzeci dotyczy zagadnień związanych z poszukiwaniem wiedzy o sobie. Porusza problematykę motywów leżących u podstaw ludzkiego zachowania, motywów związanych z własnym Ja oraz roli jaką odgrywają w procesie poszukiwania informacji zwrotnej. Nawiązuje także do pojęcia diagnostyczności informacji i jej wpływu na proces poszukiwania wiedzy o sobie.

Rozdział czwarty i piąty są natomiast rozdziałami o charakterze empirycznym, w których zostało przedstawionych 5 badań przeprowadzonych w całości, bądź częściowo przez autora pracy z użyciem konstruktów metapoznawczych Ja. Badanie pierwsze zostało przeprowadzone w ramach grantu Harmonia NCN 2012/07/B/HS6/02580 pod kierownictwem prof. Dariusza Dolińskiego, z udziałem prof. Yorama Bar-Tala. Wkład autora polegał na częściowym zbieraniu i obróbce danych, ich analizie, opisie i wyciąganiu wniosków. Badanie drugie, trzecie i czwarte zostały zrealizowane w całości samodzielnie przez autora pracy. Badanie piąte zostało przeprowadzone w ramach grantu OPUS 2013/11/B/HS6/01463 pod kierownictwem prof. Hanny Brycz. Wkład autora polegał na jego częściowym projektowaniu, przygotowywaniu narzędzi badawczych, analizie wyników i wyciąganiu wniosków.

Badanie pierwsze i drugie dotyczą problematyki racjonalności w ludzkim życiu i mają za zadanie odpowiedzieć na pytanie czy trafny wgląd we własne odchylenia od racjonalności pozwala jednostkom na ograniczenie posługiwania się tendencyjnościami w codziennym życiu, czy wręcz przeciwnie będzie wiązał się z częstszym ich wykorzystywaniem w procesach wnioskowania. Natomiast badanie trzecie, czwarte i piąte dotyczą zagadnienia poszukiwania

informacji na swój temat. Można przypuszczać, że uzyskanie trafnego wglądu we własne odchylenia od racjonalności wymaga odmiennej motywacji. Dlatego wspomniane badania mają na celu uzyskanie odpowiedzi na pytanie, czy jednostki z wysokim metapoznawczym Ja, czyli świadome błędów poznawczych, jakimi posługują się w procesach spostrzegania, kierują się takimi samymi, czy odmiennymi motywami poszukując informacji zwrotnych, jak osoby z niską świadomością własnych tendencyjności. Ta część badań ma także za zadanie potwierdzenie większego zainteresowania osób charakteryzujących się wysokim metapoznawczym Ja (MJ) informacjami zwrotnymi na swój temat, zwłaszcza, gdy są one diagnostyczne.

Celem pracy jest określenie znaczenia MJ dla funkcjonowania człowieka w obszarach poznania i motywacji, a mianowicie wyznaczenie funkcji, jaką spełnia schemat metapoznawczego Ja w spostrzeganiu społecznym oraz w procesie poszukiwania informacji o sobie.

1. Spostrzeganie siebie i innych

1.1. Wiedza o świecie społecznym, sposoby przetwarzania informacji.

„Wszyscy ludzie z natury pragną wiedzy.”

Arystoteles

W ujęciu amerykańskiego filozofa i pragmatyka Johna Deweya (1929), życie ludzkie jest „nieustanną pogonią za pewnością”. Często spotykana metafora drogi ukazuje człowieka podążającego ku znajdującym się na jej końcu odpowiedziom na nurtujące go pytania, zapewniającym mu zrozumienie i wiedzę. Droga ta może być łagodna i prosta lub kamienista i pełna przeszkód, w pokonanie których trzeba włożyć wiele wysiłku.

Człowiek czuje się pewnie i bezpiecznie, kiedy posiada wiedzę o otaczających go ludziach, zachodzących wokół niego procesach i zjawiskach. Jednocześnie, kiedy brakuje mu informacji o środowisku społecznym lub naturalnym, w którym się znajduje, odczuwa lęk stanowiący źródło jego stresu. Gromadzenie wiedzy zapewnia człowiekowi również takie korzyści, jak możliwość kategoryzowania, a co za tym idzie szybszego i efektywniejszego wydawania sądów oraz podejmowania decyzji. Podobnie, poczucie kontroli, tak bardzo potrzebne dla zdrowia psychicznego, powstaje w oparciu o zebrane informacje. Pod wpływem dążenia do poczucia skuteczności i bezpieczeństwa, które człowiekowi zapewnia wiedza oraz chęci wyzbycia się dyskomfortu powodowanego jej brakiem, w ludzkim rozwoju ukształtowało się niezwykle silne pragnienie jej zdobywania. Pragnienie wiedzy, generowane przez sferę emocjonalną ludzkiej psychiki inspiruje człowieka do aktywności poznawczej, skłaniając go do szeregu zachowań zarówno racjonalnych jak i często irracjonalnych (za: Moskowitz, 2009).

Jak podkreśla Heider (1958), każde nowe zdarzenie, które ma miejsce w otoczeniu człowieka jest przez niego doświadczane jako zakłócenie homeostazy i inicjuje proces natychmiastowego poszukiwania jego przyczyn, zrozumienia jego istoty oraz przewidywania ewentualnych konsekwencji. Ciekawość poznawcza dotycząca nietypowych zdarzeń, obiektów czy sygnałów nie jest cechą wyłącznie ludzką. Jest ona typowym przejawem procesów adaptacyjnych pozwalających istocie żywej na uniknięcie niebezpieczeństw, a jednocześnie przyciągających ją do bodźców, które zapewniają jej przetrwanie. Jednakże wynikająca z ciekawości poznawczej zdolność do przetwarzania informacji o przyczynach zdarzeń i wnioskowania na ich podstawie znacząco wyróżnia człowieka w świecie istot żywych.

W różnego typu sytuacjach rodzinnych, koleżeńskich czy zawodowych człowiek próbuje poznać mechanizmy kształtujące jego własne zachowanie, jak i sposób postępowania innych ludzi. Słowa Cyserona „przyczyny zdarzeń interesują nas bardziej niż same zdarzenia” trafnie oddają ludzkie preferencje poznawcze (1839, s.723). Dzięki poznaniu przyczyn leżących przykładowo u podstaw działalności politycznej, sądowniczej czy finansowej, jednostce łatwiej jest rozumieć świat i orientować się w nim. Wyjaśnianie ludzkich motywów kształtujących codzienną rzeczywistość pozwala ludziom na szybkie reagowanie, lepszą orientację i samopoczucie w świecie społecznym. Przypisywanie ludzkim działaniom ukrytych przyczyn nosi nazwę atrybucji. Proces poznania społecznego, którego częścią jest atrybucja, jest często niepełny, błędny i naiwny, a jednak pełni niezwykle istotną rolę w życiu człowieka.

Na przestrzeni lat powstały liczne teorie atrybucji, próbujące wyjaśnić w jaki sposób człowiek spostrzega przyczyny własnych zachowań, jak i innych ludzi. Klasyczne teorie atrybucji (Heider, 1958, Kelley, 1973, Johnes, Davies 1965), wyparte w późniejszych latach przez modele procesulane, opisywały człowieka jako rozpatrującego każdorazowo przyczyny ludzkich zachowań zarówno wewnątrz, jak i na zewnątrz jednostki. Przedstawiały go zatem jako „konstruktywnego myśliciela”, który biorąc pod uwagę wpływ sił zależnych, jak i niezależnych od jednostki, porządkował i stabilizował obraz otaczającego go świata. Taki „matematyczny” sposób formułowania ocen, w oparciu o czynniki osobowościowe i sytuacyjne, zakładał ich wysoką trafność i racjonalność. W latach 70.tych i 80.tych ubiegłego wieku zauważono jednak szereg odstępstw rzeczywistego procesu wnioskowania atrybucyjnego od założeń modeli normatywnych. Bardziej współczesne modele atrybucji (Gilbert, 1989), w przeciwieństwie do tych klasycznych, nie miały na celu stworzenia wzorca najbardziej racjonalnych czy uzasadnionych wnioskowań o przyczynach zachowania. Ich głównym założeniem było prześledzenie tego, jak w rzeczywistości przebiega proces wyjaśniania przyczyn obserwowanego zachowania. Uwzględniają zatem różnego typu deformacje, jakie pojawiają się w ludzkim myśleniu przyczynowo-skutkowym. Można wśród nich wyróżnić:

- błędy atrybucyjne, określane jako niesystematyczne, przypadkowe odchylenia od racjonalności będące przykładowo skutkiem braku motywacji do uważnego analizowania danych,
- tendencyjności (*biases*), czyli odstępstwa systematyczne powodowane szeregiem czynników jak np. potrzebą autowaloryzacji (Kruglanski, Ajzen 1983; Lewicka 1993).

Ludzkie tendencyjności w zakresie spostrzegania społecznego stały się na przestrzeni lat szczególnym przedmiotem zainteresowań psychologii społecznej. Między innymi

dostrzeżono istotną rolę w procesie spostrzegania perspektywy aktor vs. obserwator jak również perspektywy grupy własnej vs. obcej, czyli asymetrię w interpretacji zachowań własnych i obcych.

Teorie atrybucji, wpisując się w nurt poznawczy psychologii, oparte zostały na podstawowym założeniu, że ludzkie reakcje nie są wywoływane bezpośrednio poprzez określone bodźce płynące z otoczenia, lecz że pośredniczą między nimi specyficzne procesy umysłowe. Poszukiwanie informacji dotyczących samego siebie i innych ludzi, różnego typu zjawisk i procesów zachodzących w relacjach interpersonalnych, jak i wnioski na ich podstawie stanowi istotę poznania społecznego. Dokonuje się ono poprzez proces spostrzegania społecznego, czyli selekcjonowania, interpretowania i wykorzystywania informacji do formułowania sądów i podejmowania decyzji dotyczących świata społecznego (za: Wojciszke, 2002). Człowiek gromadząc wiadomości o otaczającym go świecie społecznym organizuje je w sensowną całość. Na podstawie tak zintegrowanych doświadczeń wytwarza tzw. obraz świata, swoistą mapę umysłową tworzącą system ogólnych oczekiwań. Wśród ich najbardziej zaawansowanych form wyróżnić można poglądy i przekonania, które razem składają się na światopogląd jednostki kształtujący sposób spostrzegania i rozumienia przez nią zdarzeń społecznych. Istotną rolę w interpretowaniu i nadawaniu znaczenia zjawiskom odgrywa także obraz własnej osoby, czyli system przekonań i ocen dotyczących „własnego ja” nazywany „strukturą ja” (Reykowski, 1980). Świat społeczny nie jest zatem w rzeczywistości światem obiektywnym, lecz interpretowanym. Znaczenia sytuacji i zachowań społecznych są często różnorodnie odczytywane przez ludzi w zależności od na bieżąco dokonywanych przez nich interpretacji, w oparciu o wykształcone i aktualnie zaktywizowane w ich umysłach struktury wiedzy.

Podstawowy element struktur poznawczych stanowi schemat poznawczy definiowany jako uogólnienie uprzednich doświadczeń z określonym rodzajem zdarzeń, osób czy obiektów (Kofta, Doliński, 2001). Schematy nie zawierają zatem wszystkich możliwych informacji na temat danego fragmentu rzeczywistości, lecz wiedzę zgeneralizowaną, wyabstrahowaną na podstawie wcześniejszych, konkretnych doświadczeń. Czasami schematy poznawcze znajdują się pod silnym wpływem najbardziej typowych egzemplarzy danego zjawiska czy obiektu, bazując na zasadzie prototypowości. Jednak w większości przypadków są one po prostu uśrednieniem informacji dotyczących wszystkich poznanych dotychczas egzemplarzy schematu. Podstawowym zadaniem schematów poznawczych jest umożliwienie człowiekowi szybkiej, adekwatnej reakcji na zmieniające się warunki otoczenia w oparciu o wcześniej ukształtowaną wiedzę o świecie. W określonej sytuacji wykorzystywane są jedynie schematy,

które zostały zaktywizowane i stały się dostępne poznawczo. Ich aktywizacja dokonuje się poprzez pojawienie się sygnału wywołującego – odpowiednio wyrazistego bodźca związanego z treścią schematu. Dostępny poznawczo schemat spełnia szereg niezwykle istotnych funkcji:

- ukierunkowuje uwagę jednostki,
- jest odpowiedzialny za selektywność pamięci – lepsze zapamiętywanie wiadomości związanych niż niezwiązanych z jego treścią,
- ma wpływ na kategoryzację napływających informacji, sposób ich interpretowania i wyciągania wniosków na ich podstawie,
- kształtuje oceny i podejmowane decyzje (Nęcka, Orzechowski, Szymura, 2006).

Schematy poznawcze ułatwiają w ten sposób przetwarzanie dochodzących z zewnątrz danych i uruchamiają automatycznie określone zachowania zapewniając jednostkom oszczędność czasu i zasobów poznawczych. Umożliwiają także płynną i bezwysiłkową interakcję społeczną. Doskonały przykład stanowi tutaj szczególny rodzaj schematu – skrypt, czyli umysłowa reprezentacja ciągów zdarzeń lub działań zawierająca w sobie elementy i okoliczności typowe dla określonej sytuacji np. zdawania egzaminu czy wizyty u dentysty. Skrypty charakteryzują się także czasową organizacją poszczególnych elementów zdarzeń, co sprawia, że stanowią one nie tylko poznawczą, ale także wykonawczą strukturę ludzkiej wiedzy jako gotowe programy działania (Wojciszke, 2011).

Oprócz schematów i skryptów w umyśle człowieka istnieją także inne rodzaje wiedzy, jak na przykład teorie potoczne. Mogą je stanowić ogólne koncepcje człowieka, jak również teorie dotyczące różnych jego własności, np. inteligencji czy moralności. Jak pokazała w swoich badaniach Carol Dweck (1999) między ludźmi występują znaczące różnice indywidualne w przekonaniu o stałym bądź zmiennym charakterze inteligencji. W przybliżeniu 40% ludzi uważa, że inteligencja jest własnością niezmienną w trakcie życia. Jednocześnie porównywalny odsetek społeczeństwa postrzega inteligencję jako cechę podatną na zmiany i rozwój. Jak łatwo wywnioskować, osoby przekonane o stałości lub zmienności własności ludzkich w odmienny sposób interpretują wiele sytuacji społecznych i co za tym idzie różnią się zachowaniem.

Wszelkiego typu procesy odpowiedzialne za funkcjonowanie ludzkiej wiedzy mogą oddziaływać na zachowanie w dwoisty sposób - automatyczny albo kontrolowany. Pierwsze nawiązania do podziału w funkcjonowaniu ludzkiego umysłu na dwa odmienne tryby można odnaleźć między innymi w pracach Freuda (1915) dotyczących procesów pierwotnych i wtórnych oraz nieświadomości. W dalszej kolejności pojawiły się uznawane do dziś założenia

psychologii postaci dotyczące nieświadomego procesu konstruowania rzeczywistości. Również klasyczna teoria dysonansu poznawczego Festingera (1957) ukazuje, że człowiek dążąc do zgodności poznawczej podświadomie nadaje znaczenie napływającym informacjom, tak aby zaspokoić wewnętrzną potrzebę zgodności. Bardziej współcześni badacze nurtu dwoistego procesu przetwarzania informacji przedstawili kolejne założenia wskazujące na dwutorowość poznawczej obróbki danych. Mówią one, iż ludzie przy braku specyficznej motywacji poszukują jedynie wystarczającej, a nie dokładnej wiedzy na temat otaczającego ich świata. Wskazują również na ograniczoność ludzkich zasobów poznawczych powodującą konieczność stosowania uproszczonych reguł przetwarzania informacji w niektórych sytuacjach społecznych (Piotrowski, Żemojtel-Piotrowska, 2008).

Na przestrzeni dwudziestu lat badacze specjalizujący się w dziedzinie psychologii społecznej oraz poznawczej stworzyli liczne modele dwoistego przetwarzania informacji w oparciu o rozróżnienie na procesy automatyczne i kontrolowane. Wczesne modele skupiały się na ich roli w zagadnieniach specyficznych dla określonych dziedzin, jak na przykład perswazji (Chaiken, 1987; Petty, Cacioppo, 1986), relacjach między postawami, a zachowaniem (Fazio, 1990; Wilson, Lindsey, Schooler, 2000), uprzedzeniach i stereotypach (Devine, 1989), formułowaniu spostrzeżeń (Brewer, 1988; Fiske, Neuberg, 1990) czy atrybucji zachowań (Gilbert, 1989; Trope, 1986 za: Basili, Brown, 2005). Natomiast teorie, które powstały w ubiegłej dekadzie, przesunęły nacisk w kierunku zintegrowanego podejścia mającego na celu określenie ogólnych zasad, wspólnych dla wszystkich dziedzin (Epstein, 1994; Kahneman, 2003; Lieberman, 2003; Smith, DeCoster, 2000; Strack, Deutsch, 2004 za: Basili, Brown, 2005). W poszczególnych modelach wspomniane dwie grupy procesów bywają odmiennie nazywane i występują pewne różnice w ich definicji, jak i w opisie zachodzących między nimi wzajemnych zależności. Jednak rozróżnienie między nimi oparte jest o pewne ogólne założenie umieszczające je na dwóch przeciwnych krańcach tego samego wymiaru. Pierwszy z procesów nazywany automatycznym, heurystycznym, czy też peryferyjnym uznawany za szybki, asocjacyjny, nie wymagający zaangażowania zasobów poznawczych sposób przetwarzania informacji. Polega na poznawaniu świata w sposób wydajny, nieświadomy, nieintencjonalny i niekontrolowany. Drugi proces określany mianem kontrolowanego, systematycznego lub centralnego ma charakter względnie powolny, wysokowysiłkowy i jest oparty na głębokiej analizie danych.

Pojęcie automatyczności ewoluowało znacząco od lat 70tych ubiegłego wieku, przede wszystkim dlatego, iż zauważono, że nie wszystkie procesy przetwarzania informacji zawierają w sobie cztery początkowo wyznaczone kryteria automatyczności, jakimi były brak

świadomego zamiaru, wydajność, brak świadomości i brak kontroli (Moskowitz, 2009). Wyróżniono zatem kilka odmian automatyczności (Bargh, 1989) przyjmując założenie, że nie wszystkie wyznaczone kryteria muszą w nich wystąpić oraz że pozostają one wobec siebie niezależne. Rozróżnienie to pozwoliło na przeciwstawienie procesów automatycznych bezmyślności, czyli procesowi, w którym wysiłek umysłowy jest całkowicie wyeliminowany, a istotne szczegóły płynące ze środowiska pozostają bezużyteczne.

O użyciu procesów automatycznych lub kontrolowanych decydują zazwyczaj dwie zmienne – motywacja jednostki do uważnego przetworzenia informacji oraz wynikająca z określonej sytuacji możliwość niezakłóconej, uważnej obróbki danych. Człowiek zazwyczaj nie zdaje sobie sprawy z liczby aktywności umysłowych, w które jest zaangażowany każdego dnia. Procesy automatyczne dominują w życiu codziennym ze względu na brak zasobów poznawczych potrzebnych do dokładnego przetworzenia docierającego do człowieka natłoku informacji, odgrywając istotną rolę w szerokim zakresie zjawisk społecznych – ocenianiu, formułowaniu sądów, podejmowaniu decyzji, itp. (Bargh, Ferguson; 2000). Sprzyja temu fakt, iż nawet skomplikowane procesy umysłowe związane z poznaniem społecznym mogą zostać zautomatyzowane poprzez wielokrotne ich powtarzanie (Deutsch, Gawronski, Strack, 2006). Ewolucja, nawyki i rutyna wyposażyły człowieka w zdumiewającą umiejętność utrzymywania większości swojego życia umysłowego w przedświadomości. Jednocześnie co ważne, jak pokazują wyniki badań, procesy automatyczne bardzo często doprowadzają jednostkę do jednakowych wniosków i decyzji, co procesy kontrolowane (Macrae, Milne, Bodenhausen, 1994 za: Wojciszke, 2010).

Poznanie społeczne ma dualistyczny charakter także z innego punktu widzenia. Teorią ukazującą swoistą dwoistość spostrzegania społecznego jest teoria sprawcy/biorcy (Wojciszke, Baryła, 2006). Zgodnie z jej założeniami procesy interpretacji ludzkich działań są trudne do przewidzenia, gdyż często opierają się na bieżąco zaktywizowanych w umyśle kategoriach. Każda jednostka dysponuje setkami takich kategorii, które w dalszej kolejności mogą być aktywizowane na wiele możliwych sposobów. Dwa rodzaje interpretacji są dokonywane jednak znacznie częściej niż pozostałe, co stawia je na uprzywilejowanej pozycji. Są to interpretacje zachowań cudzych i własnych w kategoriach sprawczych i wspólnotowych nazywane podstawowymi wymiarami spostrzegania społecznego (*fundamental dimensions*, Abele, Wojciszke, 2007; Cuddy, Fiske, Glick, 2008; Fiske, Cuddy, Glick, 2007; Judd, James-Hawkins, Yzerbyt, Kashima, 2005; Peeters, 2008; za: Abele, Wojciszke, 2014) lub Wielką Dwójką (*Big Two*, Paulhus, Trapnell, 2008 za: Abele, Wojciszke, 2014). Zgodnie z założeniami modelu DMP-AC (Wojciszke, Abele, 2014) ludzie zazwyczaj wartościują świat w sposób, który

sprzyja realizacji ich celów czy interesów, co przekłada się na spostrzeganie i wartościowanie dokonywane z perspektywy sprawcy (wykonawcy działania) i biorcy (osoby, na którą jest skierowane działanie, bezpośrednio ponoszącej jego skutki). Samych siebie i osoby blisko (symbiotycznie) ze sobą związane spostrzegają z punktu widzenia sprawcy, podczas gdy w interpretacji zachowań pozostałych jednostek kierują się wymiarem wspólnotowym. Przyjęcie każdej z perspektyw pociąga automatycznie za sobą specyficzny tryb funkcjonowania umysłu osoby spostrzegającej, prowadząc do koncentracji na odmiennych treściach. Punkt widzenia sprawcy skupia się wokół treści sprawczych, związanych z efektywnością w wyborze i realizacji celów korzystnych lub niekorzystnych dla jednostki. Sprawczość utożsamiana jest między innymi z takimi kategoriami jak „ja niezależne” lub sprawność intelektualna. Sprawca koncentruje się zatem na osiągnięciu celu oraz na sytuacyjnych wyznacznikach działania. Natomiast perspektywa biorcy oscyluje wokół treści wspólnotowych, dotyczących ludzkiego funkcjonowania w relacjach interpersonalnych, czyli wyborze celów korzystnych lub niekorzystnych dla innych osób. Wspólnotowość jest zatem pokrewna takim kategoriom jak „ja współzależne” czy prospołeczność. Biorca skupia się wówczas na cechach osoby wykonującej działanie i na jego rezultatach. Sprawczość i wspólnotowość wyraźnie przeważają wśród cech silnie nasyconych wartościowaniem. Niezwykle trudno jest znaleźć atrybuty silnie pozytywne bądź negatywne, które nie nawiązywałyby do jednego z tych wymiarów. Jak pokazują wyniki badań, ludzie zbierając cząstkowe informacje o innych osobach wykazują wyraźną skłonność do efektu negatywności, czyli pozostawania pod silniejszym wpływem negatywnych niż pozytywnych informacji w przypadku treści wspólnotowych. Jednocześnie, gdy zbierane informacje nawiązują do dziedziny sprawczości występuje efekt odwrotny – silniejsze znaczenie mają pozytywne niż negatywne atrybuty (Wojciszke, Baryła, 2006).

Wnioskowanie o przyczynach ludzkich zachowań, formułowanie ocen społecznych oraz podejmowanie decyzji odbywają się w oparciu o wykształcone w ludzkich umysłach struktury wiedzy, z wykorzystaniem procesów automatycznych lub kontrolowanych, jak również z uwzględnieniem podstawowych wymiarów spostrzegania społecznego. Składają się one na skomplikowany i niezwykle istotny proces poznania społecznego. Charakteryzuje się on dynamiczną naturą, gdyż uwzględnia wpływ takich czynników jak otoczenie zewnętrzne, kontekst czy procesy zachodzące w umyśle jednostki. Wiedza na temat otaczającego człowieka świata nie zawsze jest trafna, pełna czy racjonalna, ale pozwala mu na orientację w świecie społecznym i zachowanie dobrostanu psychicznego.

1.2. Różnice indywidualne w poznaniu społecznym

Dążenie do poznania rzeczywistości, potocznie nazywane „ciekawością” uznawane jest za jedną z głównych tendencji wyjaśniających ludzkie zachowanie. W psychologii zagadnienie to pojawiło się po raz pierwszy w pracach Williama Jamesa (1890), który określa ciekawość jako emocje nakłaniające jednostkę do eksploracji otoczenia, wywoływane przez te same bodźce, które wzbudzają strach. McDougall (1923) ujmował ciekawość jako jeden z podstawowych instynktów człowieka, wzbudzany przez niejasne, trudne do zidentyfikowania bodźce płynące z otoczenia. W późniejszych latach pojawiły się liczne podejścia próbujące wyjaśnić to zagadnienie, wśród których wyróżnić można między innymi teorie popędu, niezgodności poznawczej czy potrzeb. Teorie popędu, rozwijane głównie przez behawiorystów, podkreślały, iż ciekawość prowadzi do wystąpienia w organizmie stanu napięcia o negatywnym charakterze, do zredukowania którego może dojść za pomocą zachowań eksploracyjnych. Zgodnie z ich założeniami, człowiek na tle innych istot żywych wyróżnia się bogactwem różnych zachowań tego typu. Badaczem, który istotnie wpłynął na sposób myślenia o ludzkich zachowaniach eksploracyjnych był Daniel Berlyne (1954), który wprowadził do psychologii pojęcie „zachowania epistemicznego”. Jego zdaniem ten specyficzny rodzaj ludzkiego zachowania, tak samo jak eksploracyjne zachowanie zwierząt, motywowany jest ciekawością – popędem do uzyskania bieżącej informacji o otoczeniu, jednak wyróżnia się chęcią posiadania wiedzy oraz stosowaniem systemów symboli między innymi pod postacią języka. W przeciwieństwie do behawiorystów poszukujących popędowego mechanizmu ciekawości, wyznawcy teorii niezgodności poznawczej uważali, iż ciekawość jest wywoływana brakiem zgodności pomiędzy obrazem rzeczywistości a oczekiwaniami (Lewin 1935, Festinger 1957, Heider 1958). Konkretnie, stan niezgodności następuje w wyniku porównania informacji napływających z dotychczasowo posiadanymi lub poprzez dostrzeżenie rozbieżności wśród informacji napływających. Jego redukcja możliwa jest poprzez odpowiednią modyfikację informacji napływających, zmiany w obrębie informacji już posiadanych lub jednocześnie, częściowe zmiany w obu systemach.

Kolejnym podejściem wyjaśniającym powstawanie mechanizmu ciekawości jest teoria potrzeb. Znany ze słynnej w psychologii piramidy potrzeb Abraham Maslow (1943) uznawał zdobywanie wiedzy i jej systematyzowanie za sposób realizowania innych potrzeb takich jak bezpieczeństwo lub samoaktualizacja. Termin „potrzeba poznania” (*need for cognition*) po raz pierwszy w psychologii zdefiniowany został przez Arthura Cohena i współpracowników (1954) jako zróżnicowane indywidualnie dążenie do strukturyzowania istotnych dla jednostki sytuacji w sposób znaczący i zintegrowany. Za mechanizm sprawczy jego powstawania uznali oni

pojawiające się na skutek nietolerowania wieloznaczności napięcie, którego redukcja jest możliwa za pomocą strukturyzowania informacji (Cohen, Stotland, Wolfe, 1995). U osób o wysokim poziomie tak rozumianej potrzeby poznania występuje silna naturalna tendencja do głębokiego przetwarzania i analizowania informacji, podczas gdy jednostki charakteryzujące się niskim poziomem tej zmiennej potrzebują do tego motywacji zewnętrznej. Autorami najbardziej popularnego i współczesnego ujęcia potrzeby poznania są Petty i Cacioppo (1982). Zdaniem badaczy motywacyjny charakter potrzeby poznania nie pochodzi w całości z takich źródeł jak instynkty, popędy czy potrzeby. Uważają oni bowiem, że wysoki poziom tej zmiennej powstaje w rezultacie zbudowania przez jednostkę poczucia kompetencji i satysfakcji w oparciu o wielokrotne pozytywne doświadczenia związane z rozwiązywaniem poznawczo wymagających problemów (Matusz, Traczyk, Gąsiorowska, 2011). W ten sposób rozumiana potrzeba poznania nie jest zatem rzeczywistą potrzebą, lecz wymiarem motywacji epistemicznej, czyli specyficznie ludzkiej aktywności związanej z funkcjonowaniem intelektualnym i poszukiwaniem wiedzy. Pierwsze przejawy motywacji epistemicznej można zaobserwować już we wczesnym dzieciństwie, kiedy to dziecko widząc, że zabawka się poruszyła pod wpływem dotknięcia wyciąga rączkę, aby ponownie wprowadzić ją w ruch. Zachowanie to stanowi istotę mechanizmu leżącego u podłoża motywacji epistemicznej – popędu do powtarzania określonych czynności i zbierania w ten sposób wiedzy o przyciągających uwagę aspektach środowiska (Fisher, Connell, 2003). Zgodnie z założeniami teorii motywacji epistemicznej proces zdobywania wiedzy składa się z dwóch następujących po sobie faz - poszukiwania informacji oraz utrwalenia sądów i przekonań. Pierwsza faza charakteryzuje się otwartością umysłu i poszukiwaniem odpowiedzi. Natomiast w kolejnym etapie ma miejsce zamknięcie i konserwacja wiedzy. Liczne wyniki badań wskazują, że między ludźmi występują znaczące różnice indywidualne w poziomie motywacji do zdobywania informacji i wiedzy, a co za tym idzie w potrzebie poznania określanej współcześnie jako pragnienie rozumienia i uczynienia sensownym doświadczanego świata (Cacioppo, Petty, Moris, 1983). Petty i Cacioppo, podobnie jak Cohen zauważyli, że niektóre osoby charakteryzują się niską motywacją do podejmowania wysiłku poznawczego, podczas gdy inne jednostki nieustannie angażują się w zadania, które wymagają wysiłku umysłowego czerpiąc z tego zadowolenie. Dla osób o wysokim poziomie potrzeby poznania myślenie jest zatem aktywnością pożądaną i miłą samą w sobie. Lubią one poszukiwać nowych informacji, uczyć się ich i nad nimi myśleć celem sformułowania wniosków i decyzji. Jednocześnie ludzie o niskim poziomie potrzeby poznania angażują się w myślenie głównie pod wpływem oddziaływania czynników zewnętrznych postrzegając je jako uciążliwe. Są niechętnie

przemysłanemu przetwarzaniu informacji i preferują przejmować swoje sądy od innych lub formułować je w sposób intuicyjny (Petty, Briñol, Loersch, McCaslin, 2009).

Często przeciwstawianym potrzebie poznania wymiarem motywacji epistemicznej jest potrzeba domknięcia poznawczego (*need for closure*) wprowadzona do psychologii przez Webstera i Kruglańskiego (1994). Definiowana jest jako zróżnicowane indywidualnie dążenie jednostki do posiadania pewnej wiedzy na określony temat, która pozwala na uniknięcie uczucia niepewności w zestawieniu z informacjami napływającymi z otoczenia, jak również na sformułowanie opinii i podjęcie działania (Kossowska, 2005). Główna różnica między konstruktami polega na tym, iż potrzeba poznania jako nieustająca chęć angażowania się w aktywność intelektualną dającą uczucie przyjemności ma charakter procesualny, podczas gdy potrzeba domknięcia poznawczego jest zorientowana na osiągnięcie konkretnego celu – redukcję uczucia niepewności poprzez posiadanie obszernej wiedzy lub ustrukturyzowanych poglądów. Są to zatem konstrukty odrębne, ale w obu przypadkach odnoszące się do ilościowego procesu przetwarzania informacji (Matusz, Traczyk, Gąsiorowska, 2001).

Potrzeba domknięcia poznawczego jest bezpośrednio powiązana z teorią „naiwnego poznania” (Kruglanski, 1990), która wyjaśnia z poznawczego punktu widzenia proces tworzenia, modyfikacji i używania wiedzy w określonych sytuacjach. Zgodnie z jej założeniami proces tworzenia wiedzy polega na tworzeniu hipotez, które następnie stają się przedmiotem oceny, prowadzącej następnie do modyfikacji, odrzucenia lub przyjęcia jej bez zmian jako właściwej. Poznanie jest zatem „naiwne”, gdyż człowiek w zakresie tego procesu nie posiada fachowej wiedzy, w jaki sposób obiektywnie i wiarygodnie gromadzić dane, lecz czyni to w oparciu o własną, subiektywną wiedzę. Przebieg procesu tworzenia wiedzy uzależniony jest przede wszystkim od takich czynników jak gotowość i możliwości systemu poznawczego człowieka do przetwarzania informacji w określonym momencie (*capacity*), posiadane przez niego bieżąco zaktywizowane struktury poznawcze (*capability*), czy wreszcie czynniki motywacyjne stanowiące impuls do rozpoczęcia aktywności (Kruglanski, 1990). Potrzeba domknięcia poznawczego uznawana jest za współczesną konceptualizację badanego na przestrzeni lat w psychologii zjawiska sztywności. W procesie zdobywania wiedzy niezwykle istotna jest bowiem motywacja, która to właśnie odpowiada za sztywność systemu wiedzy i jego brak podatności na zmiany. Potrzeba domknięcia przejawia się w działaniu dwóch mechanizmów – „chwytyaniu” (*seizing*) oraz „zamrażaniu” (*freezing*) uchwyconej informacji w poznawczych strukturach wiedzy jednostki. Mechanizm pochwytania odpowiada za tworzenie się pierwotnej opinii w odpowiedzi na nową lub niejednoznaczną sytuację. Tego typu sądy często wydawane są szybko, w sposób selektywny - na podstawie najłatwiej dostępnych

informacji, najbardziej dopasowanych do dotychczas posiadanej wiedzy lub w oparciu o opinie innych osób, co może obniżać ich jakość. Następnym etapem, czyli „zamrażanie” odpowiada natomiast za szybkie włączenie nowo pozyskanych informacji do już istniejących struktur wiedzy, co czyni je odpornymi na zmianę, nawet w obliczu pojawienia się nowszych danych, lepiej dopasowanych do sytuacji lub podważających początkową opinię (Kruglanski, Webster, 1996). Oba etapy prowadzą do ograniczenia zakresu przetwarzanych informacji, a co za tym idzie liczby hipotez tłumaczących określoną sytuację. Potrzeba domknięcia poznawczego rozciąga się na kontinuum pomiędzy niskim a wysokim natężeniem motywacji. Osoby o wysokiej potrzebie domknięcia charakteryzują się zatem skłonnością do szybkiego formułowania sądów w oparciu o niepełną informację, jak również niechęcią do późniejszej ich zmiany. Z drugiej strony, jednostki o niskiej potrzebie domknięcia poznawczego, dobrze tolerujące poczucie niepewności, są niechętnie podejmowaniu pochopnych decyzji oraz wykazują się dużą otwartością na nowe argumenty, nawet gdy już wyrobią sobie początkową opinię na dany temat. Wysoka potrzeba domknięcia poznawczego, wiążąca się z szybkim dochodzeniem do pewności i wydawaniem sądów, może być niekorzystna dla jednostki przykładowo w sytuacji podejmowania ważnych decyzji, które wymagają przeanalizowania różnych alternatyw, jednak z drugiej strony bywa zdecydowanie pomocna, kiedy szybko należy dokonać wyboru lub zaangażować się w działanie.

Potrzeba domknięcia poznawczego ujmowana jest na dwa sposoby - dyspozycyjnie, jako stała motywacja, jak i sytuacyjnie. Badacze dostrzegli, iż istnieją stałe, wyraźnie zauważalne różnice indywidualne w motywacji do posiadania jasnej, pewnej wiedzy, zmniejszającej poczucie niepewności poznawczej. Celem uchwycenia tych różnic powstało narzędzie składające się z 32 pozycji kwestionariuszowych mierzące poziom motywacji do domykania nazywane Skalą Potrzeby Domknięcia Poznawczego (Kossowska, 2003 za: Webster, Kruglański, 1994). Konstrukcja została w nim ujęta jako zmienna latentna wyrażająca się w pięciu podstawowych aspektach, czyli: w preferowaniu porządku (np. „Lubię mieć miejsce dla wszystkiego i wszystko na swoim miejscu”), preferowaniu przewidywalności (np. „Unikam sytuacji, których konsekwencji nie da się przewidzieć”), zdecydowaniu (np. „Zmagając się z jakimś problemem zwykle bardzo szybko dostrzegam jedno najlepsze rozwiązanie”), dyskomforcie odczuwanym w obliczu wieloznaczności (np. „Unikam niejasnych sytuacji”), jak również w zamkniętości umysłowej (np. „Zwykle biorę pod uwagę różne opinie na temat danego zjawiska, nawet wówczas, gdy mam już wyrobiony pogląd” - item odwrócony). Oznacza to, iż osoby o wysokim natężeniu potrzeby domknięcia w przeciwieństwie do jednostek o jej niskim poziomie w każdej sytuacji preferują porządek i

przewidywalność, jednocześnie unikając wieloznaczności, są zamknięte poznawczo, jak również nie zwlekają z podejmowaniem decyzji.

Jak pokazują wyniki badań potrzeba domknięcia poznawczego może być także wzbudzana czasowo i nasilana za pomocą manipulacji różnymi zmiennymi sytuacyjnymi. Dowiedziono, że jedynym z takich czynników jest presja czasu wprowadzana przykładowo podczas wykonywanego zadania. Dodatkowo, jako że osiągnięcie domknięcia eliminuje potrzebę dalszego poszukiwania i przetwarzania informacji, wszelkie sytuacje, w których ten proces uznawany jest za trudny, wymagający lub nieprzyjemny będą podwyższały chęć szybkiego uzyskania pewności. Również takie czynniki jak hałas, niska atrakcyjność zadania, obciążenie poznawcze lub zmęczenie jednostki, czy też silne emocje negatywne będą wpływały na podwyższenie potrzeby domknięcia poznawczego. Z drugiej strony, w sytuacjach kiedy przetwarzanie informacji jest odczuwane jako wewnętrznie nagradzające lub gdy negatywne konsekwencje wcześniej szybko podjętych decyzji są w istotny sposób odczuwalne dla jednostki może wystąpić motywacja do odroczenia momentu osiągnięcia pewności (Kossowska, 2003).

Badania przeprowadzone na przestrzeni lat obfitują w przykłady istotnych ról, jakie potrzeba domknięcia poznawczego odrywa w różnych zjawiskach społecznych, takich jak konformizm (De Dreu, Weingart, 2003), uprzedzenia i rasizm (Roets, Van Hiel, 2006), etnocentryzm (Cunningham, Nezlek, Banji, 2004), konserwatyzm polityczny (Jost, Glaser, Kruglanski, Sulloway, 2003; Van Hiel, Pandelaere, Duriez, 2004) czy formułowanie sądów społecznych (Kruglanski i in., 2005). Badania wykazują, że potrzeba domknięcia ma wpływ na proces tworzenia i wykorzystywania abstrakcyjnych reprezentacji mentalnych, takich jak schematy czy stereotypy, posługiwanie się którymi przekłada się bezpośrednio na sposób spostrzegania świata społecznego i poruszania się w nim (Kossowska, 2005). Konstrukty znajdują swoje odzwierciedlenie także w różnego typu często występujących zjawiskach poznawczych jak na przykład efekt pierwszeństwa (Webster, Kruglanski, 1994; Webster, Richter, Kruglanski, 1996) i świeżości (Richter, Kruglanski, 1998), podstawowy błąd atrybucji (Webster, 1993) czy zjawisko czystej ekspozycji (Kruglański, Freund, Bar-Tal, 1996). Wpływa ponadto na częstotliwość stosowania heurystyk, czyli „drogami na skróty” w przetwarzaniu informacji (Kruglański, Freund, 1983). Oznacza to, iż osoby o wysokim poziomie potrzeby domknięcia analizują napływające informacje o świecie społecznym i jego uczestnikach w sposób bardziej powierzchowny, podporządkowując je istniejącym już strukturom wiedzy. Powstały w ten sposób obraz rzeczywistości jest często nadmiernie uproszczony, zapewnia jednak pożądane poczucie przewidywalności, jednoznaczności i uporządkowania. Natomiast

niski poziom zmiennej, wiążący się z wyższą tolerancją wieloznaczności i niepewności, pozwala jednostkom na bardziej dogłębną i dokładną analizę sytuacji w oparciu o nowe informacje. Powoduje, że powstrzymują się one od szybkiego formułowania ostatecznych sądów w nowych sytuacjach, rozpatrując alternatywne interpretacje, asymilując nowe wiadomości i adaptując się do zachodzących zmian, jak również rzadziej posługują się stereotypami. Motywacja do domknięcia manifestuje się oprócz tego w procesach grupowych i międzygrupowych, między innymi wzmacniając tendencję do faworyzowania grupy własnej i defaworyzowania grupy obcej, obniżając poziom twórczości w grupie, czy przyczyniając się do przejawiania przez członków zespołu zachowań zorientowanych na zadanie, a nie na relacje międzyosobowe (Kossowska, 2005). Osoby o wysokiej potrzebie domknięcia są także mniej empatyczne, gdyż trzymają się sztywno wyrobionych przez siebie opinii, co powoduje, że trudniej jest im przyjąć punkt widzenia drugiego człowieka (Webster-Nelson, Klein, Irvin 2003). Z tych samych przyczyn charakteryzują się również mniejszymi zdolnościami negocjacyjnymi (De Dreu, Koole, Oldersma, 1999). Wyniki licznych badań ukazują ponadto związki między potrzebą domknięcia poznawczego, a cechami osobowości (Kossowska, 2003). Przykładowo odnotowano korelacje pomiędzy potrzebą domknięcia a dwoma z pięciu podstawowych wymiarów osobowości się do tzw. „Wielkiej Piątki” – negatywną z otwartością na doświadczenie i pozytywną z neurotyzmem (Kossowska, Hanusz, Trejtowicz, 2012).

Jak pokazują najnowsze wyniki badań w określonych sytuacjach wysoka potrzeba domknięcia poznawczego może jednak wbrew pierwotnym założeniom prowadzić do stosowania analitycznych, głębokich strategii przetwarzania informacji, wymagających czasu i wysiłku poznawczego. Dzieje się tak kiedy:

- u jednostki zostanie wzbudzona motywacja do bycia trafnym, która staje się konkurencyjna wobec motywacji do szybkiego osiągnięcia domknięcia,
- jednocześnie zwiększa się motywacja jednostki do osiągnięcia domknięcia i zwiększa się poziom skomplikowania wykonywanego przez nią zadania,
- rozwiązanie zadania możliwe jest tylko przy użyciu analitycznych strategii przetwarzania informacji,
- zostanie wydana jasna instrukcja, że zastosowanie analitycznych strategii przetwarzania informacji jest konieczne do poprawnego rozwiązania zadania,
- kiedy rozwiązywane przez jednostkę zadanie jest dla niej osobiście ważne (Kossowska, 2016).

Oznacza to, że osoby o wysokiej potrzebie domknięcia poznawczego wbrew ogólnym stwierdzeniom nie charakteryzują się wcale zamkniętym umysłem. Posługują się one uproszczonymi metodami wnioskowania w określonych sytuacjach, w których mogą podążać za swoją potrzebą epistemiczną, jednak w warunkach, które wymagają od nich otwartości umysłu są w stanie przestawić się na stosowanie analitycznych strategii przetwarzania informacji.

Podsumowując, potrzeba domknięcia poznawczego uznawana jest za główną siłę motywacyjną odpowiedzialną za przebieg procesu konstruowania sądów na temat rzeczywistości społecznej. Wyniki licznych badań potwierdzają znaczącą rolę, jaką potrzeba domknięcia poznawczego odgrywa w procesie formowania wiedzy społecznej zarówno w zjawiskach indywidualnych, interpersonalnych, jak i międzygrupowych. Jest ona konstruktem uniwersalnym, jednocześnie wpisującym się w szersze ramy teoretyczne. Za jej pomocą możliwe jest wyjaśnienie licznych zjawisk społecznych oraz tendencji kształtujących przebieg procesów poznawczych.

1.3. Odchylenia od racjonalności powszechne w spostrzeganiu społecznym

Pojęcie racjonalności będące zjawiskiem mającym swoje korzenie w rozważaniach słynnych filozofów, na przestrzeni lat stało się także istotnym źródłem zainteresowań psychologów. „Krytyczny”, „obiektywny”, „niezależny od emocji”, „skuteczny”: te związane z „racjonalnością” pojęcia pojawiają się także we współczesnej myśli psychologicznej dotyczącej racjonalności potocznego myślenia i działania. Racjonalność uznawana jest za jeden z najbardziej obciążonych wartościowością terminów psychologicznych zarówno w języku naukowym jak i potocznym. Określenie kogoś mianem „nieracjonalnego” bywa tożsame z pozbawieniem go atrybutu inteligencji i odjęciem mu pokaźnego fragmentu ludzkiej natury (Lewicka, 1993).

Odchylenia od racjonalności, inaczej nazywane tendencyjnościami w myśleniu (biasy), interpretowane jako przejaw działania wewnętrznych mechanizmów i struktur poznawczych człowieka, takich jak np. schematy, oczekiwania czy prototypy, są bardzo często postrzegane przez ekonomistów, polityków, a także psychologów jako błędy w ludzkim sposobie myślenia przyczyniające się różnego typu katastrof, porażek, czy konfliktów. Jednakże psychologowie ewolucyjni coraz częściej podkreślają ich adaptacyjną rolę jako mechanizmu przynoszącego liczne korzyści ludzkiemu funkcjonowaniu, promowanego z biegiem lat przez naturalną selekcję. Odchylenia od racjonalności przejawiają się najczęściej pod postacią popełnianych przez jednostkę błędów poznawczych definiowanych w poznaniu społecznym jako wzorzec

nieadekwatnego spostrzegania rzeczywistości mającego wpływ na postawy, emocje czy zachowania jednostki (Mądrzycki, 1986). Zanim błędy poznawcze zostały rozpoznane i zdefiniowane przez nauki społeczne dostrzegli je filozofowie. Przykładowo już w XVI wieku John Locke (1690) zaobserwował, że letnia woda może się wydawać człowiekowi ciepła lub zimna w zależności od tego, w jakiej wodzie – cieplej czy zimnej – trzymał on swoją rękę chwilę wcześniej. Dopiero w XX wieku zjawisko to zostało określone mianem efektu kontrastu. W połowie XX wieku pod wpływem badań dwóch amerykańskich psychologów Brunera i Postmana (1948) nastąpiła era „nowego spojrzenia” na czynniki wpływające na ludzką percepcję wypierając dotychczasowe podejście postulujące analizowanie procesów spostrzegania rzeczywistości niezależnie od osoby postrzegającej świat, jak i jego właściwości. Nowe spojrzenie oparte zostało o punkt widzenia mówiący, że uwaga i percepcja są kształtowane przez stany emocjonalne i motywacyjne osoby spostrzegającej (Bodenhausen, Hugenberg, 2009). Badali oni między innymi dzieci, którym dawali do wyboru mniej i bardziej atrakcyjną zabawkę tej samej wielkości prosząc je o określenie, która z nich jest ich zdaniem większa. Jak się okazało, większa wydawała się im zabawka bardziej atrakcyjna, gdyż miała dla nich większą wartość. Efekt był zauważalny wtedy, gdy dzieci nie mogły się nią bawić, czyli w chwili, w której zaczynał oddziaływać mechanizm niedostępności (Werner, Wapner, 1952). Przez lata psychologowie zgłębiali całą różnorodność mechanizmów służących obronie ego i innym motywom związanym z ja, które zabarwiają spostrzeganie społeczne (Dunning, 2003). Klasyczne badanie Hastrofa i Cantrila (1954) ukazuje jak odmiennie, stronnice motywacje fanów piłki nożnej koloryzowały ich postrzeganie meczów, prowadząc do systematycznie odmiennych percepcji tych samych wydarzeń faworyzujących własną drużynę. Współczesne badania Balcetis i Dunninga (2006) pokazują, iż sposób spostrzegania niejednoznacznych bodźców uzależniony jest często od bieżących celów jednostki takich jak autowaloryzacja czy redukcja dysonansu poznawczego. Powyższe przykłady, jak i wiele innych zwracają uwagę na fakt, iż sposób, w jaki człowiek postrzega otaczający go świat wspomaga realizację jego bieżących potrzeb. Jednak dopiero na początku lat osiemdziesiątych, kiedy minęła popularność teorii gier i założeń o racjonalności człowieka wpisujących się w teorię „naiwnego naukowca”, pojawiły się pierwsze publikacje, które zapoczątkowały okres licznych badań nad błędami poznawczymi. Ogromny rozgłos nie tylko w dziedzinie psychologii, ale także ekonomii zyskały prace Daniela Kahnemanna i Amosa Tverskiego, którzy w swoim artykule z 1972 roku po raz pierwszy zdefiniowali błąd poznawczy jako systematyczne odchylenia od racjonalności prowadzące do wyciągania nielogicznych wniosków, powstałe w oparciu o uproszczone strategie przetwarzania informacji. W swoich licznych eksperymentach sprawdzali między

innymi w jaki sposób ludzie szacują prawdopodobieństwo wystąpienia określonych zdarzeń, czy w jaki sposób podejmują decyzje w warunkach ryzyka i niepewności. Do klasyki psychologii przeszły między innymi takie badania Kahnemna i Tverskiego jak problem Lindy. Polegał on na tym, że uczestnicy badania otrzymywali opis młodej kobiety o imieniu Linda, o liberalnym spojrzeniu na świat, a następnie proszono ich o oszacowanie czy bardziej prawdopodobne jest, że pracuje ona w banku, czy że pracuje w banku i wyznaje feministyczne poglądy. Większość osób badanych, bo aż 85 procent wybierała drugą z możliwości popełniając tym samym tzw. błąd koniunkcji, czyli przypisując koniunkcji zdarzeń wyższe prawdopodobieństwo wystąpienia niż prawdopodobieństwo zdarzeń pojedynczych (Kahneman, Slovic, Tversky, 1982). Niedoskonałe, uproszczone zasady wnioskowania probabilistycznego zostały przez badaczy nazwane heurystykami. Ludzie często w sposób bezwiedny i automatyczny posługują się „drogami na skróty” w myśleniu, aby znajdować szybkie odpowiedzi, czy podejmować szybkie decyzje. Jednak ich stosowanie czasem doprowadza do powstawania błędów poznawczych, takich jak ten opisany powyżej. Wyróżniono wśród nich kilka podstawowych rodzajów nazywając je odpowiednio heurystykami dostępności, zakotwiczenia, reprezentatywności czy symulacji.

W 2002 roku Daniel Kahnemann otrzymał nagrodę Nobla za opracowaną wspólnie z Amosem Tverskim „teorię perspektywy”, która wyjaśnia w prosty sposób liczne ludzkie zachowania niezgodne z ekonomicznie rozumianą racjonalnością (Kahneman, Tversky, 1979). Zgodnie z jej założeniami jednostki podejmujące decyzje finansowe biorą pod uwagę swój bieżący punkt odniesienia, którym jest możliwość zysku lub straty, a nie całkowity majątek. Co za tym idzie, ludzie mniej chętnie ryzykują w sferze zysków, a bardziej w sferze strat – w celu uniknięcia mniejszej straty są skłonni ryzykować poniesienie większej. Zjawisko to określono ludzką awersją do strat, przejawiającą się również w tym, że smutek z powodu utracenia kwoty X jest u człowieka najczęściej dwukrotnie większy, niż radość towarzysząca otrzymaniu tej samej ilości pieniędzy. Z kolei zgodnie z założeniami teorii adaptacyjnej funkcji błędów Haseltona i Bussa z 2000 roku (*error management theory*) powodem powstawania błędów poznawczych nie jest stosowanie uproszczonych metod wnioskowania, lecz tzw. tendencja adaptacyjna (*adaptive bias*). Na przestrzeni lat przetrwały zatem te tendencyjności w ludzkim zachowaniu, które w przeszłości pozwoliły ludzkości jako gatunkowi przetrwać i rozmnażać się. Zdaniem autorów człowiek wnioskując w warunkach niepewności może popełnić dwa typy błędów: błąd I rodzaju, czyli fałszywy alarm, polegający na uznaniu za prawdziwe, czegoś co w rzeczywistości nie istnieje oraz błąd II rodzaju – nazywany nieprawidłowym odrzuceniem, polegający na zaprzeczeniu istnienia czegoś, co jest prawdziwe. Z każdym z błędów wiążą się

inne konsekwencje. Naturalna tendencja adaptacyjna skłania jednostkę do używania strategii decyzyjnych, które będą minimalizowały ewentualne koszty, a maksymalizowały potencjalne korzyści, nawet jeśli będzie się to wiązało z przejawieniem w zachowaniu większej liczby błędów tego samego rodzaju. Jako przykład fałszywego alarmu posłużyć może częste spostrzeganie przez mężczyzn zachowania kobiet jako zachęty o podłożu erotycznym. Nieprawidłowym odrzuceniem będzie natomiast niedocenianie przez kobiety zaangażowania mężczyzny w potencjalny związek. Zgodnie z tendencją adaptacyjną dla mężczyzn koszty pominięcia szansy na kontakt seksualny dający możliwość reprodukcji są wyższe niż nadinterpretacji sygnałów ze strony partnerki. Z drugiej strony, dla kobiet większym kosztem będzie zaangażowanie się w związek, który może się nie utrzymać, choćby ze względu na możliwość pozostania samotną matką, niż jego niepotrzebne odrzucenie (za: Brycz, 2003). Innymi słowy, zgodnie z założeniami teorii adaptacyjnej funkcji błędów dla człowieka bardziej korzystne i przystosowawcze jest popełnianie dużej ilości mało kosztownych, nieznaczących błędów niż popełnienie jednego, ale o poważnych konsekwencjach. Można wyróżnić trzy podstawowe grupy błędów poznawczych powstałych w efekcie stosowania tendencji adaptacyjnej:

- błędy o funkcji ochronnej np. różnego rodzaju lęki, czy awersje względem bodźców wywołujących w człowieku wstręt,
- błędy w spostrzeganiu społecznym np. na tle seksualnym, czy stereotypizacja grup obcych,
- błędy w samoocenie np. pozytywne złudzenia (Haselton, Nettle, Andrews, 2005).

Wraz z rozwojem ludzkości, człowiek początkowo żyjący w stosunkowo stałym środowisku, na które składała się ograniczona liczba bodźców, zaczął spotykać się z coraz większą stymulacją ze strony otoczenia, powodowaną przede wszystkim coraz większą liczbą kontaktów społecznych oraz napływem coraz większej liczby informacji. Wyłoniła się w ten sposób ewolucyjna potrzeba wykształcenia mechanizmów, które pozwalałyby na szybsze i sprawniejsze radzenie sobie z nadmiarem napływających informacji i bodźców, czyli swojego rodzaju „dróg na skróty” w ich przetwarzaniu i podejmowaniu decyzji. Stosowanie uproszczonych sposobów myślenia czasem bywa niezbędne, tak jak w przypadku konieczności podjęcia decyzji przy braku wystarczającej liczby informacji na dany temat. W większości sytuacji wynika to jednak z faktu, iż człowiek posiada ograniczoną ilość zasobów poznawczych, którymi może dysponować w określonym czasie. W związku z tym część napływających informacji jest zmuszony przetwarzać w sposób powierzchowny i skrótowy. Zatem wpływ na to czy dany osąd lub decyzja zostanie wydana na podstawie głębokiej analizy

wszelkich dostępnych argumentów, czy wręcz przeciwnie w oparciu o określoną wskazówkę często poza kontekstualną, będą miały takie czynniki jak ważność tej opinii czy decyzji, wiążące się z nią konsekwencje, czy też istnienie lub brak presji czasu.

Według Ajzena i Kruglańskiego (1983) liczne odchylenia od racjonalności opisane do tej pory w literaturze psychologicznej można zaklasyfikować jako tendencyjności o dwóch możliwych podłożach – motywacyjnym lub poznawczym. Błędy o charakterze motywacyjnym związane są z tendencją do formowania i utrzymywania przekonań służących potrzebom i pragnieniom jednostki. Co za tym idzie cechują się zazwyczaj wysokim poziomem irracjonalności. Można je zasadniczo podzielić na dwie kategorie:

- błędy kierowane motywem autowaloryzacji i obrony ego np. błędy atrybucyjne, wyjaśnianie własnych sukcesów czynnikami wewnętrznymi, a porażek zewnętrznymi, itp.,
- błędy kierowane potrzebą sprawowania kontroli np. przypisywanie sobie sprawstwa nad określonymi wydarzeniami.

Zakorzenie procesu poznania i spostrzegania w ludzkich potrzebach znajduje swoje odzwierciedlenie w licznych nurtach i teoriach psychologicznych. Jako przykład posłużyć mogą należąca do klasyki teoria dysonansu poznawczego Festingera, psychologia „new look” akcentująca, iż bodźce związane z afektem negatywnym mają wyższy próg percepcji od tych łączących się z afektem pozytywnym (Bruner, Postman, 1947 za: Boden, 2006), czy też w motyw racjonalizacji jako główny mechanizm obronny w podejściu psychoanalitycznym. Natomiast błędy o podłożu poznawczym są uznawane za wywodzące się jedynie z ograniczeń w procesie rozumowania takich jak brak czasu, dostępności informacji, czy wolnych zasobów poznawczych. Konstrukcja błędu poznawczego opiera się na sądach, które w sposób systematyczny odstają od akceptowanej normy czy standardów. Wyróżnia się jego trzy podstawowe klasy związane kolejno z:

- dostępnością i ważnością informacji, jak np. niereprezentatywności próby lub selektywności uwagi i pamięci,
- wykształconymi w umyśle jednostki schematami uwrażliwiającymi ją na określone argumenty przy jednoczesnym ignorowaniu innych,
- efektem zakotwiczenia w początkowych hipotezach, przekonaniach (Ross, Anderson, 1982).

Dziedziną psychologii obfitującą w przykłady negatywnego wpływu błędów poznawczych na sposób w jaki człowiek spostrzega świat jest psychologia społeczna, podkreślająca rolę, jaką odgrywają one w powstawaniu stereotypów, uprzedzeń, różnego typu

niesprawiedliwych osądów, a nawet konfliktów międzyludzkich czy międzygrupowych. Przykładem bardzo popularnego i typowego błędu poznawczego jest tzw. „błąd confirmacji” (*confirmation bias*). Polega on na ludzkiej tendencji do preferowania informacji, które potwierdzają wcześniejsze własne hipotezy czy oczekiwania. Wiąże się z selektywnym wyszukiwaniem, interpretowaniem, jak również zapamiętywaniem docierających do jednostki argumentów. Co za tym idzie, człowiek często preferuje źródła, które potwierdzają jego dotychczasową wiedzę czy opinie. W ten sposób nie bierze pod uwagę istniejących alternatyw dla swojego punktu widzenia. Skutkuje to często wzmocnieniem pewności siebie i pozwala na zachowanie silnych przekonań, także w obliczu pojawiających się nowych kontrargumentów. W skrajnych przypadkach może prowadzić do katastrofalnych pomyłek w podejmowaniu decyzji, zwłaszcza gdy mają one wymiar społeczny, polityczny czy militarny. Geneza błędu może wiązać się właśnie bądź z ewolucyjną optymalizacją, gdy koszty uzyskania szybkiej odpowiedzi i ewentualnego popełnienia błędu są mniejsze, niż przeprowadzenia dogłębnej, obiektywnej analizy problemu, bądź też z ograniczonymi możliwościami przetwarzania informacji przez ludzki umysł (Nickerson, 1998). Człowiek jest również wysoce podatny na pewien szczególny rodzaj odchylenia od racjonalności nazywany „błędem ślepej plamki” (*blind spot bias*) polegający na zakładaniu, że inni ludzie zdecydowanie częściej popełniają błędy w swoim myśleniu i podejmowanych decyzjach niż my sami (Pronin, 2002). Ten „meta-błąd” zakorzeniony jest w dwóch typowych tendencjach - w zdolności człowieka do systematycznego zauważania nieracjonalności innych ludzi, choćby własnych przyjaciół, przy jednoczesnym braku łatwości w dostrzeganiu jej przejawów u samego siebie. Wyniki badań Westa wskazują, że im wyższy poziom inteligencji jednostki, tym częściej, a nie jak można by się tego spodziewać rzadziej, popełniany jest przez nią ten rodzaj błędu (West, Mesereve, Stanovich, 2012). W swoich badaniach West i inni zastanawiali się nad tym, w jaki sposób ludzka tendencja do stosowania dróg na skróty w myśleniu koreluje ze świadomością posługiwania się nimi oraz poziomem inteligencji. W tym celu przetestowali częstotliwość z jaką osoby badane w rzeczywistości popełniały błędy poznawcze, ich skłonność do popełniania błędu plamki ślepej, a następnie zestawili je z wynikami jakie uzyskały one na skali wyrafinowania poznawczego. Wyniki okazały się być lekko zaskakujące. Po pierwsze, samoświadomość popełnianych błędów nie sprawiała, że osoby badane popełniały ich statystycznie mniej. Rezultat ten nie zadziwiłby jednak specjalnie Davida Kahnemanna, który w swojej książce „Thinking, Fast and Slow” (2011) otwarcie przyznaje, że lata badań nad odchyleniami od racjonalności i coraz większa świadomości ich różnorodności oraz częstotliwości występowania, w żaden sposób nie uchroniła go przez ich stosowaniem. Po

drugie, okazało się, że wyższy poziom inteligencji, w rozumieniu wyższych zdolności poznawczych, korelował pozytywnie z tendencją do popełniania błędu plamki ślepej, jak również z liczbą stosowanych dróg skrótkowego myślenia, co wykluczyło możliwość jej logicznego uzasadnienia (West i in., 2011). Powyższe, jak i liczne inne wyniki badań uświadamiają nam, że odchylenia od racjonalności i błędy poznawcze odgrywają w ludzkim życiu bardzo istotną rolę. Nie tylko pozwalają na oszczędniejsze korzystanie z własnych ograniczonych zasobów poznawczych, co jest niezwykle istotne w dobie bycia narażonym na ciągły napływ informacji, ale także w wielu przypadkach pozwalają człowiekowi czuć się lepiej, być optymistą i motywują go do realizacji założonych celów. Jak pokazują wyniki badań Gollwitzer i Kinneya (1989) w procesie działania, kiedy jednostka znajduje się w fazie deliberacyjnej, poprzedzającej powstanie określonej decyzji o podjęciu określonych kroków, polegającej na analizie życzeń, pragnień i ocenie możliwości ich realizacji, częstotliwość posługiwania się odchyleniami od racjonalności jest stosunkowo niewielka. Kiedy jednak jednostka przechodzi do fazy implementacyjnej, związanej z uformowaniem intencji wykonania danej czynności, czyli sprecyzowaniem jak, gdzie, kiedy, jak długo określony cel będzie realizowany, wówczas częstotliwość występowania pozytywnych iluzji istotnie wzrasta (Gollwitzer, Kinney, 1989).

Utrzymywany przez wiele lat pogląd, że trafne spostrzeżenie rzeczywistości i samego siebie są niezbędnymi elementami zdrowia psychicznego (Jahoda, 1953; Maslow, 1950 za: Taylor, Brown, 1994) został przeciwstawiony wynikom badań wskazującym na to, że większość ludzi utrzymuje pozytywne złudzenia na temat samych siebie, wierzy iż posiada większą kontrolę nad otoczeniem niż ma to faktycznie miejsce, jak również przewiduje, że ich przyszłość będzie jaśniejsza niż można by tego oczekiwać na podstawie statystycznych wyliczeń (Weinstein, 1993). Pozytywne iluzje dotyczące siebie samych nie są tak naprawdę niczym innym jak mechanizmami obronnymi koniecznymi dla zachowania zdrowia psychicznego. Gdy pozostają one na odpowiednio łagodnym poziomie są akceptowane, a nawet wspomagane przez otoczenie, nie przystosowawczymi stają się bowiem dopiero w skrajnym nasileniu. Doskonałym przykładem pozytywnego działania iluzji na zdrowie psychiczne, jak i fizyczne człowieka jest choćby efekt placebo, dzięki któremu wielu chorym osobom udaje się wrócić do zdrowia jedynie za pomocą silnej wiary w to, że coś jest w stanie ich wyleczyć (Dolińska, 2011). Kiedy człowiek dopiero zaczyna się uczyć prowadzenia samochodu, języka obcego lub gry na instrumencie muzycznym, opanowanie określonych umiejętności może mu się wydać zbyt trudne, powodując silną pokusę porzucenia ich dalszej nauki. A jednak często ludzie kontynuują żmudną pracę nad podnoszeniem swoich kwalifikacji, czy rozwojem

określonych talentów. Proces ten jest bowiem wspomagany przez ludzką nieświadomość, która za pomocą popełnianych przez człowieka odchyień od racjonalności, wzmacnia jego motywację do działania i do podążania nawet za trudnymi do osiągnięcia celami. Zmiana sposobu spostrzegania rzeczywistości może w istotny sposób dopomóc w realizacji zamierzeń, które początkowo mogą wydawać się zbyt ambitnymi. Ten efekt doskonale obrazuje eksperyment Huanga, Zhanga i Broniarczyk z 2012 roku, w którym osobom badanym przedstawiano dramatyczną sytuację uchodźców z Haiti, a następnie informowano je, iż ich zadaniem będzie uczestnictwo w akcji zbierania dla nich 1000 T-shirtów. Uczestnicy badania zostali przydzieleni do dwóch grup eksperymentalnych, różniących się tym, w jaki sposób został przedstawiony im dotychczasowy postęp w zbieraniu koszulek oraz do grupy kontrolnej, która nie była proszona o ich gromadzenie. Pierwszej grupie eksperymentalnej pokazano dwie pełne paczki koszulek, które miały sugerować, że jeszcze dużo zostało do zebrania, drugiej natomiast dziesięć takich pełnych pudełek, pokazujących, że są znacznie bliżej osiągnięcia celu. W dalszej części każdej z grup zadawano pytanie ile T-shirtów ich zdaniem znajduje się w każdej z paczek. Jak się okazało, osoby z grupy pierwszej znacznie przeszacowywały liczbę koszulek znajdujących się w jednym pudełku, podczas gdy badani z grupy drugiej zaniżali ich liczbę w stosunku do uczestników z warunków kontrolnych. Ten sposób spostrzegania rzeczywistości pomagał bowiem osobom mającym poczucie, że dużo zostało jeszcze do zrobienia patrzeć na postawiony przed nimi cel jako na bardziej niż mniej osiągalny. Z drugiej strony, badanym z grupy drugiej, którym mogło się wydawać, że niewiele wysiłku trzeba, aby zrealizować zadanie, potrzebne było działanie mechanizmu, który podniesie ich poziom motywacji poprzez zniżenie spostrzeganej liczby koszulek. W przedstawionym badaniu bycie mniej trafnym w ocenie rzeczywistości, przełożyło się na zwiększenie poziomu motywacji do działania, co doskonale ukazuje pozytywny aspekt posługiwania się odchyleniami od racjonalności. Jednak jak pokazują wyniki badań Lee Jussima i jego zespołu (2004), stosowane przez ludzi drogi na skróty nie zawsze muszą wiązać się z niższą trafnością w ocenie rzeczywistości. Jego zdaniem tendencyjności doprowadzają jednostkę do podjęcia właściwych działań częściej niż wcześniej zakładano. Jako przykład stawia stereotypy, do posługiwania się którymi często wstyd się nam przyznać i zadaje pytanie, czy w rzeczywistości kierowanie się nimi doprowadza jednostki do błędnych osądów i decyzji. Zdaniem Jussima niedoceniana jest liczba przypadków, w których ze względu na brak wystarczającej liczby informacji potrzebnych do podjęcia decyzji posługiwanie się stereotypami doprowadza w rzeczywistości do wyższej trafności w ocenie. Również liczne wyniki badań wskazują, że poza sytuacjami, w których treść stereotypów jest wyraźnie niezgodna z rzeczywistością, poleganie na nich prowadziło do wzrostu, a nie spadku

trafności dokonywanych ocen (Brodz, Ross, 1998; Cohen, 1981; Jussim i in. 1996; Madon i in. 1998 za: Jussim i in., 2009).

W dziedzinie psychologii odpowiedź na pytanie, czy poznanie społeczne jest zasadniczo racjonalne i trafne, czy wręcz przeciwnie niedokładne i skrzywione pozostaje od lat sprzeczną i kontrowersyjną kwestią. W konwencjonalnym podejściu do ludzkich procesów spostrzegania rzeczywistości tendencyjności, jako przejaw odchylenia od powszechnie akceptowanej normy czy kryterium, były w sposób naturalny postrzegane jako prowadzące do powstawania błędów we wnioskowaniu. Liczne perspektywy podkreślające negatywną rolę błędów poznawczych, odchylenia od racjonalności, czy sposobu w jaki ludzkie oczekiwania kształtują świat społeczny przez lata dominowały w literaturze dotyczącej poznania społecznego (np. Fiske, 1998; Jones, 1986; Kahnemann, Tversky, 1973; Nisbett, Ross, 1980; Snyder, 1984 za: Hauf, Forsterling, 2007). Stworzyły one wizję jednostki, która nie tylko w sposób błędny i chybiony spostrzega rzeczywistość społeczną, ale także wpływa na jej faktyczny obraz choćby poprzez mechanizm samospełniającego się proroctwa. Powszechność tendencyjności we wnioskowaniu stała się podstawą do określenia błędów swoistymi prawidłowościami w procesie ludzkiego myślenia, a co za tym idzie, także do poszukiwania porządku i sensu w tendencyjnym spostrzeganiu świata przez ludzi. Zgodnie ze współczesnym spojrzeniem, odchylenia od racjonalności wcale nie muszą prowadzić do powstawania błędów w procesie wnioskowania. Wystarczy bowiem przyjąć założenie o arbitralności i nieokreślonej rzetelności kryteriów wyznaczających normę, aby dostrzec niezasadność w utożsamianiu tych prawidłowości psychologicznych z błędnym procesem wydawania sądów i podejmowania decyzji. Określenie tego, co jest normą, co jest racjonalne i obiektywne, a co nie wydaje się proste, jednak w rzeczywistości może pozostawiać wiele wątpliwości. Chociażby, powszechnie uznaje się, że ludzie normalni są bardziej racjonalni niż osoby z różnego typu zaburzeniami np. z osobowością neurotyczną. Jednak, jak pokazują wyniki badań, neurotycy potrafią być bardziej obiektywni w swoich sądach niż osoby pozbawione silnego natężenia tej cechy osobowości (Ajzen, Kruglansky, 1983). Obecnie pojawia się jednak coraz więcej badaczy, którzy próbują spojrzeć na ten fenomen od zupełnie innej strony, doszukując się między innymi niedopatrzeń w przeprowadzonych dotychczasowo badaniach, co mogłoby posłużyć jako punkt odniesienia dla zmiany sposobu postrzegania ludzkich procesów poznawczych. Współczesna krytyka paradygmatu błędów poznawczych podkreśla, że wiele z prezentowanych w literaturze błędów powstaje w ściśle eksperymentalnym środowisku, które zostało tak skonstruowane, aby je wywoływać, podczas gdy w codziennym życiu częstotliwość ich występowania oraz znaczenie dla procesów decyzyjnych są znacznie mniejsze (Gigerenzer, 1991). Brakuje także badań potwierdzających

fakt, iż wyeliminowanie błędów poznawczych przekłada się w rzeczywistości na wyższą trafność ludzkich sądów, a nieliczne które się pojawiły, wskazują na dokładnie odwrotną tendencję (Block, Funder, 1986). Przykładowo wyeliminowanie „efektu halo” z procesu wnioskowania wiązało się z niższą trafnością sądów osób badanych (Bernardin, Pence, 1980). Stało się tak przypuszczalnie dlatego, że w świecie społecznym określone cechy często współwystępują ze sobą i wyciąganie wniosków o posiadaniu przez jednostkę jednej z nich w oparciu o drugą zazwyczaj zwiększa, a nie zmniejsza trafność sądów (Funder, West, 1993). Dużo wskazuje zatem na to, że ludzka skłonność do popełniania błędów poznawczych została na przestrzeni lat wyolbrzymiona przy jednoczesnym niedocenieniu osiągnięć i możliwości ludzkich procesów wnioskowania, co stworzyło przesadnie pesymistyczną wizję natury człowieka (Funder, 1993; Gigerenzer, 1991; Lopes, 1991 za: Funder, 1995).

Podsumowując, odchylenia od racjonalności są powszechnym zjawiskiem występującym w ludzkim procesie spostrzegania rzeczywistości. Początkowo były one uznawane za błędy w sposobie myślenia będące jedynie źródłem ludzkich niepowodzeń. Na przestrzeni lat zmieniło się jednak podejście do ich roli w funkcjonowaniu człowieka. Współcześni badacze skupiają się na dotychczas niedostrzeganych i często pomijanych pozytywnych aspektach posługiwania się błędami poznawczymi. Wskazują przede wszystkim na ich przystosowawczy charakter oraz znaczącą rolę jaką odgrywają w procesach motywacyjnych, decyzyjnych, jak również w procesie spostrzegania innych i samego siebie.

1.4. Trafność w spostrzeganiu siebie i innych

Ludzkie procesy wnioskowania charakteryzują się licznymi prawidłowościami, które często w znaczący sposób wpływają na wydawane przez człowieka sądy czy decyzje. Znajdują one swoje odzwierciedlenie także we wspomnianych na początku rozdziału procesach atrybucji. Najbardziej typowym i znanym przejawem tendencyjności w tym zakresie jest fundamentalny błąd atrybucji (*fundamental attribution error*), nazywany inaczej błędem korespondencji (*correspondence bias*). Jest on związany z poznawczym i motywacyjnym zniekształceniem atrybucji poprzez jednoczesne przecenianie wpływu na cudze zachowanie czynników wewnętrznych i niedocenianie roli czynników zewnętrznych. W konsekwencji przyczyny zachowania drugiego człowieka upatrywane są zazwyczaj w jego stałych dyspozycjach, cechach osobowości, podczas gdy niedoceniane jest znaczenie towarzyszącego temu zachowaniu kontekstu i czynników sytuacyjnych, takich jak chociażby presja ze strony otoczenia, pośpiech czy zmęczenie (Ross, 1977). Pierwsze próby wyjaśnienia przyczyn powstawania fundamentalnego błędu atrybucji można odnaleźć w pracach Heidera (1958).

Korzystając z terminologii psychologii postaci tłumaczył, że zachowanie obserwowanej osoby staje się dominującym w polu percepcyjnym skupiając ludzką uwagę, co prowadzi do ignorowania jego tła, czyli czynników sytuacyjnych. Powstawanie błędu korespondencji można jednak tłumaczyć nie tylko z poznawczego, ale także z motywacyjnego punktu widzenia. Ludzka percepcja jest bowiem nakierowana między innymi na cel, jakim jest przewidywanie i kontrola otoczenia, a co za tym idzie także cudzego zachowania. Jednostki często dokonują atrybucji dyspozycyjnych, gdyż cechy charakteru i postawy służą jako łatwy punkt zaczepienia w przewidywaniu przyszłych zachowań innych osób (Landridge i in., 2004). Zgodnie ze współcześnie obowiązującym modelem intergracyjnym Trope'a i Gaunta (2000) zarówno czynniki stałe, jak i sytuacyjne stanowią wspólnie integralne składniki procesu identyfikacji cudzego zachowania, a o ich uwzględnieniu w danym momencie decyduje diagnostyczność informacji. Im wyższa zgodność z wyjaśnieniem dyspozycyjnym, tym większa diagnostyczność określonego zachowania. Jednak występowanie silnych wyznaczników kontekstualnych znacząco ją zmniejsza, a uwzględnienie wpływu sytuacji doprowadza do zaniku występowania błędu korespondencji. Jak pokazują wyniki badań istnieją liczne warunki wzmagające, jak i minimalizujące powstawanie tego błędu, takie jak chociażby płytki lub głęboki sposób przetwarzania informacji, stopień znajomości z osobą, której zachowanie jest obserwowane czy też konieczność uzasadnienia własnych sądów. Wnioski wypływające ze wspomnianego modelu, jak również wyniki badań wskazują, że w określonych warunkach człowiek jest w stanie wystrzegać się popełniania fundamentalnego błędu atrybucji, a co za tym idzie trafnie spostrzegać przyczyny cudzych zachowań.

Ludzie wnioskuje o innych osobach w oparciu o ich zachowania, ale także dokonują procesu autoatrybucji (Monson, Snyder za: Brycz, 2004). Początkowe wyniki badań wskazywały na liczne podobieństwa w percepcji siebie i innych, jednak ich późniejsze rezultaty ujawniły systematyczne różnice w sposobie spostrzegania cudzych i własnych zachowań, które zostały nazwane asymetrią atrybucyjną aktora i obserwatora (*actor-observer asymmetry/effect*). Odnosi się ona do dysproporcji w spostrzeganiu przyczyn tych samych zjawisk społecznych z punktu widzenia ich sprawcy, czyli aktora oraz ich biorecy, czyli obserwatora. Przejawiając fundamentalny błąd atrybucji człowiek ma tendencję do wyjaśniania cudzych zachowań czynnikami stałymi, wewnętrznymi, jednak w przypadku tłumaczenia własnego postępowania posługuje się zdecydowanie częściej wpływem sytuacji, kontekstu, czyli czynnikami zewnętrznymi (Jones, Nisbett, 1972; za: Brycz, 2004). Podobnie jak w przypadku błędu korespondencji początkowych wyjaśnień tej prawidłowości można się doszukiwać w pracach Heidera (1958). Uważał on, iż wynika ona z odmienności pola perceptualnego, gdyż w

przypadku aktora stanowi je sytuacja, w której się on znajduje, natomiast z punktu widzenia obserwatora wypełnia je sam aktor i jego cechy. Przyczyny powstawania asymetrii aktor-obszawator można także rozdzielić jak w poprzednim przypadku na poznawcze i motywacyjne. Poznawcze wyjaśnienia skupiają się wokół procesów uwagi i dostępności różnego typu informacji z punktu widzenia aktora i obserwatora, podczas gdy te motywacyjne związane są z odmiennymi motywami zaangażowanymi w spostrzeganie zachowań cudzych i własnych. Własne zachowania człowiek pragnie tłumaczyć w sposób dla siebie korzystny, co jest zgodne z motywem autowaloryzacji i autoprezentacji, dlatego swoje niepowodzenia wyjaśnia wpływem sytuacji, podczas gdy swoje sukcesy będzie przypisywać swoim wewnętrznym cechom. Zjawisko to, poszerzające asymetrię atrybucyjną aktor-obszawator o kolejny element, nosi nazwę egotyzmu atrybucyjnego. Jednocześnie zdaniem Bussa (1978; za Lewicka, 2000) ludzie postrzegają własne zachowania jako podporządkowane określonym celom i dlatego doszukują się zazwyczaj ich przyczyn w czynnikach zewnętrznych. Cudze zachowania, co zostało już wcześniej wspomniane, tłumaczą natomiast odwołując się do stałych dyspozycji.

Liczne czynniki, takie jak wolne zasoby poznawcze, dostęp do informacji, zakotwiczenie uwagi czy kontekst sytuacyjny kształtują obraz różnic aktor-obszawator. Z drugiej strony, można jednak uznać, iż określone etapy procesu atrybucji przebiegają w podobny sposób zarówno u sprawcy jak i biorcy danego zachowania. Rozbieżności oraz podobieństw pomiędzy atrybucją interpersonalną a autoatrybucją należy dopatrywać się między innymi w sposobie funkcjonowania wiedzy o innych ludziach i o samym sobie. Jak dowodzą wyniki badań reprezentacje ja różnią się od reprezentacji innych swoją złożonością, bogactwem, charakterystycznością i zawartością (Andersen, 1984; Andersen, Glassman, Gold, 1998; Andersen, Ross, 1984; Prentice, 1990; Pronin i in., 2001; za: Vazire, 2010). Z drugiej strony, ostatnie dwie dekady obfitują w empiryczne demonstracje zaskakująco ograniczonego wglądu jednostki we własne stany mentalne i emocjonalne (Bargh, Chartrand, 1999; Bargh, Williams, 2006; Wilson, Dunn, 2004; Wilson, Gilbert, 2003), preferencje (Eastwick, Finkel, 2008 za: Vazire, 2010), motywy (Schultheiss, Jones, Davis, Kley, 2008; Schultheiss, Wirth, i in., 2008 za: Vazire 2010) jak i zachowanie (Epley, Dunning, 2006; Gosling, John, Craik, Robins, 1998; Robins, John, 1997a; Vazire, Mehl, 2008 za: Vazire, 2010).

Ludzie poznają samych siebie na różne sposoby - zdobywając wiedzę na swój temat poprzez introspekcję, czy obserwacje własnego zachowania, a następnie organizując ją w schematy Ja, jak również poprzez interakcje społeczne. Wczesne rozważania na temat procesu autopercepcji wskazywały, że człowiek spostrzega siebie w zbliżony sposób do tego, jak widzą i oceniają go inni ludzie (Mead, 1934; za: Brycz, 2004). Z biegiem czasu okazało się jednak,

że zbieżność pomiędzy oceną formułowaną na swój własny temat przez jednostkę, a jej oceną dokonywaną przez obserwatora, bywa niska lub umiarkowana plasując się przeciętnie na poziomie 0,40 (Kenrick, Funder 1988, za: Brycz 2004). Istnieją liczne badania nad trafnością i tendencyjnością spostrzegania społecznego (Heider, 1958; Kahnemann, Tversky, 1973; Nisbett, Ross, 1980; Koziński, 1975; Tyszka, 1999, Jarymowicz, 1994; Kofta, Szustrowa, 2001; za: Brycz 2005). Zagadnienie trafności zdobyło wiele uwagi w dziedzinie psychologii, jednak większość badań przez lata skupiała się na trafności w spostrzeganiu innych, a nie na asymetrii w trafności percepcji własnych i cudzych zachowań. Nowszy, zawężony nurt badań nad tzw. potocznymi teoriami tendencyjności, czyli teoriami jakie jednostka posiada w odniesieniu do prawidłowości psychologicznych i odchyleń od racjonalności pojawiających się we własnym, jak i cudzym zachowaniu, ma swoje korzenie w tzw. naiwnym realizmie i dowodzi wyższej trafności naiwnej teorii cudzej niż własnej tendencyjności. Obecne wyniki wskazują na znaczące różnice w trafności spostrzegania wynikające z perspektywy atrybucyjnej, tj. tego, czy oceniamy zachowania z perspektywy aktora, czy obserwatora. Trafność rozumiana jest w tym przypadku jako zgodność sądów badanych o tym, czy dana tendencja pojawia się w zachowaniach większości osób (perspektywa obserwatora) czy w zachowaniach własnych (perspektywa aktora) z rzeczywistością występującą w świecie społecznym prawidłowością będącą generalizacją statystyczną (Brycz, 2005). Ludzie przejawiają tendencję do lepszego rozpoznawania odchyleń od racjonalności występujących w zachowaniu innych osób niż w swoim własnym. Prezentowane w literaturze prawidłowości pojawiające się w ludzkim zachowaniu są w rzeczywistości generalizacją statystyczną, a nie obiektywnie istniejącym prawem. Niemożliwe jest zatem analizowanie trafności każdego badanego ani poszukiwanie dla niego obiektywnego kryterium w nawiązaniu do tradycji badań dotyczących trafności atrybucji cech (Levesque, 1997; za: Brycz, 2004). Możliwe jest jedynie rozpatrywanie różnic w poziomie uśrednionej trafności pochodzącej od grup aktorów i obserwatorów. Są one w rzeczywistości spore, na co wpływa nie tylko sposób przetwarzania informacji, lecz także ochrona wizerunku własnej osoby i egocentryzm ludzkiego myślenia (Brycz, Gulowska, 1999). Istnieje wiele wyjaśnień dla takiego stanu rzeczy. Przykładowo Lewicka (1993) upatruje wyższą trafność spostrzegania zdarzeń przez obserwatora w fakcie, iż korzysta on z diagnostycznych informacji i posługuje się strategią falsyfikacyjną, podczas gdy aktor cechuje się tendencją do konfirmacji własnych hipotez. Znaczącą rolę odgrywa w tym przypadku odległość psychologiczna od obserwowanych zdarzeń. Obserwator przygląda się rzeczywistości społecznej z boku, zachowując pewien dystans stawiając bardziej ogólne hipotezy i nie zawężając ich ze względu na walencję czy zdroworozsądkowość dostrzeganych

treści, aktor natomiast postrzega rzeczywistość przez pryzmat własnej osoby. Co za tym idzie, trafność spostrzegania cudzej tendencyjności, czyli rozpoznawania w zachowaniu innych osób określonych prawidłowości psychologicznych, takich jak np. egocentryzm atrybucyjny, jest znacznie wyższa niż analogiczna trafność w odniesieniu do zachowań własnych. Także sam charakter czy cechy prawidłowości określane przez pewne wymiary stanowią źródło wspomnianych różnic. Badania wskazują na znaczny wpływ niektórych z nich na trafność spostrzegania własnej tendencyjności. Na przykład, do trafniejszych należą te oszacowania, które dotyczą prawidłowości dobrze świadczących o człowieku, nie zagrażających jego poczuciu własnej wartości lub te zgodne z logiką (Brycz, Gulowska, 1999). Znaczący jest także wpływ emocji – przyjmowanie perspektywy aktora wiąże się z przywołaniem wizerunku własnej osoby, który nieodzownie powoduje aktywizację silnych emocji. Jak wiadomo, wyższy poziom obciążenia emocjonalnego prowadzi często do powstawania błędów i odchyień od racjonalności w procesie przetwarzania informacji. W konsekwencji, emocjonalne zaangażowanie aktora skutkuje mniejszą trafnością spostrzegania w porównaniu z nie przeciążonym w tym aspekcie obserwatorem (Brycz, 1999). Za różnice w trafności spostrzegania z obu perspektyw odpowiada również odmiennosc mechanizmów percepcji. Autopercepcja i proces spostrzegania otoczenia angażują podobne mechanizmy poznawcze i charakteryzują się podobnymi etapami przebiegu, jednak znacząco odróżniają je od siebie przyświecające im cele. Obserwator ma przede wszystkim za zadanie diagnozowanie otaczającej go rzeczywistości, natomiast dla aktora najistotniejsze jest utrzymanie pozytywnego i spójnego wizerunku własnej osoby. Człowiek wyposażony jest w cały repertuar narzędzi, które mają za zadanie chronić go przed informacjami na własny temat zagrażającymi jego strukturze ja, jak również sprzyjać poszukiwaniu argumentów potwierdzających jego wartościowość. Proces autopercepcji podlega zatem licznym zniekształceniom w wyniku działania takich mechanizmów jak idealizacja, fantazjowanie, wyparcie, projekcja czy przemieszczenie (Brycz, 1999).

Jak pokazują wyniki badań, istnieją jednak także czynniki zwiększające trafność spostrzegania własnych zachowań (Tetlock, 1992, Sedikides, Herbst, Hardin i Dardis, 2002, Chen, Shechter, Chaiken, 1996 oraz Weary, Jacobson, 1997, Nosal 2001; za: Brycz, 2005). Należą do nich przede wszystkim:

- motywacja do wydawania trafnych sądów,
- uważny, analityczny sposób przetwarzania danych,
- prośba o uzasadnienie swojej opinii (pod określonymi warunkami m. in. identyfikowalnością uczestników badania, dobrym dostępem do zasobów poznawczych)

- indywidualne cechy umysłu takie jak wysoka inteligencja i intuicja (Brycz, 2005).

Pomimo iż literatura obfituje w wiele teoretycznych opracowań dotyczących tematyki autopercepcji, sposoby empirycznej oceny trafności sądów na własny temat nadal pozostają kontrowersyjne, gdyż nie istnieją bezwzględne, obiektywne standardy pomiaru ludzkich cech, zdolności, emocji itp. W sytuacji braku obiektywnych miar autopercepcji trudno jest badać i szacować trafność ocen utrzymywanych na własny temat. Dopiero niedawno badacze dostrzegli konieczność stworzenia obiektywnych miar trafności poglądów o samym sobie i poszukiwać metod ich empirycznego mierzenia. Rosnąca liczba badań w dziedzinie psychologii osobowości i psychologii społecznej definiuje i mierzy trafność autopercepcji w oparciu o kryteria społecznego konsensusu, które zakładają, że trafny wgląd we własne ja polega na spostrzeganiu siebie w taki sam sposób, w jaki spostrzegają jednostkę inne osoby (Robins, Johns, 1997; Kruglański, 1989; Funder, 1999; za: Robins, John, 1997). Zgodnie z wynikami badań trafny wgląd we własne ja sprzyja dobremu przystosowaniu jednostki. Przykładowo wyższa spójność pomiędzy samoopisem a opisem jednostki przez drugą osobę koreluje dodatnio z poziomem kompetencji w wieku dojrzewania (Osberg, Shrauger, 1986; van Aken, van Lieshout, Haselager, 1996 za: Lauren Berger, 2001).

Wysoka trafność spostrzegania cudzej, w przeciwieństwie do własnej tendencyjności została potwierdzona badaniami kwestionariuszowymi opartymi o różne prawidłowości występujące w ludzkim zachowaniu (Brycz, 2011). Na ich podstawie powstał koncept metapoznawczego Ja, czyli wglądu we własne odchylenia od racjonalności. Jak pokazują wyniki badań jednostki różnią się między sobą pod względem umiejętności dostrzeżenia tendencyjności we własnym sposobie spostrzegania rzeczywistości, wyciągania wniosków czy zachowania.

Podsumowując, w dziedzinie psychologii trafność była początkowo analizowana jedynie z perspektywy procesu spostrzegania innych, dopiero z biegiem lat dostrzeżono istotne różnice w trafności spostrzegania zachowania własnego i cudzego. Szereg czynników kształtuje ludzką tendencję do lepszego rozpoznawania odchyłeń od racjonalności występujących w zachowaniu innych osób niż w swoim własnym. Jednocześnie umiejętność dopatrzenia się przejawów tendencyjności we własnych procesach poznawczych określona została mianem metapoznawczego Ja. Jest to nowy konstrukt w dziedzinie psychologii, który powstał w oparciu o zjawisko metapoznania.

“Najtrudniejszym rodzajem myślenia jest myślenie o własnym myśleniu” Anna, lat 9

2. Metapoznanie – pojęcie, definicje

„Meta” jest słowem pochodzenia greckiego oznaczającym „po”, „poza”, „ponad”, „o czymś” (Zechmaister, Nyberg, 1982). Jako przedrostek odnosi się do czegoś co przekracza, przewyższa temat do którego przynależy. Jako przymiotnik określa coś „samo informacyjnego”, „na wyższym poziomie”. Jako rzeczownik w czasach imperium rzymskiego oznaczało stożkową kolumnę postawioną na każdym z końców areny, aby wyznaczać punkt zwrotny w wyścigach. Podobnie konstrukt „metapoznania” może być postrzegany jako punkt zwrotny w rozumieniu ludzkiego umysłu (Fisher, 1998).

Jako przykłady wczesnego stosowania przedrostka „meta” mogą posłużyć takie pojęcia jak „metamatematyka” (Hilbert, 1927 za: Tarricone, 2011) czy „metajęzyk” (Carnap, 1934 za: Tarricone, 2011). Współcześnie psychologia dosłownie zalewana jest przez pojęcia zaczynające się od „meta” jak np. metapercepcja, metazrozumienie, metapamięć czy metapoznanie.

Wyraz metapoznanie składa się z przedrostka meta i rdzenia słowa: poznanie. Pierwsza część tego wyrazu oznacza w tym wypadku: ponad coś, o czymś, według czegoś. Metapoznanie to więc samopoznanie, świadomość własnych procesów poznawczych, swoich postaw i zachowań, które mogą przekładać się na zdolność do obiektywnej samooceny. W idealnym świecie każdy człowiek posiadałby ową cechę i potrafił wyrazić trafną opinię o sobie samym. Byłby także w stanie zdiagnozować, czy jego zachowania i myśli odbiegają od obowiązujących norm społecznych. Niestety, ponoć ideały nie istnieją.

Metapoznanie jest uważane w literaturze za dość zagadkowy, niejasnego pochodzenia, złożony konstrukt, który od dekad intryguje psychologów jak również pedagogów. Poziom skomplikowania konceptu tkwi w jego licznych przejawach oraz bogatej historii powstawania, na którą składały się różnorodne wpływy i powiązania. Przyczynia się do tego również brak modeli teoretycznych, które określiłyby w jednoznaczny sposób powiązania pomiędzy metapoznawczymi kategoriami i procesami. Metapoznanie zdobyło sobie etykietę potwora o wielu głowach, słowa zagadki, epifenomenu, nieprecyzyjnie zdefiniowanego i niewyraźnego, a zarazem koncepcyjnie istotnego pojęcia w psychologii poznawczej i edukacyjnej (Tarricone, 2011). W literaturze występuje także brak wyraźnego rozróżnienia pomiędzy pojęciami „metapamięć” i metapoznanie”, bywają one często używane jako zamienniki, podczas gdy nimi nie są. Przyczyną rozmywania się granicy między powyższymi określeniami może być fakt, iż

konstrukt metapoznania powstał w oparciu o teorię metapamięci (Koriat, 1998). Niesprawiedliwym byłoby jednak stwierdzenie, iż konstrukt metapoznania nie posiada silnych i dobrze rozwiniętych konceptualistycznych podstaw. Problem leży jedynie w odmiennych fundamentach teoretycznych, złożoności oraz braku jednoznacznej definicji pojęcia.

Początkowe, najzwięźlejsze i najbardziej upraszczające definicje metapoznania określały je jako „myślenie o myśleniu” (Flavell, 1979), „umysłowe odzwierciedlenie”, „poznanie własnego poznania” lub „refleksje dotyczące poznania” (Tarricone, 2011). Jednak z biegiem czasu definicja konstrukt została poszerzona. Obecnie przez metapoznanie rozumie się wiedzę o własnych strukturach i procesach poznawczych. Procesy metapoznawcze odpowiadają za planowanie czynności poznawczych niższego rzędu, za nadzór i kontrolę nad ich wykonaniem, a także za analizę informacji zwrotnych i wyciąganie wniosków z uprzednich doświadczeń. Przyjmuje się, iż teorie metapoznawcze uwzględniają także wpływ innych zmiennych na funkcjonowanie ludzkiego umysłu jak np. oddziaływanie emocji czy osobowości.

Na przełomie ostatnich czterdziestu lat metapoznanie stało się jednym z ważniejszych zjawisk w dziedzinie psychologii. Nadal postrzegane jest jednak jako stosunkowo nowe zagadnienie, które nie zostało jeszcze wyjaśnione i opisane w dostatecznie wyczerpujący oraz satysfakcjonujący sposób. Metapoznanie uznawane jest się zatem wciąż za stanowiący wyzwanie fenomen będący złożonym konstruktem, którego nie można bezpośrednio zaobserwować. Za jego twórcę uznaje się Johna Flavella, który po raz pierwszy zdefiniował to pojęcie w swoim artykule z 1976 roku określając je w najkrótszy możliwy sposób jako poznanie własnego poznania, które ma na celu dwie podstawowe funkcje – monitorowanie i kontrolowanie procesów poznawczych.

W oparciu o wyniki badań psychologów poznawczych powstały liczne definicje metapoznania, które określają je jako:

- „Świadomość i zarządzanie własnym procesem myślenia oraz zawartością swoich wyobrażeń”, (Kuhn, Dean, 2004, p. 270),
- „Aktywne monitorowanie i kontrolę własnych procesów poznawczych” (Martinez, 2006, p. 696),
- „Świadomość własnych stanów mentalnych zakotwiczona w pamięci trwałej”(Koriat, 2007),
- “Wiedzę i kontrolę, jaką dzieci posiadają nad własnymi czynnościami związanymi z procesem myślenia i uczenia się” (Cross, Paris, 1988, p. 131),

- „Wszelkie sposoby działania, różnorodne umiejętności, strategie postępowania w celu poznawania rzeczywistości, zdobywania wiedzy” (Turner, Helms, 1999),
- „Poznawcze opracowanie własnych doświadczeń życiowych” (Efklides, 2011).

Zgodnie z definicją Parisa i Winograda (1990) metapoznanie zawiera w sobie dwa istotne aspekty – samoocenę poznania i zarządzanie własnymi procesami poznawczymi. Samoocena polega na dokonywaniu refleksji nad swoją wiedzą i umiejętnościami, jak również nad własnymi stanami emocjonalnymi. Natomiast zarządzanie swoim poznaniem przejawia się w organizowaniu różnego typu działań zmierzających do rozwiązywania problemów. Ideę Flavella rozwinęli w kierunku swoich badań nad przetwarzaniem informacji See, Petty i Fabrigar (2008) uznając metapoznanie za mentalny rezultat percepcji własności swoich postaw. Za najwyższy stopień zrozumienia funkcji swoich postaw uważa się bowiem uświadomienie sobie ich własności takich jak znak, natężenie czy siła.

Trudnym okazało się nakreślenie wyraźnej granicy pomiędzy pojęciami „poznanie” i „metapoznanie”. Poznanie jest charakteryzowane jako proces polegający na ciągłym przepływie informacji, podczas gdy metapoznanie opisywane jest jako świadomość powyższego procesu i wiedza na jego temat, jak również jego monitorowanie i kontrolowanie (Langford, 1986). Strategie poznawcze używane są przez jednostkę po to, aby pomogły jej osiągnąć określony cel jak np. zrozumienie tekstu, podczas gdy strategie metapoznawcze mają za zadanie zapewnienie, że dana czynność została wykonana, czyli np. zadawanie samemu sobie pytań, aby ocenić, czy zrozumiało się przeczytany fragment. Ich stosowanie ma miejsce często, gdy poznanie zawodzi np. w sytuacji, kiedy jednostka zda sobie sprawę z faktu, iż nie wiem tak naprawdę o czym przed chwilą czytała. Innymi słowy metapoznanie uznawane jest za poznanie drugiego rzędu, czyli reprezentację procesów poznawczych, które to z kolei mają bezpośredni wpływ na ludzkie zachowanie (Livingstone, 1997).

Zgodnie z paradoksem, który stworzył Comte, człowiek nie może się rozdzielić na dwie osoby, z których jedna myśli, a druga ją obserwuje. Powstało zatem pytanie jak to możliwe, aby ten sam organ obserwował i był obserwowanym. W próbach znalezienia odpowiedzi psychologowie zwrócili się w stronę filozofii do analogicznego problemu nazwanego „Paradoksem kłamcy” lub „Paradoksem Epimenidesa”. Zgodnie z historią Epimenides powiedział – „Wszyscy Kreteńcy to kłamcy”. Paradoks powstał w chwili, kiedy okazało się, że on również pochodzi z Krety. Na ile prawdziwe mogło być zatem jego stwierdzenie. Nie został on z sukcesem rozwiązany aż do początku XX wieku, kiedy to znany polski filozof i logik Alfred Tarski znalazł wyjaśnienie dla tego typu zagadek. Odwołał się do tzw. metakonceptu. Idea kryjąca się za tą koncepcją mówi, iż „meta x” to „x mówiący o x”, czyli

poziom meta jest oddzielony od obiektu, którego dotyczy. Istnieją zatem dwa poziomy – poziom obiektu i metapoziom odnoszący się do tego pierwszego. Wyjaśnienie to prowadzi do Metapoznawczego Modelu Świadomości i Poznania. Rozróżnienie na poziomy obiektu i meta pozwala zobaczyć, że to, co Comte nazywał pojedynczym procesem może być jednocześnie analizowane z punktu widzenia dwóch osobnych procesów. Do zobrazowania, jak działa poziom meta w praktyce można posłużyć się przykładem błędnego zdania zaczerpniętego z artykułu Nelsona (1996):

„Ten ciąg znaków zawiera, trzy błędy.”

Rozpatrując powyższe zdanie na niższym poziomie (obiekty) można łatwo zauważyć, iż zawiera ono dwa błędy – ortograficzny i interpunkcyjny. Odnalezienie trzeciego błędu wymaga już jednak znalezienia się na wyższym poziomie meta, aby dostrzec, że przedstawione zdanie jest fałszywe, bo zawiera dwa błędy, czyli trzeci z nich jest błędem rzeczowym. Analogicznie ludzie oceniając nowo poznane osoby kierują swoje procesy poznawcze bezpośrednio na nie. Dopiero spojrzenie z metapoziomu pozwala dostrzec, jak ich działanie wpłynęło na kształt uzyskanego przez nas obrazu. Jedynie taka forma pozwoli zobaczyć ewentualne błędy i tendencyjności w dokonywanych procesach atrybucji.

Nowym założeniem stojącym w opozycji do poglądu filozofów jest stwierdzenie, iż introspekcja jest omylna. Model metapoznawczy nie wymaga doskonałego wglądu w samego siebie. Wręcz przeciwnie, człowiek traktowany jest jako niedoskonałe narzędzie mierzące własne poznanie, które czasem popełnia błędy i ulega iluzjom.

Istnieją dwie odrębne grupy teorii wyjaśniające fenomen metapoznania, które na pierwszy rzut oka wykluczają się nawzajem, jednak po bliższym przyjrzeniu się można stwierdzić, iż opisują dwa oddzielne poziomy tego samego zjawiska. Pierwszą grupę stanowią wyznawcy metareprezentacyjnych teorii metapoznania (Carruthers, 2009; Larkin, 2010; Gopnik, 1993; Bogdan, 2001, 2005; Flavell, 2004). Przedstawiają omawiany konstrukt jako polegający na interpretowaniu zachowania własnego i innych osób poprzez formowanie myśli drugiego rzędu odnoszących się do tych pierwszorzędowych. Czyli np. „Jestem przekonany (II rzędowa myśl), że wiem (I rzędowa myśl), że on się śpieszy (twierdzenie)”. Możliwość dokonywania interpretacji zachowania wymaga jednak posiadania określonych konceptów mentalnych przekładających się na zdolność do tzw. „mindreadingu”. Umiejętność ta natomiast uznawana jest za unikatową dla gatunku ludzkiego. Drugą grupę stanowią wyznawcy teorii metapoznawczej kontroli (Proust, 2007, 2008; Peacocke, 2008, 2009; Hieronimi, 2009) i określa metapoznanie jako zdolność do monitorowania i kontrolowania procesów poznawczych. W przeciwieństwie do założeń pierwszej z teorii, nie wymaga ona posiadania

konceptów mentalnych, ani tworzenia reprezentacji drugorzędowych oraz występuje także u zwierząt (Munoz, 2011). Każda z dwóch teorii odwołuje się do innego poziomu funkcjonowania ludzkiego umysłu wyszczególnionych w dwutorowej teorii perswazji (Petty, Cacioppo 1981, 1986). Zakłada ona bowiem, że człowiek posiada „dwa umysły” – jeden automatyczny, działający szybko i podświadomie, natomiast drugi kontrolowany, pracujący wolno, ale świadomie i dokładnie. Zgodnie z tym założeniem istnieją również dwa oddzielne systemy leżące u podstaw ludzkiego wnioskowania. Pierwszy z nich, analogiczny do Metareprezentacyjnej Teorii Metapoznania, to pierwotnie wykształcony w procesie ewolucji, wrodzony system oparty na asocjacjach, posługujący się heurystykami. Natomiast drugi, do którego nawiązuje Teoria Kontroli Metapoznawczej, powstał w późniejszym rozwoju ludzkości, jest wyuczony i działa w elastyczny sposób na podstawie określonych zasad (Frankish, Evans, 2009). Podobnie metapoznanie początkowo definiowane było w węższy sposób zgodnie z pierwszą z teorii, jako poznanie własnego poznania lub myślenie o własnym myśleniu, czyli poznanie drugiego rzędu. Stopniowo definicja konstrukt zaczęła się rozszerzać w kierunku drugiej z teorii i zawarła w sobie także zdolność do świadomego i celowego monitorowania i regulowania swojej wiedzy, procesów poznawczych stanów afektywnych, motywów czy intencji.

Niezależnie od powyższych teorii, można wyróżnić trzy istotne modele metapoznania funkcjonujące w literaturze:

- model Nelsona i Narensa - dzielący konstrukt na dwa odrębne poziomy - metapoziom i poziom obiektu,
- model Flavella – wyróżniający metawiedzę i metamonitorowanie,
- oraz model Efklides – poszerzający model Flavella o metaumiejętności.

Nelson i Narens (1990, 1994) zaproponowali teoretyczny schemat służący jako podstawa dla zrozumienia czym w rzeczywistości są metapoznanie i metapamięć. Wyróżnili w nim wspomniane już wcześniej dwa poziomy – poziom obiektu, na którym znajdują się poznanie i pamięć oraz poziom meta, na którym funkcjonują metapoznanie i metapamięć. Przepływ informacji z poziomu meta do poziomu obiektu określili jako proces kontrolowania, natomiast w odwrotną stronę – jako proces monitorowania. Oba procesy występują ich zdaniem podczas nabywania, zapamiętywania, jak i wydobywania informacji z pamięci. Za przykład procesu kontroli posłużyć może planowanie tego, jak dużo czasu potrzebne jest do opanowania jakiegoś materiału oraz jakimi strategiami najlepiej się w tym celu posłużyć. Natomiast przykładem procesu monitorowania może być poczucie, że czyni się postępy i że potrafi się przywołać w pamięci określoną informację.

Flavell, który jest powszechnie uznawany za „ojca” konstrukt, w 1979 stworzył klasyczny model metapoznania i podzielił obszar badań nad nim na dwa oddzielne nurty – dotyczące metapoznawczej wiedzy i metapoznawczch procesów. Metapoznawcza wiedzę określił jako rozumienie przez jednostkę tego, w jaki sposób ogólnie pracuje ludzki umysł, a w szczególności własny. Natomiast procesy metapoznawcze, często nazywane także procesami wykonawczymi, jako przejawiające się w planowaniu, monitorowaniu i regulowaniu zachowania. Zgodnie z założeniami modelu, monitorowanie i regulowanie szerokiego spektrum przedsięwzięć poznawczych przejawia się w działaniach oraz wzajemnych interakcjach pomiędzy czterema klasami zjawisk, a mianowicie:

- metapoznawczą wiedzą,
- doświadczeniami metapoznawczymi,
- celami (zadaniami),
- działaniami (strategiami).

Metapoznawcza wiedza to zakumulowane w wyniku doświadczeń przekonania dotyczące ludzkiego umysłu i jego funkcjonowania. Przechowywane są one w pamięci długotrwałej pod postacią wiedzy deklaratywnej (wiedza, że) jak również proceduralnej (wiedza, jak). Na przykład jednostka może wiedzieć, że sporządzanie listy zakupów jest dobrym sposobem, aby o niczym nie zapomnieć. Metapoznawcza wiedza składa się z przekonań na temat tego, jakie czynniki i zmienne współdziałają ze sobą, aby wpłynąć na przebieg i wynik procesów poznawczych. Dzielą się one na trzy oddzielne kategorie:

- osoby,
- zadania,
- i strategie.

Kategoria **osoby** zawiera w sobie przekonania, jakie jednostka posiada na temat natury poznawczej człowieka oraz typowych, uniwersalnych zachowań ludzi jako istot poznających. Składają się na nią także wyobrażenia dotyczące własnego zróżnicowania pod względem uczenia się i radzenia sobie z odmiennego typu zadaniami, jak również różnic indywidualnych w zakresie procesów poznawczych. Np. jednostka zdaje sobie sprawę z tego, że mimo, iż większość ludzi najlepiej zapamiętuje poprzez powtarzanie na głos, ona osiąga najlepsze wyniki zapisując nową treść na kartce.

Kategoria **zadania** jako elementu metapoznawczej wiedzy zawiera w sobie wszystkie możliwe informacje dotyczące jego treści jak np. poziom jego trudności, zasoby potrzebne do jego rozwiązania lub przewidywana szansa odniesienia sukcesu. Informuje także o

ewentualnych możliwych wynikach danego przedsięwzięcia poznawczego oraz kolejnych krokach potrzebnych do jego zrealizowania. Ostatni z wymienionych elementów polega na rozpoznaniu nadrzędnych celów i wyborze spośród wielu możliwych *technik i warunków ich osiągnięcia*, jak również odpowiednim doborze zasobów poznawczych. Flavell podkreślił, że wszystkie trzy kategorie nakładają się na siebie wchodząc we wzajemne interakcje, a jednostka działa pod wpływem różnych kombinacji metapoznawczej wiedzy dostępnej w określonym czasie. Wzbogaca się ona bowiem, uaktualnia i różnicuje na bieżąco przez informacje napływające z monitorowania procesów poznawczych.

Stanowiące kolejną część modelu doświadczenia metapoznawcze są przejawem bieżącego monitoringu procesów poznawczych. Pośredniczą one między jednostką, a stojącym przed nią zadaniem relacjonując co odczuwa i czego jest świadoma w danym momencie. Mogą być ulotne lub trwać stosunkowo długo pojawiając się przed, po lub w trakcie wykonywania danej czynności. Zapewniają wewnętrzną informację zwrotną na temat bieżących postępów, stopnia zrozumienia i realizacji określonego zadania, jak również przyszłych oczekiwań z nimi związanych zawierając w sobie afektywną odpowiedź na określone zadanie. Składają się na nie metapoznawcze uczucia jak np. poczucie znajomości, trudności, satysfakcji lub fenomen „mam to na końcu języka”, metapoznawcze sądy czyli np. oszacowanie czasu i wysiłku koniecznych do znalezienia rozwiązania określonego zadania oraz jego poprawności, jak również bieżąca wiedza na jego temat. Doświadczenia metapoznawcze wywoływane są najczęściej przez nowe lub trudne zadania oraz wykonywane pod presją czasu lub nadzorem. Zgodnie z teorią Flavella mogą być one również traktowane jako „strumień świadomości”, podczas którego różne informacje, wspomnienia i wcześniejsze doświadczenia są przypominane i służą jako zasoby w procesie rozwiązywania bieżącego problemu (Flavell, 1979). Jako ich przykład posłużyć mogą zjawisko „mam to na końcu języka” lub „deja vu”, które bardziej szczegółowo zostaną opisane w drugim podrozdziale.

Metapoznawcze cele i zadania to pożądane przez jednostkę wyniki określonego przedsięwzięcia poznawczego jak np. zrozumienie, zapamiętanie, znalezienie rozwiązania dla określonego problemu lub polepszenie swojej wiedzy w danym zakresie. Aby je zrealizować jednostka posługuje się wcześniej wspomnianymi metapoznawczą wiedzą i doświadczeniami.

Ostatnią część modelu stanowią **strategie**. Charakteryzują się odpowiednią organizacją i uporządkowaniem. Ich funkcjonowanie polega na monitorowaniu aktywności poznawczej jednostki oraz zapewnieniu osiągnięcia przez nią zamierzonych celów.

Efklides, grecka badaczka, zaproponowała poszerzenie modelu opracowanego przez Flavella o metapoznawcze umiejętności odnoszące się do celowego stosowania określonych

strategii rozwiązywania problemów. W przeciwieństwie do przedstawionych wcześniej zjawisk służących monitorowaniu procesów poznawczych, skupiają się one na ich świadomym kontrolowaniu pod postacią planowania, śledzenia postępów, odpowiedniej alokacji wysiłków, jak również regulacji poznania (za: Papaleontiou-Louca, 2008). Innymi słowy metapoznawcze umiejętności wykorzystują bieżącą i specyficzną dla danego zadania wiedzę oraz związane z nim doświadczenia.

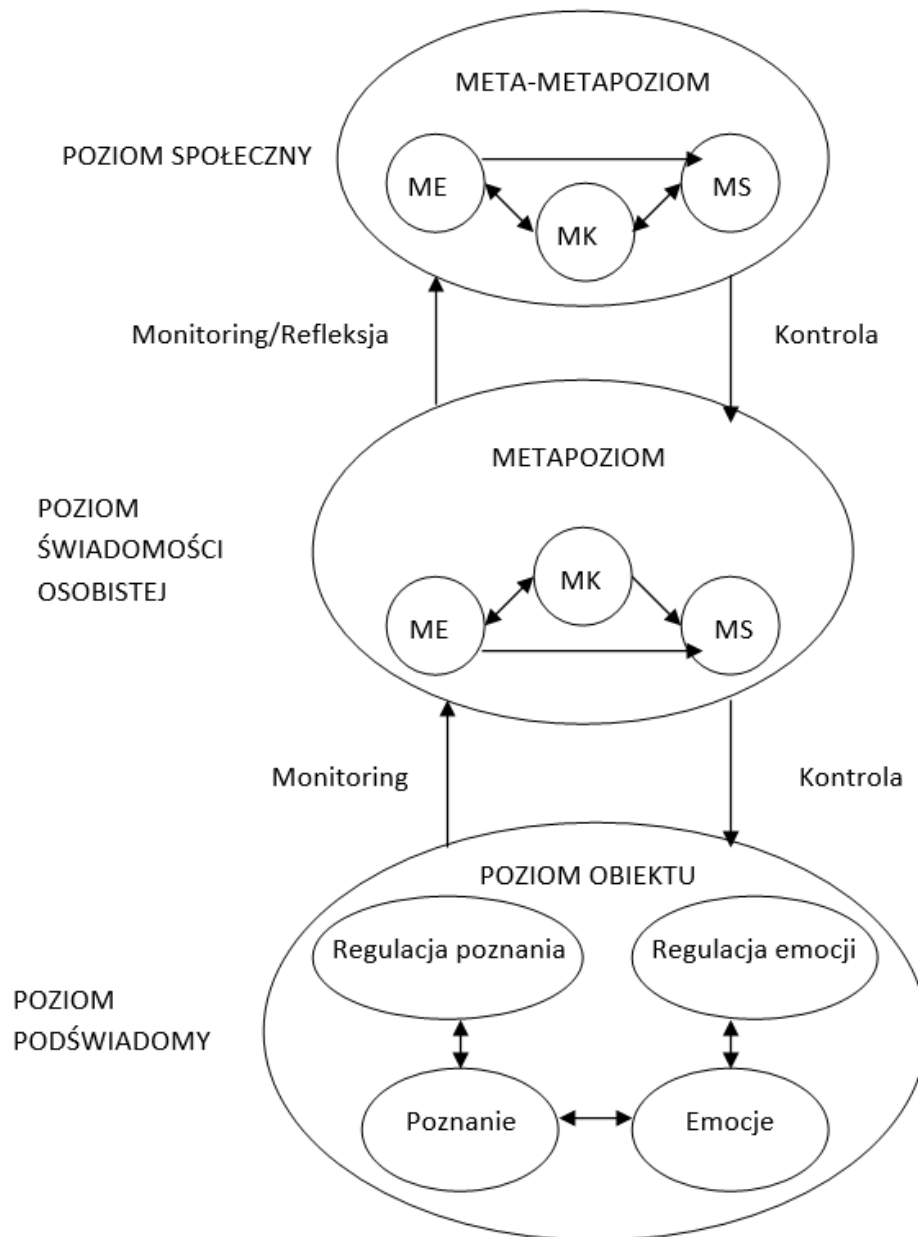
Przedstawione modele ujmują metapoznanie jako fenomen o różnych odsłonach posiadających odmienne funkcje, pozostających ze sobą w bliskiej relacji. Wyłania się z nich wieloaspektowy model metapoznania stworzony przez Efklides (2011), który ujmuje konstrukt w odniesieniu do trzech poziomów świadomości oraz uwypukla zależności istniejące pomiędzy nimi. Efklides uznaje, że metapoznanie wynika z metapoziomu poznawczego opracowania własnych doświadczeń życiowych, gdzie poznanie łączy się z emocjami w postaci pętli. Hipotezy zaproponowane w modelu mogą być pomocne w określeniu warunków zapewniających skuteczność metapoznania w samoregulacji jak również zweryfikowaniu przyczyn, z powodu których czasami kontrola metapoznawcza zawodzi.

Pierwszy, najniższy z poziomów wyróżnionych przez model nazywany jest **nieświadomym** lub podmiotu. Zawiera w sobie dwa oddzielne systemy regulacyjne, których działanie polega na nieustającym, nieświadomym monitorowaniu i kontrolowaniu procesów poznawczych. Regulacja odbywa się za pomocą działania dwóch zasadniczych elementów – poznawczej pętli regulacyjnej oraz afektywnej pętli regulacyjnej. Efekty działania każdej z nich, wynikające także z ich wzajemnej interakcji, reprezentowane są na kolejnym z poziomów – **osobistej świadomości**, inaczej nazywanym metapoznawczym. Należą do nich między innymi percepcja, myśli, emocje czy pragnienia, jak również wspomnianie wcześniej metapoznawcza wiedza, doświadczenia i umiejętności. Obserwowanie i uświadamianie sobie przez jednostkę własnych reakcji i zachowań oraz użycie języka pozwalają jej na analizowanie swoich wewnętrznych stanów, działań i ich rezultatów. Również na tym poziomie ma miejsce integracja bezpośrednich reprezentacji dotyczących sytuacji, w jakiej znajduje się jednostka oraz wymogów związanych z wykonaniem stojącego przed nią zadania. W razie zaistnienia potrzeby sprawowania kontroli metapoznawcza wiedza i doświadczenia aktywują metapoznawcze umiejętności. Dzieje się tak poprzez działanie poznawczej i afektywnej pętli regulacyjnej. Następnie poziom osobistej świadomości przekazuje informacje do trzeciego, najwyższego poziomu meta-metapoznawczego, określanego także **społecznym**. Zwiera on w sobie metapoznawcze sądy na temat własnych procesów metapoznawczych oraz tych zachodzących u innych osób. Potrzebne informacje uzyskuje ze samoświadomości oraz

bieżących interakcji z innymi ludźmi. Monitoring na tym poziomie przyjmuje bezpośrednią formę przeobrażając się w samorefleksję. Jednocześnie kontrola sprawowana jest w świadomy, analityczny sposób poprzez dostęp do poziomu nieświadomego za pomocą poziomu osobistej świadomości. Prowadzą one do wypracowania społecznie podzielanej i akceptowalnej reprezentacji samego siebie jako jednostki funkcjonującej w danym kontekście.

Ryc. 1.

Wieloaspektowy model metapoznania



Źródło: Jankowski, Holas, 2014, s. 67.

Do czasu pojawienia się powyższych modeli w literaturze istniał spór o to, czy metapoznanie jako proces ma naturę świadomą czy nieświadomą. Braki w jednoznaczności pojawiły się przy badaniach nad metapamięcią, kiedy to okazało się, że ludzie monitorują i kontrolują swoje czynności poznawcze nie będąc tego wcale świadomym jak na przykład w przypadku tzw. „poczucia znajomości” (*feeling of knowing*) – szczegółowy opis w drugim podrozdziale pracy (Efklides, 2011). Powstało w ten sposób rozróżnienie między metapoznawczymi sądami opartymi bezpośrednio na subiektywnym doświadczeniu (tzw. *gut*

feeling) i tymi związanymi z procesem odzyskiwania informacji z pamięci (Koriat, Levy-Sadot, 2000). Z dwupoziomowej struktury wiedzy wypływa dwoistość procesów metapoznawczych. Zatem kiedy mówi się o metapoznaniu jako o procesie świadomym nawiązuje się do dostępnych efektów jego funkcjonowania czyli wiedzy, doświadczeń, sądów czy zdolności. Natomiast przyglądając się metapoznaniu jako procesowi monitorowania i kontrolowania bieżących czynności poznawczych za pomocą systemu informacji zwrotnej można dostrzec, iż funkcjonuje on w tym wypadku na poziomie nieświadomości.

Swartz i Perkins (1989) wyróżniają cztery poziomy świadomości procesu podejmowania decyzji, z których każdy jest w większym stopniu metapoznawczy od poprzedniego:

1. Milczący – jednostka podejmuje decyzję bez zastanawiania się nad nią,
2. Świadomy - jednostka staje się świadoma procesu decydowania, jak również używanych strategii,
3. Strategiczny – jednostka świadomie dobiera odpowiednie strategie, aby zwiększyć efektywność procesu,
4. Refleksyjny - jednostka dokonuje refleksji przed, po lub w trakcie procesu rozważając w jaki sposób go usprawnić i kontynuować.

Zgodnie z procesualnym modelem inteligencji zdolność do metapoznawczej regulacji własnych stanów psychicznych uznawana jest za jedno z bardzo ważnych źródeł inteligencji człowieka (Nęcka, 2000). Charakterystycznym przejawem inteligencji jest zaangażowanie w proces myślenia różnych form świadomości, a w szczególności świadomości metapoznawczej. Można by zatem dalej wnioskować, że wyższy poziom metapoznania przekłada się na wyższą inteligencję, zarówno jako trwałą dyspozycję, jak i jako przejściowy stan umysłu. Jednostka dzięki świadomości metapoznawczej zyskuje władzę nad swoim umysłem oraz jego czynnościami, jest w stanie monitorować przebieg własnych procesów umysłowych, jak również nimi sterować i je regulować. Wgląd człowieka we własne procesy poznawcze jest bez wątpienia ograniczony i niedoskonały, ale również dlatego bardzo cenny. Gdyby wszyscy posiadali doskonałą władzę nad swoim umysłem, ludzkość ogólnie byłaby zdecydowanie inteligentniejsza, ale za to mogłyby w znaczącym stopniu zaniknąć różnice międzysobnicze w zakresie inteligencji. W sytuacji, kiedy ludzkie metapoznanie jest jednak ułomne i niepełne, każdy przejaw świadomości metapoznawczej natychmiastowo przekłada się na wyższy, bardziej wyrafinowany poziom inteligencji. W tym miejscu na myśl przychodzi stwierdzenie, iż metale szlachetne są cenne dlatego, że rzadko występują w przyrodzie (Nęcka, 2005).

Strenberg (1985) w triarchicznej teorii inteligencji wyróżnił jej trzy istotne komponenty poznawcze:

- analityczny (komponentowy),
- kreatywny (doświadczalny),
- i praktyczny (kontekstowy).

Jego zdaniem, inteligencja analityczna, czyli zdolność rozwiązywania problemów, opiera się na współdziałaniu tzw. metakomponentów, komponentów wykonawczych oraz komponentów nabywania wiedzy. Metakomponenty monitorują, ewaluują i kontrolują proces przetwarzania poznawczego. Stoją w pozycji nadrzędnej wobec dwóch pozostałych elementów, których pracę porządkują i organizują. Sternberg uważa, że powyższa umiejętność odpowiedniego wykorzystania zasobów poznawczych przekłada się na poziom inteligencji człowieka. Twierdzi, że ludzie z bardziej rozwiniętymi umiejętnościami rozwiązywania problemów spędzają więcej czasu na ich zrozumieniu, ale za to szybciej dochodzą do poprawnego ich rozwiązania w porównaniu do osób mniej utalentowanych w rozumowaniu analitycznym.

Metapoznanie uznawane jest również za istotny komponent inteligencji emocjonalnej. Pozwala bowiem na monitorowanie i kontrolowanie odczuwanych emocji czy nastroju. Ludzie są zdolni do doświadczania poznania wyższego rzędu, które pozwala im przykładowo na podtrzymywanie lub próbę wygaszenia określonego nastroju lub ocenę relacji między danym stanem emocjonalnym a podejmowaną decyzją. Dzięki zdolnościom metapoznawczym człowiek jest także w stanie określić stopień zaufania do własnych myśli, ocenić je jako pozytywne lub negatywne oraz na ile pozostają one pod jego kontrolą. Podobnie jak pionowe ruchy głowy naszego rozmówcy dają nam pewność, że to co mówimy jest właściwe, nasze własne potakiwanie może zwiększyć naszą pewność w stosunku do naszych myśli. Istotna rola metapoznania polega zatem na powiększaniu, osłabianiu lub nawet odwracaniu afektu płynącego z poznania pierwszego stopnia. Co za tym idzie, osoby raportujące większe zaufanie do własnych myśli i sądów są bardziej odporne na odchylenia od racjonalności powodowane nastrojem (Brinol, Petty, Rucker, 2006).

Podsumowując, metapoznanie zawiera w sobie zarówno stany afektywne jak i motywacyjne. Z punktu widzenia tych pierwszych przekłada się na skuteczne zarządzanie własnymi procesami emocjonalnymi. Natomiast w odniesieniu do motywacji może zwiększać wytrwałość w działaniu oraz chęć podejmowania wyzwań. Metapoznanie odgrywa także istotną rolę w poznaniu społecznym, ponieważ myśli na temat własnych myśli mogą powiększać, pomniejszać, a nawet odwracać wpływ poznania pierwszego stopnia.

Metapoznawcze myśli mogą zatem powodować zmiany w sposobie myślenia, w odczuciach, co za tym idzie także zachowaniu. Z tego punktu widzenia metapoznanie jest krytyczne dla pełnego zrozumienia zachowania człowieka jako istoty społecznej.

2.1. Badania nad metapoznaniem

Różnorodność dziedzin i perspektyw, z których badany jest konstrukt metapoznania wynikają z faktu, iż jest on nierozzerwalnie połączony ze świadomością stanów umysłowych oraz samowiedzą i samoregulacją. Od ponad trzydziestu lat psychologowie badają metapoznanie, a sam konstrukt zyskał znaczące miejsce wśród teorii psychologicznych (Koriat, 2007). Za ważne uznaje się zaobserwowanie i określenie różnorodnych przejawów tego zjawiska, jego związków z poznaniem społecznym zarówno na poziomie jednostki jak i grupy społecznej. Badania nad metapoznaniem mogą zatem pomóc zilustrować niektóre z podstawowych zagadnień związanych ze świadomością oraz możliwe interakcje między jej przejawami a zachowaniem.

Istnieją trzy główne obszary badań w psychologii, w których metapoznanie odgrywa szczególną rolę, a mianowicie w:

- psychologii rozwojowej - z naciskiem na teorię umysłu,
- psychologii poznawczej i eksperymentalnej - skupiających się głównie na metapamięci,
- oraz psychologii edukacyjnej – badającej zdolność do samoregulacji w procesie uczenia się (Efklides, 2008).

2.1.1 Badania nad metapoznaniem w psychologii rozwojowej

Prowadzone obecnie badania nad metapoznaniem i liczne dyskusje na jego temat stanowią integralną część opracowanej przez Vygotskiego teorii rozwoju poznawczego, która bezsprzecznie posłużyła jako początek do wprowadzenia tego konstrukt do psychologii. Zdaniem Vygotskiego znaczącą rolę w kształtowaniu się i rozwoju umiejętności metapoznawczych odgrywają interakcje społeczne. Wiele czynności poznawczych u człowieka pojawia się w obecności i jest wspomagana przez najbliższe środowisko, zwłaszcza przez tzw. znaczących innych. Z czasem, początkowo doświadczane w otoczeniu społecznym zachowania normatywne zostają zinternalizowane, a jednostka jest w stanie sama wypełnić funkcje pełnione wcześniej przez bliskie osoby poprzez samobadanie i samoregulację (Papaleontiou-Louca, 2008).

Badania nad metapoznaniem prowadzone w nurcie psychologii rozwojowej są ściśle związane z wywodzącą się z założeń epistemologii teorią umysłu. W historii psychologii rozwojowej badania nad teorią umysłu i metapoznaniem prowadzone były odrębnymi ścieżkami, z których każda owocowała oddzielną literaturą przedmiotu. Dopiero w ostatnich latach część naukowców podjęła istotne działania polegające na przyciągnięciu we wzajemnym kierunku tych dwóch oddzielnych konceptów (Papaleontiou-Louca, 2008).

Teoria umysłu, mająca również charakter tzw. „teorii naiwnej”, definiowana jest jako system pojęć o stanach mentalnych lub zdolność do czytania w umyśle innych osób (*mindreading*). Konstruktor ten został wprowadzony po raz pierwszy do psychologii w 1978 r. przez Premacka i Woodruffa i uznawany jest za jeden z najbardziej zaawansowanych w psychologii rozwojowej. Funkcjonuje pod postacią konstruowanego przez jednostkę modelu służącego do wyjaśniania i przewidywania zachowań innych ludzi jak i własnych. Stanowi swojego rodzaju próbą zrozumienia świata społecznego (*social understanding*). Przewidując i wyjaśniając zachowania dana osoba odwołuje się do intencji, pragnień, uczuć i przekonań, których nie jest w stanie zobaczyć na własne oczy, natomiast może wnioskować o ich istnieniu i wywieranym przez nie wpływie. Procesy zachodzące w umyśle innej osoby nie są możliwe do bezpośredniego zaobserwowania, można o nich wnioskować wyłącznie na podstawie śledzenia mimiki, wypowiedzi, zachowania innych osób, czy też w oparciu o własne doświadczenia i znajomość własnych stanów psychicznych. Każda interakcja z drugą osobą polega na odgadywaniu tego "co tkwi w jej głowie". Posiadanie takiej teorii służy jako podstawa przystosowawczych zachowań społecznych, ponieważ pozwala na rozumienie, jak również przewidywanie zachowań innych ludzi, przez co w znaczący sposób ułatwia funkcjonowanie w społeczeństwie.

Posługiwanie się teorią umysłu jest stosunkowo złożoną zdolnością. Aby mogła się rozwinąć konieczne jest posiadanie określonych składników takich jak kontrola wykonawcza, rozpoznawanie kierunku patrzenia, rekursja i metareprezentacje. Jej obecność można zauważyć już u cztero, pięcioletnich dzieci, które w ten sposób przejawiają pierwsze istotne oznaki metapoznania. Zaczynają rozumieć, że ludzie mogą utrzymywać błędne przekonania i że w takiej sytuacji ich zachowanie będzie raczej zgodne z ich treścią, a nie z prawdą. Ten sposób myślenia można nazwać teorią umysłu drugiego rzędu (metapoznawczą), czyli reprezentowaniem cudzych przekonań, które same dotyczą przekonań w przeciwieństwie do pierwszorzędowej teorii umysłu polegającej na reprezentowaniu cudzych myśli dotyczących rzeczywistości.

Badania nad teorią umysłu dzieci zapoczątkowali Wimmer i Perner (1983) za pomocą użycia tzw. testu na przypisywanie innym fałszywych przekonań (*false belief task*) badającego zdolność do zdawania sobie sprawy z faktu, że czyjeś przekonania mogą odbiegać od rzeczywistości. Klasycznym przykładem jest test Sally-Anne, w którym psychologowie przedstawiają dziecku dwie postaci - Sally i Ann (patrz: załącznik). Następnie dziecko widzi, jak Sally kładzie pod poduszkę słodycze i wychodzi z pokoju. Gdy Sally nie ma w pomieszczeniu, Ann wyjmuje słodycze spod poduszki i wkłada je sobie do kieszeni. Po przedstawieniu obrazka, na którym widać jak Sally ponownie wchodzi do pokoju, badacze pytają badane dziecko o to, jak sądzi, gdzie według Sally znajdują się słodycze. Dziecko poniżej czwartego roku życia najczęściej udziela odpowiedzi, że w kieszeni Ann. Dzieje się tak, ponieważ zanim dzieci osiągną cztery i pół roku, nie posiadając jeszcze w pełni wykształconej Teorii Umysłu, nie są w stanie wpaść na pomysł, że inni ludzie mogą mieć przekonania różniące się od ich własnych i wiedzę, która jest odmienna od ich własnej wiedzy. Sądzą bowiem, że każdy wierzy w to samo, w co one wierzą (Oates, 2004).

Piaget nazwał myślenie o własnym myśleniu „refleksyjną abstrakcją”. Określił, że rozwija się u dzieci poprzez ich rosnącą świadomość istnienia różnych punktów widzenia oraz doświadczania wewnętrznego konfliktu w sytuacji, kiedy ich rozumienie danego problemu przeciwstawiane jest opozycyjnemu stanowisku. Między czwartym a dziewiątym rokiem życia u dzieci mają miejsce także istotne zmiany dotyczące rozwoju świadomości samego siebie jako podmiotu myślącego i uczącego się. Jako dobry przykład je ilustrujący posłużyć może badanie Istomina z 1982 roku, w którym dzieci w różnym wieku były proszone o skompletowanie koszyka zgodnie z określoną listą zakupów. Czterolatki biegały tam i z powrotem impulsywnie wrzucając do koszyka rzeczy z zasłyszanej listy. Pięcio i sześciolatki starały się ją wpięrcz zapamiętać prosząc o jej powtórzenie. Natomiast siedmiolatki próbowały tworzyć związki logiczne pomiędzy artykułami, które miały kupić. Rozwój metapoznawczy u dzieci różni się znacząco między jednostkami (Istomina, 1982). Jednocześnie może wykraczać poza okres dorastania i osiągnięcia dojrzałości. Konstrukty metapoznania uznaje się za kluczowy dla ewoluowania zdolności poznawczych wyższego rzędu leżących u podstaw racjonalności (Moshman, 2005). Przełomowego odkrycia w tej dziedzinie dokonała amerykańska badaczka Rebecca Saxe, której udało się wyodrębnić pewien specyficzny obszar mózgu, który uaktywnia się, kiedy jednostka skoncentrowana jest na pracy umysłu drugiej osoby. Jest on umiejscowiony tuż za prawym uchem i został oznaczony jako rTPJ (*right temporo-parietal junction*). Wyniki badań sugerują, iż rozwija się on stopniowo w trakcie ontogenezy. Bardzo ważnym z punktu

widzenia psychologii społecznej jest fakt, iż jego funkcjonowanie jest ściśle powiązane z ocenami i sądami moralnymi wydawanymi przez jednostkę (Saxe, 2006).

Prowadzone są także zapoczątkowane przez teorię umysłu (Premack, Woodruff, 1978) prace nad metapoznaniem u zwierząt takich jak małpy, delfiny, szczury czy gołębie. Metapoznanie uznawane jest za jedną z najbardziej wyrafinowanych ludzkich zdolności poznawczych, które powinno być przypisane wyłącznie ludziom, a jednak istnieje przypuszczenie, że występuje ono także u zwierząt. Zgodnie z przewidywaniami badaczy przejawy metapoznania występują u zwierząt w formie monitorowania i regulowania własnego zachowania. Powstały trzy paradygmaty służące do badania metapoznania u zwierząt (Smith, Bernan, Couchman, Countinho, 2008):

- odroczonej reakcji (*uncertainty response*),
- poszukiwania informacji (*information seeking*),
- oceny retrospektywnej (*retrospective confidence judgements*).

W dotychczasowych badaniach przeprowadzonych na szympanсах i delfinach opartych o technikę „*uncertainty response*” stawiano je przed próbą rozwiązania trudnego dla nich zadania i dawano im możliwość wycofania się z niego, co oznaczałoby iż podobnie jak ludzie są one w stanie monitorować swoje odczucia i odpowiednio przekładać je na swoje późniejsze zachowanie. Obserwowano, czy udawało im się rozpoznać, że zadanie jest trudne i wycofać się z danej próby w sytuacji odczuwania niepewności. Okazało się, iż delfiny często wybierały taką możliwość skutecznie unikając popełniania błędów. Dotychczasowe badania z użyciem tej techniki nie mogą jednak zostać uznane za jednoznaczne, gdyż może występować inne niż metapoznawcze podłoże tego typu zachowań u zwierząt (University At Buffalo, 2003).

Drugi z paradygmatów określa poziom wglądu we własne procesy poznawcze u zwierząt poprzez wymuszenie u nich konieczności podjęcia decyzji, czy w określonej sytuacji poszukiwać dalszych informacji, czy też nie. Przykładowo Carpenter i Call (2001) szacowali wiedzę szympanсів i orangutanów w zakresie percepcji wzrokowej, ukrywając jedzenie w specjalnych tubach. Raz małpom udawało się je tam od razu znaleźć, w innym przypadku było schowane poza ich polem widzenia, zanim sięgały do tuby zaglądały do środka, żeby uzyskać dodatkowe informacje na temat ewentualnego położenia jedzenia.

Ostatnie podejście proponuje retrospektywną weryfikację trefności sądów i odpowiedzi. Stosowana u ludzi, metoda ta zdaje się zapewniać czyste wskazanie poziomu metapoznania w szerokim spektrum dziedzin. Choć przeprowadzonych zostało dopiero kilka badań na zwierzętach w oparciu o tą technikę, ich wyniki sugerują, że zwierzęta także potrafią trafnie oszacować, czy udzielona przez nie uprzednio odpowiedź była poprawna czy nie. Rezusy

uczyły się odróżniać najdłuższą z linii znaków prezentowanych na ekranie, a następnie w ramach retrospektywnej weryfikacji swojej odpowiedzi musiały wybrać jeden z możliwych zakładów – wysokiego (dwa tokeny przegrane lub wygrane w zależności od poprawności wybranej odpowiedzi) lub niskiego ryzyka (bez względu na wynik wygrany jeden token). Mały istotnie częściej decydowały się na podjęcie wyższego ryzyka, gdy zadanie było obiektywnie łatwiejsze i tym samym ich szansa na poprawny wybór większa (Kornell, Son, Terrace, 2007).

Liczne badania mają obecnie miejsce również w dziedzinie neuropsychologii, gdzie metapoznanie łączone jest z funkcjami wykonawczymi oraz przedczołowymi obszarami mózgu (Fernandez Duque, 2007). Badania z użyciem fMRI wykazują osłabienie monitoringu metapoznawczego u osób z uszkodzonym płatem czołowym (Shimamura, 2009).

2.2. Badania nad metapamięcią

W 1970 roku psychologowie poznawczy Tulving i Madigan doszli do wniosku, że postępy w badaniach nad pamięcią wskazują na konieczność eksperymentalnego zbadania jednej z prawdziwych unikatowych cech ludzkiej pamięci – wiedzy człowieka o tym, jaki jest jego dostęp do własnej pamięci trwałej, epizodycznej, czy autobiograficznej, czyli jej subiektywnego monitorowania. Od tego czasu liczne aspekty metapamięci były badane z uwzględnieniem procesów zachodzących w trakcie uczenia się, zapamiętywania czy podejmowania działań. Badania prowadzone nad metapamięcią niosą w sobie podobieństwo do introspekcji w tym względzie, iż zakłada się że osoba badana jest w stanie monitorować i raportować zawartość swojej pamięci. Jako przykład posłużyć mogą uczucie niepewności, czy na pewno zamknęło się drzwi, poczucie zrozumienia tekstu lub świadomość, że nie musimy zapisać danej informacji w notatniku, gdyż jesteśmy w stanie ją zapamiętać. Współcześni badacze zwracają jednak uwagę na fakt, iż dokonywane przez jednostki świadome introspekcje zawierają w sobie nie tylko trafne informacje, ale także ich zniekształcenia, co może oznaczać, iż wcześniej wymienione odczucia mogą być mylne (Nelson, Narrens, 1990). Powyższe procesy podnoszą zatem pytanie skąd jednostka wie, że coś wie.

Typowym zadaniem mającym na celu zmierzenie metapoznania jest badanie, w którego trakcie zadaje się jego uczestnikom pytania pamięciowe jak np. „Jak miała na imię dziewczyna Tarzana”. W przypadku pytań, z odpowiedzią na które mają oni problemy, prosi się ich o oszacowanie tzw. FKJ (*feeling-of-knowing judgement*), czyli o określenie na ile prawdopodobne jest, że przy najbliższej ponownej próbie uda im się na nie poprawnie odpowiedzieć. Co ciekawe, okazuje się, iż ludzie są w stanie określić, czy będą potrafili

przypomnieć sobie czy nie daną informację, mimo że w danej chwili jej nie pamiętają (Metcalf, Schwartz, Joaquim, 1993).

Innym typowym dla badań nad metapamięcią jest zjawisko „mam to na końcu języka” (TOT, *tip-of-the-tongue judgement*) odwołujące się do uczucia, którego ludzie czasami doświadczają będąc na skraju przypomnienia sobie czegoś. Zjawisko jest stanem zablokowania pamięci. Łączy w sobie przeciwstawne cechy – subiektywne przekonanie, że zna się odpowiedź i obiektywne, że nie jest się w stanie jej sobie aktualnie przypomnieć. Pierwszych badań nad tym fenomenem podjęli się w 1966 roku Brown i McNeil mając na celu określenie czy uczucie bliskości momentu wydobywania z pamięci poszukiwanych danych oparte jest na faktycznej zdolności ku temu, czy jedynie na iluzji (Brown, McNeil, 1966). W swoim badaniu czytali jego uczestnikom definicje rzadkich wyrazów i następnie prosili o próbę przytoczenia nazw. W dalszej kolejności mówili badanym, jakie są poprawne odpowiedzi i prosili ich o stwierdzenie, czy doświadczyli uczucia „mam to na końcu języka” oraz o dostarczenie wszelkich informacji na temat słowa, które próbowali sobie przypomnieć. W ten sposób odkryli, że osoby badane często były w stanie poprawnie zidentyfikować pierwszą literę szukanego wyrazu, liczbę sylab, z których się on składa, słowa o podobnym brzmieniu lub znaczeniu lub położenie niektórych z liter składających się na jego brzmienie, mimo że nie mogły bezpośrednio wydobyć go w całości z pamięci (Baddeley, Eysenck, Anderson, 2009).

W toku badań nad metapamięcią i opisanymi powyżej zjawiskami powstały dwie opozycyjne hipotezy – „znajomości wskazówki” (*cue familiarity hypothesis*) i „dostępności” (*accessibility hypothesis*).

Pierwsza z hipotez została zaproponowana przez Redera i Rittera po serii badań nad FKJ. Zgodnie z jej treścią to właśnie pytanie, określane jako **wskazówka**, a nie aktualny stan pamięci, nazywany celem, jest kluczowa w tworzeniu ocen metapoznawczych. Innymi słowy, owe oceny tworzone są w oparciu o poziom zaznajomienia jednostki z informacją niesioną przez wskazówkę, czyli pytanie. W związku z tym, jest bardziej prawdopodobne, że oceni ona, iż zna odpowiedź, jeśli czuje się w jakiś sposób zaznajomiona z danym tematem poprzez wskazówki, niż w sytuacji, gdy wydaje jej się on być zupełnie nowym – brak jakichkolwiek wskazówek (Brown, McNeil, 1966).

Natomiast druga z hipotez autorstwa Koriata sugeruje, że jednostki opierają swoje sądy o odzyskane z pamięci parcjalne informacje, a nie jak w poprzednim przypadku o czyste poczucie znajomości wskazówki zawartej w pytaniu. Działanie procesów pamięciowych będzie więc dokładne tylko wtedy, kiedy łatwość przetwarzania (dostępność) jest skorelowana z

pamięcią dotyczącą danego zadania. Zgodnie z tą teorią często osoby badane same nie wiedzą, czy przypomniana sobie przez nie informacja jest poprawna czy nie (Metcalf, 2000).

W kilku eksperymentach (Metcalf, Schwartz, Joaquim, 1993) testowano powyższe hipotezy przy wykorzystaniu klasycznego paradygmatu interferencji, w oparciu o relacje między przypomnieniem sobie pożądanego wyrazu, a ilością powtórzeń wskazówki. Wyniki badań jednoznacznie wskazują na potwierdzenie prawdziwości pierwszej z hipotez. Zatem oszacowania metapoznawcze oparte są na heurystyce „znajomości wskazówki” (*cue familiarity*), czyli określaniu stopnia znajomości podpowiedzi zawartej w pytaniu. Nie zawsze jednak kierowanie się wskazówką doprowadza jednostkę do przypomnienia sobie poprawnej odpowiedzi, czasem mają także miejsce błędne oszacowania (Metcalf, Schwartz, Joaquim, 1993).

2.2.1. Podejście edukacyjne i samoregulacyjne

Badania nad metapamięcią dały początek paradygmatom eksperymentalnym skupiającym się na analizowaniu procesów monitorowania i kontroli metapoznawczej występujących podczas uczenia się. Metapamięć z tej perspektywy to wszelkiego rodzaju mechanizmy, które stosowane są w celu utrwalenia przechowywanych w pamięci informacji poprzez wypracowanie metod skutecznego zapamiętywania jak największej ilości danych. Zatem z punktu widzenia edukacji metapoznanie to nie tylko poznanie własnego poznania, ale także nauka o własnym uczeniu się. Oznacza różnego typu mechanizmy, które wskazują jednostce drogę do możliwie najskuteczniejszej formy samokształcenia. Składają się na nie wszelkie sposoby działania, różnorodne umiejętności, strategie postępowania mające na celu poznawanie rzeczywistości i zdobywanie wiedzy. Odgrywa zatem niezwykle istotną rolę w edukacji człowieka pozwalając mu na zgromadzenie wiedzy na temat technik i metod uczenia się oraz skonfrontowanie jej z własnymi potrzebami. Metapoznanie w tym znaczeniu to także świadomość różnorodności źródeł wiedzy oraz ich wiarygodności. Co za tym idzie, im lepiej człowiek zdołał rozwinąć metapoznanie i metapamięć, tym więcej jest w stanie doświadczyć i poznać, a także zapamiętać i odtworzyć w odpowiednim momencie (Turner, Helms, 1999).

Badania przeprowadzone nad metapoznaniem w dziedzinie edukacji (Pashler et. al, 2007) potwierdzają fakt, iż umiejętność dokonania adekwatnej oceny stopnia opanowania określonego materiału nie przychodzi człowiekowi w sposób naturalny i wymaga rozwoju. Począwszy od dzieci rozpoczynających naukę, skończywszy na studentach, wszyscy popełniają metapoznawcze błędy pod postacią iluzji posiadania wiedzy, którą w rzeczywistości nie dysponują. Co ważne, wyniki badań sugerują, iż można wykształcić u człowieka zdolności

metapoznawcze poprzez ich systematyczną naukę i trening (Desoete, Roeyers, De Clercq, 2003). Zatem wspieranie zdolności do adekwatnej oceny własnego stanu wiedzy jest wysoce pożyteczne z punktu widzenia nauki, jednak często zaniedbywane przez systemy edukacyjne.

Począwszy od początku lat osiemdziesiątych przeprowadzone zostały liczne badania nad rolą metapoznawczej wiedzy i umiejętności w pisaniu, czytaniu, nauce matematyki czy języków obcych. Ich wyniki wskazują na szczególnie istotny wpływ strategii metapoznawczych na wymienione obszary (Englert i in., 1988; Mayo, 1993; Raphael i in., 1989 za: Aukrust 2011). Jednocześnie ważnymi predyktorami używania przez jednostkę owych strategii okazały się być spostrzegana samoskuteczność oraz zmienne motywacyjne takie jak orientacja na cel i ocena wartości zadania (Flavell, 1992; Sungur, 2007).

We współcześnie prowadzonych badaniach nad metapoznaniem w dziedzinie edukacji łączy się techniki mierzące zarówno metapoznawczą wiedzę jak i metapoznawcze doświadczenia (np., Dermitzaki, Efklides, 2003). Przykładowo, osoby badane proszone są o dwukrotne dokonanie oceny (przed i po wykonaniu określonego zadania) subiektywnego stopnia jego trudności, poprawności znalezionej odpowiedzi, wysiłku oraz o wymienienie użytych w tym celu strategii. Zwraca się szczególną uwagę na rolę metapoznawczych doświadczeń jako obszaru wzajemnego oddziaływania pomiędzy osobą a wykonywanym przez nią zadaniem. Przyczyniają się one bowiem do efektywnej samoregulacji metapoznawczej w procesie uczenia się poprzez ich wpływ na koncept Ja, dokonywane atrybucje, jak również metapoznawczą wiedzę.

Wszystkie trzy aspekty metapoznania, do których należą metapoznawcza wiedza, umiejętności i doświadczenia mają niezwykle istotny wpływ na proces tak zwanego „samoregulowanego uczenia się”, jednak do niedawna rola tych ostatnich była pomijana. Przyczyną mógł być fakt, iż skupiano się w większym stopniu na kontroli własnego procesu uczenia się, a nie na jego monitoringu. Okazuje się jednak, że jednostka, aby podjąć odpowiednie decyzje, będące przejawem sprawowanej kontroli, potrzebuje w pierwszej kolejności zinterpretować własne metapoznawcze doświadczenia, a w szczególności uczucia (Efklides, 2009). O samoregulowanym uczeniu mówi się zatem, jeśli człowiek jest samodzielny w zakresie jego planowania, aktywnego nadzorowania jego przebiegu i regulowania własnego zachowania (De Jong, Simons, 1988; Kitchner, 1983; za: Ledzinska, 2000, s. 128).

Zgodnie z wynikami badań, uczniowie, którzy są zdolni do samoregulowanego uczenia się, są świadomi swoich mocnych i słabych stron oraz dysponują szerokim wachlarzem strategii, których użycie dostosowują odpowiednio do codziennych wyzwań niesionych przez różnego typu zadania akademickie, charakteryzują się również skłonnością do przypisywania

swoich sukcesów i porażek czynnikom pozostającym pod ich kontrolą jak np. wysiłkowi włożonemu w wykonanie określonego zadania (Dweck, Leggett, 1988; Dweck, 2002). Utrzymują także przekonanie, iż możliwość zmierzenia się z nowymi wyzwaniami i rozwijania dzięki temu pogłębionych sposobów rozumienia określonych zagadnień jest w stanie zapewnić im sukces (Perry i in., 2006). W literaturze z zakresu psychologii edukacyjnej zdolności te łączone są nie tylko z odnoszeniem sukcesów akademickich, ale również tych w dalszym życiu zawodowym i osobistym (Pintrich, 2000; Winne, Perry, 2000).

Badania nad metapoznaniem nie zawężają się jednak tylko do wymienionych do tej pory dziedzin psychologii. Jak udowodniono różne aspekty metapoznania wpływają na odbiór komunikatów perswazyjnych. Ludzka wiedza dotycząca perswazji determinuje, jak radzą sobie oni w sytuacji bycia na nią narażonym. Jednostki używają jej przykładowo jako bazy dla interpretowania i reagowania na przekazy zawarte w reklamach. Jednym z aspektów metapoznawczej wiedzy, które otrzymało dużo zainteresowania badawczego, jest wywodząca się z teorii epistemologicznego poznania (Kruglanski, 1990) wiarygodności źródła i związanej z nim uczucia pewności vs niepewności. Zgodnie z hipotezą samowalidacji (Petty, Brinol, Tormala, 2002) po odbiorze przekazu następuje ocena prawdopodobieństwa, że przykładowo dany produkt posiada określoną cechę, a następnie przekonanie to może być traktowane z dużą lub małą pewnością. W rezultacie, dwie osoby mogą mieć te same myśli i odczucia dotyczące określonego przekazu, ale jedna z nich może mieć zdecydowanie więcej zaufania, co do słuszności jego treści niż druga. Co za tym idzie, osoba z wyższym poczuciem pewności będzie silniej polegała na swoim przekonaniu. Zaufanie lub jego brak do własnych sądów może zwiększać lub analogicznie zmniejszać wpływ działania perswazji (Brinol, Petty, Tormala, 2004).

Ludzkiemu procesowi rozumowania towarzyszą liczne, różnorodne doświadczenia metapoznawcze zapewniające człowiekowi empiryczne informację, które wykorzystuje on systematycznie w procesie wydawania sądów. Zgodnie z wynikami badań, subiektywne doświadczanie płynności (łatwości) przetwarzania informacji jest metapoznawczą wskazówką, która odgrywa istotną rolę w formowaniu sądów przez ludzi. Pojawia się jako odczucie współwystępujące w szerokiej gamie procesów poznawczych. Manipulacja płynnością w przeprowadzonych badaniach odbywała się za pomocą całego pasma form począwszy od wizualnej wyrazistości, prymowania semantycznego lub fonologicznego, ucieleśnionego poznania, prototypowości, łatwości wydobywania informacji z pamięci, itp. Jednak najbardziej znaną i najprostszą formą manipulacji w tym przypadku jest oddziaływanie trzcionką (estetyczną i czytelną vs niewyraźną i małą). Okazuje się, że doświadczenie płynności

przetwarzania powoduje wzrost zaufania do obieranego przekazu. Zgodnie z teoriami naiwnymi ludzie zakładają, że skoro coś jest proste do przetworzenia, to jest im znane i można w takim razie zaufać tego typu informacji. Natomiast doświadczanie trudności w tym wypadku powoduje stosowanie popularnych strategii obronnych oraz myślenie o alternatywach. Jest to jedna z możliwości na wytłumaczenie, dlaczego niektóre kampanie reklamowe bardziej niż inne wpływają na decyzje konsumentów. Wspomniane doświadczenia metapoznawcze pozwalają także na zrozumienie, dlaczego ludzie w jednych sytuacjach mają tendencję do uwalniania znacznej ilości niekorzystnych informacji na temat samych siebie (np. serwisy społecznościowe typu „Facebook”), a innym razem zbyt małej (np. diagnoza lekarska). Odczucie łatwości odbioru przekazu zwiększa skłonność do ujawniania informacji na swój temat, natomiast jego brak prymuje myśli i emocje związane z ryzykiem, które mogą być przyczyną obniżonej chęci do dzielenia się wiedzą dotyczącą nas samych. Odkrycie to niesie ze sobą praktyczne implikacje dla psychologów klinicznych i terapeutów, którzy dzięki tej wiedzy mogą w łatwiejszy sposób doprowadzić swoich pacjentów do ujawnienia informacji na swój temat (Alter, Oppenheimer, 2009). Jednocześnie projektanci stron internetowych mogą poprawić ich jakość poprzez odpowiednie strukturyzowanie wizualnej i interaktywnej zawartości przekazu w celu ułatwienia działania procesów metapoznawczych, które pozwalają na adekwatną ocenę i rozplanowanie zapoznawania się z zawartością danej strony, dokumentu czy gazety (Kirsch, 2004).

Inna linia badań dowodzi, że zdolności metapoznawcze odgrywają także znaczącą rolę we wspieraniu międzyczasowej koordynacji w zamierzonym działaniu jednostki. Dzieje się tak poprzez działanie mechanizmów monitoringu i kontroli wpływających na działanie procesów umysłowych, których zawartość konstituowana jest na bieżąco przez różne stany wewnętrzne podmiotu. Dzięki nim, człowiek potrafi oprzeć się chwilowym dystrakcjom i pokusom i kontynuować działania zmierzające ku osiągnięciu założonego celu dystalnego. Liczne teorie podzielają pogląd, iż posługiwanie się zdolnościami metapoznawczymi jest konieczne dla w pełni zaplanowanego, intencjonalnego działania. Metapoznanie odgrywa bowiem istotną rolę w poczuciu sprawczości i co za tym idzie zdolności do koordynowania swojego zachowania w dłuższej perspektywie czasowej, czyli tzw. „koordynacji intertemporalnej”. Wiele obecnych badań nad sztuczną inteligencją rozpoczęło się właśnie od zachwyty nad ludzką umiejętnością długoterminowego planowania (Paglieri, 2007).

W Polsce problematyką metapoznania zajmowali się między innymi Tomasz Maruszewski (2001), Wiesław Łukaszewski (2003) oraz Edward Nęcka (2003). przyglądając się konstruktorowi w holistyczny sposób.

Liczne badania przeprowadzone nad metapoznaniem pomijają wątek „wglądu” w popełniane przez siebie odchylenia od racjonalności. Metapoznawczymi aspektami w sensie świadomości własnych zdolności i trafności w ich ocenie zajmowali się Kruger i Dunning (2002). Odniesienie do uświadamiania własnych i cudzych tendencji można też znaleźć w koncepcji naiwnego cynizmu (Kruger, Gilovich, 1999). Nie stworzono jednak dotychczas pojęcia metapoznawczego Ja.

2.3. Struktura Ja

Według niektórych badaczy, zrozumienie czym faktycznie jest pojęcie Ja stanowi jedyną perspektywę, z której można próbować wytłumaczyć zachowanie człowieka. Badania prowadzone na przestrzeni lat nad konceptem Ja zapewniły wgląd w jednostkę jako samoświadomego podmiotu. Badacze posługiwali się jednak terminem Ja w sposób bardzo dowolny, nazywając nim liczne często nietożsame sobie zjawiska. Pojawił się w ten sposób prawdziwy zalew haseł związanych z Ja, co mogło skutkować poczuciem, iż jest ono zarazem wszystkim jak i niczym. Zdaje się on być jednym z tych nieszczęsnych pojęć, które wszyscy pozornie rozumieją, ale mimo to pozostaje trudnym do zdefiniowania.

Pojęcie Ja pojawiło się w psychologii przed wieloma laty i było badane z wielu perspektyw, w duchu różnych nurtów, czego efektem są liczne koncepcje dotyczące konstruktów. W 1890 roku wprowadził je do psychologii William James określając jako zintegrowane, ale wielorakie (Pervin, 2002). Podkreślał znaczenie relacji społecznych twierdząc, że „człowiek ma tyle Ja, ile jest jednostek, które go rozpoznają i które noszą w swoich umysłach jakiś jego obraz” (Aronson, 1997). Rozwój behawioryzmu zahamował zainteresowanie Ja. Wyznawcy tego nurtu porzucili badanie konceptu ze względu na brak możliwości jego operacjonalizacji. W latach czterdziestych powrócono do pojęcia Ja wraz z fenomenologicznym podejściem Rogersa (Rogers, 1951). Uznawał on konstrukt Ja za zgodny z życiowym doświadczeniem, a co za tym idzie ulegający nieustającym zmianom i przeobrażeniom. Nurt psychoanalityczny nie stawiał konstruktów w centrum swoich zainteresowań, ujmował go w relacji z obiektem. Podkreślał znaczenie relacji z ważnymi ludźmi z przeszłości, zwłaszcza z okresu wczesnego dzieciństwa, które następnie stają się reprezentacjami siebie i innych oraz służą jako wzorzec zachowań na linii Ja- inni w wieku dojrzałym. Jednak najintensywniejszy rozwój koncepcji dotyczących Ja miał miejsce na gruncie nurtu poznawczego.

Zgodnie z koncepcją opracowaną w 1980 roku przez Hazel Markus pojęcie Ja ujmuje się jako schemat poznawczy, który stanowi zorganizowaną strukturę wiedzy (Tesser, Felson, Suls, 2004, s.70.) Człowiek, próbując usystematyzować swoją wiedzę na temat otaczającego

go świata tworzy schematy poznawcze. Podobnie, pragnąc posiadać spójne wyobrażenie siebie samego konstruuje schematy Ja, czyli uogólnione informacje o własnej osobie, o tym jaki jest, jakie posiada zdolności, jak wygląda, czego pragnie (Kofta, Doliński, 2006). Powstają one w oparciu o przeszłe doświadczenia i pomagają człowiekowi zrozumieć, wyjaśnić jak również przewidzieć własne zachowanie. Wpływają bowiem na sposób, w jaki jednostka selekcjonuje, przetwarza i zapamiętuje dane. Raz wykształcony u niej schemat Ja dotyczący określonej dziedziny będzie sprawiał, że w szybszy, łatwiejszy i bardziej pewny sposób przetworzy ona informacje z nią związane, jak również lepiej je zapamięta (Markus, 1977). Około drugiego roku życia u dziecka zauważa się pierwsze objawy zdolności do poznawczego wyodrębniania z otoczenia siebie jako jednostki, co można uznać za wyłanianie się pojęcia „Ja”. Tworzy się ono jako rezultat gromadzenia informacji na temat samego siebie. Informacje o sobie po przekształceniu i uogólnieniu tworzą system, który wyodrębnia się na tle innych systemów poznawczych funkcjonujących w ludzkim umyśle.

Dzięki temu, człowiek posiada zdolność do rozdzielenia doświadczeń odnoszących się bezpośrednio do niego od takich, które nawiązują do obiektów świata zewnętrznego. Jednak struktura ja jest nie tylko narzędziem orientacji. Stanowi także podmiot działań, który odpowiednio porządkuje doświadczenia i inicjuje czynności. Zatem krystalizująca się struktura ja jest nie tylko źródłem wiedzy o samym sobie, czyli tzw. samowiedzą, ale również zasobem kryteriów ocen i dążeń podmiotowych. Zawiera bowiem w sobie ukształtowane w trakcie rozwoju, trwałe przekonania na temat siebie stanowiące podstawę poczucia tożsamości. Tworzą się one w wyniku spostrzegania, że pozostaje się tą samą osobą niezależnie od sytuacji, jak również zdawania sobie sprawy z faktu, że inni ludzie także w ciągły sposób rozpoznają w nas tę samą osobę (Pervin, 2002). Wraz z rozwojem dziecka w efekcie kształtowania się schematów jego początkowo płytkie pojęcie Ja staje się coraz bardziej złożone i unikatowe. Określone cechy i właściwości u niektórych osób zaczynają zajmować centralną pozycję w ich schematach Ja, podczas gdy u innych nie (Markus, 1980 za: Aronson). Zgodnie z wynikami badań przeprowadzonych przez Williama McGuire'a ludzie rozwijają schematy Ja dotyczące tych aspektów siebie, które różnicują ich od pozostałych osób. Nazywane są one autoschematami i zawierają w sobie najbardziej podstawowe, niezatarte treści (McGuire, 1981; McGuire, Child, Fujioka, 1978; McGuire, Padawer-Singer, 1976 za: Aronson).

Do niedawna dominował pogląd, że człowiek ma być niezależny, wolny, niczym nieograniczony i że powinien opierać się wpływom zewnętrznym. Zauważono jednak, że Ja jest dynamiczne, plastyczne i relacyjne. Rozległe badania prowadzone nad wielowymiarowością pojęcia Ja doprowadziły psychologów do konkluzji, że nie istnieje coś

takiego jak jedno prawdziwe Ja. Ja wydaje się raczej być dynamiczną pulą myśli, motywów, uczuć, czy wspomnień. W określonym momencie człowiek wyciąga z niej „próbkę”, a to co wtedy otrzymuje, nazywane jest Ja roboczym (Markus, Kunda, 1986). Reguluje ono ludzkie zachowanie w danym momencie i w bieżącej sytuacji, ponieważ nie wszystkie reprezentacje Ja i tożsamości składające się na concept Ja są dostępne w każdej dowolnej chwili (Markus, Wurf, 1987). Jednostki posiadają bardzo zróżnicowane, kompleksowe struktury wiedzy, z których określone podstruktury mogą zostać dowolnie połączone i zaktywizowane w bieżącej chwili, aby spotkać się z wymogami bieżącej sytuacji (Markus, Kunda 1986). Dlatego właśnie Ja w dużym stopniu jest produktem oddziaływań środowiskowych i wraz ze zmianą otoczenia, zmienia się jego obraz. Ja robocze określane jest zatem jako nieustannie aktywny, wciąż zmieniający się zestaw dostępnej samowiedzy (Hinkley, Anderson, 1996).

Wśród specyficznych dla każdego człowieka komponentów Ja Markus wyróżnia także konstrukt określany jako Ja możliwe (Markus, Nurius, 1986). To według niej rzutowana w przyszłość koncepcja siebie odniesiona do sytuacji lub roli, które mają nadejść (Pervin, 2002). Każde z wyobrażeń może być modyfikowane odpowiednio do okoliczności, jak również potrzeb danej osoby będąc mniej lub bardziej realistycznymi. Cechują się czterema istotnymi właściwościami, a mianowicie najczęściej odnoszą się do przyszłości, są wyobrażone, giętkie, oraz pożądane lub niepożądane (Cross, Markus, 1991; Markus, Nurius 1986, za: Oleś 2009). Ja możliwe służą bowiem nie tylko przetwarzaniu informacji, ale również stanowią potężną siłę motywacyjną kierując człowieka ku pewnych zachowaniom, a odwodząc go od innych. Stosunkowo wyważony system Ja opiera się bowiem na zasadzie równowagi pomiędzy Ja pożądanymi promującymi dążenia i niepożądanymi motywującymi unikanie. Możliwe Ja stanowi zatem połączenie pomiędzy koncepcją Ja a motywacją działając jako bodźce nakłaniające do przyszłego zachowania w kontekście pozytywnym lub negatywnym.

Wymienia się cztery istotne funkcje, które spełnia Ja możliwe, a mianowicie:

- poznawczą – polegającą na opracowywaniu możliwych stanów i odpowiednim przygotowywaniu się do nich,
- motywacyjną – przejawiającą się w wyobrażaniu sobie okoliczności, które mogą nadejść, może silnie motywować do osiągnięcia lub uniknięcia określonego stanu,
- modelującą – polegającą na funkcjonowaniu „jak gdyby”, czyli przyjmowaniu pewnego obrazu samego siebie i wiedząc na czym polega dany sposób działania, wprowadzaniu go w życie,

- modyfikującą samoocenę – ujawniającą się poprzez podtrzymywanie i umacnianie samooceny lub jej obniżanie w zależności od tworzonych w określonym kontekście Ja możliwych (Oleś, 2009).

Połączeniem założeń dotyczących pojęcia Ja wywodzących się zarówno z podejścia społeczno-poznawczego, jak również psychoanalitycznego jest stworzona przez Tory'ego Higginsa koncepcja „Ja przemyślanego” (*self-digest*, Higgins, 1987). Autor zwraca szczególną uwagę na regulacyjną funkcję Ja mającą na celu zapewnienie przetrwania podmiotu i tym samym będącą centralnym ośrodkiem wpływającym na jego zachowanie. Niezwykle istotnym elementem samoregulacji jest natomiast zdaniem Higginsa samowiedza zawierająca abstrakty własnych relacji ze światem oraz opis osobistych konsekwencji owych relacji. Z tego punktu widzenia podstawową i najważniejszą funkcją samowiedzy jest właśnie samoregulacja (Brycz, 2004). Zdaniem Higginsa system Ja tworzy całościową strukturę składającą się z poszczególnych elementów, czyli stanów Ja, z których każdy opisywany jest na dwóch wymiarach – podmiotowym i przedmiotowym. Wymiar podmiotowy odnosi się do perspektywy, z jakiej jednostka patrzy na siebie. Istnieją w tym wypadku dwa możliwe punkty widzenia – swój własny lub innych osób. Higgins podkreśla w tym miejscu rolę tak zwanych „znaczących innych”, czyli przykładowo rodziców czy partnera życiowego. Oczywiście jest to tzw. „Ja odzwierciedlone”, czyli to, co człowiek myśli, że myślą o nim inni ludzie. Natomiast wymiar przedmiotowy to obszar ja podlegający ocenie, w związku z czym wyróżnia się w nim trzy odmienne wartości – ja realne, ja idealne i ja powinnościowe. Połączenie wymiaru podmiotowego z przedmiotowym daje w sumie sześć możliwych obrazów Ja. Ja realne widziane z własnej perspektywy, jak również z punktu widzenia innych osób stanowi zwyczajowo rozumiane pojęcie Ja, czyli cechy, o których jednostka sądzi, że je posiada lub uważa, że inne osoby twierdzą, że się nimi charakteryzuje. Pozostałe cztery możliwości składają się na tzw. ukierunkowania Ja i oznaczają standardy, którym jednostka powinna sprostać. Powstają jako rezultat przeszłych doświadczeń wynikających z emocjonalnych konsekwencji ich spełnienia lub nie. Podobnie jak schematy Ja są one strukturami poznawczymi, które wpływają na sposób przetwarzania informacji. Cechują się stale podniesioną dostępnością, często działają w sposób automatyczny i nieświadomy. Należą do nich Ja idealne oznaczające atrybuty, które dana osoba pragnęłaby posiadać lub wie, że z punktu widzenia innych ludzi są one u niej pożądane oraz Ja powinnościowe odnoszące się do powinności, czyli obowiązków, z których wypływają cechy, jakie jednostka powinna posiadać zgodnie z własną lub cudzą opinią (Higgins, 1987). Autor teorii porządkując stany emocjonalne, jakie mogą się pojawić w konsekwencji rozbieżności w obrębie Ja dochodzi do

wniosku, że można je podzielić na dwie grupy. Pierwsza z nich związana jest z uczuciami takimi jak ze smutek, przygnębienie, zniechęcenie, poczucie nieszczęścia czy frustracji. Higgins nazywa je „*dejected-related emotions*”, co Bąk określa jako emocje depresyjne (Bąk, 2002). Pojawiają się one w wyniku rozbieżności między Ja realnym a Ja idealnym (własnym i w oczach innych osób) i skutkują poczuciem rozczarowania samym sobą, nie spełnieniem nadziei innych osób, utratą ich szacunku i co za tym idzie obniżoną samooceną. Sytuacja ta nazywana jest brakiem stanu pozytywnego. Wspomniana rozbieżność i związane z nią emocje leżą u podłoża tzw. Ja promocyjnego mającego na celu autoregulację jednostki poprzez dążenie do zlikwidowania nieprzyjemnego stanu poprzez próbę zbliżenia się do obrazu Ja idealnego. Natomiast jako rezultat rozbieżności między Ja realnym a Ja powinnościowym jednostka może odczuwać emocje lękowe „*agitated-related emotions*” (Bąk, 2002) takie jak strach, poczucie winy, pogardy wobec samej siebie lub lęku przed ewentualną karą. Mogą się one w efekcie przekładać na zaniżone poczucie własnej wartości. Sytuacja ta określana jest mianem obecności stanu negatywnego. Ten typ rozbieżności będzie zatem leżał u podłoża tzw. Ja powinnościowego, którego celem jest również autoregulacja, związana jednak z dążeniem do spełnienia wymogów środowiska ze strachu przed brakiem akceptacji lub karą. Istotnym elementem teorii Higginsa jest siła samowiedzy tworzącej konstrukt Ja przemyślanego. Znaczącą rolę w tym aspekcie odgrywa styl wychowawczy, jakim rodzice przejawiali względem jednostki. Wspierający rodzice, którzy wyznaczają dziecku cele, służą pomocą i ukierunkowują jego uwagę na realizację własnych marzeń służy budowie wzorca idealnego systemu samoregulacji zwanego promocyjnym. W ten sposób powstaje silne Ja – idealne oraz aktywna postawa względem realizacji zamierzonych celów. Jednocześnie rodzice krytyczni, stosujący kary zwracają uwagę dziecka przede wszystkim na jego obowiązki i wykształcają nadmierne poczucie odpowiedzialności prowadzące do powstania powinnościowego systemu autoregulacji. Takie środowisko skłania jednostkę do ostrożności i nazywany jest systemem prewencyjnym. Powoduje ono również powstanie silnego Ja, lecz powinnościowego związanego z unikaniem stanów zagrażających możliwości realizacji powinności, co zapewnia jednostce poczucie spokoju. Oba wspomniane style wychowawcze prowadzą do ukształtowania się odmiennego, lecz silnego Ja przemyślanego. Istnieje jednak także możliwość pojawienia się słabego Ja przemyślanego w przypadku dzieci, których rodzice są niezaangażowani w ich wychowanie lub nieobecni w ich życiu. Silny system samoregulacji w przeciwieństwie do słabego charakteryzuje się większą stałością, wytrwałością w dążeniu do celu, a co za tym idzie rzadszym doświadczaniem rozbieżności pomiędzy wspomnianymi obszarami Ja (Brycz, 2004).

Poglądy teoretyków na temat konstruktów Ja uległy w przeciągu ostatnich kilkudziesięciu lat znaczącym przeobrażeniom. Może wynikać to z faktu, iż człowiek żyje obecnie w środowisku, które zmusza go do zmiany otaczających go warunków i pełnionych przez siebie ról. Zatem współcześnie Ja można uznać za luźną strukturę różnych ról i tożsamości społecznych, przekonań na własny temat i samoocen oraz wartości i celów uznawanych za własne (Wojciszke, 2004).

Pojęcie Ja jest najbardziej rozbudowaną spośród wszystkich struktur w ludzkim umyśle, jak również charakteryzuje się chronicznym podwyższeniem dostępności pamięciowej, czego jednym z przejawów jest tzw. „efekt cocktail-party”. Polega on na tym, że nawet w sytuacji zajęcia uwagi informacje związane z jego własną osobą docierają do człowieka w zadziwiająco łatwy sposób jak np. usłyszenie swojego imienia w tłumie rozmawiających osób (Wojciszke, 2004).

Pojęcie Ja spełnia bardzo istotne funkcje interpersonalne, jak również intrapersonalne. W kontaktach z innymi ludźmi pozwala na utrzymywanie i negocjowanie własnej tożsamości. Dzięki samowiedzy człowiek posiada niezmiennie w czasie poczucie bycia sobą. Jednocześnie poprzez manifestowanie swojej tożsamości sprawia, iż jest ona rozpoznawana i uznawana także przez inne osoby. W licznych interakcjach społecznych, przebiegających z różnymi partnerami, jednostka musi przejawiać określony typ tożsamości, jeżeli mają one przebiegać sprawnie i doprowadzić do założonych celów. Skuteczne interakcje międzyludzkie wymagają także odczytywania cudzych odczuć, zamiarów i reakcji na nasze postępowanie. Funkcja interpersonalna występuje więc również pod postacią symulowania psychiki innych ludzi, czyli przewidywania cudzych reakcji w oparciu o własne doświadczenia życiowe, czego dobrym przykładem jest tzw. „efekt fałszywej powszechności”. Wywodzi się on z błędnego założenia, że poglądy i zachowania innych są zazwyczaj podobne do naszych. Natomiast z funkcją intrapersonalną, czyli tym, co dzieje się wewnątrz jednostki, wiąże się samoregulacja zachowania celowego oznaczająca umiejętność dokonywania wyborów w oparciu o posiadane preferencje. Powiązana jest z nią także samokontrola, rozumiana jako zamierzona i dowolna zmiana własnych reakcji (Wojciszke, 2004).

Koncepcja metapoznawczego Ja, inspiracją dla stworzenia której była dokonana przez Cronbacha krytyka metod pomiaru trafności spostrzegania społecznego, stanowi kontynuację powstałych dotychczas teorii wyjaśniających proces spostrzegania samego siebie. Charakteryzuje się ona jednak szerszym zasięgiem zwracając uwagę na realność procesów samopoznania zarówno w kształtowaniu procesów poznawczych, standardów osobistych jak również zachowania jednostki (Brycz, Karasiewicz, 2011).

Za leżącą u podstaw wyłonienia się konstruktów metapoznawczych Ja można uznać koncepcję naiwnych teorii świata Heidera z 1958 uznającą poznanie za odgrywające istotną rolę w kontroli i monitorowaniu funkcji poznawczych jednostki. Współczesne teorie naiwne rozszerzają ten punkt widzenia o znaczący wpływ poznania na sądy i zachowania jednostki (Lachowicz-Tabaczek, 2004). Warto w tym miejscu przytoczyć opracowaną przez Duvala i Wicklunda (1972) koncepcję samoświadomości przedmiotowej. Zgodnie z jej założeniami kształtowanie adekwatnej, dobrze ustrukturyzowanej samowiedzy ma miejsce podczas testowania hipotez o samym sobie w sytuacji koncentracji uwagi na tzw. „Ja prywatnym”. Skupienie uwagi na własnej osobie, które oznacza w tym wypadku wejście w stan przedmiotowej samoświadomości, automatycznie uruchamia proces porównywania aktualnego postrzeganego stanu Ja z określonymi standardami (Bąk, Oleś, 2009). Trafne spostrzeganie siebie przy wzbudzonej samoświadomości przedmiotowej może jednak zostać ograniczone, gdy jednostce zabraknie motywacji do weryfikacji wspomnianych hipotez. Może mieć to miejsce w sytuacji zagrożenia ja, przy występowaniu zbyt dużej rozbieżności między samoocenami i wyznaczonymi standardami. Wówczas obniżenie stopnia pewności dotyczącej prywatnej teorii ja może skutkować lękiem, narastającym poczuciem zagrożenia i co za tym idzie skłonnością do tendencyjnego formułowania hipotez na temat ja prywatnego (Duval, Wicklund, 1972).

Późniejsze poznawcze koncepcje Ja ujmujące poznanie jako zbiór informacji zebranych pod postacią schematów, skryptów, itp. zwróciły natomiast uwagę na strukturę Ja oraz rolę jaką odgrywają mechanizmy poznawania siebie w działaniu jednostki (Kozielecki, 1986; Taylor i in., 1981; za: Brycz 2011). Wyniki badań przeprowadzonych zgodnie z ich założeniami sugerują regulacyjny wpływ kompetencji trafnego poznawania siebie w różnych obszarach funkcjonowania jednostki. Poczynione obserwacje miały jednak miejsce w ograniczonym zakresie.

Wyłaniające się ze wspomnianych teorii Metapoznawcze Ja jest zatem nowym konstruktami nie posiadającym jeszcze w pełni dojrzałej formy, teorie na temat którego nie są do tej pory w pełni rozwinięte. Można jedynie próbować go określić jako wgląd w przebieg własnych procesów formułowania sądów, ocen i podejmowania decyzji. Oznacza bowiem zdolność do organizowania strategii samopoznania (nazywanych sądami generatywnymi lub strategiami metapoznawczymi) w sposób pozwalający na gromadzenie adekwatnych informacji w zasobach samowiedzy. Innymi słowy metapoznawcze Ja można definiować jako umiejętność trafnego spostrzegania przejawianych przez siebie prawidłowości

psychologicznych i co za tym idzie uświadamiania sobie błędów we własnej percepcji (za: Brycz, Karasiewicz, 2011).

Przeprowadzono już wiele badań, dzięki którym w oparciu o wiedzę o zblizonych mechanizmach funkcjonowania człowieka odkryto różne aspekty zjawiska odnoszące się do jego funkcji, rozwoju, czynników sprzyjających i zagrażających jego funkcjonowaniu oraz innych własności. Nadal jednak pozostaje szerokie pole do jego dalszej eksploracji i weryfikacji trafności podstawowych założeń koncepcji metapoznawczego Ja (Efklides, 2008).

Metapoznawcze Ja definiowane jest przez te same wskaźniki, które uznawane są za leżące u podstaw teoretycznych rozwoju dojrzałej osobowości. Między dojrzałym Ja a metapoznawczym Ja istnieje jednak znacząca różnica semantyczna wynikająca z rozległości obu pojęć. Pierwsze z nich postrzegane jest jako struktura powiązana ściśle z cechami osobowości, jak również zdolnością do samokontroli i samoregulacji. Natomiast drugie uznawane jest za strukturę pośredniczącą w procesie poznawania przez jednostkę samej siebie i otaczającego jej świata (Obuchowski, 2000 za: Brycz, Karasiewicz, 2011).

Koncept metapoznawczego Ja nawiązuje do pewnej szczególnej formy zdolności metapoznawczych przejawiających się jako trafny wgląd w uleganie tendencyjności we własnym zachowaniu. Trafne oszacowanie otoczenia społecznego nie jest łatwym zadaniem dla jednostki. Ludzkie myślenie, spostrzeganie i działanie charakteryzują się licznymi odchyleniami od racjonalności. Jako pierwsi „drogi na skróty”, jakimi posługują się ludzie podczas procesu wnioskowania i podejmowania decyzji wskazali Kahnemann i Tversky (1973). W kolejnych latach podjęte zostały prace nad wyróżnieniem różnego typu błędów występujących w odmiennych dziedzinach ludzkiej aktywności.

Wiedzę o silnym metapoznawczym Ja zastosowano w wyodrębnieniu ze 130 znanych biasów takich, których znajomość pozwala człowiekowi na lepszą samoregulację. Silne Metapoznawcze Ja pełni funkcję regulacyjną nie tylko w ramach spostrzegania i przetwarzania informacji odniesionych do Ja (Carver i in., 1981), ale także w szerszym ujęciu metakontroli (Kofta, 1989). Badania dowodzą bowiem, że procesy metapoznawczego monitorowania i kontroli własnych strategii poznania, jak również samowiedza stanowią istotne czynniki podnoszące skuteczność mechanizmów samokontroli zachowania. Siła Metapoznawczego Ja obejmuje znacznie szersze spektrum zachowań społecznych niż wcześniejsze koncepcje. Osoby charakteryzujące się silnym MJ słabiej ulegają złudzeniu bycia kimś wyjątkowym, różnym od przeciętnego człowieka. Może się tak dziać, ponieważ silne Metapoznawcze Ja przekłada się na kształtowanie realistycznych sądów człowieka na własny temat, co ogranicza jego skłonność do prezentowania siebie jako osoby wyjątkowej, lepszej od przeciętnego

członka własnej grupy. Silne Metapoznawcze Ja ze szczególnym uwzględnieniem wymiarów dystansu wobec Ja i wysokich standardów moralnych może stanowić swoisty wyznacznik lub predyktor dojrzałości osobistej (Gasiul, 2004; Obuchowski, 2000; Zamorski, 2003 za: Brycz, 2011). Natomiast jednostki o słabym Metapoznawczym Ja to osoby tkwiąca w przekonaniu, iż nie ulegają żadnym powszechnym odchyleniom od racjonalności spostrzegania i oceniania społecznego.

Wcześniejsze koncepcje nie pozwalały na łatwą operacjonalizację czy pomiar poziomu trafności spostrzegania siebie (Cronbach, 1955; Gage i in., 1955; Taft, 1955; Kozielski, 1986; za: Brycz, 2004). Nowatorstwo koncepcji Metapoznawczego Ja przejawia się również w tym, iż wydaje się ona znacznie bliższa osiągnięcia tego celu.

2.4. Skale metapoznawczego Ja

Przeprowadzone do tej pory badania nad metapoznawczym Ja zaowocowały stworzeniem rzetelnych, trafnych narzędzi do pomiaru tej zmiennej indywidualnej. Powstały dwie wersje kwestionariusza: pierwotna Skala Metapoznawczego Ja MJ-40 autorstwa Hanny Brycz i Karola Karasiewicza z 2011 roku oraz późniejsza wersja autorstwa Hanny Brycz i Romana Konarskiego MJ-21 z 2019 roku.

Skala MJ-40

Spójność wewnętrzna skali, jak również poszczególnych jej wiązek jest satysfakcjonująca ($\alpha > 0,70$). Stabilność wyniku w czasie jest także wysoce zadowalająca ($r > 0,50$). Stworzenie narzędzia wypływało wprost z wcześniejszych szeroko zakrojonych badań nad trafnością rozpoznawania własnych i cudzych zachowań wskazujących na stały efekt asymetrii między trafnym rozpoznawaniem własnych i cudzych odchyłeń od racjonalności (Brycz, 2004). Jak już wcześniej wspomniano przy użyciu odkrytych przez psychologów tendencyjności określone zostało kryterium trafności. Zebrano 129 różnych odchyłeń od racjonalności występujących w potocznym myśleniu, dokonywanych atrybucjach, w procesie podejmowania decyzji czy finalnie w ludzkim działaniu stanowiących swojego rodzaju generalizację statystyczną. Każda z tendencyjności została wyrażona odpowiednim zdaniem przedstawiającym nieracjonalne zachowanie. Następnie do każdego zdania dodawano następnie drugie - wolne od danej iluzji. Dzięki temu powstał kwestionariusz składający się z 258 zdań ułożonych parami. W sposób losowy raz zdanie „a” wyrażało poprawne zachowanie, innym razem – błąd, jednocześnie zawsze w parze z nim znajdowało się przeciwstawne zdanie „b”. Zadaniem osób badanych było wybranie najprawdźniejszej ich zdaniem odpowiedzi w

odniesieniu do większości ludzi (perspektywa obserwatora) lub do samego siebie (perspektywa aktora). Wyniki wielokrotnie ponawianych badań obejmujących liczne próby za każdym razem wskazywały na tę samą asymetrię: człowiek trafnie ocenia cudze błędy w granicach 80–90%, natomiast w odniesieniu do samego siebie poziom owej trafności spada do poziomu około 18%. Oznacza to, iż w ocenie cudzych błędów ludzie wykazują się stosunkowo wysokim stopniem precyzji, jednak jeśli chodzi o nich samych gubią swoją wielką wiedzę z zakresu psychologii społecznej (Brycz, 2004). Celem autorów Skali Metapoznawczego Ja było natomiast uchwycenie zjawiska różnic indywidualnych w trafności spostrzegania własnych i cudzych zachowań, które nie zostały ujęte w wyżej wspomnianym badaniu. W związku z tym poddali sędziowaniu na ile trafne rozpoznanie każdego ze 129 odchyłeń od racjonalności sprzyja samoregulacji, odraczaniu gratyfikacji, dystansowi wobec Ja, samowiedzy, jak również wysokiemu rozwojowi moralnemu. Opinie 30 sędziów, którymi byli studenci ostatnich lat psychologii dla każdego z wymienionych wymiarów, określana dla 129 prawidłowości, okazała się istotna statystycznie:

- Gratyfikacja - W Kendalla = 0,398, $df = 49$ $p < 0,001$
- Samoregulacja - W Kendalla = 0,12, $df = 49$ $p < 0,001$
- Dystans do Ja – W Kendalla = 0,12, $df = 49$ $p < 0,001$
- Moralność Ja – W Kendalla = 0,07, $df = 49$ $p < 0,001$
- Samowiedza Ja – W Kendalla = 0,10, $df = 49$ $p < 0,001$

Autorzy wybrali następnie 40 pozycji, które uzyskały najwyższe wyniki na wymienionych powyżej wymiarach sędziowania, czyli zostały zgodnie ocenione przez sędziów jako w największym stopniu sprzyjające samoregulacji, odraczaniu gratyfikacji, dystansowi wobec Ja, samowiedzy, jak również wysokiemu rozwojowi moralnemu. Wszystkie wymienione przejawy trafności spostrzegania siebie okazały się również wzajemnie silnie skorelowane – średnie $r = 0,60$. Został utworzony wskaźnik uogólnionej trafności teoretycznej dla każdego ze stwierdzeń jako uśrednienie ocen otrzymanych na 5 wspomnianych wymiarach.

Tabela 1

Interkorelacje ocen sędziów kompetentnych dla wymiarów metapoznawczego Ja dla wszystkich przejawów tendencyjności spostrzegania siebie (N=129)

	Odrzucanie gratyfikacji	Samoregulacja	Dystans wobec Ja	Samowiedza	Moralność
Odrzucanie gratyfikacji	1				
Samoregulacja	0,422	1			
Dystans wobec Ja	0,497	0,546	1		
Samowiedza	0,566	0,674	0,654	1	
Moralność	0,675	0,578	0,629	0,716	1

Źródło: Brycz, 2011

Na podstawie uzyskanych wyników autorzy określili 40 odchyłeń od racjonalności, których znajomość w swoim zachowaniu mogłoby przekładać się na lepsze funkcjonowanie jednostki w otaczającym ją świecie społecznym. W dalszej kolejności skala składająca się z wyłonionych 40 pozycji, była przedstawiana osobom badanym pod postacią epizodycznych zachowań wyrażających błąd, w tym wypadku jedynie dla „aktora”. Liczne próby doprowadziły autorów do skonstruowania ostatecznej wersji kwestionariusza, w której po każdym zdaniu przedstawiającym dane zachowanie znajduje się skala oceny od 0% – „wcale mnie nie dotyczy” do 100% – „całkowicie mnie dotyczy” (skala celowo wynosi 10 cm, gdyż dzięki temu przy użyciu linijki można dokładnie odczytać procent trafności odpowiadający zaznaczonemu przez badanego miejscu). Wynik sumaryczny, definiowany jako średnia udzielonych odpowiedzi, interpretowany jest jako stopień natężenia zdolności do trafnego wglądu w siebie, czyli metapoznawczego Ja.

Poniżej znajdują się zaproponowane przez autorów przykłady pozycji skali z ostatecznej wersji skonstruowanego narzędzia:

6. Mam tendencje do wydawania raczej pozytywnych niż negatywnych ocen o innych ludziach (**inklinacja pozytywna** – tej informacji nie otrzymywali oczywiście badani).

0% 100%

20. Reklamy pokazywane w telewizji rzeczywiście wpływają na moje wybory i kupuję częściej to, co one mi wskazują (**efekt ekspozycji**).

0% 100%

15. Jeżeli coś lub ktoś z zewnątrz zmusi mnie do zmiany zachowania, to zmieniają się również moje poglądy, których to zachowanie dotyczy (**wymuszona zgodność**).

 0% 100%

Powtórzona przez autorów analiza interkorelacji na właściwej puli 40 pozycji skali (patrz: Tabela), wykazała znacznie niższą siłę interkorelacji między poszczególnymi wymiarami trafności spostrzegania siebie w ocenach sędziów kompetentnych (średnia korelacja $r = 0,38$) w stosunku do początkowej puli składającej się ze 129 pozycji. Wynik ten może sugerować, iż konstrukt metapoznawczego Ja nie jest jednowymiarowy, na co wskazywały pierwotne analizy, lecz składa się z kilku, umiarkowanie powiązanych ze sobą kompetencji.

Tabela 2

Interkorelacje ocen sędziów kompetentnych dla wymiarów metapoznawczego Ja dla wybranych w skali MJ-40 przejawów tendencyjności spostrzegania siebie (N = 40)

	Odraczanie gratyfikacji	Samoregulacja	Dystans wobec Ja	Samowiedza	Moralność
Odraczanie gratyfikacji	1				
Samoregulacja	-0,010	1			
Dystans wobec Ja	0,165	0,566	1		
Samowiedza	0,258	0,522	0,518	1	
Moralność	0,421	0,287	0,323	0,462	1

Źródło: Brycz, 2011

Przeprowadzona przez autorów analiza czynnikowa ujawniła 5 wiązek mających charakter konkretnych przejawów określonej tendencyjności w szczegółowych sytuacjach. Można wśród nich wyróżnić:

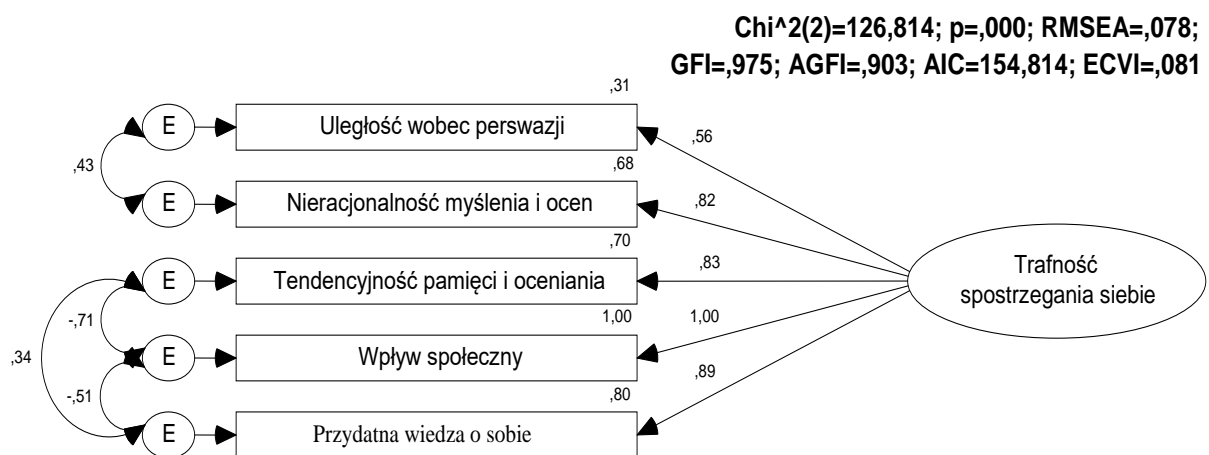
- uległość wobec perswazji,
- nieracjonalność myślenia i ocen,
- tendencyjność pamięci i oceniania,
- wpływ społeczny
- oraz przydatną społecznie wiedzę o sobie.

Oznacza to, iż metapoznawcze Ja z różną siłą przejawia się w poszczególnych obszarach funkcjonowania jednostki. Jest zatem strukturą wewnątrznie zróżnicowaną uwzględniającą różne mechanizmy tendencyjności spostrzegania siebie. Czynniki okazały się być ze sobą umiarkowanie skorelowane, a struktura czynnikowa tożsama niezależnie od płci, czy grupy

społeczno-zawodowej. Struktura pojęcia zbudowana jest przez wszystkie wyróżnione obszary przejawów metapoznawczej trafności spostrzegania, które wydają się być istotnymi elementami składowymi wyniku ogólnego. Jedynie wiązka określana mianem uległości wobec perswazji, prowadzonej dodatkowo torem peryferyjnym, ujawnia niższą niż w przypadku pozostałych wskaźników adekwatność trafności spostrzegania własnej tendencyjności (Petty i in., 1986). Istnieje przypuszczenie, iż jest to obszar nie poddający się introspekcji ze względu na silne powiązanie z funkcjonowaniem skryptowym jednostki.

Ryc. 2

Schemat konstrukt metapoznawczego Ja



Źródło: Brycz, Karasiewicz 2011

Jeśli chodzi o powiązania wyników uzyskanych na skali MJ-40 z wynikami innych narzędzi wiadomo, że nie wiążą się one z samooceną mierzoną skalą Rosenberga, jak również nieznaczące są ich związki ze strukturą osobowości mierzonej przy użyciu kwestionariusza NEO-FFI (Wielka Piątka). Natomiast biorąc pod uwagę wrażliwość na ewentualną manipulację, wyniki skali MJ-40 zdają się reagować na wzbudzone poczuciem zagrożenia dla Ja, co przejawia się ich znaczącym spadkiem.

Podsumowując, wyniki analizy związku pomiędzy siłą metapoznawczego Ja a tendencyjnością spostrzegania własnego zachowania wskazują na wyraźną zależność między zmiennymi. Oznacza to, że większa siła metapoznawczego Ja wiąże się w wyraźny sposób z mniejszą tendencyjnością oceny własnego zachowania i odwrotnie. Dodatkowo, wyniki przeprowadzonych analiz potwierdzają, że korelacje te nie są pozostają pod wpływem ubocznych zmiennych demograficznych takich jak płeć, wiek lub wykształcenie. Wchodzą one

bowiem w słaby lub stosunkowo słaby związek nie tylko z siłą metapoznawczego Ja, ale także z tendencyjnością własnego zachowania. Wydaje się zatem, że wspomniane wyniki stanowią ostateczny dowód zarówno na trafność konstruktów Metapoznawczego Ja, jak i na rzetelność jego operacjonalizacji, którą stanowi skala MJ-40.

Skala MJ-21

W 2019 roku powstała nowa, krótsza wersja Skali Metapoznawczego Ja. Podstawowym celem jej stworzenia było skrócenie pierwotnej wersji skali – udało się zmniejszyć ilość pozycji narzędzia z 40 do 21. Dzięki temu nowa wersja skali stała się przystępniejsza do wypełniania przez osoby badane oraz łatwiejsza do zastosowania w badaniach składających się z kilku części, wymagających wypełnienia kilku kwestionariuszy. Podstawy teoretyczne skali MJ-21 pozostały takie same, jak w przypadku MJ-40 (Brycz, Karasiewicz, 2011). Konieczne było jednak ustanowienie nowej struktury czynnikowej dla skali MJ-21 ($N = 600$). Uzyskano jeden czynnik - metawiedzę o własnym Ja – składający się z 21 pozycji. Wyizolowana została hierarchiczna struktura czynnikowa dobrze pasująca do modelu ($\chi^2 = 969,97$; $df = 246$; $p < 0,001$; $RMSEA = 0,065$; $CFI = 0,903$), z czterema czynnikami budującymi jeden główny czynnik – MCS, który wyjaśnia 28,1% wariacji. W oparciu o model współczynnik rzetelności H (McDonald, 1999; Zinbarg, Revelle, Yovel i Li, 2005) uzyskany dla współczynnika ogólnego MCSQ-21 w próbie kalibracyjnej wyniósł 0,77. Stanowi to bardzo małe zmniejszenie szacowanej wiarygodności pomiaru w porównaniu do 0,80 uzyskanego dla MSCQ-40 na tej samej próbie badanych. Obie skale pozwalają rozróżnić, jak osoby o wysokim i niskim MCS funkcjonują w różnych obszarach życia społecznego, jak wygląda ich indywidualna samoregulacja, czy są wytrwałe w dążeniu do celu, także w konfrontacji z fizycznymi niedogodnościami, czy są zmotywowane wewnętrznie, autonomiczne i czy myślą refleksyjnie.

3. Poszukiwanie wiedzy o sobie

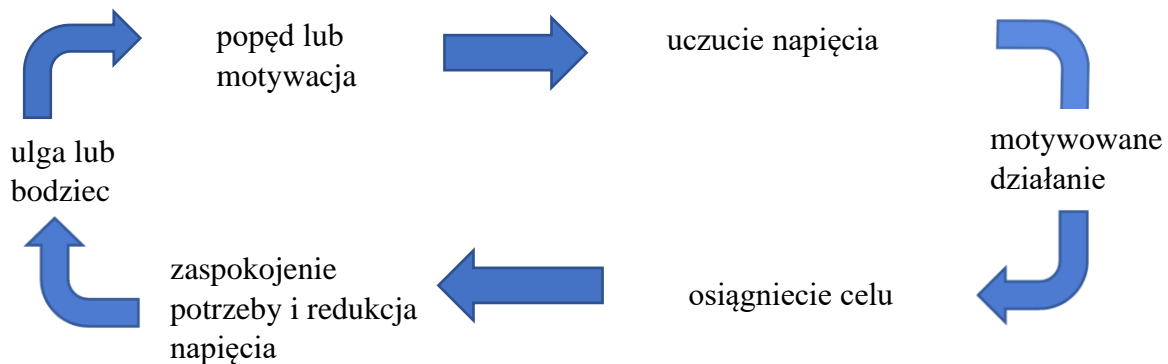
3.1. Motywy leżące u podstaw ludzkiego zachowania

Motywy, definiowany jako świadomy lub automatyczny proces nadający kierunek i energię ludzkiemu działaniu jest jednym z podstawowych pojęć w psychologii społecznej (Wojciszke, 2011). Jako proces charakteryzuje się tym, że wpływa na ludzkie zachowanie jedynie wtedy, gdy jest zaktywizowany, a gdy tylko ulegnie nasyceniu - wygasa. Każdy motyw włączany jest przez specyficzne dla niego warunki oraz charakteryzuje się określonymi sposobami realizacji. Jednocześnie brak zaspokojenia różnych motywów wiąże się z określonymi konsekwencjami, jednak w każdym przypadku pojawia się charakterystyczny stan pobudzenia fizjologicznego, poczucie zagrożenia i bezsensu. Motywy mogą być realizowane za pomocą wielu poszczególnych, konkretnych celów, natomiast ogół motywów występujących aktualnie u danej jednostki określany jest natomiast mianem motywacji (Okoń, 2001, s. 290).

Bycie zmotywowanym oznacza mobilizację do wykonania określonych czynności. Działanie mechanizmu motywacji ilustruje tzw. cykl motywacyjny (ryc. 3). Na jego początku pojawia się popęd i charakterystyczne uczucie napięcia, które prowadzi do podjęcia działania. Źródło popędu może stanowić potrzeba fizjologiczna, bodźce pochodzące z otoczenia np. z reklamy telewizyjnej, a także myśli czy wspomnienia jednostki. W ten sposób tworzy się swoisty stan napięcia w organizmie. Podjęcie określonego działania prowadzi do osiągnięcia wyznaczonego celu, który może być pozytywny bądź negatywny. Pozytywne cele związane są z mechanizmem dążenia jak np. jedzenie, spełnienie seksualne czy mistrzostwo w jakiejś dziedzinie, podczas gdy te negatywne powiązane są z mechanizmem unikania jak np. niebezpieczne, zawstydzające sytuacje. Zaspokojenie określonej potrzeby wiąże się natomiast z redukcją napięcia i poczuciem ulgi lub może stanowić kolejny bodziec motywacyjny. Człowiek rzadko poprzestaje na osiągniętym celu, zazwyczaj rodzi on kolejne potrzeby jak np. ukończenie studiów wiąże się z chęcią zdobycia pracy. Zaspokojenie określonej potrzeby stwarza zatem często miejsce na realizację kolejnych.

Ryc. 3

Cykl motywacyjny



Źródło: opracowanie własne na podstawie: Steven Reiss, *Effective human relations* (New York: Berkeley Books, 2000), s. 17-18.

Zgodnie z założeniami Teorii Samodeterminacji (*Self Determination Theory*, Ryan, Deci, 2000a) ludzie różnią się między sobą nie tylko poziomem motywacji do wykonywania określonych czynności, ale także jej rodzajem. W zależności od tego, czy u podłoża motywacji znajdują się naturalne instynkty, potrzeby i impulsy organizmu, czy wręcz przeciwnie motywy pochodzące z zewnątrz jak np. osiągnięcie danej korzyści, można ją podzielić na dwa rodzaje – motywację wewnętrzną i zewnętrzną. Jednostka kierowana motywacją wewnętrzną wykonuje określone czynności z własnej woli i dla własnej przyjemności, np. czyta wiersz, słucha piosenki lub rozwiązuje zadanie matematyczne, gdyż przynosi jej to satysfakcję. Działanie to samo w sobie niesie nagrodę dla człowieka. Natomiast motywacja zewnętrzna, nazywana także nienaturalną, kierowana jest nagrodą zewnętrzną. Jednostka nie wykonuje określonej czynności dla siebie samej i własnej przyjemności, lecz w celu osiągnięcia konkretnej korzyści jak np. dobrej oceny w szkole, wynagrodzenia pieniężnego, czy pochwały ze strony znaczącej osoby. W literaturze można znaleźć także rozróżnienie na motywy pierwotne i wtórne (Eysenck, 2000). Te pierwsze, nazywane także podstawowymi lub biologicznymi, powiązane są z zaspokojeniem potrzeb fizjologicznych. Jako ich przykład posłużyć mogą głód, pragnienie, czy popęd seksualny. Są one wrodzone i uniwersalne dla wszystkich żywych organizmów. Z kolei motywy wtórne, określane również jako psychologiczne lub socjologiczne, wiążą się z potrzebami wyższego rzędu takimi jak motywacja osiągnięć, bezpieczeństwa, czy przynależności. W psychologii istnieje także szczególna grupa motywów nazywanych społecznymi. Zgodnie z definicją zaproponowaną przez McClellanda (1985) motywy społeczne stanowią system ukształtowany w toku ewolucji, aby pobudzać do działania,

organizować i selekcjonować ludzkie zachowania, tak aby człowiek mógł radzić sobie z zagrożeniami i wykorzystywać nadarzające się okazje zwiększające jego szanse na sukces reprodukcyjny. Motywy społeczne nie są motywami biologicznymi, powstają w wyniku relacji jakie jednostka utrzymuje z innymi osobami. Jako motywy drugiego rzędu są jednak powiązane z zaspokojeniem pewnych podstawowych potrzeb. Przykładowo miłość do matki rozpoczyna się w okresie niemowlęctwa, kiedy jej osoba jest kojarzona przez dziecko z zaspokojeniem jego fizjologicznych potrzeb jak np. głodu czy snu. Następuje wówczas pozytywne wzmocnienie prowadzące do pogłębienia uczuć związanych z matką. Motywy społeczne, w przeciwieństwie do tych fizjologicznych, które wygasają w momencie ich zaspokojenia, stają się silniejsze w wyniku wzmocnienia, do którego prowadzi ich zaspokojenie. Zaspokojenie motywów społecznych nie jest konieczne dla przetrwania człowieka, jednak jest warunkiem dobrego przystosowania do życia w grupie. To właśnie niewielka liczba motywów społecznych leży u podłoża ludzkich zachowań ukierunkowanych na członków grupy własnej lub obcej. Działanie motywów uzależnione jest od wzajemnych zależności zachodzących pomiędzy cechami jednostki a wpływem czynników sytuacyjnych. Zdaniem Lewina (1951) motywy stanowią swojego rodzaju psychiczną siłę dla jednostki znajdującej się w danej sytuacji społecznej. W ten sposób główne motywy społeczne determinują naturę sytuacji działając niczym filtr i nadając im określoną interpretację.

W popularnym modelu potrzeb powstałym w oparciu o kompleksowy przegląd literatury Susan Fiske (2004) wyróżnia pięć podstawowych motywów społecznych:

- przynależność (*belonging*),
- zrozumienie (*understanding*),
- kontrola (*controlling*),
- promocja Ja (*enhancing self*),
- zaufanie do innych (*trusting*).

Jak sugeruje sama nazwa, teoria ta powstała z myślą o kategoryzacji potrzeb związanych z funkcjonowaniem człowieka w otoczeniu społecznym. Podstawowym założeniem tej teorii jest, że u podłoża wszelkich motywów i potrzeb kierujących jednostką leży ewolucyjny proces, który ukształtował człowieka jako istotę społeczną, ponieważ szansa na przetrwanie zwiększa się dzięki funkcjonowaniu w grupach. Według Fiske kluczowe motywy społeczne opisują procesy psychiczne uruchamiające ludzkie myślenie, odczuwanie i zachowanie w sytuacjach angażujących inne osoby (Fiske, 2004, s. 14). Ta niewielka liczba podstawowych motywów oferuje ramy dla zrozumienia ludzkich zachowań społecznych. Składają się one na system

potrzeb, w którym pierwsza z nich – potrzeba przynależności – stanowi podstawowy, kluczowy motyw społeczny, kolejne dwa mają charakter bardziej poznawczy, podczas gdy dwa ostatnie bardziej afektywny (zobacz: Tabela 3). Ich rola polega na umożliwianiu i ułatwianiu efektywnego funkcjonowania jednostek w grupach społecznych.

Tabela 3

Pięć podstawowych motywów społecznych wg Fiske

Motywy o podłożu poznawczym		Motywy o podłożu afektywnym	
Zrozumienia	Kontroli	Promocji Ja	Zaufania do innych
Potrzeba wspólnego znaczenia i przewidywalności	Potrzeba dostrzegania spójności pomiędzy działaniem a jego rezultatami	Potrzeba spostrzegania siebie jako osoby wartościowej i rozwijającej się	Potrzeba spostrzegania innych osób jako dobrych i życzliwych
Motyw przynależności - potrzeba silnych, stałych związków			

Źródło: Fiske S., *Social Beings: A Core Motives Approach to Social Psychology*, Wiley, 2004.

Niezwykle istotnym elementem leżącym u podłoża niszy adaptacyjnej człowieka są inni ludzie. Potrzeba przynależności pozwala gatunkowi ludzkiemu na przetrwanie i rozwój, czyni ludzi empatycznymi istotami społecznymi motywując ich do tworzenia więzi, bez których człowiek nie byłby w stanie uzyskać zaufania do innych osób i dobrze funkcjonować w społeczeństwie. Działanie tego podstawowego motywu sprawia, że człowiek dąży do poczucia akceptacji i unika zachowań mogących skutkować odrzuceniem społecznym. Jako następstwo tych dążeń wyłaniają się pozostałe cztery motywy społeczne. Pierwszy z nich, potrzeba zrozumienia napędza do poszukiwania sensu i porządku w otaczającej jednostkę rzeczywistości. Jednocześnie podzielane społecznie schematy i reguły chronią jednostkę przed uczuciami zwątpienia i niepewności. Kolejny z motywów - potrzeba kontroli – wiąże się z silną potrzebą człowieka do zauważania związków pomiędzy swoimi działaniami a ich efektami. Tym samym obliuguje jednostki do bycia efektywnym w swoich poszukiwaniach i dążeniach. Poczucie kompetencji i efektywności w radzeniu sobie w swoim środowisku generują natomiast chęć podejmowania inicjatywy w grupach społecznych. Potrzeby promocji ja i zaufania do innych także przyczyniają się do lepszego funkcjonowania jednostki w grupie. Kiedy człowiek ma poczucie, że inne jednostki spostrzegają go jako osobę wartościową buduje to jego poczucie własnej wartości, dzięki któremu jest w stanie realizować swoje wizje i podejmować różne wyzwania. Funkcjonowanie w poczuciu zaufania pozwala natomiast na aktywne uczestnictwo w różnego typu działaniach grupowych, jak również na rozmyślanie nad

subtelnyimi kwestiami, jak choćby tymi związanymi z poczuciem własnej tożsamości (Fiske, Cuddy, Glick, 2007).

Klasyfikacji podstawowych motywów społecznych kierujących ludzkim zachowaniem dokonał także prof. Bogdan Wojciszke (2011) wyróżniając ich cztery rodzaje:

- przynależność społeczną,
- sprawczość,
- poznanie,
- samoocenę.

Na szczególną uwagę zasługuje ostatni z motywów. „Samoocena jest uznawana za jeden z najważniejszych regulatorów zachowania, a dążenie do jej podwyższania – za jeden podstawowych motywów kierujących działaniami człowieka.” (Lachowicz-Tabaczek, Śniecińska, 2009). Potrzeba pozytywnej samooceny jest uniwersalna, natomiast sposoby jej podwyższania są zmienne kulturowo. Kluczowym przejawem ludzkiego dążenia do pozytywnej samooceny jest obronny wzorzec atrybucji polegający na przypisywaniu źródła odniesionych sukcesów samemu sobie przy jednoczesnym przypisywaniu porażek czynnikom zewnętrznym (Lachowicz-Tabaczek, Śniecińska, 2011). Samoocena kształtuje się w oparciu o cztery podstawowe motywy związane ze strukturą ja wśród których wyróżnić można (patrz Tabela poniżej):

Tabela 4*Motywy Ja*

MOTYW	CEL	CHARAKTERYSTYKA
AUTOWALORYZACJA	aby Ja było pozytywne	dążenie do uzyskiwania pozytywnych informacji na swój temat oraz utrzymywania pozytywnych wyobrażeń o samym sobie
AUTOWERYFIKACJA	aby Ja było wewnętrznie zgodne	dążenie do zgodności pomiędzy już istniejącymi, a nowo nadchodzącymi informacjami na własny temat
SAMOPOZNANIE	aby wiedza o własnym Ja była prawdziwa	dążenie do pozyskiwania prawdziwych i rzetelnych informacji na własny temat
SAMONAPRAWA	aby Ja było rzeczywiście lepsze	dążenie do polepszenia własnych cech, zachowań, kompetencji czy dobrostanu

Źródło: opracowanie własne na podstawie: Jankowski T., *Motywy związane z koncepcją siebie* w: Francuz P., Otrębski W., *Studia z Psychologii w Katolickim Uniwersytecie Lubelskim*, Wydawnictwo KUL, tom 13, 2006, s. 149-174

Prof. Wojciszke (2011) zwraca uwagę na istotny fakt, iż motywy społeczne, w przeciwieństwie do tych biologicznych, są realizowane poprzez czysto subiektywne zmiany oraz co ważne, mogą zostać przynajmniej częściowo nasycone za pomocą realizacji innego z motywów. Zjawisko zastępowalności motywów bazuje bowiem na założeniu, że każdorazowa porażka w zaspokojeniu określonej potrzeby może zostać zrekompensowana poprzez realizację innego z motywów, co pozwala na odbudowanie nastroju i poczucia sensu. Wewnątrz motywów i pomiędzy motywami zachodzi zatem bezwiedna, bez wysiłkowa, płynna kompensacja. Przykładowo chęć podwyższenia własnej samooceny jednostka może w danym momencie zaspokoić pozyskaniem wartościowych, prawdziwych informacji na swój temat pozwalających jej na poprawę w danej dziedzinie dokonując kompensacji wewnątrz motywu samooceny. Jednocześnie bazując na zjawisku zastępowalności motywów, kiedy motyw samooceny zostanie wzbudzony na przykład w sytuacji nieodwracalnej porażki, wówczas jednostka może sobie odbudować nastrój i poczucie sensu poprzez ucieczkę do realizacji któregoś z pozostałych motywów społecznych np. przynależności przejawiając nasiloną preferencję dla własnej grupy społecznej i dyskryminując obcych.

Perspektywa poznawcza także zwraca uwagę na szczególny typ ludzkiej motywacji związany z potrzebą poszukiwania wiedzy o otaczającym człowieka świecie, z potrzebą zrozumienia i pewności jak również posiadania wiedzy o sobie samym, o trafności własnych sądów i opinii. Wielu znanych badaczy dowodzi w stworzonych przez siebie modelach ludzkiej

motywacji (Kruglanski, 1972; Weiner, 1972; Lun, Sinclair, Witchurch, Glenn, 2007) jak ważne jest dla człowieka poznawanie oraz zrozumienie otaczającej go rzeczywistości jak i siebie samego. Motywacja do zdobywania wiedzy leży u podstaw licznych konstruktów takich jak wspomniane już wcześniej potrzeba struktury czy potrzeba domknięcia poznawczego. Szczególnym rodzajem motywacji jest potrzeba bycia trafnym (Drake i in., 1998 za: Brycz, 2004). Ludzka motywacja do bycia trafnym we własnych sądach i opiniach leży u podłoża zjawiska metapoznania. Potrzeba posiadania wiedzy o własnych odchyleniach od racjonalności i prawidłowościach psychologicznych może natomiast skutkować wykształceniem wysokiego metapoznawczego Ja. Jednocześnie niska potrzeba poznania popełnianych przez siebie błędów w codziennym wnioskowaniu błędów będzie wiązać się z niskim metapoznawczym ja (Brycz, 2016).

Na szczególną uwagę wśród teorii motywacji z punktu widzenia zjawiska metapoznawczego Ja zasługują Teoria Nastawienia Regulacyjnego Higginsa (1997, 2012), będąca jednym z najważniejszych osiągnięć psychologii motywacji ostatnich dziesięcioleci, jak również wspomniana już wcześniej Teoria Samodeterminacji Deci i Ryana (2000). Zgodnie z podstawowymi założeniami Teorii Nastawienia Regulacyjnego człowiek jest przede wszystkim motywowany do osiągnięcia przyjemności (*approach motive*) i unikania bólu (*avoidance motive*). W procesie osiągania wyznaczonych przez siebie celów może się on charakteryzować nastawieniem promocyjnym związanym z mechanizmem dążenia lub ukierunkowaniem prewencyjnym związanym z mechanizmem unikania. Jednakże dla pełnego zrozumienia działania ludzkiej motywacji, potrzebne jest uwzględnienie także szerszego kontekstu. Ludzie pragną bowiem być efektywni w osiąganiu swoich życiowych celów na trzy różne sposoby:

- poprzez osiąganie określonych rezultatów (motyw wartości) – co wiąże się z poczuciem przyjemności, ale nie jest tożsame z jej osiągnięciem
- poprzez kontrolowanie tego co się dzieje (motyw kontroli)
- poprzez ustalanie tego, co jest prawdą, a co fałszem (motyw prawdy), nawet jeśli proces ten miałyby się wiązać z nieprzyjemnymi odczuciami (Higgins, 2012).

Ludzka motywacja oparta jest zatem o współdziałanie motywów wartości, kontroli i prawdy. Można uznać, że metapoznawcze ja jako motywacja do bycia trafnym w spostrzeganiu samego siebie wpisuje się w motyw dążenia do bycia efektywnym w osiąganiu celów poprzez ustalanie tego, co jest prawdą, a co odchyleniem od rzeczywistości. Teoria samodeterminacji (Deci, Ryan, 2000b) natomiast poza wspomnianym już wcześniej podziałem motywacji na wewnętrzną i zewnętrzną zakłada także, że nieodłącznym elementem ludzkiej natury jest skłonność do bycia ciekawym swojego otoczenia, do zdobywania i rozwijania swojej wiedzy.

Pojawia się ona u ludzi już w okresie wczesnego dzieciństwa i wyraża poprzez ciągłą chęć eksploracji otoczenia. Autorzy wyróżniają trzy wrodzone ludzkie potrzeby, których zaspokojenie pozwala na poczucie satysfakcji, optymalne funkcjonowanie i rozwój jednostki, są to:

- potrzeba kompetencji
- potrzeba autonomii
- potrzeba relacji (Deci, Ryan, 2002).

Potrzeba kompetencji to pragnienie odczuwania własnej efektywności w środowisku i poczucie sensu podejmowanych działań. Człowiek, dzięki tej potrzebie, zainteresowany jest własną aktywnością, jest otwarty na nowe doświadczenia i chętny do uczenia się nowych rzeczy. Potrzeba autonomii wiąże się z poczuciem człowieka, że jest on przyczyną zdarzeń i może je kreować uwzględniając osobiste wartości. Potrzeba relacji odnosi się natomiast do interakcji z innymi ludźmi, uczucia przywiązania oraz doświadczenia opieki, troski i zainteresowania ze strony innych osób. Potrzeby autonomii i kompetencji można zatem uznać za leżące u podłoża chęci zdobywania przez człowieka trafnej wiedzy o sobie samym (Deci, Ryan, 2000a).

Podsumowując, motywy kierujące ludzkim zachowaniem mogą w znaczący sposób kształtować i zniekształcać sposób poszukiwania, przetwarzania i interpretowania informacji dotyczących własnego Ja, jak również otaczającej jednostkę rzeczywistości. Stanowią motor ludzkiego zachowania wspierając jego adaptację, przetrwanie, realizację celów i funkcjonowanie w grupach społecznych. Zwłaszcza motywacja związana z własnym Ja uznawana jest za jeden z najsilniejszych regulatorów ludzkiego zachowania. Jej istotnym aspektem jest natomiast motywacja do bycia trafnym leżąca u podstaw metapoznawczego Ja.

3.2. Motywy ja a samowiedza

Szukając odpowiedzi na pytanie „Jakim jestem człowiekiem?”, na podstawie informacji zwrotnych napływających z otoczenia lub pod wpływem ważnych życiowych wydarzeń ludzie dokonują refleksji nad tym na ile adekwatne społecznie są ich cechy charakteru, zdolności i zachowania, czy realizują się w swojej pracy, relacjach z partnerami lub w osiągnięciu określonych celów. Kiedy człowiek wydaje subiektywne, wartościujące sądy dotyczące określonych aspektów własnego Ja angażuje się w proces samooceny. Niesie on za sobą istotne korzyści dla jednostki, w szczególności poprzez lepsze zrozumienie samego siebie, które przyczynia się do efektywniejszej samoregulacji i radzenia sobie w różnych sytuacjach życiowych. Co za tym idzie, osoby, które mają wyższy poziom wiedzy o samym sobie często

dokonyują bardziej przemyślanych wyborów w kwestii doboru przyjaciół, partnerów życiowych, grup społecznych do których przynależą, jak również jeśli chodzi o wykonywany zawód, zainteresowania czy wyznaczanie sobie długoterminowych celów. Jednak umiejętność dokonywania trafnej samooceny i tym samym lepszego poznania i zrozumienia samego siebie nie jest łatwym ani powszechnym procesem. Ważnymi czynnikami wyznaczającymi zdolność jednostki do trafnego spostrzegania siebie są motywy związane z Ja. Rozwinęły się one w toku ewolucji jako mechanizmy adaptacyjne mające na celu pozyskiwanie informacji zapewniających przetrwanie i reprodukcję (Sedikides, Skowronski, 1997, 2003). Najistotniejszym i najsilniej wpływającym na spostrzeganie siebie spośród motywów Ja jest autowaloryzacja (*self-enhancement*) definiowana jako dążenie do obrony, podtrzymania lub podniesienia samooceny przy jednoczesnym dystansowaniu się od negatywnych informacji na swój temat (Brown, 1998). Motywacja do posiadania pozytywnego obrazu własnej osoby sprawia, iż człowiek często bywa selektywny i tendencyjny w interpretowaniu informacji napływających z jego otoczenia, jak również dokonuje korzystnych dla siebie porównań społecznych. Przykładowo ludzie przetwarzają pozytywne informacje na swój temat szybciej niż te negatywne oraz poświęcają więcej czasu na czytanie pochlebnych treści na swój temat. (Sedikides, Gregg, 2007). Utrzymywaniu tendencyjnych poglądów o sobie samym sprzyja szereg prawidłowości w ludzkim zachowaniu, takich jak chociażby wspomniana różnica atrybucyjna aktor – obserwator, czy egotyzm atrybucyjny pozwalające na wyjaśnianie własnego zachowania w sposób korzystny dla własnego wizerunku. Większość ludzi stawia sobie ponad przeciętną jeśli chodzi o posiadanie pożądanych cech czy kompetencji, co byłoby niemożliwe ze statystycznego punktu widzenia (Alicke, Govorun, 2005; Guenther, Alicke, 2010; Sedikides, Gaertner, Toguchi, 2003 za: Greg, Hepper, Sedikides, 2011).

Pomimo, że wiedza na temat samego siebie pod wpływem działania motywu autowaloryzacji może zostać zniekształcona i co za tym idzie być mniej trafna, uznaje się ten efekt za niezwykle potrzebny i korzystny z punktu widzenia ogólnego dobrostanu człowieka (Taylor, Brown, 1988). Utrzymywanie nadmiernie pozytywnych przekonań na swój temat, przesadne poczucie kontroli, czy nierealistyczny optymizm okazują się być bowiem koniecznymi dla utrzymania zdrowia psychicznego i podtrzymania ludzkiej motywacji. Pozytywny obraz własnego Ja sprzyja większej wytrwałości, kreatywności i produktywności, jak również lepszemu samopoczuciu w interakcjach społecznych. Jak pokazują wyniki badań, motyw autowaloryzacji ogranicza także negatywne skutki stresu oraz sprzyja szybszemu powrotowi do zdrowia osobom cierpiącym na różne przewlekłe schorzenia (Taylor, Lerner, Sherman, Sage, McDowell, 2003). Jednostki utrzymujące nierealistyczne przekonania o sobie

określają siebie jako ogólnie szczęśliwsze od tych, które takich przekonań nie utrzymują (Taylor, Brown, 1988).

Kolejnym motywem Ja wpływającym w istotny sposób na percepcję własnej osoby jest potrzeba autoweryfikacji (*self-verification*) skłaniająca jednostkę do poszukiwania pewnych informacji na swój temat, spójnych z dotychczasowym obrazem własnego ja, co pozwala jej na zachowanie poczucia ładu i kontroli (Swann, 1990; za: Brycz 2004). Teoria autoweryfikacji powstała w oparciu o dwa główne założenia, które można odnaleźć w literaturze przedmiotu. Pierwszym z nich jest interakcja symboliczna (Cooley, 1902; Mead, 1934) mówiąca o tym, iż jednostki budują swoją tożsamość w oparciu o informacje zwrotne otrzymywane od otaczającego je środowiska. Innymi słowy człowiek buduje wizerunek własnego Ja między innymi na podstawie sposobu, w jaki postrzegają i traktują go inni ludzie. Kolejnej z podstaw teorii autoweryfikacji można upatrywać w modelach podkreślających potrzebę zachowania spójności obrazu własnego Ja, np. teorii dysonansu poznawczego Festingera (1957). Ludzie odczuwają dyskomfort, kiedy ich zachowanie jest sprzeczne z wyznawanymi przez nich postawami, zwłaszcza gdy jest ono obserwowane przez inne osoby. Jednocześnie czują się także źle, gdy napływające z otoczenia informacje zwrotne na ich temat są niezgodne z ich dotychczasową wizją własnego Ja. Co za tym idzie, motyw autoweryfikacji sprawia, iż człowiek preferuje informacje zwrotne zgodne z dotychczasowym obrazem Ja, nawet jeśli zawierają one w sobie negatywne elementy, jednocześnie trywializując znaczenie tych niezgodnych, co może sprzyjać iluzjom. Ponadto, ludzie pod wpływem działania tego motywu preferują takich partnerów w interakcjach społecznych, którzy z wyższym prawdopodobieństwem potwierdzą ich wyobrażenia o sobie samych (Sedikides, Strube, 1995).

Zdaniem Sedikidesa (1993) istnieje także trzeci ważny motyw związany z Ja nazywany samopoznaniem (*self-understanding, self-assessment*) polegający na poszukiwaniu trafnej i rzetelnej wiedzy na swój temat. Osoby kierowane potrzebą autodiagnozowania preferują prawdziwe informacje o sobie, niezależnie od tego, czy są one pozytywne czy negatywne. Są zatem bardziej obiektywne, gdyż nie dążą jedynie do satysfakcjonującego wizerunku siebie, lecz raczej do adekwatnego obrazu własnego Ja. Wyniki licznych eksperymentów pokazują, że badani oceniają wyżej atrakcyjność zadania wysoce diagnostycznych oraz że je preferują w stosunku do tych nie pozwalających na uzyskanie obiektywnych informacji na swój temat (Trope, 1979). Co za tym idzie, przejawiają większą ochotę oraz silniejszą motywację do pracy nad zadaniami wysoce diagnostycznymi niż mało diagnostycznymi (Trope, Ben Yair, 1982). Istnieje jednak szereg kontrowersji wokół znaczenia potrzeby samopoznania w codziennym życiu. Jego wpływ na ludzkie zachowanie wydaje się bowiem stosunkowo ograniczony,

uwidaczniając się jedynie w sytuacjach krytycznych, związanych z podejmowaniem decyzji o poważnych konsekwencjach lub w specyficznych warunkach np. laboratoryjnych. Szereg badań przeanalizowanych przez Brown i Dutton (Sedikides, Strube, 1995) wskazuje, na brak istotnych korelacji między samooceną a oceną formułowaną o jednostce przez inne osoby, co przez wspomnianych autorów interpretowane jest jako przejaw niskiego zainteresowania trafną samowiedzą w codziennym życiu.

Jednocześnie pojawiła się sugestia o istnieniu czwartego motywu Ja nazywanego samonaprawą (*self-improvement*, Taylor, Netter, Wayment, 1995). Jest to motyw dążenia, zgodnie z założeniami którego ludzie pragną ulepszać i rozwijać swoją osobowość, umiejętności i zdolności (Sedikides, Hepper, 2009). Ludzie kierujący się potrzebą samonaprawy poszukują informacji zwrotnych, które zawierają w sobie wskazówki dotyczące postępów w realizacji założonych przez nich celów. Przejawem działania tego motywu jest umiejętność odraczania natychmiastowej gratyfikacji służąca osiągnięciu długodystansowego celu na przykład poprzez wystrzeganie się jedzenia słodczy, aby uzyskać piękną sylwetkę (Baumeister, Bratslavsky, Muraven, Tice, 1998; Heatherton, Nichols, 1994; Sedikides, Hepper, 2009, za: Gregg, Hepper, Sedikides, 2011). Liczne korzyści płynące z dążenia do samonaprawy takie jak rozwój psychiczny, ekspansja Ja czy nabywanie i udoskonalanie rozmaitych umiejętności zostały podkreślone w pracach wielu badaczy (Csikszentmihalyi, 1980; Deci, Ryan, 1991; Elliot, Thrash, 2001; Meece, Anderman, Anderman, 2006; White, 1959, za: Sedikides, Hepper, 2009). Samodoskonalenie jest bowiem nieodzowną potrzebą dążącej do osiągnięcia własnych celów jednostki (Fiske, Berdahl, 2007; Guinote, 2007; Sedikides, Skowronski, 2000, za: Sedikides, Hepper, 2009). Działanie motywu samonaprawy można odnaleźć w licznych zachowaniach społecznych i poznawczych jednostek. Przykładowo, ludzie przywiązują większą wagę do informacji będących dowodem ich samo udoskonalenia w określonej dziedzinie, jednocześnie ignorując te mówiące o pogorszeniu (Albert, 1977). Często także krytykują lub zniekształcają określone fragmenty swojej przeszłości w taki sposób, aby uzyskać poczucie dokonanego postępu (Ross, Wilson, 2002). Ludzie również mają tendencję do łatwego dostrzegania postępu w przypadku samych siebie, podczas gdy trudniej im zauważyć go u innych (Wilson, Ross, 2001).

Motyw samonaprawy różni się koncepcyjnie od pozostałych trzech motywów Ja (Taylor, Netter, Wayment, 1995; Wayment, Taylor 1995). Podczas gdy autowaloryzacja skupia się na maksymalizacji pozytywnego wizerunku własnego Ja, samonaprawa ma na celu autentyczne samo udoskonalenie. W dalszej kolejności autoweryfikacja jest motywem skłaniającym jednostkę do utrzymywania spójności pomiędzy już posiadanymi a

napływającymi informacjami na temat własnej osoby, w sytuacji, gdy samonaprawa skupia się przede wszystkim na zmianie konceptu Ja. Ostatecznie, w zestawieniu z motywem samopoznania przejawiającym się głównie w poszukiwaniu trafnych i rzetelnych informacji o własnym Ja, samonaprawa ma na celu ulepszenie własnego Ja bez względu na trafność napływających komunikatów.

Początkowo istniał spór pomiędzy zwolennikami każdej z perspektyw. Każdy z nich za pomocą licznych dowodów empirycznych usiłował podważyć istnienie lub dominację pozostałych z motywów. Zgodnie z najpowszechniej ustaloną hierarchią jako dominujący i najistotniejszy uznawany jest motyw autowaloryzacji pełniący ważną funkcję regulacyjną w stosunkach jednostki z jej otoczeniem. Dowodem na to jest miałyby być między innymi fakt, iż potrzeba podwyższania własnej wartości charakteryzuje się szeroką gamą form zaspokajania, do której należą między innymi autoafirmacja, autoprezentacja, atrybucje zachowań cudzych i własnych, czy porównania społeczne. Różnego rodzaju techniki podwyższania własnej wartości wykształcone przez człowieka służą jednak nie tylko polepszeniu jego samopoczucia, ale także innym niezwykle istotnym celom, do których zaliczyć można chociażby podtrzymywanie motywacji, sprawną realizację celów, czy ochronę przed lękiem (Sedikides, Skowronski, Gaernter, 2004). Następny w hierarchii pojawia się motyw autoweryfikacji, który przejawia się w poszukiwaniu przez jednostkę zgodności między samowiedzą a informacjami z zewnątrz opierając się przede wszystkim na mechanizmie redukcji dysonansu poznawczego. Natomiast motywy samopoznania i samonaprawy określane są jako służebne wobec silniejszych motywów, a ich występowanie ograniczone jest dodatkowymi warunkami (Tice, Masicampo, 2008).

Początkowa debata pomiędzy wyznawcami każdej z perspektyw z biegiem czasu została jednak wyparta przez punkt widzenia, iż każdy z motywów odgrywa istotną rolę w sposobie przetwarzania informacji przez jednostkę, jak również w jej zachowaniu, a ważnym jest ustalenie w jaki sposób ich działanie ze sobą współgra i jakimi czynnikami jest modyfikowane. Modelem z sukcesem integrującym wspomniane cztery odmienne podejścia teoretyczne do procesu poszukiwania i przetwarzania informacji jest model SCENT (Sedikides, Strube, 1997). Zgodnie z jego założeniami działanie motywów Ja jest moderowane zarówno przez różnice indywidualne, jak i przez czynniki sytuacyjne. Przykładowo osoby zorientowane na niepewność (*Theory of Uncertainty Orientation*, Sorrentino, Roney, 2000; Sorrentino, Short, 1986) są bardziej podatne na wpływ motywu samopoznania, podczas gdy osoby zorientowane na pewność ulegają w większym stopniu działaniu motywu autoweryfikacji. Jednostki depresyjne wykazują preferencje względem motywu autoweryfikacji ponad motyw

autowaloryzacji ceniąc negatywne informacje zwrotne potwierdzających ich wyobrażenia o sobie samych bardziej niż te pozytywne, burzące ich dotychczasowy obraz własnego Ja. Z punktu widzenia czynników sytuacyjnych znaczenie ma między innymi jednoznaczność lub wieloznaczność określonego zadania lub ocenianej cechy. Jeśli zadanie lub cecha są jednoznaczne, jak w przypadku badań Trope'a (1980), z wysokim prawdopodobieństwem silniejszy okaże się motyw samopoznania, podczas gdy w przypadku zadań wieloznacznych dominującym częściej okazuje się motyw autowaloryzacji. Jednocześnie czynnik sytuacyjny jakim jest konieczność wytłumaczenia się przed inną osobą ze swoich osądów kształtuje działanie motywu autowaloryzacji (Sedikides i in., 2002). Kiedy ludzie spodziewają się, że będą musieli wytłumaczyć swoją samoocenę drugiej osobie wówczas jest ona zazwyczaj niższa niż kiedy nie musi być nikomu ujawniana. Okazuje się także, że ludzie preferują trafne informacje zwrotne kiedy znajdują się jeszcze przed podjęciem danej decyzji, natomiast pozytywne informacje zwrotne już po jej podjęciu (Gollwitzer, Kinney, 1989). Zgodnie z założeniami modelu motywy Ja mogą także aktywować się jednocześnie i wchodzić w interakcje. Przykładowo motyw samopoznania i samonaprawy funkcjonują jako interaktywna para motywów związanych z procesem zdobywania wiedzy o sobie samym. Pierwszy z nich prowadzi do pozyskiwania informacji o tym jaka jest aktualna charakterystyka jednostki, drugi zaś do poszukiwania wskazówek dotyczących tego, w jaki sposób może ona zostać ulepszona w przyszłości (Sedikides, Skowronski, 2000, 2009). Trudno sobie wyobrazić efektywne działanie motywu samonaprawy bez trafnych oszacowań obecnego stanu. Jednocześnie możliwa jest odwrotna zależność – ludzie mogą potrzebować dążenia do samodoskonalenia, aby tak naprawdę poznać siebie i swoje granice. Przykładowo sprawdzanie granic własnych możliwości jest sposobem na uzyskiwanie informacji na ich temat i ich poznawanie. Kolejnym przykładem jest korelacja motywów autowaloryzacji i autoweryfikacji. Większość jednostek w populacji charakteryzuje się pozytywną samooceną, w związku z tym mogą one jednocześnie zaspokajać potrzebę autowaloryzacji poszukując informacji autoweryfikacyjnych, potwierdzających pozytywne wyobrażenia na własny temat. Jednocześnie im bardziej dana osoba podnosi swoją samoocenę, tym bardziej potrzebuje jej potwierdzenia. Zależność ta nie będzie działała w przypadku osób o niskiej samoocenie, jednak należą one do mniejszości (Sedikides, Strube, 1997).

W konkluzji, autorzy modelu SCENT sugerują, że liczne procesy, takie jak między innymi poszukiwanie informacji na swój temat, pozostają pod wpływem współzależnego działania motywów Ja. Jednocześnie kluczem do wyjaśnienia procesu samooceny jest zrozumienie działania specyficznych czynników sytuacyjnych jak i różnic indywidualnych

regulujących aktywację oraz dynamiczne współdziałanie wszystkich czterech motywów (Sedikides, Strube, 1997).

Podsumowując, sposób w jaki ludzie selekcionują, przetwarzają i zapamiętują informacje dotyczące ich samych oraz to, w jaki sposób na nie reagują podlega działaniu różnych motywów. Motywy nadają kształt sposobom w jaki ludzie poszukują informacji o sobie samych, oceniają źródło ich pochodzenia czy wiarygodność. Motywy Ja wpływają istotnie na relacje jednostki z otoczeniem, między innymi chroniąc ją przed destruktywnym działaniem informacji z zewnątrz. Stanowią one dowód na to, że człowiek stanowi sam dla siebie centralny punkt w otoczeniu społecznym, a to w jaki sposób spostrzega samego siebie znacząco kształtuje jego proces spostrzegania i oceniania innych ludzi. Motywy Ja wpływają także między innymi na proces poszukiwania informacji zwrotnych.

3.3. Poszukiwanie informacji zwrotnej

Ludzie żyją w środowisku, które charakteryzuje wieloznaczność, niepewność i zmienność. Pragnąc zminimalizować napięcie wywołane przez tego typu otoczenie człowiek stara się gromadzić informacje (Ashford, 1986). Ich szczególny rodzaj stanowi informacja zwrotna, definiowana między innymi jako sprzężenie zwrotne dotyczące wyników określonego procesu, służące jego zmianie (Huit, 2004). W dziedzinie psychologii jako pierwsi wkład w budowanie pojęcia sprzężenia zwrotnego mieli behawioryści, obecnie jest ono szeroko wykorzystywane, szczególnie w dziedzinach psychologii społecznej oraz w zarządzaniu zasobami ludzkimi. Proces poszukiwania informacji zwrotnej stanowi przedmiot badań psychologów od ponad 25 lat. Przez ten czas został przedstawiony w literaturze jako cenny zasób dla jednostki ułatwiający jej adaptację, proces uczenia się czy wykonanie określonych czynności. Poszukiwanie informacji zwrotnej można określić jako świadomy wysiłek mający za zadanie określenie poprawności i adekwatności własnych zachowań na drodze do osiągnięcia zamierzonych celów. Jak wynika z powyższej definicji jest to działanie zorientowane na cel. Poprzez poszukiwanie informacji zwrotnej jednostki pragną zwiększyć swoje szanse na osiągnięcie zamierzonych celów. Proces ten przynosi im korzyści na trzech poziomach - wykonania, uczenia się i kreatywności oraz adaptacji i socjalizacji (Crommenlick, Anseel, 2013). Ogólne ramy dla zrozumienia procesu poszukiwania informacji zwrotnej stanowi teoria samoregulacji i jej podstawowe założenie mówiące o tym, że ludzkie zachowanie jest zawsze zorientowane na cel, a jednostki nieustannie angażują się w proces samooceny, aby określić na jakim etapie się znajdują względem jego osiągnięcia (Carver, Scheier, 1981). Tym samym ciągle przetwarzanie informacji związanych z własnym Ja stanowi pierwszoplanowe

działanie w procesie samoregulacji. W chwili pojawienia się rozbieżności pomiędzy samooceną własnych działań a realizacją wyznaczonych celów zaczyna oddziaływać samoregulacja pod postacią różnego rodzaju poznawczych i behawioralnych modyfikacji. (Ashford, Tsui, 1991; Carver, Scheier, 1981; Powers, 1973; za: Brutus, Cabrera, 2004). Aby zrozumieć, dlaczego i w jaki sposób jednostki angażują się w poszukiwanie informacji zwrotnej, konieczne jest wzięcie pod uwagę instrumentalności tego procesu. Jest on kierowany przede wszystkim postrzeganą użytecznością pozyskiwanych informacji w oszacowaniu postępu względem osiągnięcia założonych celów. Osoby poszukujące w większym stopniu informacji zwrotnych dotyczących ich postępów w osiąganiu wyznaczonych celów mają większą szansę na odpowiednią modyfikację swojego zachowania, a co za tym idzie, wykonania określonych zadań na wyższym poziomie (VandeWalle, Cummings, 1997).

Pomimo kontrowersji dotyczących tego, czy lepsza dla jednostki jest trafna czy irracjonalnie zawyżona samoocena nie ma wątpliwości, że samowiedza pełni istotną rolę w życiu człowieka. Powstaje zatem pytanie: w jaki sposób jednostki mogą ją pozyskiwać i co zrobić, aby była ona jak najbardziej użyteczna? Ludzie zazwyczaj uważają siebie samych za najlepszych znawców własnej osobowości i zachowania, podczas gdy wiedza na własny temat ma nie tylko pochodzenie intrapersonalne np. introspekcyjne, ale jak pokazują wyniki badań w głównej mierze także interpersonalne pod postacią informacji zwrotnej (Bollich, Johannet, Vazire, 2011). Potrzeba posiadania trafnej wiedzy na własny temat jest jedynie jednym z czterech motywów Ja kierujących ludzkim zachowaniem. Biorąc pod uwagę siłę pozostałych z motywów porównania społeczne często są zniekształcane, aby chronić samoocenę lub potwierdzić już posiadane wyobrażenia na własny temat. Zgodnie z założeniami modelu SOKA (Vazire, 2010) istnieje asymetria pomiędzy samowiedzą jednostki a wiedzą jaką posiadają o niej inne osoby. Inni ludzie posiadają obiektywniejszą i szerszą wiedzę na nasz temat w zakresie cech osobowości, które są łatwo obserwowalne np. „dominujący” czy „zabawny” lub wysoko wartościujące np. „atrakcyjny” czy „inteligentny”, zwłaszcza jeśli są to osoby pozostające z jednostką w bliskiej relacji (Vazire, Carlson, 2011). Są też w stanie bardziej trafnie określić poziom kreatywności jednostki, przewidzieć jej wyniki w nauce, osiągnięcia zawodowe czy prawdopodobieństwo zapadnięcia na chorobę wieńcową (Bollich et al, 2011). Oczywiście w wielu innych aspektach samowiedza człowieka przewyższa wiedze innych na jego temat. Każda z perspektyw obfituje w różnego typu obserwacje. Informacje zwrotne pochodzące od bliskich osób mogą zatem służyć realizacji potrzeb samopoznania i samonaprawy. Za informację zwrotną uznaje się takie informacje, które pochodzą z zewnątrz i do których jednostka nie może dotrzeć za pomocą autorefleksji czy introspekcji. Zgodnie z założeniami

licznych teorii z zakresu psychologii społecznej i psychologii osobowości to w jaki sposób ludzie uważają, że inni ich postrzegają także wpływa na ich obraz własnego ja. Ten rodzaj „informacji zwrotnej” pochodzi jednak w całości z umysłu jednostki. Istotną rolę odgrywa to jak bliska relacja łączy jednostkę z osobami, od których otrzymuje ona informację zwrotną. Bliscy inni stanowią zazwyczaj źródło bardziej trafnych wniosków na jej temat niż dalsi znajomi (Vazire, 2010). Z drugiej strony, bliskie sobie osoby często posiadają pozytywne iluzje względem siebie, co może obniżać ich poziom trafności w ocenie określonych cech czy zachowań drugiej strony, zwłaszcza tych wysoko wartościujących. Z tego punktu widzenia najtrafniejszą informację zwrotną będą zapewniać jednostce znajomi, którzy ją dobrze znają, jednak nie pozostają z nią w bliższych relacjach emocjonalnych, co pozwala im na zachowanie odpowiedniego dystansu i obiektywizmu. Należy wziąć także pod uwagę fakt, na ile jednostka jest gotowa zaakceptować otrzymaną informację zwrotną. W tym wypadku ważnym czynnikiem jest wiarygodność źródła, z którego dana informacja pochodzi. Im bardziej jest ono rzetelne zdaniem danej osoby, tym większa szansa, że zaakceptuje ona nawet krytyczne uwagi pod swoim adresem (Albright, Levy, 1995). Istotna jest również charakterystyka samej jednostki. Między ludźmi występują różnice indywidualne w gotowości do włączenia punktu widzenia innych osób na ich temat do struktur wiedzy o własnym Ja. Osoby z wysoką samoocena, wewnętrznym poczuciem kontroli, stabilne emocjonalnie są na ogół bardziej pozytywnie nastawione względem otrzymywanych informacji zwrotnych. Również wysoki poziom ekstrawersji i otwartości na doświadczenie pomagają jednostce zareagować z większą otwartością przyjmując negatywne informacje zwrotne (Funderburg, Levy, 1997). Niezwykle istotnym czynnikiem odpowiedzialnym za efektywność otrzymywanych informacji zwrotnych są także bieżące motywy i cele danej jednostki. W danym momencie nadrzędne znaczenie może mieć dla niej samopoznanie, bądź też ochrona własnego wizerunku.

W oparciu o napływające informacje zwrotne człowiek może dokonać zmian we własnym zachowaniu jednocześnie włączając je do struktur wiedzy o własnym ja, lub jedynie pod presją otoczenia zmienić swój sposób postępowania nie zmieniając jednak swoich wyobrażeń o sobie samym. Biorąc pod uwagę fakt, że ludzie mają trudności z akceptacją informacji zwrotnych pochodzących od innych osób, zwłaszcza gdy są one negatywne, istotnym jest zapewnienie jak najwyższej efektywności tego procesu. Wspierają go możliwości dyskusji i dokonania refleksji nad otrzymanymi ocenami. Im więcej czasu i wysiłku zostanie poświęcone na przetworzenie określonej informacji, tym silniejszy wywrze ona efekt. Negatywna informacja zwrotna może silnie motywować jednostkę do zmiany, jednak, gdy jest ona zbyt przytłaczająca jej efekt może być wręcz odwrotny. W przeciwieństwie do

intrapersonalnych dróg prowadzących do pogłębienia wiedzy o sobie samym, informacja zwrotna pochodząca z zewnątrz zawsze daje jednostce materiał do przemyśleń. Nawet jeśli jej treść nie zostanie zaakceptowana od razu, może pozostać w pamięci jednostki na dłuższy czas i wywrzeć efekt w późniejszym okresie, przykładowo w sytuacji, kiedy pojawią się kolejne potwierdzające ją dowody. W ten sposób człowiek może zyskać wiedzę o sobie samym, do której nigdy by nie dotarł drogą introspekcji. Bliscy inni są zatem bardzo istotni w procesie pozyskiwania samowiedzy i odkrywania „ślepych plamek” (Bollich i in., 2011).

Wyróżnia się kilka sposobów pozyskiwania informacji zwrotnej (Ashford, 1986):

- bezpośredni
- pośredni
- monitoring.

Najprostszym z nich jest bezpośrednia prośba o informację zwrotną, wiąże się ona jednak z ryzykiem zepsucia własnego wizerunku w oczach innych osób poprzez ukazanie własnej słabości bądź niepewności. To właśnie dlatego, jak dowodzą wyniki badań, ludzie rzadziej proszą w sposób bezpośredni o informację zwrotną w sytuacjach publicznych niż prywatnych. Dwoma bardziej subtelnymi metodami poszukiwania informacji zwrotnej są jej zdobywanie w sposób pośredni oraz poprzez monitoring (Ashford, 1986; Ashford, Cummings, 1983; Fedor i in., 1992; Miller, Jablin, 1991; za: Tidwell, Sias, 2005). Pierwsza z metod polega na zadawaniu pytań w sposób, który pozwoli na ukrycie prawdziwych intencji lub na kierowaniu pytań do osób trzecich. Natomiast monitoring polega na obserwowaniu reakcji innych osób w odpowiedzi na nasze zachowanie i wyciąganiu z nich wniosków.

W największą ilość badań poświęconych tematyce informacji zwrotnej obfituje dziedzina psychologii organizacji i zarządzania. Przegląd literatury przedmiotu pozwala wyróżnić następujące motywy kształtujące proces poszukiwania informacji zwrotnej (Aseel, Lievens, Levy, 2007):

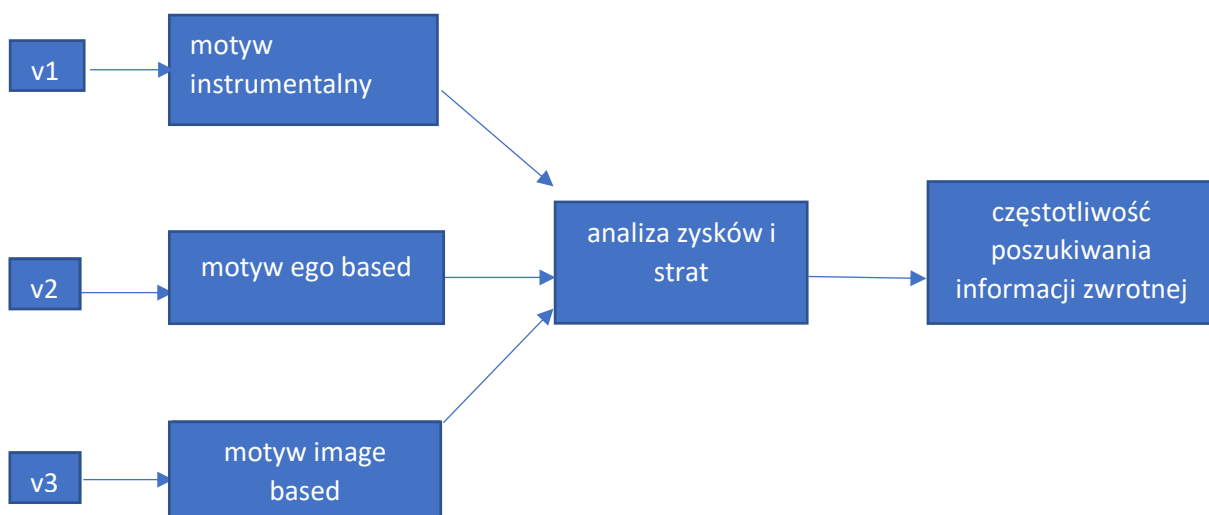
- instrumentalny – jednostki poszukują informacji zwrotnej, ponieważ posiada ona wartość informacyjną, która pomaga im w osiągnięciu zamierzonych celów i regulacji własnego zachowania. Wraz ze wzrostem diagnostyczności informacji zwrotnej oraz wiarygodności źródła jej pochodzenia zwiększa się częstotliwość jej poszukiwania.

- ego-based – informacja zwrotna często zawiera w sobie negatywne elementy, które mogą zagrażać ego i poczuciu własnej wartości, dlatego w sytuacjach, kiedy informacja zwrotna może być potencjalnie negatywna dla jednostki będzie się ona powstrzymywać od jej poszukiwania

- image-based – jednostki pragną chronić i ulepszać własny wizerunek w oczach innych, jednocześnie w ich mniemaniu poszukiwanie informacji zwrotnej może być źle widziane jako przejaw niepewności, dlatego będą się powstrzymywać od jej poszukiwania publicznie, w otwarty sposób.

Ryc. 4

Wpływ czynników sytuacyjnych i indywidualnych na poszukiwanie informacji zwrotnej



Źródło: opracowanie własne na podstawie: Frederik Anseel, Filip Lievens and Paul E. Levy (2007). A self-motive perspective on feedbackseeking behavior: Linking organizational behavior and social psychology research *International Journal of Management Reviews*.

Konkretne czynniki indywidualne lub sytuacyjne wpływają na uruchomienie określonego z motywów. Nie wpływają one jednak w bezpośredni sposób na proces poszukiwania informacji zwrotnej. Aktywacja każdego z nich powoduje świadomą ocenę zysków i strat związanych z poszukiwaniem informacji zwrotnej, która to dopiero staje się podstawowym wyznacznikiem podejmowania działań w kierunku jej uzyskania.

Istotna rola, jaką odgrywają motywy Ja w literaturze poświęconej poszukiwaniu informacji zwrotnej wynika z faktu, że badacze tej dziedziny przypisują centralne znaczenie

ludzkim motywom jako sile napędowej w poszukiwaniu informacji zwrotnej (Ashford, Blatt, VandeWalle 2003; Morrison 2002). Tematyką informacji zwrotnej na przestrzeni lat w głównej mierze zajmowała się dziedzina psychologii organizacji i zarządzania. Jednak zachowania związane z poszukiwaniem informacji zwrotnej mają swoje korzenie w nurcie psychologii społecznej (Ashford, Cummings, 1983). W ostatnich latach psychologia społeczna obrała szerszą perspektywę na różne aspekty ludzkiego funkcjonowania i obecnie zajmuje się tym w jaki sposób człowiek poszukuje, selekcjonuje i przetwarza dane oraz jak reaguje na informacje, także te dotyczące jego samego w różnych kontekstach społecznych. Dlatego właśnie teorie wywodzące się z tej dziedziny psychologii mają istotne znaczenie w lepszym zrozumieniu zachowań związanych z poszukiwaniem informacji zwrotnej. Modelem integrującym różne nurty badań w psychologii społecznej nad motywami kierującymi ludzkim zachowaniem jest przedstawiony w poprzednim podrozdziale model SCENT *Self-Concept Enhancing Tactician Model* (Sedikides, Strube 1997). Może on również z powodzeniem zostać użyty do określenia wpływu motywów ludzkich na proces poszukiwania informacji zwrotnej. Rysunek poniżej (Ryc.5) pokazuje w jaki sposób przebiega proces poszukiwania informacji zwrotnej wzbogacony o założenia wpływające z modelu SCENT w porównaniu z modelem opartym na założeniach psychologii organizacji i zarządzania.

Ryc. 5

Zintegrowany model poszukiwania informacji zwrotnej



Źródło: opracowanie własne na podstawie: Anseel F., Lievens F., Levy P. E., (2007). A self-motives perspective on feedbackseeking behavior: Linking organizational behavior and social psychology research, *International Journal of Management Reviews*

Zarówno pierwszy jak i drugi model zakładają, że dążenie jednostek do uzyskania informacji na własny temat podlega działaniu motywów. Poznanie działania każdego z nich jak

i warunków indywidualnych i sytuacyjnych je aktywizujących może pozwolić na lepsze zrozumienie procesu poszukiwania informacji zwrotnych. Motywy poszukiwania informacji zwrotnych były do tej pory badane oddzielnie, jednak wykorzystanie motywów Ja jako podłoża dla tego procesu po raz pierwszy wiąże się z ich ujęciem w sposób całościowy.

Z punktu widzenia osiągania celów zamierzonych przez jednostkę niezwykle istotną rolę odgrywa motyw samonaprawy. Jak się okazuje, aktywizacja motywu samonaprawy ułatwia przywołanie informacji zwrotnych służących jego realizacji. Informacja zwrotna służąca samonaprawie zawiera w sobie bowiem konkretne fakty, użyteczne i krytyczne sugestie, odgórne porównania społeczne jak również wszelkiego typu dane pozwalające na określenie aktualnego położenia i postępu na drodze do osiągnięcia zamierzonych celów. Preferowanie przez jednostki informacji zwrotnej nastawionej na samonaprawę jest z dużym prawdopodobieństwem uzależnione od dostępności takich zasobów jak pozytywne doświadczenia, samoafirmacja, czy wewnętrzne poczucie kontroli. Służą one jako swojego rodzaju tarcza ochronna pozwalająca na poszukiwanie informacji zwrotnych, które w określonym momencie mogą wiązać się z negatywnymi odczuciami związanymi z własnym Ja, jednak w dłuższej perspektywie mogą służyć samonaprawie (Sedikides, Hepper, 2009). Badania Trope'a i Netera (1994) dotyczące roli pozytywnego doświadczenia w poszukiwaniu informacji zwrotnej opierały się na procedurze przekazywania ich uczestnikom informacji zwrotnej świadczącej o odniesieniu sukcesu lub porażki w przykładowym zadaniu lub wprowadzania ich w dobry lub zły nastrój. Jak pokazały wyniki badań osoby otrzymujące informację o porażce lub będące wprowadzone w negatywny nastrój preferowały w dalszej kolejności podbudowujące informacje zwrotne, podczas gdy badani poinformowani o odniesieniu sukcesu lub będący wprowadzeni w pozytywny nastrój przejawiali wyraźną skłonność do uwypuklających ich niedoskonałości, konstruktywnych informacji zwrotnych będących podstawą do poprawy.

Kumashiro and Sedikides (2005) badali natomiast rolę samoafirmacji w preferowaniu informacji zwrotnej pozwalającej na samonaprawę. W pierwszej fazie eksperymentu uczestnicy wypełniali pozorny test inteligencji, a następnie byli proszeni o przywołanie i opisanie znaczącej dla nich bliskiej pozytywnej lub negatywnej, neutralnej bądź też dalszej pozytywnej lub negatywnej relacji z drugim człowiekiem. Następnie wszyscy badani otrzymywali taką samą negatywną informację zwrotną o wyniku wypełnionego na początku testu inteligencji. Chwilę później byli proszeni o zdecydowanie w jakim stopniu są zainteresowani otrzymaniem dodatkowych informacji zwrotnych dotyczących ich słabości. Uczestnicy opisujący pozytywną bliską relację przejawiali istotnie silniejsze zainteresowanie

tego typu informacjami niż pozostałe osoby badane. Trope, Gervy, and Bolger (2003) zainteresowali się natomiast wpływem poczucia kontroli na preferencje dotyczące informacji zwrotnych. Uczestnicy zostali podzieleni na tych z wysokimi versus niskimi postrzeganymi kompetencjami społecznymi. W trakcie badania mieli oni szansę na otrzymanie informacji zwrotnej skupionej na ich mocnych stronach lub słabościach dotyczącej poziomu ich zdolności w dziedzinie relacji międzyludzkich. Część badanych wierzyła, że przejawiany poziom kompetencji społecznych jest możliwy do zmiany, podczas gdy część uważała odwrotnie. Jak pokazały wyniki osoby z niskimi zdolnościami w zakresie relacji międzyludzkich preferowały informację zwrotną dotyczącą ich słabych stron w sytuacji, kiedy posiadały poczucie kontroli nad poziomem przejawianych zdolności społecznych i wierzyły, że można go zmienić. Efekt ten nie występował u badanych uważających kompetencje społeczne za niemożliwie do zmiany lub kontrolowania. Jak sugerują wyniki badań, im bardziej negatywny wydzźwięk może mieć spodziewana informacja zwrotna, tym większe są emocjonalne przeszkody na drodze do jej pozyskania i tym silniejsza jest potrzeba samokontroli u jednostki. Przetwarzanie informacji zwrotnych wiąże się z dwoma rodzajami konsekwencji – o charakterze informacyjnym oraz emocjonalnym. W pierwszym przypadku ludzie dowiadują się o tym, jaki jest poziom ich umiejętności w danej dziedzinie. W drugim, w zależności od walencji otrzymywanej informacji, człowiek doświadcza pozytywnych bądź negatywnych emocji. Zdaniem Trope'a i Nettera (1994) to właśnie spodziewane pozytywne lub negatywne konsekwencje związane z możliwymi do otrzymania informacjami decydują o sposobie ich przetwarzania. Zgodnie z perspektywą strat i korzyści wysoka bądź niska samoocena wpływa na to, czy w procesie osiągania celów motyw samopoznania i autowaloryzacji będą oddziaływać we właściwy sposób. U osób z wysoką samooceną ryzyko o charakterze emocjonalnym nie występuje, gdyż spodziewają się one zazwyczaj pozytywnej informacji zwrotnej. W fazie deliberacyjnej uaktywnia się zatem motyw samopoznania i działa we właściwy sposób. U osób takich nie występuje także ryzyko o charakterze informacyjnym, a motyw autowaloryzacji uaktywniający się w fazie implementacyjnej także działa prawidłowo – pozytywne iluzje na własny temat pomagają bowiem wprowadzić w życie określone cele. Natomiast w przypadku osób z niską samooceną potrzeba trafności związana z fazą deliberacyjną wiąże się z poczuciem zagrożenia koniecznością konfrontacji z negatywnymi informacjami i własnymi słabościami. Dlatego często informacje zwrotne nie są przez nie przetwarzane w obiektywny sposób. Z drugiej strony, u osób z niską samooceną pozytywne iluzje pojawiające się w fazie implementacyjnej nie są zgodne z ich wyobrażeniami na własny temat i mogą wiązać się ze obawą o ich nieprawdziwość, co zaburza mechanizm ich działania.

Podsumowując, ludzie różnią się między sobą jeśli chodzi o dążenie do pozyskiwania informacji zwrotnych na swój temat. Proces poszukiwania informacji zwrotnej mający przede wszystkim za zadanie przybliżyć jednostkę do osiągnięcia wyznaczonych przez nią celów uzależniony jest od działania szeregu czynników o charakterze motywacyjnym, osobowościowym, czy też sytuacyjnym. Człowiek wzbogacony o wiedzę na własny temat pochodzącą z zewnątrz może moderować odpowiednio własne zachowanie, co niesie ze sobą liczne korzyści na poziomie adaptacyjnym, socjalizacyjnym czy wykonawczym. Informacje zwrotne różnią się jednak między sobą jeśli chodzi o ich poziom użyteczności, między innymi ze względu na ich diagnostyczność.

3.4. Diagnostyczność

Słowo „diagnostyczny” oznacza charakterystyczny lub wskazujący na coś, typowy dla czegoś. Używane jest często do określenia informacji użytecznej w identyfikacji danego problemu czy stanu rzeczy. Dowody i wskazówki różnią się między sobą wartością diagnostyczną. Niektóre z nich właśnie dzięki wysokiej diagnostyczności są niezwykle pomocne w szacowaniu prawdopodobieństwa poprawności założonych hipotez. Informacja diagnostyczna ma zatem charakter indykatywny. Wysoka diagnostyczność zadania lub testu oznacza, iż pozwalają one w łatwy i zauważalny sposób rozróżnić osoby odznaczające się wysokim lub niskim poziomem określonych umiejętności lub posiadaniem lub brakiem danej cechy osobowości. Posługiwanie się strategią diagnostyczną polega zatem na częstszym zadawaniu wysoko niż nisko diagnostycznych pytań oraz preferowaniu wysoko względem nisko diagnostycznych zadań. Dodatkowo, na orientację diagnostyczną wskazuje także samo zainteresowanie zarówno pochlebnymi jak i niepochlebnymi informacjami na swój temat (Landau, Greenberg, Kostloff, 2010). Jednak jak pokazują wyniki badań najczęściej i najchętniej ludzie poszukują informacji na swój temat kiedy spodziewają się, że będą one jednocześnie diagnostyczne jak i pozytywne (Morrison, Cummings, 1992). Zadania diagnostyczne wyróżniają się tym, że ich zakres wyników stanowi funkcję zdolności wykonujących je osób. Im większe można zaobserwować różnice w poziomie wyników zadania wykonanego przez jednostki o zróżnicowanym stopniu zdolności, tym większa jego diagnostyczność. Wyniki licznych badań pokazują, że ludzie oceniają zadania wysoko diagnostyczne jako atrakcyjniejsze od tych nisko diagnostycznych, jak również wykazują silniejszą motywację do pracy nad zadaniami wysoko diagnostycznymi niż nisko diagnostycznymi (Trope, 1979).

W psychologii diagnostyczność odnosi się do stopnia w jakim dana informacja pozwala na rozróżnienie pomiędzy określoną hipotezą a jej alternatywami między innymi w procesie spostrzegania, formułowania ocen społecznych, jak również w samoocenie (Trope, Lieberman, 1996). W różnego typu sytuacjach społecznych jednostki obserwują zachowanie innych ludzi i próbują na jego podstawie wyciągać wnioski o ich cechach charakteru czy zdolnościach. Proces ten polega zatem na testowaniu hipotez dyspozycyjnych zakładających posiadanie lub brak określonych cech czy umiejętności. Diagnostyczne źródła informacji w tym wypadku pozwalają na rozróżnienie pomiędzy posiadaniem a brakiem danej dyspozycji. Dla przykładu, jeśli kolega w pracy nie reaguje pozytywnie na miłe przywitanie z naszej strony można wysnuć hipotezę, że jest nieprzyjazny. Następnie należy zebrać informacje, aby ją przetestować i wyciągnąć na tej podstawie wnioski. Informacja, że wspomniany kolega „krzyczał w miejscu publicznym na swoją koleżankę z pracy” będzie w tym wypadku wysoce diagnostyczna, ponieważ bycie nieprzyjaznym z wysokim prawdopodobieństwem warunkuje tego typu zachowanie. Jednocześnie wiadomość, że osoba ta nie lubi imprez towarzyskich będzie odznaczała się niskim poziomem diagnostyczności, ponieważ na jej podstawie nie można dokonać rozróżnienia pomiędzy testowaną hipotezą, że nasz kolega jest nieprzyjazny, a przykładową hipotezą alternatywną, mówiącą o tym, że jest on nieśmiały. Testując hipotezę dyspozycyjną ludzie posługują się jedną z dwóch możliwych strategii różniących się między sobą stopniem, w jakim brane jest pod uwagę istnienie alternatyw w stosunku do pierwotnie sformułowanej hipotezy. Pierwsza ze strategii, zwana diagnostyczną, jest stosowana, kiedy jednostka poszukuje informacji mogących potwierdzić zarówno pierwotną hipotezę, jak i hipotezy alternatywne. Innymi słowy takie osoby zbierają informacje, które pozwalają na rozróżnienie pomiędzy występującymi możliwościami. W chwili, w której wystarczająca liczba dowodów zostanie zebrana, przekonanie jednostek o słuszności swoich wniosków jest wysokie jedynie, jeśli są one w znaczącym stopniu spójne z pierwotną hipotezą i jednocześnie niespójne z pozostałymi alternatywami. Druga z możliwych strategii, nazywana pseudo diagnostyczną lub confirmacyjną, polega natomiast na zbieraniu tylko tych informacji, które są spójne z pierwotną hipotezą. Alternatywne hipotezy są jednocześnie ignorowane lub przyjmowane jest założenie, iż informacje spójne z testowanym przypuszczeniem są jednocześnie niespójne z jego alternatywami. Wracając do wcześniej przedstawionego przykładu, jednostka poszukuje jedynie informacji potwierdzających nieprzyjazne zachowanie kolegi, nie zwracając uwagi na te świadczące o jego nieśmiałości. Następnie wyciąga wnioski na podstawie stopnia, w jakim określone dowody są spójne z byciem nieprzyjaznym, nie biorąc pod uwagę ich ewentualnej zgodności z alternatywnymi hipotezami. W porównaniu ze strategią diagnostyczną, testowanie

hipotez w oparciu o metodę confirmacyjną jest łatwe, szybkie i relatywnie bez wysiłkowe. Jednak kiedy zebrane informacje są jednocześnie spójne z pierwotnym założeniem jak i z alternatywnymi możliwościami, wówczas strategia pseudo diagnostyczna może prowadzić do przedstawionego w rozdziale drugim błędu confirmacji (Trope, Lieberman, 1996).

W serii badań, Yacoov Trope wraz ze współautorami (Trope, Mackie, 1987; Trope, Lieberman, 1996) wykazał, że ludzie są wrażliwi na kwestie diagnostyczności podczas testowania hipotez. Przykładowo weryfikując założenie, że dana osoba jest ekstrawertykiem preferują pytania o wysoko diagnostyczne zachowania introwertyczne ponad te o nisko diagnostyczne zachowania ekstrawertyczne. Kiedy odpowiedzi na ich pytania są wysoce diagnostyczne, wówczas jednostki są także bardziej pewne swoich wniosków. Jednak człowiek nie zawsze posługuje się diagnostycznymi strategiami przetwarzania informacji. To, którą z możliwości wybierze uzależnione jest w głównej mierze od jego zasobów poznawczych i motywacyjnych. Brak motywacji do wyciągania trafnych wniosków, roztargnienie oraz szereg innych czynników wpływających na tendencję do posługiwania się skrótowymi metodami przetwarzania informacji sprzyja stosowaniu strategii pseudo diagnostycznych.

Diagnostyczne i confirmacyjne strategie testowania hipotez stosowane są także przez człowieka do zbierania informacji o własnych cechach osobowości i umiejętnościach. W tym wypadku rolę odgrywają jednak także inne motywy niż tylko te związane z byciem trafnym w swoich wnioskach. Zgodnie z wynikami badań (Trope, Lieberman, 1996) trzy spośród motywów Ja mają istotny wpływ na proces poszukania informacji o samym sobie. Każda z perspektyw wskazuje na odmienne podejście jednostki do diagnostyczności informacji w tym aspekcie. Zgodnie z motywem autowaloryzacji celem jednostki w procesie samooceny jest chęć obrony lub polepszenia wizerunku własnego ja. Co za tym idzie, informacje zwrotne docierające do danej osoby są przez nią odpowiednio selekcionowane. Występuje wyraźna preferencja informacji pozytywnych przy jednoczesnej tendencji do unikania informacji negatywnych. W tym przypadku to nie diagnostyczność informacji ma największe znaczenie, lecz właśnie ich walencja. Zgodnie z tym ujęciem, ludzie są zatem w stanie tolerować pewien poziom braku akuratności w otrzymywanych informacjach w zamian za ich pozytywny wydzźwięk. W konsekwencji, będą oni preferować zadania diagnostyczne, które są w stanie potwierdzić odniesiony przez nich sukces, ich wysoki poziom umiejętności czy pozytywne cechy charakteru w stosunku do zadań diagnostycznych informujących o porażce, braku określonych zdolności lub negatywnych cechach osobowości. Perspektywa autoweryfikacyjna przedstawia natomiast jednostki jako dążące przede wszystkim do potwierdzenia już istniejącego obrazu własnego Ja. Zgodnie z jej założeniami, człowiek chcąc zweryfikować

pozytywny wizerunek Ja w określonym aspekcie będzie szukał informacji pozytywnych na swój temat, podczas gdy posiadając negatywne wyobrażenie o sobie w danej dziedzinie będzie poszukiwał potwierdzających je negatywnych informacji zwrotnych. Najistotniejsza w tym wypadku jest zgodność między już posiadany schematem Ja a nowo napływającymi informacjami, a nie ich diagnostyczność czy walencja. Powyższe dwa motywy podnoszą atrakcyjność informacji diagnostycznych jedynie w przypadku, gdy są one pochlebne lub potwierdzają posiadany obraz własnego Ja. Sytuacja wygląda odmiennie w przypadku działania trzeciego z motywów. Zgodnie z motywem samopoznania ludzie dążą do zminimalizowania niepewności dotyczącej ich cech charakteru i zdolności. Jest to możliwe poprzez otrzymanie obiektywnych i trafnych informacji na temat własnej osoby, które można uzyskać rozwiązując wysoce diagnostyczne testy lub zadania. Dlatego osoby kierujące się motywem samopoznania będą preferowały wysoce diagnostyczną informację zwrotną bez względu na jej walencję i potencjalne zagrożenie jakie niesie ona ze sobą dla samooceny. Oznacza to brak różnic w preferowaniu informacji zwrotnej pozytywnej lub negatywnej zarówno w odniesieniu do wyniku zadania (sukces lub porażka), do poddanych ocenie cech osobowości (pozytywnych lub negatywnych) lub do weryfikowanego poziomu określonych umiejętności (niskich lub wysokich). Motyw samopoznania predysponuje także jednostki do preferowania zadań o umiarkowanym stopniu trudności. Dzieje się tak dlatego, iż są one bardziej diagnostyczne niż te łatwe lub trudne, w przypadku których odniesiony sukces lub porażka często nie wynika z poziomu umiejętności jednostki, lecz z charakterystyki samego zadania.

Poza motywami związanymi z koncepcją siebie istnieją także inne czynniki wpływające na chęć jednostek do poszukiwania informacji diagnostycznych. Między innymi ludzie częściej poszukują diagnostycznych informacji zwrotnych, kiedy postrzegają je jako odnoszące się do umiejętności, które można nabyć lub wyćwiczyć niż do tych, które są stałe (Trope, Gervy, Bolger, 2003). Dotyczy to w szczególności osób niepewnych lub oceniających poziom swoich umiejętności jako niski. Również pozytywny nastrój jest czynnikiem ułatwiającym proces poszukiwania informacji diagnostycznych, gdyż pod jego wpływem jednostki szukają zarówno pozytywnych jak i negatywnych informacji zwrotnych. Dzieje się tak ponieważ tworzy on swojego rodzaju bufor chroniący jednostkę przed natychmiastowymi emocjonalnymi kosztami związanymi z otrzymaniem negatywnych informacji na swój temat nastrajając ją na długodystansowe korzyści związane z lepszym samopoznaniem (Trope, Ferguson, Raghunathan, 2001).

Podsumowując, ludzie różnią się między sobą jeśli chodzi o skłonność do preferowania informacji diagnostycznych w procesie spostrzegania innych osób jak i samych siebie. Wpływ

na ten proces ma wiele różnych czynników, wśród których istotną rolę odgrywają bieżące motywy jednostki. W procesie oceny zachowania drugiej osoby poszukiwanie informacji diagnostycznych uzależnione jest przede wszystkim od dostępności zasobów poznawczych i istotności podejmowanych decyzji. Jeśli jednostka dokonuje jedynie powierzchownej, szybkiej oceny drugiej osoby z dużym prawdopodobieństwem posłuży się typowym błędem poznawczym, czyli strategią confirmacyjną. Jednak w sytuacji, w której przywiązuje wagę do trafności w ocenie drugiego człowieka przypuszczalnie będzie stosować strategie diagnostyczne. Jednocześnie w przypadku poszukiwania informacji na własny temat większość jednostek kierowana jest przede wszystkim motywem autowaloryzacji, czyli utrzymywania samoceny na zadowalającym jej poziomie i dlatego często unikają sytuacji, w których mogłyby uzyskać negatywne informacje o sobie. Można jednak przypuszczać, że osoby charakteryzujące się wyższą potrzebą trafnego spostrzegania samego siebie i własnych odchyleń od racjonalności będą silnie motywowane potrzebą samopoznania i samodoskonalenia. Co za tym idzie, osoby takie będą bardziej skłonne do poszukiwania informacji diagnostycznych na swój temat, nawet jeśli będą one negatywne.

4. Metapoznawcze Ja a częstotliwość posługiwania się tendencyjnościami (biasami) w procesie spostrzegania społecznego – badania.

Potrzeba metapoznania włącza się w szeroko rozumiane potrzeby epistemiczne (Kruglanski, 1989) i stanowi podłoże motywacyjne dla budowania złożonej wiedzy zarówno o własnym Ja, jak i o cudzym funkcjonowaniu społecznym, poznawczym czy emocjonalnym. Metapoznanie odgrywa zatem znaczącą rolę w tworzeniu przez jednostki potocznych teorii osobowości, które w istotny sposób wpływają na zachowanie i samoregulację (np. Dweck, 2000). Można przypuszczać, że metawiedza o swojej tendencyjności, czyli przekonanie o tym, że Ja czasami zachowuje się w sposób irracjonalny wpływa w znaczący sposób na funkcjonowanie człowieka. Celem pierwszej części moich badań jest przede wszystkim odpowiedź na pytanie o wpływ metapoznawczego Ja, czyli wglądu w prawidłowości psychologiczne pojawiające się we własnym zachowaniu na częstotliwość posługiwania się automatyzmami i drogami na skróty w procesie wnioskowania. Świadomość posługiwania się odchyleniami od racjonalności jak mogłoby się wydawać powinna mieć wpływ na możliwość ograniczenia częstotliwości ich występowania w procesach decyzyjnych jednostki. Liczne wyniki badań sugerują jednak, że prawidłowości psychologiczne są adaptacyjne i konieczne dla zdrowia psychicznego i właściwego funkcjonowania człowieka (Taylor, Brown, 1998; Kleka, Brycz, Fanslau, Pilarska, 2019; Szczepanik, Brycz, Kleka, Fanslau, Zarate, Nugent, 2020). Dlatego można przypuszczać, że metapoznawcza wiedza o własnym Ja nie wpłynie na zmniejszenie częstotliwości posługiwania się tendencyjnościami w procesie wnioskowania, gdyż mogłoby to nieść za sobą negatywne konsekwencje dla jednostki. Wręcz przeciwnie może pozwolić na częstsze, swobodne posługiwanie się automatyzmami i drogami na skróty zwiększając ludzką zdolność do dokonywania odpowiedniej refleksji nad sobą i własnym zachowaniem dzięki zdolności do monitorowania swego zachowania zgodnie z wewnętrznymi i zewnętrznymi standardami trafnej oceny siebie. Być może osoby o wysokim metapoznawczym Ja w rzeczywistości lepiej gospodarują własnymi zasobami poznawczymi niż osoby o niskim metapoznawczym Ja. Przedstawione w rozdziale czwartym badania dotyczą wpływu metapoznawczego Ja, jak również potrzeby domknięcia poznawczego na skłonność do popełniania błędów poznawczych. Zgodnie z istniejącą wiedzą, osoby z wyższą potrzebą domknięcia poznawczego częściej używają dróg na skróty w procesie wnioskowania, co czyni je bardziej narażonymi na odchylenia od racjonalności w swoich osądach. Interesujące jest pytanie o korelacje między metapoznawczym Ja o potrzebą domknięcia poznawczego. Można przypuszczać, iż będzie ona istotna, gdyż oba konstrukty dotyczą posługiwania się błędami

poznawczymi w procesie wnioskowania. Można także założyć, iż mają podobne poznawczo – epistemiczne podłoże. Osoby z wysoką potrzebą domknięcia poznawczego motywowane są do szybszego pochwytywania informacji i ich zamrażania niż osoby o jej niskim poziomie, co wiąże się z szybkim, niesystematycznym procesem wnioskowania. Posługują się w związku z tym częściej odchyleniami od racjonalności. Zgodnie z założeniami konstruktów metapoznawczego Ja można przypuszczać, że jednostki trafnie rozpoznają własne odchylenia od racjonalności. Co za tym idzie, powinna mieć miejsce dodatnia korelacja pomiędzy metapoznawczym Ja a potrzebą domknięcia poznawczego – osoby o wysokiej potrzebie domknięcia poznawczego powinny się charakteryzować także wysokim metapoznawczym Ja.

4.1. Badanie pierwsze

Badanie zostało zrealizowane przy współpracy z prof. Yoramem Bar – Tal z Uniwersytetu w Tel – Aviv.

4.1.1. Metodologia

Badanie zostało przeprowadzone w formie eksperymentalnej z losowym przydziałem do manipulacji przetwarzania określonej cechy osobowości (sprawczej lub wspólnotowej) hipotetycznej osoby. Badanie przeprowadzono na próbie 593 osób z wykorzystaniem procedury często popełnianego w codziennym myśleniu błędu konfirmacji, czyli przywiązywania większej wagi do informacji potwierdzających nasze dotychczasowe hipotezy czy założenia. Badanie miało na celu między innymi poszukiwanie związku metapoznawczego Ja z potrzebą domknięcia poznawczego (NFC), która przyczynia się do popełniania błędu konfirmacji - szybkiego pochwytywania informacji, wyrabiania sobie zdania na dany temat i podejmowania decyzji celem uniknięcia poczucia niepewności, jak również wpływu metapoznawczego Ja i potrzeby domknięcia poznawczego na skłonność do posługiwania się tym błędem. Do badania wprowadzono manipulację opartą o dwa podstawowe wymiary spostrzegania społecznego – **sprawczość i wspólnotowość** oraz o walencję informacji – **pozytywną i negatywną**. Zgodnie z istniejącą wiedzą ludzie przetwarzają negatywne informacje oraz informacje o treści wspólnotowej w sposób analityczny w przeciwieństwie do informacji pozytywnych lub o treści sprawczej, które z reguły analizują bardziej pobieżnie, automatycznie (Reeder, Brewer, 1979; Wojciszke, 2010). Można zatem przypuszczać, że uczestnicy badania będą przejawiali wyższy poziom błędu konfirmacji podczas analizowania informacji o treści pozytywnej i sprawczej oraz jego niższy poziom w przypadku danych o treści negatywnej i wspólnotowej. W oparciu o założenia konstruktów metapoznawczego Ja można jednocześnie podejrzewać, iż osoby

charakteryzujące się wysokim metapoznawczym Ja będą spostrzegały wymiary sprawczości i wspólnotowości w odmienny sposób niż osoby o niskim metapoznawczym Ja, gdyż wysoka metawiedza o własnym Ja wiąże się z nietypowym działaniem perspektywy atrybucyjnej aktor-obszawator – pozwala dostrzec irracjonalność we własnym zachowaniu, którą zazwyczaj ludzie dostrzegają u innych osób, a nie u siebie samych. Zacierają się zatem jakby granice między obiema perspektywami. Sprawczość i wspólnotowość są natomiast również powiązane z perspektywą aktor – obserwator. U innych osób przywiązujemy większą wagę do zachowań wspólnotowych, podczas gdy w przypadku nas samych zwracamy większą uwagę na wymiar sprawczy (Wojciszke, 2010). Istnieje zatem przypuszczenie, że także w tym przypadku osoby z wysokim metapoznawczym Ja nie będą różnicowały wymiarów wspólnotowości i sprawczości w spostrzeganiu zachowania innych osób. Efekt ten nie będzie miał natomiast miejsca w przypadku walencji informacji – poziom metapoznawczego Ja nie będzie wpływał na częstotliwość posługiwania się błędem konfirmacji w zależności od tego, czy informacja jest pozytywna czy negatywna.

Osoby badane: 593 studentów różnych wydziałów Uniwersytetu Gdańskiego oraz Uniwersytetu SWPS w Sopocie w wieku od 18 do 30 lat ($M = 24,5$, $SD = 2,19$), w tym 311 kobiet i 282 mężczyzn.

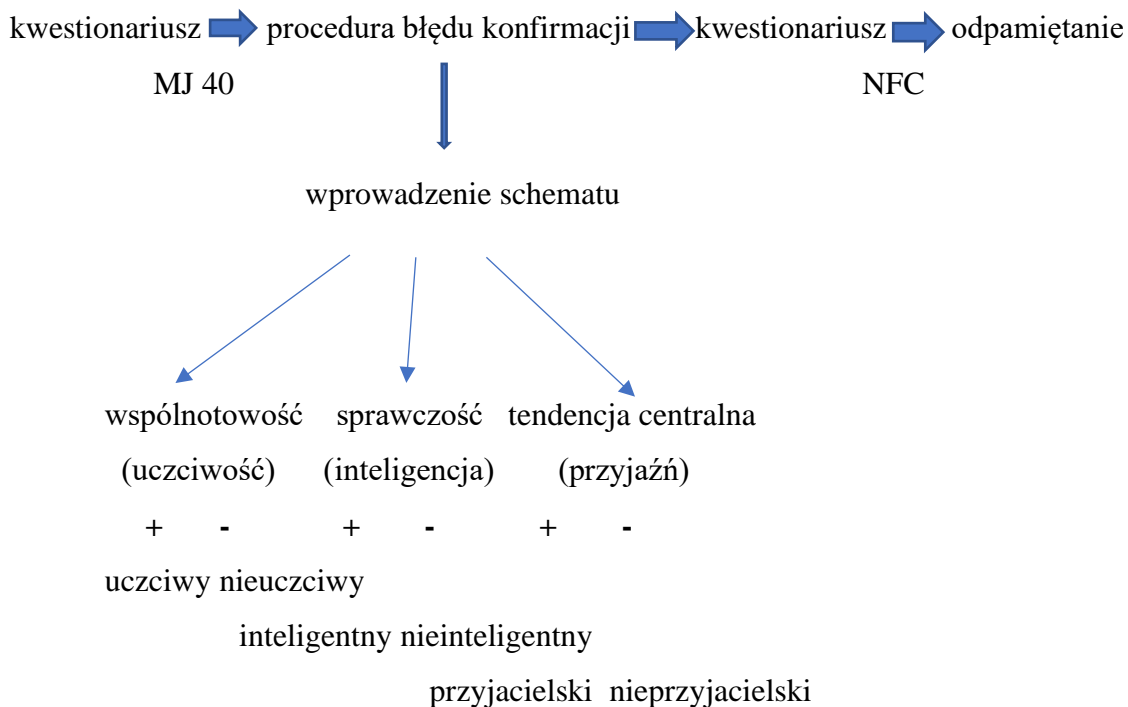
4.1.2. Procedura

Metodologia badania powstała w oparciu o procedurę błędu konfirmacji stworzoną przez Yorama Bar-Tala (2014) Zgodnie z jej założeniami osoby posługujące się błędem konfirmacji będą przywiązywały większą uwagę do zachowań zgodnych z wprowadzonym schematem, czyli potwierdzających pierwotną, zasugerowaną hipotezę niż do tych, które nie będą jej potwierdzały. Na samym początku badania jego uczestnicy wypełniali skalę metapoznawczego Ja, a następnie miała miejsce manipulacja polegająca na wprowadzeniu dostępności poznawczej schematu, który mógł być związany z wymiarem sprawczym, wspólnotowym lub być neutralny (losowy przydział do grupy) oraz charakteryzował się walencją pozytywną bądź negatywną. W dalszej części osoby badane zapoznawały się z listą 15 zachowań opisujących pewną hipotetyczną osobę i miały za zadanie ocenić na skali od 1 do 6, na ile są one charakterystyczne dla osoby inteligentnej (schemat sprawczy), osoby uczciwej (schemat wspólnotowy) lub przyjaznej (schemat neutralny) – zmienna interindywidualna. Następnie uczestnicy badania wypełniali skalę NFC (Kruglanski, A. W. i in., 1997). Na końcu proszeni byli o odpamiętanie zachowań z listy, które pojawiły się we wcześniejszej części badania, co jest właściwą procedurą badającą występowanie błędu konfirmacji (patrz: Ryc. 6).

W pierwszej części odpamiętania badani swobodnie przypominali sobie zachowania prezentowane na początku eksperymentu. W drugiej części otrzymywali 30 zachowań, gdzie 15 było identycznych jak poprzednio i 15 nowych, także: zgodnych ze schematem, sprzecznych ze schematem (np. uczciwości) i neutralnych wobec schematu.

Ryc. 6

Procedura badania pierwszego



Zmiennymi zależnymi w badaniu były:

- błąd potwierdzenia (*confirmation bias*),
- wartość przypisywana odpowiedziom zgodnym ze schematem,
- wartość przypisywana odpowiedziom niezgodnym ze schematem,
- procent odpamiętań poprawnych zgodnych ze schematem,
- procent odpamiętań poprawnych niezgodnych ze schematem
- procent rozpoznań zgodnych ze schematem
- procent rozpoznań sprzecznych ze schematem,

Wśród zmiennych niezależnych wyróżnić można natomiast:

- metapoznawcze Ja (Skala MJ-40),
- potrzeba domknięcia poznawczego (Skala NFC).

W badaniu zostały wykorzystane odpowiednio zaadaptowane indeksy błędu konfirmacji stworzone przez Yorama Bar –Tala (1994). Zgodnie z założeniami im wyższa ich wartość tym częściej dana jednostka posługuje się błędem konfirmacji. Pierwszy z indeksów powstał w oparciu o wartości, jakie osoby badane przypisywały zachowaniom z listy przedstawionej w początkowej części badania.

CB indeks 1 = suma wartości przypisywanych pięciu zachowaniom zgodnym ze schematem minus suma wartości przypisywanych pięciu zachowaniom niezgodnym ze schematem (diagnostycznym).

Drugi z indeksów został natomiast stworzony w oparciu o procedurę odpamiętywania, która stanowiła ostatnią część badania. Pod uwagę wzięto liczbę przywołanych słów zgodnych ze schematem (pojawiających się w zdaniach potwierdzających cechę osoby zaprezentowanej na początku badania np. uczciwość – oddaje portfel z pieniędzmi znaleziony na ulicy) oraz liczbą słów niezgodnych ze schematem, czyli zawartych w zdaniach zaprzeczających danej cesze, identycznych z tymi, które pojawiły się w początkowej części badania.

CB indeks 2 = liczba słów odpamiętanych zgodnych ze schematem minus liczba słów odpamiętanych niezgodnych ze schematem (diagnostycznych).

Wartość indeksów uzyskana przez osoby badane pozwala na rozróżnienie pomiędzy jednostkami, które często posługują się błędem konfirmacji w procesie wnioskowania przywiązując szczególną uwagę do informacji zgodnych z pierwotną hipotezą od jednostek, które częściej stosują strategie diagnostyczne, polegające na wyszukiwaniu informacji wykluczających słuszność wstępnych założeń.

4.1.3. Hipotezy badawcze:

H1. Metapoznawcze Ja będzie korelowało dodatnio z potrzebą domknięcia poznawczego.

H2. Osoby z wysoką potrzebą domknięcia poznawczego będą popełniały błąd konfirmacji istotnie częściej niż osoby z niską potrzebą domknięcia poznawczego.

H3. Osoby o wysokim metapoznawczym będą popełniały błąd konfirmacji istotnie częściej niż osoby o niskim metapoznawczym Ja.

H4a. Przewidywany jest wpływ walencji informacji na błąd konfirmacji: błąd konfirmacji będzie występował częściej w przypadku pozytywnych niż negatywnych informacji (zgodnie z asymetrią pozytywno-negatywną).

H4b. Przewidywany jest również wpływ wymiaru informacji na błąd konfirmacji: błąd konfirmacji będzie występował częściej w przypadku wymiaru sprawczości niż wspólnotowości (zgodnie z teorią prof. Bogdana Wojciszke, 2010).

H5. Przewidywana jest interakcja pomiędzy metapoznawczym Ja i treścią informacji dla błędu confirmacji: jednostki o wysokim metapoznawczym Ja będą przejawiały jednakową tendencję do posługiwania się błędem confirmacji niezależnie od treści sprawczej vs. wspólnotowej informacji, podczas gdy jednostki o niskim metapoznawczym Ja będą przejawiały błąd confirmacji częściej w dziedzinie sprawczości.

4.1.4. Analiza danych

Analizy statystyczne zostały przeprowadzone za pomocą programu IBM SPSS Statistics 23.0. W celu ustalenia związku pomiędzy zmiennymi, przeprowadzono analizę korelacji r Pearsona. W celu ustalenia, które ze zmiennych były predyktorami błędu confirmacji przeprowadzono analizę wielokrotnej regresji liniowej. W analizach uwzględniono także składniki interakcyjne. Jako poziom istotności przyjęto $\alpha = 0,05$. Ze względu na obszerność i wielowątkowość badania zostaną opisane jedynie analizy i wyniki odnoszące się do hipotez założonych na potrzeby niniejszej pracy doktorskiej.

4.1.5. Wyniki

W tabeli 5 zaprezentowano statystyki opisowe wraz z analizą korelacji między analizowanymi zmiennymi. W wyniku analizy korelacji ujawnił się pozytywny związek pomiędzy metapoznawczym Ja a błędem confirmacji przy użyciu zarówno pierwszego, jak i drugiego z indkesów, jak również pomiędzy potrzebą domknięcia poznawczego a wspomnianymi indeksami. Wystąpiła także istotna dodatnia korelacja pomiędzy walencją informacji a indeksami 1 i 2 oraz wartością informacji, a indeksami 1 i 2. Istotną okazała się także dodatnia korelacja między metapoznawczym Ja a potrzebą domknięcia poznawczego $r = 0,29$, $p < 0,05$ – wysokie metapoznawcze Ja współwystępuje z wyższą potrzebą domknięcia poznawczego, co potwierdza hipotezę 1.

Tabela 5

Tabela korelacji pomiędzy analizowanymi zmiennymi (N = 586)

	<i>M</i>	<i>SD</i>	1	2	3	4	5	6
1. MJ	2349,23	382,95	-	0,29*	-0,04	0,04	0,14**	0,16**
2. NFC	28,58	4,53		-	0,01	0,10*	0,15**	0,18**
3. Walencja	0,16	0,99			-	-0,01	0,17**	0,15**
4. Wartość	0,01	1,00				-	-0,13**	-0,15**
5. CB indeks 1	7,53	6,41					-	-0,47**

6. CB indeks 2	2,35	1,47	-
----------------	------	------	---

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

W dalszej kolejności przeprowadzona została analiza regresji liniowej dla modelu, w którym zmiennymi niezależnymi były: potrzeba domknięcia poznawczego oraz metapoznawcze Ja, a zmienną zależną błąd confirmacji (CB indeks 2). Model okazał się istotny statystycznie, $F(4,761) = 6,05$; $p < 0,001$, skorygowane $R^2 = 0,03$. Wyniki analizy wskazują, iż potrzeba domknięcia poznawczego była istotnym predyktorem błędu confirmacji, $\beta = 0,12$, $t = 2,70$, $p = 0,007$. Oznacza to, iż dla osób z wysoką potrzebą domknięcia bardziej charakterystyczny jest błąd confirmacji i przypisywanie wyższej wartości informacjom zgodnym ze schematem niż dla osób o niskiej potrzebie domknięcia (zgodnie z hipotezą 2). Jednocześnie przeprowadzona analiza wskazuje, iż metapoznawcze Ja także wyjaśnia błąd confirmacji $\beta = 0,12$, $t = 3,38$, $p = 0,001$. Oznacza to, iż dla osób o wysokim metapoznawczym Ja bardziej charakterystyczny jest błąd confirmacji i przypisywanie wyższej wartości informacjom zgodnym ze schematem niż dla osób o niskim metapoznawczym Ja (zgodnie z hipotezą 3). Wyniki zilustrowano na ryc. 7, natomiast szczegółowe dane zaprezentowano w tabeli 6.

Ryc. 7

Częstotliwość posługiwania się błędem confirmacji u jednostek z niskim i wysokim poziomem metapoznawczego ja

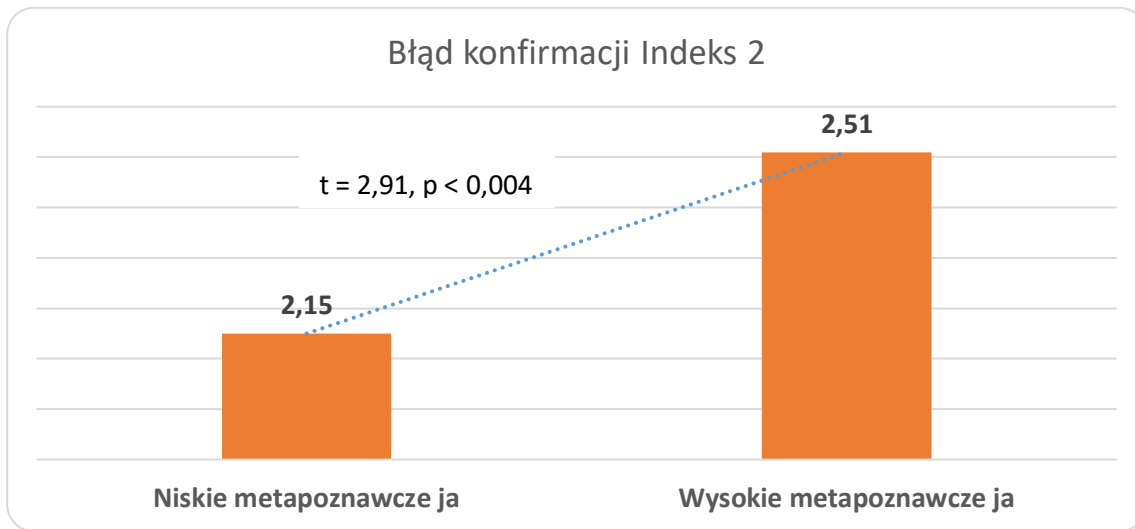


Tabela 6

Współczynniki regresji oraz wyniki porównania MJ niskiego i wysokiego dla CB indeks 1 i CB indeks 2

	MJ niskie	MJ wysokie	<i>t</i>	<i>df</i>	<i>p</i>	β
CB indeks 1	6,76	8,10	3,87	583	0,020	0,16***
CB indeks 2	2,15	2,51	-2,91	584	0,005	0,17***

*** $p < 0,001$

Kolejnym etapem było przeprowadzenie analizy regresji liniowej dla modelu, w którym zmiennymi zależnymi były oba indeksy błędu confirmacji, a predyktorami metapoznawcze Ja, wymiar treściowy informacji oraz jej wartość (walencja). Model okazał się istotny statystycznie dla wszystkich predyktorów, skorygowane $R^2 = 0,07$. Zgodnie z założeniami hipotezy 4a wpływ wartości informacji okazał się istotny dla obu indeksów błędu confirmacji.

Ryc. 8

Efekt główny wartości informacji na oba indeksy błędu konfirmacji

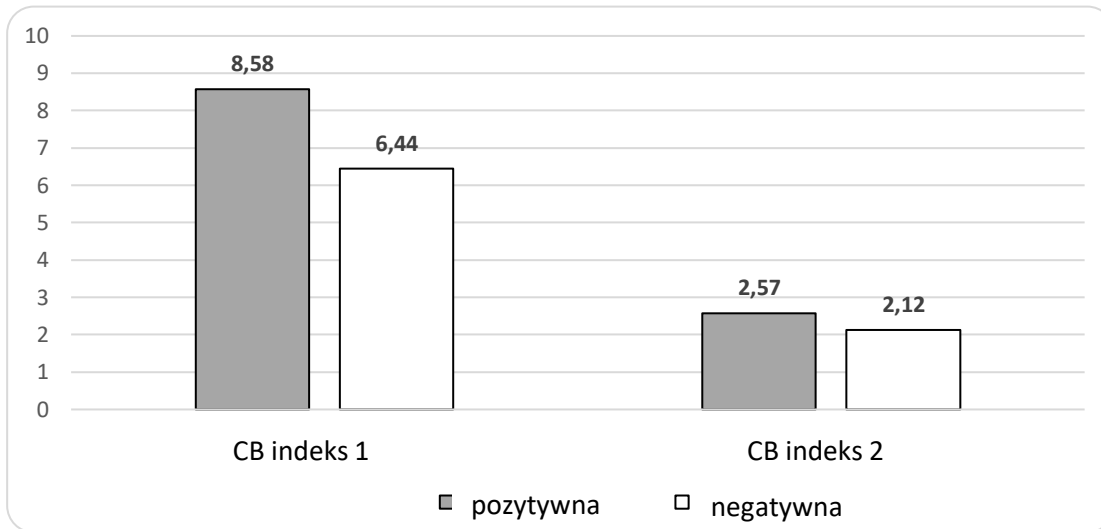


Tabela 7

Współczynniki regresji oraz wyniki porównania pozytywnej i negatywnej wartości informacyjnej dla CB indeks 1 i CB indeks 2

	Pozytywna	Negatywna	<i>t</i>	<i>df</i>	<i>p</i>	β
CB indeks 1	8,58	6,44	-4,12	590	<0,001	0,17***
CB indeks 2	2,57	2,12	-3,73	590	<0,001	0,16***

*** $p < 0,001$

Wpływ walencji informacji na formułowanie sądów społecznych jest jednym z najczęściej obserwowanych w psychologii społecznej. Ludzie kierują się walencją wszelkiego typu informacji, przywiązując szczególną uwagę do tych, które świadczą o dobrej lub złej naturze drugiego człowieka (Reeder, Brewer, 1979, Wojciszke, Brycz, Borkenau, 1993). Zgodnie z uzyskanymi wynikami jednostki popełniają błąd konfirmacji częściej w przypadku przetwarzania informacji pozytywnych niż negatywnych, co jest spójne z dobrze znanym w psychologii społecznej efektem negatywności polegającym na przypisywaniu większej wagi negatywnym informacjom w opisie innych osób i przetwarzaniu ich w sposób analityczny w przeciwieństwie do informacji pozytywnych, które analizowane są bardziej pobieżnie i heurystycznie. Zgodnie z założeniami hipotezy 4b istotny okazał się także wpływ treści informacji na częstotliwość popełniania błędu konfirmacji.

Ryc. 9

Efekt główny typu informacji na oba indeksy błędu confirmacji

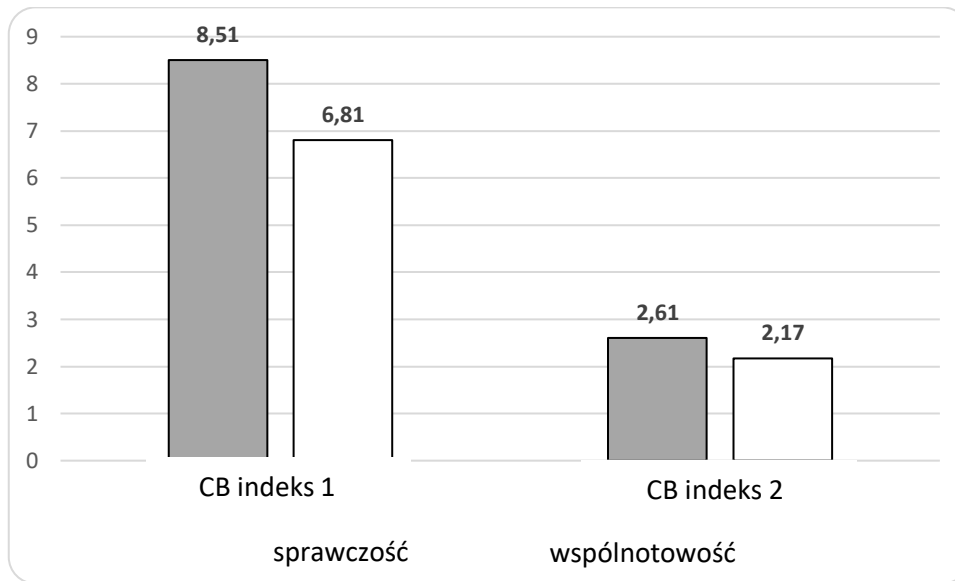


Tabela 8

Współczynniki regresji oraz wyniki porównania sprawczości i wspólnotowości dla CB indeks 1 i CB indeks 2

	Sprawczość	Wspólnotowość	<i>t</i>	<i>df</i>	<i>p</i>	β
CB indeks 1	8,51	6,81	6,81	590	0,002	-0,14***
CB indeks 2	2,61	2,17	3,59	591	0,001	-0,16***

*** $p < 0,001$

Uzyskane wyniki są spójne z założeniami Modelu Podstawowych Wymiarów Spostrzegania Społecznego autorstwa prof. Bogdana Wojciszke (2010) wskazując, iż strategia confirmacyjna używana jest przez osoby badane częściej w przypadku informacji sprawczych niż wspólnotowych. Ludzie w ocenie drugiego człowieka przywiązują bowiem większą wagę do informacji wspólnotowych, które przetwarzają w sposób analityczny, podczas gdy mniej istotne są dla nich informacje o charakterze sprawczym, które analizują stosując bardziej pobieżne, heurystyczne metody. Jednak za najbardziej interesujący wynik można uznać istotny statystycznie wpływ interakcji pomiędzy treścią informacji i metapoznawczym Ja na częstotliwość posługiwania się błędem confirmacji.

Ryc. 10

Wpływ interakcji treści informacji i metapoznawczego Ja na oba indeksy błędu konfirmacji

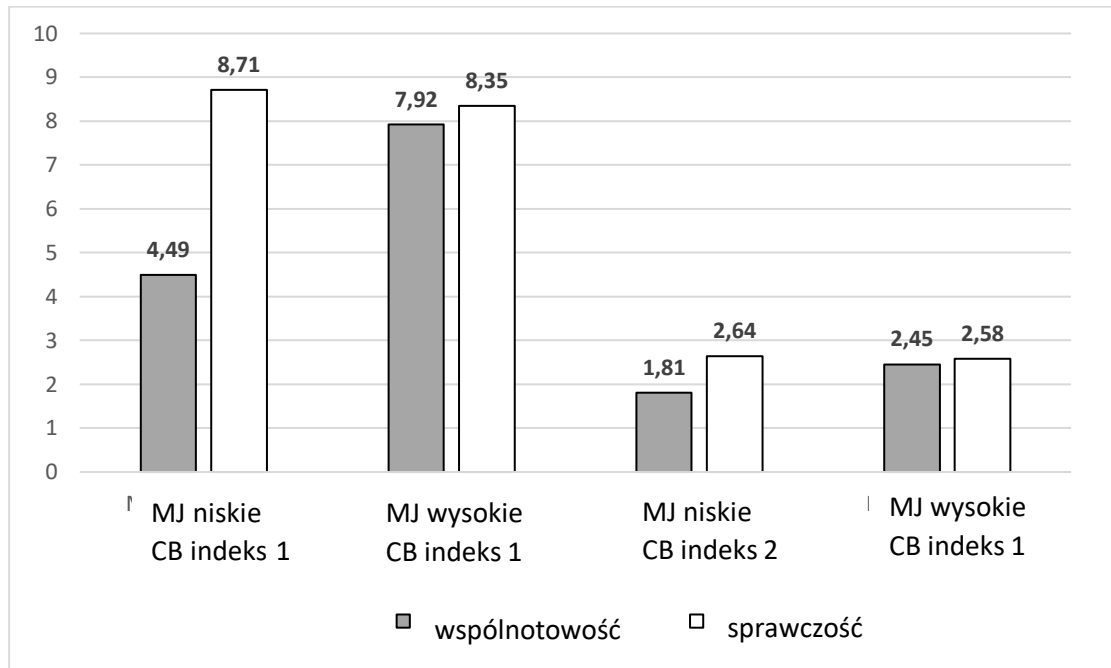


Tabela 9

Współczynniki regresji oraz wyniki porównania sprawczości i wspólnotowości przy uwzględnieniu MJ niskiego i wysokiego dla CB indeks 1 i CB indeks 2

	Sprawczość	Wspólnotowość	t	df	P	β
CB indeks 1						
Niskie MJ	5,37	8,71	4,49	271	<0,001	-0,12**
Wysokie MJ	7,92	8,35	0,59	310	n.i.	
CB indeks 2						
Niskie MJ	2,64	1,81	4,85	272	<0,001	-0,13**
Wysokie MJ	2,58	2,45	0,78	310	n.i.	

** $p < 0,01$

Zgodnie z wynikami badania w procesie spostrzegania społecznego jednostki z niskim metapoznawczym Ja posługują się strategią konfirmacyjną częściej w przypadku informacji przynależących do wymiaru sprawczego niż wspólnotowego. Jednocześnie, jednostki z wysokim metapoznawczym Ja z taką samą częstotliwością posługują się błędem konfirmacji w przypadku obu wymiarów. Oznacza to, iż u jednostek posiadających wysoki wgląd we własne odchylenia od racjonalności typ informacji (sprawczy vs wspólnotowy) nie wpływa na sposób

spostreżania społecznego i przetwarzania informacji. Osoby takie charakteryzują się ogólną preferencją do stosowania metod heurystycznych w przetwarzaniu informacji i stosują je zarówno w analizie informacji sprawczych jak i wspólnotowych. Wyniki badania ukazują także istotny wpływ interakcji metapoznawczego Ja i walencji informacji na częstotliwość posługiwania się strategią confirmacyjną. Istotność wyniku oparta jest jednak w rzeczywistości o różnicę w częstotliwości posługiwania się strategią confirmacyjną przez osoby o niskim bądź wysokim metapoznawczym Ja. Jednostki z wysokim metapoznawczym Ja używają strategii confirmacyjnej częściej zarówno w przypadku informacji pozytywnych jak i negatywnych, podczas gdy jednostki z niskim metapoznawczym Ja stosują ją rzadziej w trakcie analizy informacji pozytywnych, jak i negatywnych (patrz: Ryc. 11).

Ryc. 11

Wpływ interakcji walencji informacji i metapoznawczego Ja na oba indeksy błędu confirmacji

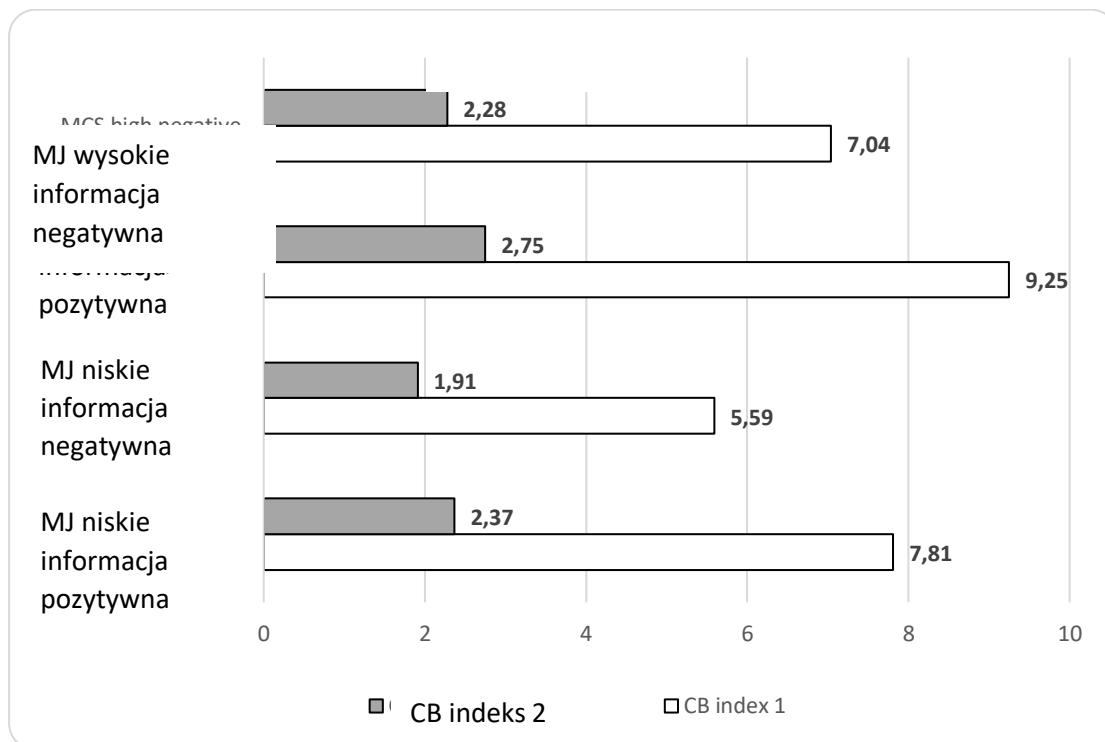


Tabela 10

Współczynniki regresji oraz wyniki porównania pozytywnej i negatywnej wartości informacyjnej przy uwzględnieniu MJ niskiego i wysokiego dla CB indeks 1 i CB indeks 2

	Pozytywna	Negatywna	<i>t</i>	<i>df</i>	<i>p</i>
CB indeks 1					
Niskie MJ	7,81	5,59	-2,96	271	0,004

Wysokie MJ	9,25	7,04	-3,05	310	0,003
CB indeks 2					
Niskie MJ	2,75	2,28	2,89	310	0,005
Wysokie MJ	2,39	1,91	2,63	272	0,010

4.1.6. Dyskusja

Wyniki badania potwierdzają założone hipotezy, jak również są zgodne z istniejącymi teoriami (Brycz, Wyszomirska- Góra, Bar-Tal, Wiśniewski, 2014; Bar -Tal, 2010; Brycz, 2012, Wojciszke, 2005; Kruglanski, 1994). Tak, jak przypuszczano, wysoki poziom metapoznawczego ja współwystępuje z wysoką potrzebą domknięcia poznawczego, jak również wpływa na wyższą częstotliwość posługiwania się błędem poznawczym jakim jest błąd konfirmacji. Postawiona hipoteza oraz jej potwierdzenie w otrzymanych wynikach mogą wydawać się zaskakujące, gdyż można by się spodziewać, iż wysoki wgląd we własne odchylenia od racjonalności pozwoli na ograniczenie pojawiania się tych błędów w działaniu. Okazuje się jednak, że jednostki z wysokim metapoznawczym ja wcale nie są w stanie powstrzymać się od stosowania dróg na skróty w procesie wnioskowania. Świadomość popełnianych błędów poznawczych takich jak błąd konfirmacji nie jest wystarczająca do ograniczenia ich występowania, wręcz przeciwnie nasila częstotliwość ich stosowania, co potwierdza przystosowawczość i dobroczynny wpływ automatyzmów na ludzki proces wnioskowania społecznego. Można uznać, iż w świetle perspektywy pragmatycznej skupiającej się na pozytywnych aspektach odchylenia od racjonalności, tendencja do stosowania strategii konfirmacji przy testowaniu hipotez o cechach charakteru drugiej osoby typowa dla jednostek z wysokim metapoznawczym Ja, jest przejawem dobrze rozwiniętych zdolności społecznych. Preferowanie pytań zgodnych z pierwotną hipotezą oznacza w rzeczywistości wyższy poziom empatii i jest lepiej spostrzegane z punktu widzenia partnera interakcji. Przykładowo, rozmawiając z osobą, która wydaje się być introwertykiem przejawem wyższych umiejętności społecznych jest zadanie pytania „Pewnie czujesz się niekomfortowo, kiedy jesteś zmuszony do nawiązywania licznych kontaktów społecznych? niż „Czy lubisz głośne imprezy pełne ludzi ?” (Dardenne, Leyens, 1995). Przeprowadzone badanie nawiązuje także do podstawowych wymiarów spostrzegania społecznego - sprawczości i wspólnotowości - powiązanych z dwoma charakterystycznymi perspektywami występującymi w interakcjach społecznych – perspektywą aktora i obserwatora (Abele, Brack, 2013; Abele, Bruckmüller, 2013; Abele, Wojciszke, 2007; Wojciszke, Abele, 2008; Wojciszke, 2011). Na ogół ludzie spostrzegają otaczający ich świat w sposób sprzyjający ich interesom. Z tego powodu posługując się

perspektywą obserwatora, polegającą na interpretowaniu zachowania innych osób, przypisują większe znaczenie ich cechom wspólnotowym niż sprawczym. Zawierają one w sobie bowiem informacje o nastawieniu drugiego człowieka do innych osób, a co za tym idzie, potencjalnych zagrożeniach i korzyściach wynikających z wejścia z nim w interakcję. Informacje o charakterze wspólnotowym analizowane są zatem w sposób bardziej analityczny w porównaniu do informacji o charakterze sprawczym. Potwierdzają to wyniki badania, wskazujące, iż błąd konfirmacji będący heurystyczną metodą przetwarzania informacji stosowany jest rzadziej w przypadku informacji wspólnotowych, a częściej w przypadku sprawczych. Wyniki przeprowadzonego badania potwierdzają założone hipotezy, iż spostrzeganie świata społecznego w kategoriach wymiarów sprawczości i wspólnotowości u osób z wysokim wglądem we własne odchylenia od racjonalności wygląda w odmienny sposób niż u ogółu jednostek. Posługiwanie się wymiarami sprawczości i wspólnotowości w procesie wnioskowania jest ściśle powiązane z przyjmowaniem perspektywy aktora bądź obserwatora. Osoby charakteryzujące się wysokim poziomem metapoznawczego Ja tworzą sądy społeczne bez uwzględniania treści informacji. Może to oznaczać, iż u jednostek tych ze względu na umiejętność dostrzegania irracjonalności we własnym zachowaniu, a nie jedynie u innych osób, tak jak ma to miejsce zazwyczaj, występuje większa elastyczność w spostrzeganiu świata społecznego. Być może postrzegają one swoje własne zachowanie i zachowanie innych osób z tej samej perspektywy. Brak typowej dla spostrzegania społecznego asymetrii perspektyw Ja vs inni może być hipotetyczną przyczyną jednolitości postrzegania wymiarów sprawczości i wspólnotowości w ocenie drugiego człowieka u jednostek z wysokim metapoznawczym Ja. Szczepanik, Brycz, Kleka, Fanslau, Zarate i Nugent (2020) w badaniu metapoznawczego Ja i reakcji osób na bodźce pozytywne i negatywne przy użyciu funkcjonalnego rezonansu magnetycznego wykazali, że wyższa świadomość własnych (przystosowawczych) odchyleń od racjonalności wiąże się z większą ilością połączeń neuronalnych między ośrodkami w mózgu, które odpowiadają za percepcję aktora i obserwatora. Metapoznawcze Ja jest nowym konstruktem w psychologii, więc potrzebna jest większa liczba badań w celu uzyskania pełnego obrazu i zrozumienia jego roli w poznawczym i społecznym funkcjonowaniu człowieka. Dalsze badania powinny skupiać się między innymi na potwierdzeniu wpływu metapoznawczego Ja na spostrzeganie społeczne. Uzyskane w przedstawionym powyżej badaniu wyniki należy zreplikować z użyciem szerszej gamy błędów poznawczych.

4.2. Badanie 2

Badanie zostało przeprowadzone na grupie 100 osób (w tym 70 kobiet i 30 mężczyzn, wiek $M = 22,19$, $SD = 0,63$). Uczestnikami badania byli studenci trzeciego roku studiów licencjackich Wydziału **Ekonomicznego** Uniwersytetu Gdańskiego. W oparciu o procedurę eksperymentalną – połowa uczestników została przydzielona losowo do grupy z manipulacją, podczas gdy druga połowa została przypasowana do grupy kontrolnej. Badanie drugie miało przede wszystkim na celu replikację wyniku uzyskanego w badaniu pierwszym mówiącego, iż jednostki z wysokim metapoznawczym Ja częściej posługują się tendencyjnościami i automatyzmami w spostrzeganiu społecznym, jednak tym razem przy użyciu szerszej gamy błędów poznawczych. W badaniu wykorzystano siedem różnych, typowych w codziennym sposobie myślenia człowieka odchyłeń od racjonalności, takich jak np. posługiwanie się heurystykami czy błędami atrybucyjnymi w procesie wnioskowania.

Jak pokazały wyniki badania pierwszego metapoznawcze Ja koreluje dodatnio z potrzebą domknięcia poznawczego jako cechą. Jako dodatkowa zmienna w badaniu, która posłużyła do manipulacji, wprowadzona została zatem presja czasu, która jest jednym z czynników nasilających potrzebę domknięcia poznawczego w ujęciu sytuacyjnym i tym samym zwiększa skłonność jednostek do stosowania dróg na skróty i automatyzmów. Można zatem przypuszczać, że w grupie, w której wprowadzona zostanie presja czasu, czyli potrzeba domknięcia poznawczego zostanie wywołana sytuacyjnie, metapoznawcze Ja będzie wpływało na zwiększoną częstotliwość posługiwania się tendencyjnościami. Efekt ten nie będzie miał natomiast miejsca w grupie kontrolnej.

Zmienne zależne:

- liczba błędów poznawczych

Zmienne niezależne:

- presja czasu
- metapoznawcze Ja

4.2.1. Procedura

Osoby badane wypełniały kwestionariusz metapoznawczego Ja MJ-40, a następnie jako przerywnik mający za zadanie odwrócenie uwagi badanych od treści jakich dotyczył wypełniany przez nich kwestionariusz zastosowany został test do badania uwagi d2. (Brickenkamp, R., 2003). Został on wybrany ze względu na fakt, iż jego wypełnianie polegające na konieczności wykreślenia z kolejnych rzędów zadanych symboli spośród innych podobnych jest absorbujące i wymaga koncentracji. Na końcu uczestnicy badania byli proszeni o

wypełnienie testu stworzonego na potrzeby badania składającego się z siedmiu pozycji w postaci krótkich opisów sytuacyjnych wymagających podjęcia określonej decyzji. Każda z nich stanowiła przykład błędu poznawczego – wykorzystane zostały kolejno:

- podstawowy błąd atrybucji,
- heurystyka dostępności,
- heurystyka reprezentatywności,
- złudzenie koniunkcji,
- efekt hazardzisty,
- efekt kontrastu,
- heurystyka symulacji, patrz: Załącznik 5).

Odpowiedź na każde pytanie pozwalała określić w sposób 0-1 czy osoba badana posłużyła się w ocenie danej sytuacji myśleniem skrótowym, czy też nie, np.:

I Kowalski, i Nowak spóźnili się o pół godziny na swój lot. Samolot Kowalskiego odleciał o czasie. Samolot Nowaka odleciał 25 minut po planowym czasie.

Który z nich bardziej się denerwował z powodu spóźnienia?

- a) Kowalski
- b) Nowak
- c) To zależy

Pierwsza szybka odpowiedź jaka nasuwa się na myśl przy zastosowaniu metod heurystycznych przetwarzania informacji mówi, iż to Nowak bardziej się zdenerwuje w opisaney sytuacji, gdyż w rzeczywistości od zdążenia na samolot dzieliło go jedynie 5 minut. Dopiero dłuższe zastanowienie się i zastosowanie metod analitycznych pozwoli na wzięcie pod uwagę szerszej gamy czynników wpływających na tę sytuację, jak np. jak ważna była sprawa, którą osoby te miały do załatwienia i jakie mogą być konsekwencje wynikające z nieprzybycia na miejsce o czasie (Tversky, Kahneman, 1974).

Badani zostali podzieleni na dwie grupy – manipulacyjną i kontrolną. W grupie manipulacyjnej w przeciwieństwie do kontrolnej została wprowadzona presja czasu. Po wypełnieniu kwestionariusza MJ40 co kilka minut przypomniano słownie osobom badanym ile czasu pozostało im do końca badania, pod koniec eksperymentu w trakcie wypełniania testu błędów poznawczych przypomnienia te miały miejsce co pół minuty. W grupie kontrolnej podano dwa razy informację o czasie jaki upłynął, nie miało to jednak formy wprowadzającej poczucie presji czasu.

4.2.2. Hipotezy

H1: Metapoznawcze Ja będzie dodatnio korelowało z częstotliwością posługiwania się błędami poznawczymi w grupie z presją czasu.

H2: Osoby z wysokim metapoznawczym Ja będą się posługiwały błędami poznawczymi częściej niż osoby o niskim metapoznawczym Ja w sytuacji presji czasu. Efekt ten nie będzie miał miejsca w grupie kontrolnej.

4.2.3. Analiza danych

Analizy statystyczne zostały przeprowadzone za pomocą programu IBM SPSS Statistics 23.0. W celu ustalenia związku pomiędzy zmiennymi, przeprowadzono analizę korelacji r Pearsona. W celu ustalenia, które ze zmiennych były predyktorami błędów poznawczych, przeprowadzono analizę regresji liniowej oddzielnie w grupie eksperymentalnej i kontrolnej. Jako poziom istotności przyjęto $\alpha = 0,05$.

4.2.4. Wyniki

Na potrzeby badania stworzony został indeks błędów poznawczych. W zależności od tego, czy dana osoba posłużyła się określonym odchyleniem od racjonalności w teście, czy też nie, przyznawana jej była odpowiednia liczba punktów (1 lub 0) w każdej z 7 opisanych sytuacji, punkty w dalszej kolejności były sumowane. Im wyższy uzyskany wynik, tym częściej dana osoba przejawiała odchylenia od racjonalności w sposobie myślenia i podejmowania decyzji w trakcie wypełniania testu. Statystyki opisowe dla całej próby zaprezentowano w tabeli 11.

Tabela 11

Statystyki opisowe (N = 100)

Zmienne	<i>M</i>	<i>SD</i>
MJ	56,70	9,80
Indeks błędów poznawczych	4,90	1,60

Na wstępie wykonana została analiza korelacji z podziałem na grupy. Można zauważyć, iż związek metapoznawczego Ja z częstotliwością posługiwania się błędami poznawczymi jest dodatni, umiarkowanie silny i istotny w przypadku grupy eksperymentalnej z presją czasu oraz nie występuje w przypadku grupy kontrolnej. Potwierdza to wynik z badania pierwszego mówiący, iż wysoka potrzeba domknięcia poznawczego oraz wysoki poziom

metapoznawczego Ja wiążą się z nasiloną skłonnością do posługiwania błędami poznawczymi w procesie wnioskowania.

Tabela 12

Tabela korelacji z podziałem na grupę eksperymentalną i kontrolną

Grupa		Indeks błędów
Z presją czasu (n = 52)	MJ	0,47**
Bez presji czasu (n = 46)	MJ	0,14

** $p < 0,01$

Następnie przeprowadzona została analiza regresji liniowej oddzielnie dla grupy eksperymentalnej i kontrolnej. Jako zmienna zależna posłużył indeks błędów poznawczych, podczas gdy predyktor stanowiło metapoznawcze Ja. Model regresji dla grupy z presją czasu okazał się istotny statystycznie, $F(1,51) = 9,75$, $p = 0,040$ a predyktor wyjaśnia łącznie 22 % zmiennej zależnej ($R^2 = 0,22$). Współczynnik Beta = 0,06 jest dodatni, co oznacza, że im wyższy jest poziom metapoznawczego Ja, tym częściej jednostki w grupie z presją czasu posługują się automatyzmami w procesie wnioskowania. Jednocześnie model analizy regresji dla grupy kontrolnej okazał się nieistotny statystycznie, $F(1,45) = 0,86$, $p = 0,360$, co wskazuje na niedopasowanie modelu do danych. W tym wypadku metapoznawcze Ja nie miało wpływu na częstotliwość posługiwania się błędami poznawczymi. Presja czasu nie spowodowała częstszego posługiwania się błędami poznawczymi u ogółu osób badanych w grupie w której miała miejsce manipulacja, a jedynie u jednostek z wysokim metapoznawczym Ja. Efekt ten nie miał natomiast miejsca w grupie kontrolnej, w której badani stosowali taką samą liczbę dróg na skróty w procesie wnioskowania bez względu na poziom metapoznawczego Ja. Wyniki te stanowią potwierdzenie hipotezy drugiej.

4.2.5. Dyskusja

Badanie drugie potwierdza wpływ metapoznawczego Ja na posługiwanie się szerszą gamą błędów poznawczych niż jedynie błąd confirmacji. Osoby o wysokim MJ częściej przejawiają tendencje psychologiczne niż osoby o niskim MJ (Brycz, Wyszomirska-Góra, Bartal, Wiśniewski, 2014). Ogólnie ludziom łatwo jest dostrzegać błędy popełniane przez innych, ich nieracjonalne zachowanie, natomiast ciężiej jest dostrzec własne odchylenia od racjonalności, jednak człowiek trafnie potrafi określić czy w swoim codziennym

funkcjonowaniu częściej lub rzadziej posługuje się drogami na skróty. Im bardziej świadomy jest człowiek popełnianych przez siebie błędów tym faktycznie częściej je popełnia i na odwrót. Fakt, iż człowiek mimo świadomości popełnianych przez siebie błędów poznawczych nie potrafi ich ograniczyć świadczy o tym, iż są one niezbędnym do codziennego funkcjonowania automatyzmem. Uzyskane wyniki z jednej strony potwierdzają trafność narzędzia badawczego (skali MJ-40), z drugiej w połączeniu z innymi rezultatami zaświadcza, że tendencyjność naszych myśli i uczuć jest przystosowawcza (jak postulują Taylor i Brown, 1988). Wyniki ukazują, że wysoka świadomość własnych odchyleń od racjonalności pozwala na posługiwanie się nimi w sytuacji, w której zachodzi taka potrzeba jak np. presja czasu i wyczerpanie zasobów poznawczych (spełnione są warunki posługiwania się heurystykami). Uzyskane wyniki potwierdzają zatem adaptacyjne działanie metapoznawczego ja. Unikanie popełniania błędów nie jest bowiem tożsame z byciem trafnym w swoich osądach, wręcz przeciwnie bardzo często posługiwanie się schematami czy stereotypami w codziennych procesach wnioskowania pozwala na wyciąganie nie tylko szybkich, ale i poprawnych wniosków zwłaszcza w sytuacjach presji czasu lub ograniczonych zasobów poznawczych (Funder, 1995).

5. Metapoznawcze Ja a motywacja do poszukiwania informacji zwrotnych na swój temat – badania

Druga część moich badań skupia się wokół zagadnienia zależności między metapoznawczym Ja a motywacją do procesu poszukiwania informacji zwrotnych. Sposób, w jaki ludzie spostrzegają samych siebie i otaczającą ich rzeczywistość oraz to, jak się zachowują uzależnione jest od wpływu licznych czynników. Niezwykle istotną rolę w tym aspekcie odgrywa ludzka motywacja, a w szczególności motywy Ja, które ukierunkowują bieżące działania jednostek na realizację takich potrzeb jak autowaloryzacja, autoweryfikacja, samopoznanie, czy samonaprawa. Istnieje szereg czynników decydujących o tym, który z wymienionych motywów przeważa w zachowaniu człowieka w danej chwili. U większości jednostek najczęściej zaobserwować można potężny wpływ potrzeby autowaloryzacji na ich zachowanie, jednak w określonych sytuacjach lub u osób charakteryzujących się niektórymi cechami, inny z motywów może okazać się silniejszy. Taką właśnie rolę indywidualującą może spełniać metapoznawcze Ja. Jednostki charakteryzujące się wysoką potrzebą posiadania trafnej wiedzy o samym sobie z wysokim prawdopodobieństwem będą poszukiwać informacji na swój temat, które dadzą im rzeczywisty obraz własnej osoby i tym samym pozwolą na samodoskonalenie. Można przypuszczać, że stworzenie trafnej metawiedzy o sobie jest podyktowane ogólną skłonnością do poszukiwania informacji diagnostycznych o sobie (motyw samopoznania) w przeciwieństwie do powszechnej u ludzi skłonności do znajdowania pochlebnych informacji o sobie (motyw autowaloryzacji, patrz: Trope, 2010). Jak pokazują wyniki badań (model SCENT Sedikides) to, który z motywów Ja będzie w danym momencie przeważał u jednostki jest uzależnione zarówno od czynników indywidualnych jak i sytuacyjnych. Przewaga motywu samopoznania nad motywem autowaloryzacji może powodować, iż jednostki o wysokim metapoznawczym Ja będą częściej poszukiwały informacji zwrotnych na swój temat niż osoby o niskim metapoznawczym Ja.

5.1. Badanie 3

Badanie trzecie zostało przeprowadzone na grupie 100 osób, którą stanowili studenci trzeciego roku Wydziału Ekonomicznego Uniwersytetu Gdańskiego (57 kobiet, 43 mężczyzn) 19 - 24 lata ($M = 22,17$, $SD = 0,51$). Badanie miało formę eksperymentalną, osoby badane zostały losowo przyporządkowane do grupy z manipulacją (informacja o negatywnych konsekwencjach częstego korzystania z serwisów społecznościowych) lub do grupy kontrolnej (brak informacji). Warunkiem koniecznym udziału w badaniu było posiadanie konta na

popularnym serwisie społecznościowym Facebook. Został on wybrany jako tło do badania ze względu na bogaty repertuar różnego typu zachowań społecznych łatwych do obserwacji, takich jak między innymi sposób poszukiwania i postrzegania informacji na swój temat otrzymywanych od znajomych. Celem badania była odpowiedź na pytania czy osoby o wysokim metapoznawczym Ja bardziej interesują się samym sobą oraz czy poszukują więcej informacji na swój temat niż jednostki o niskim metapoznawczym Ja. Na potrzeby badania została skonstruowana specjalna ankieta dotycząca sposobu korzystania z serwisu oraz podejścia do informacji, które można za jego pomocą uzyskać. W badaniu wykorzystano także pojęcie ruminacji, czyli skłonności do rozmyślania o samym sobie (długotrwałego analizowania własnego negatywnego zachowania, jego przyczyn) lub o innych osobach (nawracających myśli o niegodziwości i niesprawiedliwości innych ludzi, Wojciszke, Baryła, 2005). Tak rozumiana ruminacja wywoływana jest niespójnością pomiędzy ogólnymi i normatywnymi (tj. odnoszącymi się do tego, jak być powinno, lub jakbyśmy chcieli, aby było) przekonaniami o sobie i świecie, a konkretnymi informacjami o rzeczywistych stanach własnej osoby i świata (np. o faktycznych własnych zachowaniach i wydarzeniach świata społecznego). W badaniu oprócz kwestionariusza MJ-40, użyto także kwestionariusza ruminacji KR (Wojciszke, Baryła, 2005), który ma dwuczynnikową strukturę (skala ruminacji o sobie i skala ruminacji o świecie społecznym), charakteryzuje się wysoką zgodnością wewnętrzną i stabilnością czasową obu skal. Pozwoliło to na zweryfikowanie czy wysoka świadomość popełnianych błędów poznawczych wiąże się z częstszym rozmyśleniem nad własnym zachowaniem i jego negatywnymi przejawami, do jakich mogą należeć zbyt częste wydawanie pochopnych ocen, posługiwanie się stereotypami, itp. Jednocześnie możliwe było zaobserwowanie czy jednostki o wysokim metapoznawczym Ja rozmyślają w równym stopniu o sobie samym jak i o innych osobach w porównaniu z jednostkami o niskim poziomie metapoznawczego ja. Można bowiem przypuszczać, że wysokie metapoznawcze ja będzie powodowało większe skupienie na własnej osobie w przetwarzaniu informacji.

5.1.1. Procedura

Na wstępie osoby badane wypełniały krótką metryczkę i były informowane słownie, że jeśli będą chcieli, będą mogły w formie anonimowej otrzymać informację zwrotną o wynikach badania. W dalszej kolejności były proszone o udzielenie odpowiedzi na 15 pytań związanych z ich sposobem użytkowania konta na Facebooku. Pytania dotyczyły między innymi częstotliwości wchodzenia na portal społecznościowy, liczby posiadanych znajomych, podejścia do zamieszczanych komentarzy, itd. (patrz: Załącznik 6). Do najistotniejszych pytań,

które miały na celu określenie w jaki sposób metapoznawcze Ja może wpływać na sposób poszukiwania i postrzegania informacji na swój temat należały trzy następujące:

- Czy zazwyczaj czytasz komentarze innych zamieszczone pod Twoimi postami/zdjęciami? (pytanie 1)
- Czy przywiązujesz wagę do komentarzy, jakie zamieścili inni pod Twoimi postami/zdjęciami? (pytanie 2)
- Czy dowiedziałeś się z nich czegoś ciekawego o sobie? (pytanie 3).

W kolejnej części badania jego uczestnicy byli proszeni o wypełnienie kwestionariusza MJ-40 oraz kwestionariusza ruminacji (Kwestionariusz Ruminacji, Wojciszke, Baryła, 2005; patrz: Załącznik 4), który mierzy ogólną skłonność do ruminowania, jak również skłonność do ruminowania o sobie i o innych. Następnie w jednej z grup miała miejsce manipulacja pod postacią kilku pytań mających za zadanie uświadomienie osobom badanym jakie negatywne konsekwencje może nieść ze sobą częste korzystanie z Facebooka:

Czy wiedziałeś/aś o tym, że zgodnie z wynikami badań:

- co 3 użytkownik Facebooka uzależnienia się od korzystania z tego serwisu społecznościowego?
- korzystanie z Facebooka pogarsza umiejętność koncentracji?
- osoby posiadające profil na Facebooku mają zaniżoną zdolności do autorefleksji i często zaburzony obraz własnej osoby?

W dalszej kolejności uczestnicy badania przystępowali do ostatniej części badania, wspólnej dla obu grup, w której byli pytani o to czy:

- chcą otrzymać anonimową informację zwrotną o wynikach swojego badania (informacja zwrotna),
- chcą ją otrzymać także jeśli będzie negatywna
- wolą uzyskać ogólny opis swoich predyspozycji wynikający z wyników badania lub czy preferują konkretną wskazówkę dotyczącą przyczyn swojego zachowania.

Można było przypuszczać, że efektem manipulacji będzie większa niechęć do otrzymania informacji zwrotnej, zwłaszcza tej negatywnej. Jednocześnie można było się spodziewać wpływu metapoznawczego Ja - wysokie metapoznawcze Ja może powodować, że mimo świadomości negatywności informacji zwrotnej na swój temat chęć pozyskania wiedzy o samym sobie przewyższy strach przed spadkiem samooceny. U takich osób działanie motywu samopoznania byłoby silniejsze niż motywu autowaloryzacji.

Zmienne zależne:

- czytanie komentarzy (odpowieź na pytanie TAK vs NIE)
- przywiązywanie wagi do komentarzy
- dowiedzenie się czegoś ciekawego o sobie z komentarzy
- chęć uzyskania informacji zwrotnej o wynikach swojego badania
- chęć uzyskania informacji zwrotnej o wynikach swojego badania nawet jeśli będzie negatywna
- preferencja ogólnego opisu lub konkretnej wskazówki

Zmienne niezależne:

- częstotliwość korzystania z facebooka
- płeć
- metapoznawcze Ja
- manipulacja za pomocą uświadomienia negatywnych efektów korzystania z Facebooka (czytanie informacji o negatywnych stronach korzystania z facebooka vs. brak takich informacji)
- tendencja do ruminacji o sobie samych i o innych

5.1.2. Hipotezy

H1: Metapoznawcze Ja będzie dodatnio korelowało z tendencją do ruminacji, jednocześnie związek ten będzie silniejszy dla ruminacji o sobie samym niż o świecie społecznym.

H2: Osoby z grupy eksperymentalnej będą rzadziej poszukiwały informacji zwrotnej, jeśli zostaną uprzedzone, że może być ona negatywna niż osoby z grupy kontrolnej.

H3: Osoby z wysokim metapoznawczym Ja będą bardziej zainteresowane komentarzami na swój temat niż osoby z niskim metapoznawczym Ja.

H4: U osób z wysokim metapoznawczym Ja będzie miało miejsce częstsze poszukiwanie informacji zwrotnych na swój temat niż u osób o niskim metapoznawczym Ja.

H5: W grupie eksperymentalnej osoby z wysokim metapoznawczym Ja będą częściej poszukiwały informacji zwrotnej, nawet jeśli zostaną uprzedzone, że może być ona negatywna niż osoby z niskim metapoznawczym Ja.

5.1.3. Analiza danych

Analizy statystyczne zostały przeprowadzone za pomocą programu IBM SPSS Statistics 23.0. W celu ustalenia związku pomiędzy zmiennymi, przeprowadzono analizę

korelacji r Pearsona dla zmiennych ilościowych oraz korelację Eta dla zmiennych nominalnych i ilościowych. W celu ustalenia skuteczności manipulacji przeprowadzono analizę regresji logistycznej metodą wprowadzania. Jako poziom istotności przyjęto $\alpha = 0,05$.

5.1.4. Wyniki

W tabeli 1 zaprezentowano statystyki opisowe dla analizowanych zmiennych ilościowych wraz z analizą korelacji. Zgodnie z przypuszczeniami w wyniku analizy korelacji potwierdził się związek pomiędzy metapoznawczym Ja a tendencją do ruminowania. Wysokie metapoznawcze Ja koreluje dodatnio z ogólną skłonnością do ruminacji, jednak korelacja ta jest nieco silniejsza w przypadku ruminacji na temat samego siebie niż na temat świata społecznego.

Metapoznawcze Ja było także słabo, dodatnio skorelowane z pytaniem 1 dotyczącym czytania komentarzy pod zdjęciami oraz z deklarowaną chęcią otrzymania informacji zwrotnej z badania.

Tabela 13

Statystyki opisowe oraz macierz korelacji pomiędzy analizowanymi zmiennymi (N = 100)

	<i>M</i>	<i>SD</i>	1	2	3	4	5	6	7
1.MJ	56,08	8,71		0,36*	0,27*	0,22*	-0,13	0,72	-0,24*
2.Ruminacja Ja	28,00	7,67			0,34*	-0,01	-0,32*	0,19	0,10
3.Ruminacja inni	26,62	7,24				0,05	0,19	0,07	-0,03
4.Pytanie 1	1,06	0,24					0,21*	0,07	0,15*
5.Pytanie 2	1,59	0,49						0,12	0,10
6.Pytanie 3	1,94	0,24							-0,06
7.Informacja Zwrotna	1,26	0,44							

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

Przeprowadzona w dalszej kolejności analiza regresji logistycznej pokazała, iż manipulacja nie miała wpływu na chęć badanych do otrzymania informacji zwrotnej. Model nie był dobrze dopasowany do danych, $\chi^2(1) = 0,25$; $p = 0,619$ i wyjaśniał niespełna 1% wariacji zmiennej objaśnianej (R^2 Coxa i Snella = 0,003).

Bez względu na to, czy osoby badane zostały poinformowane o potencjalnym negatywnym wpływie korzystania z serwisu Facebook na zachowanie człowieka czy też nie, były w podobnym stopniu zainteresowane uzyskaniem informacji zwrotnej z badania. Można przypuszczać, że manipulacja nie zadziałała w przewidywany sposób, ponieważ osoby badane mogły nie odnieść jej do siebie i tym samym nie obawiać się tego, co mogą dowiedzieć się na

własny temat. W tej sytuacji mechanizm autowaloryzacyjny, który chroni człowieka przed informacjami, które mogłyby zagrozić jego ego nie zadziałał.

Tabela 14

Analiza regresji logistycznej dla zmiennej zależnej: poszukiwanie informacji zwrotnej

Zmienna niezależna	B	SE	Z	df	p	OR	95% CI dla OR
Grupa	0,25	0,51	0,25	1	0,620	1,29	[0,47-3,52]

Nie weryfikowano wpływu manipulacji na dwa kolejne pytania związane z informacją zwrotną, ponieważ część osób badanych, która udzieliła negatywnej odpowiedzi na pierwsze pytanie nie odpowiedziała już wcale na dwa kolejne, więc wynik mógłby być zafałszowany.

W wyniku analizy regresji logistycznej potwierdziła się hipoteza 4 mówiąca o tym, że bez względu na manipulację osoby z wysokim metapoznawczym Ja będą częściej poszukiwały informacji zwrotnej z wyników badania niż osoby z niskim poziomem metapoznawczego Ja. Model był dobrze dopasowany do danych, $\chi^2(1) = 0,9,23$; $p = 0,002$ i wyjaśniał niespełna 12,2% wariancji zmiennej objaśnianej (R^2 Coxa i Snella = 0,122). Współczynnik B dla metapoznawczego Ja był dodatni, co oznacza, że przy wyższym metapoznawczym Ja, występuje większe zainteresowanie możliwością uzyskania informacji zwrotnej z badania.

Tabela 15

Analiza regresji logistycznej dla zmiennej zależnej: poszukiwanie informacji zwrotnej

Zmienna niezależna	B	SE	Z	df	P	OR	95% CI dla OR
Metapoznawcze Ja (MJ)	1,31	0,48	7,61	1	0,006	3,71	[1,46-9,42]

Niestety ze względu na fakt, iż część osób badanych nie udzieliła odpowiedzi na dwa ostatnie pytania w teście nie można było zweryfikować poprawności hipotezy 5.

5.1.5. Dyskusja

Jak pokazują wyniki badań wysokie metapoznawcze Ja wiąże się z wyższą skłonnością do ruminacji na temat siebie samego jak i świata społecznego. Posiadanie wiedzy o sobie samym oraz o sposobach w jaki wnioskuje się o otaczającym nas świecie społecznym wymaga

bowiem głębszej refleksji. Uświadomienie sobie własnych odchyień od racjonalności wymaga analizy własnego zachowania oraz jego przyczyn w odniesieniu do otaczającej jednostkę rzeczywistości. Silniejsza dodatnia korelacja między metapoznawczym Ja a tendencją do ruminacji o samym sobie niż o innych wskazuje na większe zainteresowanie przyczynami własnych zachowań i ich konsekwencji niż tymi, leżącymi u podstaw działań innych osób. Tendencja do ruminacji zgodnie z ogólnie przyjętą wiedzą powiązana jest często z negatywnymi emocjami czy nastrojami, jednak w przypadku osób o wysokim metapoznawczym Ja związek ten może nie wpływać negatywnie na funkcjonowanie jednostki, gdyż jest to korelacja słaba. Jednocześnie wysokie metapoznawcze Ja prawdopodobnie wymaga zdolności do monitorowania swego zachowania zgodnie z wewnętrznymi i zewnętrznymi standardami, trafnej oceny siebie i równocześnie automatyzacji tej wiedzy o sobie (wiedza ta nie jest chronicznie dostępna). Zdaniem niektórych badaczy (Trapnell, Campbell, 1999) można wyróżnić także adaptacyjne aspekty ruminacji, które określają jako „samoodnoszącą uważność” (*mindful self-awareness*) uruchamiające bezpośrednio i nieoceniające procesy koncentracji na myślach, obrazach czy wrażeniach. Pozwalałoby to na korzystanie z dobrodziejstw tendencyjności i unikanie niezdrowej ruminacji oraz zaburzeń afektu z przewagą skłonności do depresji. Zatem wiedza o własnych prawidłowościach psychologicznych winna należeć do wiedzy adaptacyjnej. Jak pokazują wyniki badania 3 osoby charakteryzujące się wysokim metapoznawczym Ja bardziej interesują się informacjami zwrotnymi na swój temat, co wyraża się zarówno poprzez większe zainteresowanie komentarzami na swój temat zamieszczonymi na Facebooku, jak również poprzez częstsza chęć otrzymania informacji zwrotnych z badania. Wiedza na temat własnego Ja pochodząca z introspekcji jest mniej trafna, ponieważ podlega wpływowi różnego typu mechanizmów obronnych. Zatem osoby poszukujące trafnej wiedzy o sobie samym powinny czerpać ją z innych, najlepiej obiektywnych źródeł zewnętrznych do jakich przykładowo należy wynik badania, w którym brało się anonimowo udział. Fakt, iż osoby o wysokim metapoznawczym Ja bardziej interesują się informacjami zwrotnymi na swój temat potwierdza przypuszczenie, iż poszukują one trafnej wiedzy na swój temat, która zapewnia im wysoką świadomość własnych odchyień od racjonalności. Osoby z wysokim metapoznawczym Ja chętniej poszukują informacji zwrotnej o sobie samym niż osoby z niskim metapoznawczym Ja, być może ponieważ jak ukazały wyniki dwóch pierwszych przedstawionych w rozdziale badań sprawnie działają u nich mechanizmy obronne (*biasy*). Oznacza to, iż takie jednostki przykładowo częściej przypisują swoje sukcesy czynnikom wewnętrznym, a porażki czynnikom zewnętrznym. Tego typu mechanizmy autowaloryzacyjne pozwalają im przypuszczać na

zachowanie motywacji do działania nawet jeśli uzyskane przez nie informacje zwrotne będą negatywne.

5.2. Badanie 4

Badanie trzecie pokazało, że jednostki charakteryzujące się wysokim metapoznawczym Ja częściej poszukują informacji zwrotnych na swój temat niż osoby o niskim metapoznawczym Ja w dziedzinie związanej z wymiarem społecznym. Celem badania czwartego było zatem potwierdzenie wpływu metapoznawczego Ja na chęć poszukiwania informacji zwrotnych tym razem z użyciem zadania na umiejętność logicznego myślenia, które w jednym z warunków nabierało także kontekstu społecznego - bycie porównywanym z innymi. Ten sam czynnik różnicował diagnostyczność otrzymywanej informacji zwrotnej. Można bowiem przypuszczać, iż wpływ metapoznawczego Ja na chęć poszukiwania informacji zwrotnej pojawi się jedynie w przypadku informacji diagnostycznych. Badanie miało także na celu zweryfikowanie związku metapoznawczego Ja z poprawnością wykonania testu i samooceną tej poprawności. Można założyć, iż u osób z wysokim metapoznawczym Ja, posiadających lepszy wgląd we własne ja i większą wiedzę o sobie samym będzie można zaobserwować istotną dodatnią korelację pomiędzy poprawnością wykonania testu a samooceną jego wykonania. Jednocześnie związek ten nie powinien być istotny u jednostek z niskim metapoznawczym Ja.

5.2.1. Procedura i badani

W badaniu wzięło udział 148 osób (w tym 91 kobiet i 57 mężczyzn) o średnim wieku $M = 20,96$ ($SD = 1,13$). Byli to studenci Wydziału Ekonomicznego Uniwersytetu Gdańskiego. W badaniu wzięli udział w sposób dobrowolny i anonimowy. Na początku osoby badane były losowo przydzielane do grupy eksperymentalnej lub kontrolnej. W dalszej kolejności w obu grupach były proszone o wypełnienie krótkiej metryczki oraz kwestionariusza MJ-40. Następnie w grupie eksperymentalnej uczestnicy badania byli informowani, iż jego celem jest ocena poziomu ich zdolności w zakresie logicznego myślenia w ramach ogólnopolskiego programu weryfikującego poziom rozwoju studentów różnych kierunków. W ten sposób informacja zwrotna możliwa do uzyskania z badania stawała się wysoce diagnostyczna, gdyż osoby badane zdawały sobie sprawę, iż są one oceniane i porównywane na szeroką skalę pod względem poziomu umiejętności logicznego myślenia. W tym samym momencie grupa kontrolna dowiadywała się, iż celem badania jest jedynie zweryfikowanie przydatności i

poprawności narzędzia badawczego, co znacznie obniżało diagnostyczność i atrakcyjność możliwej do uzyskania informacji zwrotnej. W kolejnym kroku obie grupy zostały poproszone o rozwiązanie 12 tablic testu Ravena (część D). Po rozwiązaniu testu pojawiło się pytanie o dokonanie oceny poprawności udzielonych przez siebie odpowiedzi. Ostatni etap badania w obu grupach polegał na odpowiedzi na pytanie dotyczące chęci uzyskania informacji zwrotnej z badania (tak/nie).

Zmienne zależne:

- chęć uzyskania informacji zwrotnej z badania
- poprawność wykonania testu

Zmienne niezależne:

- metapoznawcze Ja
- samoocena własnego wykonania

5.2.2. Hipotezy

H1: W grupie eksperymentalnej osoby badane będą częściej chciały otrzymać informację zwrotną z badania niż osoby z grupy kontrolnej (efekt manipulacji).

H2: W grupie eksperymentalnej (bycie porównywanym - kontekst społeczny) jednostki z wysokim metapoznawczym Ja będą poszukiwały informacji zwrotnych na swój temat częściej niż jednostki z niskim metapoznawczym Ja.

H3: W grupie kontrolnej metapoznawcze Ja nie będzie wpływało na chęć poszukiwania informacji zwrotnej.

H4: W grupie eksperymentalnej jednostki z wysoką samooceną własnego wykonania testu będą częściej chciały otrzymać informację zwrotną o wynikach swojego badania niż osoby z niską samooceną własnego wykonania (zgodnie z działaniem motywu autowaloryzacji).

H5: W grupie kontrolnej samoocena własnego wykonania testu nie będzie wpływała na chęć otrzymania informacji zwrotnej.

H6: U jednostek z wysokim metapoznawczym Ja będzie występowała istotna dodatnia korelacja pomiędzy samooceną własnego wykonania testu a rzeczywistą poprawnością jego wykonania, związek ten nie będzie istotny w przypadku jednostek z niskim metapoznawczym Ja.

Narzędzia badawcze:

- Skala Metapoznawczego Ja MJ-40
- Test Ravena

5.2.3. Analiza danych

Analizy statystyczne zostały przeprowadzone za pomocą programu IBM SPSS Statistics 23.0. W celu ustalenia związku pomiędzy zmiennymi, przeprowadzono analizę korelacji ρ Spearmana. Chcąc ustalić skuteczność manipulacji między grupami, przeprowadzono analizę testem χ^2 niezależności. W celu ustalenia związku MJ, samooceny i płci a poszukiwaniem informacji zwrotnej przeprowadzono analizę regresji logistycznej metodą wprowadzania oddzielnie w grupie eksperymentalnej i kontrolnej. Jako poziom istotności przyjęto $\alpha = 0,05$.

5.2.4. Wyniki

W tabeli 16 zaprezentowano statystyki opisowe wraz z macierzą korelacji ρ Spearmana dla analizowanych zmiennych. Analiza wykazała słabe i ujemne związki pomiędzy informacją zwrotną a metapoznawczym Ja, samooceną oraz poprawnością. Oznacza to, że przy wyższym metapoznawczym Ja, wyższej samoocenie własnego wykonania testu oraz wyższej poprawności, potrzeba posiadania informacji zwrotnej była niższa.

Tabela 16

Korelacje pomiędzy zmiennymi (ρ Spearmana) ($N = 148$)

Zmienne	<i>M</i>	<i>SD</i>	1	2	3	4
1. MJ	58,42	9,01	-	-0,07	-0,01	-0,21*
2. Samoocena	4,29	1,01		-	0,38**	-0,24**
3. Poprawność	9,48	1,74			-	-0,24**
4. Informacja zwrotna	1,51	0,5				-

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

Wpływ manipulacji pomiędzy grupami okazał się istotny. Osoby badane z grupy eksperymentalnej częściej wyrażały chęć otrzymania informacji zwrotnej z badania niż osoby z grupy kontrolnej, co potwierdza słuszność hipotezy 1 (patrz: Tabela 17). Zgodnie z założeniami poczucie bycia ocenianym i porównywanym z innymi zwiększa diagnostyczność i tym samym atrakcyjność informacji zwrotnej, $\chi^2(1) = 20,01, p < 0,001$.

Tabela 17*Częstotliwość poszukiwania informacji zwrotnej w zależności od grupy badawczej*

Grupa	Częstotliwość poszukiwania informacji zwrotnej, n (%)		
	Tak	Nie	Suma
Eksperymentalna	52 (72,2)	27 (35,5)	79 (53,4)
Kontrolna	20 (27,8)	49 (64,5)	69 (46,6)
Suma	72 (100,0)	76 (100,0)	148 (100,0)

Zgodnie z uzyskanymi modelami regresji w grupie eksperymentalnej w przeciwieństwie do grupy kontrolnej można zaobserwować istotny wpływ metapoznawczego Ja na częstotliwość poszukiwania informacji zwrotnej, co potwierdza przewidywane założenia (hipoteza 2 i 3). Współczynnik B dla metapoznawczego Ja jest ujemny, co oznacza, iż wysokie metapoznawcze Ja związane jest z większym zainteresowaniem możliwością uzyskania informacji zwrotnej z badania kiedy jest ona diagnostyczna. Na podstawie uzyskanych modeli regresji, w żadnej z grup badawczych nie zaobserwowano natomiast istotnego wpływu płci jednostek ani samooceny wykonania zadania na chęć otrzymania informacji zwrotnej (patrz: Tabela 18).

Tabela 18*Analiza regresji logistycznej dla zmiennej zależnej: poszukiwanie informacji zwrotnej w grupie eksperymentalnej i kontrolnej*

Predyktory	B	SE	Z	df	p	OR
Eksperymentalna						
MJ	-0,09	0,04	6,01	1	0,014	0,91
Samoocena	-0,67	0,35	3,74	1	0,053	0,51
Płeć	-0,67	0,69	0,97	1	0,324	0,51
Kontrolna						
MJ	-0,05	0,03	3,14	1	0,077	0,95
Samoocena	-0,13	0,26	0,25	1	0,615	0,88
Płeć	0,04	0,52	0,01	1	0,942	1,04

W wyniku analizy korelacji zgodnie z założeniami hipotezy 6 potwierdził się istotny statystycznie dodatni związek pomiędzy poprawnością wykonania testu a samooceną poprawności jego wykonania u jednostek z wysokim metapoznawczym Ja. Tak jak

przewidywano, korelacja ta okazała się nieistotna w przypadku jednostek o niskim metapoznawczym Ja (patrz: Tabela 19).

Tabela 19

Korelacje Spearmana między poprawnością a samooceną wśród osób o niskim i wysokim metapoznawczym Ja

Grupa		Samoocena
Niskie MJ	Poprawność	0,20
Wysokie MJ	Poprawność	0,52**

** $p < 0,01$

W trakcie dalszych analiz statystycznych ustalono, iż nie występuje istotny efekt główny metapoznawczego Ja dla poprawności wykonania testu w żadnej z badanych grup. Nie zaobserwowano także wpływu interakcji metapoznawczego Ja i samooceny własnego wykonania na poprawność wykonania testu w badanych grupach. Wystąpił jednak efekt interakcji trzeciego rzędu pomiędzy metapoznawczym Ja, samooceną własnego wykonania oraz płcią osoby badanej dla poprawności wykonania testu, $F(1, 148) = 3,702, p < 0,05$. Można jednak uznać, iż efekt ten wynika z nierównoliczności porównywanych grup.

5.2.5. Dyskusja

Na ogół ludzie poszukując informacji zwrotnych na własny temat preferują otrzymywać pozytywny feedback. Wyniki badania 4 pokazują, że odpowiadający za ten efekt niezwykle silny i uniwersalny motyw autowaloryzacji zadziałał w grupie eksperymentalnej, w której samoocena własnego przewidywanego rezultatu z badania przekładała się na chęć otrzymania informacji zwrotnej. Działanie tego motywu jest niezwykle istotne dla prawidłowego funkcjonowania jednostek, gdyż pozwala na utrzymanie pozytywnego obrazu własnej osoby oraz motywacji do działania. Można jednak przypuszczać, iż u osób z wysokim metapoznawczym Ja silniejsze oddziaływanie na sposób poszukiwania informacji o samym sobie niż u pozostałych jednostek mają także takie motywy jak samopoznanie i samonaprawa. W przeprowadzonym badaniu udało się pokazać, iż osoby z wysokim poziomem metapoznawczego Ja są bardziej zainteresowane diagnostycznymi informacjami na własny temat niż jednostki z niskim poziomem metapoznawczego Ja. Diagnostyczność informacji powinna w tym przypadku być rozumiana jako jej wartość uzyskana z interakcji społecznej,

informacji zwrotnej lub konkretnego wydarzenia przez osobę kierowaną motywem poszerzania samowiedzy. Osoby z wysokim metapoznawczym Ja deklarowały chęć otrzymania feedbacku z badania, kiedy wiedziały, iż są one porównywane na skalę ogólnopolską ze swoimi rówieśnikami istotnie częściej niż osoby z niskim metapoznawczym Ja (grupa eksperymentalna). Efekt ten nie był moderowany przez samoocenę własnych wyników, co oznacza, iż jedynie diagnostyczność informacji, a nie jej spodziewana pozytywność lub negatywność decydowała o chęci uzyskania informacji zwrotnej. Wpływ metapoznawczego Ja na chęć otrzymania informacji zwrotnej nie miał natomiast miejsca w grupie kontrolnej, gdzie uczestnicy byli informowani, iż celem badania jest jedynie weryfikacja poprawności nowego kwestionariusza. Oznacza to, iż kontekst społeczny, jaki stanowiło bycie porównywanym na tle innych osób badanych, miał znaczenie dla jednostek o silnym metapoznawczym Ja. Wysokie metapoznawcze Ja pozwala także na trafniejsze oszacowanie poprawności uzyskanych przez siebie wyników. Zbieranie większej ilości diagnostycznych informacji na swój temat być może zapewnia większą wiedzę o własnych umiejętnościach i słabościach.

5.3. Badanie 5 – poznawczy aspekt MJ

Badanie zostało zrealizowane przez zespół badawczy w którego skład wchodzi Magdalena Wyszomirska-Góra w ramach grantu NCN nr 2013/11/B/HS6/01463 przyznany i kierowany przez Brycz. Tematyka grantu dotyczyła samoregulacyjnych funkcji metapoznawczego Ja i obejmowała: stworzenie rzetelnego i trafnego kwestionariusza (na próbach ogólnopolskich) wersji skróconej MJ-40 (powstała MJ-24 i MJ-21), eksperymentalnego badania wpływu MJ i przeciążenia zasobów poznawczych na wykonanie zadań; międzykulturowych uwarunkowań MJ, badania: rozwoju MJ u młodych dorosłych, poziomu emocji, poczucia samoskuteczności, nadziei na sukces, poszukiwania diagnostycznych informacji o sobie w planie longitudinalnym (N=500, 5 pomiarów tych samych studentów UG co pół roku) oraz badania wpływu siły MJ na motywację do poszukiwania diagnostycznych informacji o sobie. Opisany przeze mnie eksperyment pozostaje w nurcie ostatnio wymienionego wątku badawczego. Eksperyment został opracowany: plan eksperymentalny: Brycz, bodźce do badania (społeczne vs. przestrzenne) opracowała Wyszomirska – Góra, programowanie w e-prime Roman Konarski, wykonanie badań Piotr Połomski, obliczenia Paweł Atroszko oraz Brycz, interpretacja wyników Brycz, Wyszomirska-Góra. Ze względu na obszerność i wielowątkowość badania opisane zostaną jedynie analizy i wyniki odnoszące się do hipotez założonych na potrzeby niniejszej pracy doktorskiej.

Głównym celem badania było zweryfikowanie motywacyjnej roli metapoznawczego Ja i rodzaju informacji zwrotnej na chęć do dalszego uczenia się. Zgromadzona wiedza teoretyczna i uzyskane w przeprowadzonych do tej pory badaniach wyniki wskazują, że wysoki poziom metapoznania powoduje, iż u charakteryzujących się nim jednostek motyw samopoznania staje się w niektórych sytuacjach silniejszy od motywu autowaloryzacji. W badaniu 5 poszukiwanie informacji diagnostycznych o sobie samym będące przejawem potrzeby samopoznania zostało zweryfikowane jednocześnie oddzielnie dla zadań o charakterze społecznym i przestrzennym. W badaniu wskaźnikiem poszukiwania diagnostycznych danych o sobie był wybór ponownej możliwości wykonania zadania i poznania poprawnych odpowiedzi, podczas gdy za wskaźnik zaspakajania motywu autowaloryzacji posłużył wybór obejrzenia przyjemnego filmu przyrodniczego. Jako, że metapoznawcze Ja zakorzenione jest w umiejętnościach społecznych i wiąże się z poszukiwaniem wiedzy o własnym Ja, można założyć, iż efekt dążenia do uzyskania poprawnych rozwiązań u osób z wysokim metapoznawczym Ja będzie pojawiał się właśnie w przypadku zadań o charakterze społecznym. Do pomiaru skłonności do poszukiwania diagnostycznych informacji o sobie posłużył także opracowany przez Brycz (2018) kwestionariusz SDMS skupiający się na trzech czynnikach budujących skłonność do samodoskonalenia.

Zmienne zależne:

- wybór zadania lub filmu mierzony dychotomicznie (tak – zadanie vs nie – film)
- czas spędzony na dalszym ćwiczeniu (tylko u osób, które wybrały zadanie)

Zmienne niezależne:

- metapoznawcze Ja
- manipulacja eksperymentalna (warunek społeczny vs grupa kontrolna oraz warunek przestrzenny vs grupa kontrolna)

Zmienne współzależne:

- trafność samooceny wykonania zadania (wynik każdego badanego uzyskany został odjęty od całkowitej liczby poprawnych odpowiedzi, nr 15 w Tabeli 1)
- wynik skali SDMS
- płeć
- wiek

5.3.1. Procedura

Uczestnicy

Uczestnikami badania byli losowo dobrani studenci Wydziału Humanistycznego oraz Wydziału Nauk Społecznych Uniwersytetu Gdańskiego. Każdy z uczestników był badany indywidualnie, przed ekranem komputera i został losowo przypisany do jednego z warunków eksperymentalnych lub grupy kontrolnej. W pierwszym eksperymencie (warunek społeczny) udział wzięło 188 osób (80 mężczyzn, 108 kobiet). Średnia dla wieku wyniosła $M = 23,07$ ($SD = 3,47$). W drugim eksperymencie (warunek przestrzenny) przebadanych zostało 210 osób (95 mężczyzn, 115 kobiet). Średnia wieku w tej grupie wyniosła $M = 22,10$ ($SD = 2,65$). Procedura badania została zaakceptowana przez Komisję Etyki UG (nr 17a/2013).

Procedura i manipulacja

Na początku każdy uczestnik badania wypełniał nową skróconą Skalę Metapoznawczego Ja (MCSQ-21, (Brycz, Konarski, Kleka, Wright, 2019)). Badanie zostało podzielone na dwa eksperymenty przeprowadzone według tego samego schematu, różny był jedynie wymiar, którego dotyczyła treść zawartych w nich zadań – społeczny lub przestrzenny. Osoby badane były w losowy sposób przyporządkowywane do jednej z trzech grup badawczych – grupy z zadaniami o treści społecznej vs grupa kontrolna ($N = 188$), grupy z zadaniami o treści przestrzennej vs grupa kontrolna ($N = 210$). Zadaniem grupy kontrolnej było wybranie jednego z par obrazków, które odzwierciedlały naturę lub zwierzęta. Podczas eksperymentu I (wymiar społeczny) osobom badanym z grupy eksperymentalnej na ekranie komputera prezentowano zdjęcia osób z różnymi wyrazami twarzy, prezentującymi określone emocje. Zadaniem uczestników było dopasowanie jednej, najwłaściwszej z kilku zasugerowanych pod zdjęciem emocji. W eksperymencie II uczestnikom badania na ekranie komputera wyświetlano natomiast zadania polegające na wyborze prawidłowych nazw figur geometrycznych. W grupie kontrolnej, do której porównywane były wyniki osób z obu warunków, uczestnicy badania dopasowywali do siebie pary obrazków o neutralnej tematyce. We wszystkich grupach mierzony był czas potrzebny na wybór odpowiedzi oraz ich poprawność. W kolejnej części osoby badane były proszone o oszacowanie poprawności swoich odpowiedzi oraz byli pytani, na ile są pewni poprawności swoich rozwiązań. Następnie, w ramach każdej z grup eksperymentalnych (przetwarzanie bodźców społecznych vs. przestrzennych) wyprowadzono losowo warunek sukcesu oraz warunek porażki (pozytywna vs negatywna informacja zwrotna na temat uzyskanego wyniku). Bez względu na prawdziwy wynik uzyskany przez osobę badaną komputer losowo kwalifikował uczestników obu

warunków (o czym nie wiedzieli) do grupy „sukcesu” lub „porażki”. Następnie osobom badanym z grupy eksperymentalnej I i II prezentowano uzyskane przez nie wyniki badania. Nie były one jednak prawdziwe, tylko podane w oparciu o wcześniejsze losowe przypasowanie do grupy „sukcesu” lub „porażki”, zgodnie z procedurą Trope’a i Netera (1994). Osoby z grupy sukcesu bez względu na faktycznie uzyskany wynik dowiadywały się, że poszło im bardzo dobrze i że ich wynik znajduje się w 10 % najlepszych wyników. Jednocześnie osoby z grupy porażki były za każdym razem informowane, iż ich wynik jest niesatysfakcjonujący i znajduje się wśród 30% najgorszych wyników na tle wszystkich osób badanych. W tym samym czasie osoby z grupy kontrolnej wykonywały zadanie polegające na porównywaniu par obrazków zwierząt i przyrody. Miały one zdecydować, czy są one do siebie podobne czy nie. W grupie tej uczestnicy nie otrzymywali informacji zwrotnej o poprawności udzielonych przez siebie odpowiedzi. Program rejestrował jednak czas poświęcony na udzielenie odpowiedzi oraz jej poprawność. Następnie osoby badane z grup eksperymentalnych, po otrzymaniu wygenerowanej przez program informacji o swoim wyniku były poproszone o dokonanie oceny na skali 0-10 (0 – „bardzo źle” i 10 – „bardzo dobrze”) na ile ich zdaniem komputer poprawnie ocenił uzyskany przez nie wynik. W ostatniej części badania uczestnik każdej z grup (obu eksperymentalnych oraz kontrolnej) miał do wyboru dwie opcje – poćwiczyć umiejętności, których dotyczyło badanie lub obejrzeć film o zwierzętach. Powstała w ten sposób zmienna zależna „wybór zadania”. Na sam koniec wszystkie osoby badane wypełniały *Self Diagnostic Motive Scale* (SDMS, Brycz, Wyszomirska-Góra, Konarski, Wojciszke, 2018). Po badaniu w podziękowaniu za udział wszyscy otrzymywali małą przekąskę, jak również omówiono z nimi badanie, w którym brali udział. Zastosowany w badaniu plan eksperymentalny otrzymał pozytywną akceptację Komisji Etyki.

- czynnik pierwszy ORI (*own results information*): poszukiwanie dobrych i złych efektów rozwiązywanego przez siebie zadanie

- czynnik drugi SII (*self-improvement information*): poszukiwanie informacji o tym, co można zrobić, aby polepszyć swoje wyniki

- czynnik trzeci CI (*comparison information*): poszukiwanie informacji diagnostycznych o sobie poprzez porównywanie swoich wyników do wyników innych

Korelacja pomiędzy MCSQ-40 i SDSQ jest dodatnia, ale dość słaba ($r = 0,24$, $p = 0,024$). Spójność wewnętrzna jest na satysfakcjonującym poziomie, Alfa Cronbacha = 0,867.

5.3.2. Hipotezy

H1: W obu grupach eksperymentalnych otrzymana negatywna informacja zwrotna będzie oceniana przez osoby badane jako mniej trafna niż otrzymana pozytywna informacja zwrotna (sprawdzenie działania manipulacji).

H2: Osoby badane z obu grup eksperymentalnych będą częściej wybierały zadanie niż film po otrzymaniu negatywnej informacji zwrotnej (warunek porażki).

H3: Osoby badane z wysokim metapoznawczym Ja będą częściej wybierały zadanie w eksperymencie społecznym.

H4: Osoby badane z niskim metapoznawczym Ja będą częściej wybierały film w eksperymencie społecznym.

H5: Metapoznawcze Ja nie będzie miało istotnego wpływu na wybór zadania lub filmu w eksperymencie przestrzennym i w grupie kontrolnej.

5.3.3. Analiza danych

Analizy statystyczne przeprowadzono w programie IBM SPSS Statistics 23.0. W celu ustalenia związków między zmiennymi przeprowadzono analizę korelacji r Pearsona. Do analizy wpływu zmiennych niezależnych na zmienne zależne użyto wieloczynnikowej regresji logistycznej z wykorzystaniem nakładki Hayes'a v.2.3 dla SPSS (Hayes, Rockwood, 2017). Zastosowana metoda pozwala bowiem na analizę wpływu różnych zmiennych (ciągłych jak i zdychotomizowanych) na zdychotomizowaną zmienną zależną (chęć do dalszego samodoskonalenia się wyrażona poprzez wybór zadania lub filmu). W celu ustalenia czy uczestnicy badania wybiorą test czy film, przeprowadzono analizę regresji logistycznej. Główną zmienną niezależną w badaniu jest natomiast metapoznawcze Ja. W modelu uwzględniono także takie współzmiennie jak wiek, płeć, manipulacja eksperymentalna (sukces vs porażka), ogólny wynik skali SDMS oraz poszczególnych podskal: ORI, SII i CI, jak

również trafność samooceny (samoocena własnych wyników odjęta od faktycznie uzyskanego wyniku. W celu zapewnienia bardziej szczegółowej analizy wpływu metapoznawczego Ja na wybór zadania lub filmu w modelu regresji uwzględniono także dwa efekty interakcji – (1) metapoznawczego Ja i płci oraz (2) metapoznawczego Ja i warunku porażki. Modele przetestowano oddzielnie dla pierwszego i drugiego etapu badań. Jako poziom istotności przyjęto $\alpha = 0,05$.

5.3.4. Wyniki

W tabeli 20 zaprezentowano statystyki opisowe dla analizowanych zmiennych wraz z macierzą korelacji Pearsona. W obu eksperymentach zaobserwować można dodatnią słabą korelację pomiędzy wynikami skali MCSQ-21 a wynikami skali SDMS, co oznacza, iż im wyższym poziomem metapoznawczego Ja charakteryzuje się jednostka z tym wyższym prawdopodobieństwem będzie ona poszukiwała diagnostycznych informacji na swój temat.

Tabela 20

Średnie oraz odchylenia standardowe (wartości i ujęcie procentowe), korelacje pomiędzy zmiennymi

Zmienne	Średnia (SD)/ procentowo (kobiety, n = 188)	Średnia (SD)/ procentowo (mężczyźni, n = 213)	1.	2.	3.	4.	5.	6.	7.	8.	9.	10.	11.	12.	13.	14.	15.
1. płeć ^{a, b}	57% women	54% men	-	-0,07	0,07	0,08	0,07	0,02	0,13	0,09	0,03	-0,10	-0,16*	-0,03	-0,02	0,17	0,17*
2. wiek	21,64 (2,56)	22,68 (3,39)	-	-	0,00	-0,03	0,08	0,04	-0,02	0,04	0,06	-0,02	-0,21**	-0,09	0,05	0,13	0,02
3. zadanie	0,69 (0,47)	0,65 (0,48)	0,16*	-0,12	-	-0,14	-0,14	-0,14	-0,05	-0,14	0,08	-0,15*	0,01	-	0,07	0,17	0,02
4. MJ	4,25 (0,36)	4,25 (0,41)	0,01	-0,02	0,01	-	0,09	0,04	0,22**	0,15*	-0,09	-0,06	-0,03	-0,23	0,11	-0,07	0,01
5. ORI	4,91 (0,94)	5,00 (0,91)	0,12	0,16*	-0,12	0,22**	-	0,47**	0,42**	0,77**	-0,01	-0,05	-0,05	-0,05	0,02	-0,01	-0,02
6. CI	4,72 (1,09)	4,70 (1,07)	0,08	0,14*	0,06	0,21**	0,39**	-	0,49**	0,83**	0,06	-0,11	-0,07	0,03	0,02	0,02	0,00
7. SII	4,98 (1,05)	5,16 (0,92)	0,05	0,15*	-0,02	0,21**	0,46**	0,47**	-	0,80**	-0,12	-0,07	-0,20**	-0,19	0,01	0,05	0,06
8. SDMS	4,87 (0,82)	4,95 (0,77)	0,10	0,19**	-0,02	0,27**	0,76**	0,81**	0,80**	-	-0,03	-0,10	-0,14	-0,09	0,02	0,03	0,02
9. sukces	0,33 (0,47)	0,33 (0,47)	0,05	-0,08	0,10	-0,02	0,02	0,08	0,10	0,09	-	-0,50**	0,16*	0,17	0,01	0,57**	-0,12
10. porażka	0,34 (0,47)	0,33 (0,47)	0,03	0,11	-0,28**	-0,05	0,05	0,04	0,05	0,05	-0,50**	-	0,22**	0,28*	-0,09	-0,57**	-0,15*
11. średni czas reakcji (1)	3058,43 (1785,91)	2843,21 (1968,60)	-0,01	-0,05	-0,10	0,07	-0,03	-0,07	0,04	-0,03	0,24**	0,06	-	0,82*	-0,07	-0,27**	-0,20**
12. średni czas reakcji(2) ^c	2405,51 (1593,37)	2426,89 (1582,51)	0,04	-0,17	-	0,18	0,13	0,13	0,13	0,16	0,46**	-0,17	0,69**	-	-0,16	-0,28	-0,20
13. przewidywania własnego wyniku	66,58 (17,34)	68,61 (16,97)	0,01	0,05	0,01	-0,02	0,04	0,03	0,06	0,05	-0,05	-0,09	-0,10	0,10	-	0,11	-0,64**
14. ewaluacja oceny dokonanej przez komputer	60,49 (30,14)	61,53 (29,09)	-0,02	-0,10	0,19*	-0,01	0,07	0,10	0,07	0,11	0,50**	-0,50**	-0,14	-0,03	0,04	-	0,08
15. trafność	-0,05 (0,26)	-0,08 (0,26)	-0,02	-0,05	0,03	0,07	-0,07	-0,10	-0,01	-0,08	-0,09	-0,11	0,01	-	-	-0,02	-
													0,29*	0,63**			

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

5.3.4.1. Eksperyment pierwszy – wymiar społeczny

W grupie eksperymentalnej dotyczącej treści społecznych występuje istotna statystycznie, dodatnia, aczkolwiek słaba korelacja pomiędzy MCSQ-21 i SDMS na poziomie, $r = 0,21$, $p = 0,012$. Zweryfikowany został także wpływ manipulacji eksperymentalnej. Każdy uczestnik badania po tym jak otrzymał informację zwrotną na temat wyników swojego testu (sukces lub porażka) proszony był o określenie na ile jego zdaniem była ona trafna. Zgodnie z założeniami przyjętymi w badaniu można uznać, iż manipulacja działa, kiedy negatywna informacja zwrotna jest subiektywnie oceniana jako mniej trafna niż pozytywna informacja zwrotna (sukces $M = 77,60\%$ vs porażka $M = 43,65\%$, $t(123) = 7,63$, $p < 0.001$).

W celu zweryfikowania czy uczestnicy badania wybiorą chętniej test (dalsze uczenie się rozpoznawania bodźców przestrzennych lub społecznych) czy film w przypadku zadań o charakterze społecznym przeprowadzona została analiza regresji logistycznej z wykorzystaniem płci, wieku, MJ, manipulacji eksperymentalnej (sukces vs porażka), podskali skali SDMS- ORI, SII, CI, trafności samooceny oraz interakcji pomiędzy MJ a warunkiem sukcesu oraz MJ a warunkiem porażki jako predyktorów. Test pełnego modelu w porównaniu z modelem stałym okazał się istotny statystycznie, $\chi^2(11) = 31,65$, $p = 0,001$, co wskazuje na dobre dopasowanie danych do modelu. Współczynnik Nagelkerkego R^2 wynoszący 0,19 wykazał umiarkowany związek pomiędzy przewidywaniami a grupowaniem. Całościowy sukces przewidywań wynosił 70.5% (89 % dla filmu oraz 36.5% dla zadania). Model radzi sobie zatem lepiej w przewidywaniu udziału niż model stały. Kryterium Walda ukazało, iż MJ ($OR = 0,36$; $p = 0,038$) i warunek porażki ($OR = 0,44$; $p = 0,050$) przyczyniły się w istotny sposób do przewidywań. Przy wyższym MJ oraz przy wystąpieniu porażki film był wybierany rzadziej niż test. Żaden z pozostałych predyktorów nie okazał się natomiast istotny statystycznie (tabela 21).

Tabela 20

Wyniki regresji logistycznej dla zmiennej zależnej: wybór zadania lub filmu dla eksperymentu
I – wymiar społeczny ($N = 188$)

Predyktory	B	Z	p	OR	95% CI dla OR	
					LL	UL
Płeć	0,30	0,76	0,383	1,35	0,69	2,65
Wiek	0,02	0,11	0,744	1,02	0,89	1,17
MJ	-1,02	4,30	0,038	0,36	0,14	0,95
Sukces	0,00	0,00	0,998	1,00	0,42	2,37
Porażka	-0,82	3,85	0,050	0,44	0,19	1,00
CI	-0,33	2,67	0,102	0,72	0,49	1,07
SII	0,18	0,79	0,374	1,20	0,80	1,79
ORI	-0,29	1,71	0,191	0,75	0,48	1,16
Poziom trafności	-0,15	0,05	0,817	0,86	0,23	3,18
MJ*pleć	0,45	0,21	0,650	1,56	0,23	10,79
MJ*porażka	-0,82	0,15	0,695	0,67	0,09	5,12
Stała	2,42	1,67	0,197	11,26		

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

5.3.4.2. Eksperyment 2 – warunek przestrzenny

W grupie eksperymentalnej dotyczącej treści przestrzennych również występuje istotna statystycznie dodatnia, aczkolwiek słaba korelacja pomiędzy MCSQ-21 i SDMS na poziomie $r = 0,24$, $p = 0,001$. Oznacza to, że im wyższym poziomem metapoznawczego Ja charakteryzuje się osoba badana, z tym większym prawdopodobieństwem będzie poszukiwała informacji zwrotnych na swój temat. Następnie zweryfikowany został także wpływ manipulacji eksperymentalnej podobnie jak w warunku pierwszym (sukces $M = 75,89\%$ vs porażka $M = 47,17\%$, $t(138) = 6,70$, $p < 0,001$).

W celu zweryfikowania czy uczestnicy badania wybiorą chętniej test czy film w przypadku zadań o charakterze przestrzennym przeprowadzona została również analiza regresji logistycznej z wykorzystaniem płci, wieku, MJ, manipulacji eksperymentalnej (sukces vs porażka), podskali skali SDMS - ORI, SII, CI, trafności samooceny oraz interakcji pomiędzy MJ a warunkiem sukcesu oraz MJ a warunkiem porażki jako predyktorów.

W przypadku eksperymentu 2 test pełnego modelu w porównaniu z modelem stałym okazał się marginalnie nieistotny statystycznie ($\chi^2 = 16,991$, $p = 0,108$, $df = 11$), jednakże trzy zmienne znacząco wyróżniały się w modelu. Współczynnik Nagelkerkego R^2 wynoszący .19 wykazał umiarkowany związek pomiędzy przewidywaniami a grupowaniem. Całościowy

sukces przewidywań wynosił 70,2% (93,8 % dla filmu oraz 18,6% dla zadania). Brak istotności pełnego modelu przypuszczalnie wynika zatem z marginalnie niewystarczającej mocy statystycznej modelu z tak dużą liczbą zmiennych. Kryterium Walda ukazało, iż warunek porażki ($p < 0,001$), podskala skali SDMS- SII ($p = 0,031$) oraz podskala skali SDMS – CI ($p = 0,045$) przyczyniły się w istotny sposób do przewidywań. Żaden z pozostałych predyktorów nie okazał się natomiast istotny statystycznie w tym także metapoznawcze Ja, jednak wpływ interakcji pomiędzy metapoznawczym Ja a warunkiem porażki był najbliższy progowi istotności ($p = 0,059$).

Tabela 22

Wyniki regresji logistycznej dla zmiennej zależnej: wybór zadania lub filmu dla eksperymentu 2 – wymiar przestrzenny (N = 210)

Predyktory	B	Z	P	OR	95% CI dla OR	
					LL	LL
Płeć	-0,01	0,00	0,987	0,99	0,52	1,90
Wiek	-0,06	1,60	0,206	0,94	0,86	1,03
MJ	0,01	0,00	0,982	1,01	0,44	2,33
Sukces	-0,48	1,33	0,248	0,62	0,28	1,39
Porażka	-1,49	13,44	<0,001	0,23	0,10	0,50
CI	0,36	4,03	0,045	1,44	1,01	2,05
ORI	0,06	0,07	0,790	1,06	0,70	1,59
SI	-0,49	4,67	0,031	0,61	0,39	0,96
Poziom trafności	-0,29	0,22	0,641	0,75	0,23	2,49
MJ*płeć	-1,37	2,54	0,111	0,26	0,05	1,37
MJ*porażka	1,56	3,86	0,059	4,76	0,94	24,06
Stała	2,75	3,42	0,065			

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

5.3.5. Dyskusja

Dodatnia korelacja pomiędzy MJ a SDMS uzyskana w obu grupach potwierdza, że silne metapoznawcze Ja wiąże się z chęcią poszukiwania informacji zwrotnych. W obu grupach eksperymentalnych udało się uzyskać efekt działania manipulacji. Głównym celem badania było zweryfikowanie hipotezy, iż wgląd we własne odchylenia od racjonalności motywuje jednostki do samodoskonalenia się i poszukiwania diagnostycznych informacji na swój temat, także kiedy ich treść jest negatywna.

Zgodnie z przewidywaniami wpływ metapoznawczego Ja i warunku porażki udało się potwierdzić w grupie eksperymentalnej z zadaniem o charakterze społecznym. Im wyższym metapoznawczym Ja cechowała się jednostka tym częściej wybierała możliwość ponownego wykonania zadania dającego szansę na dalsze ćwiczenie umiejętności rozpoznawania wyrazów twarzy, a nie obejrzenia przyjemnego filmu. Jednocześnie im niższym metapoznawczym Ja charakteryzowała się jednostka, tym częściej wybierała film ponad zadanie. Wynik ten ukazuje motywację osób z silnie rozwiniętym metapoznawczym Ja do samodoskonalenia się, która dominuje nad chęcią poprawy humoru poprzez obejrzenie przyjemnego filmu. Efekt ten przewidywany był głównie w przypadku eksperymentu pierwszego, czyli wymiaru społecznego, gdyż to właśnie wiedza o sobie samym w zakresie umiejętności społecznych takich jak np., umiejętność trafnego rozpoznawania ludzkich emocji z na podstawie wyrazu ich twarzy powinna stanowić przedmiot zainteresowania osób charakteryzujących się wysokim poziomem metapoznawczego Ja. Efekt ten jednocześnie może nie występować w zadaniach o charakterze przestrzennym jak rozpoznawanie figur geometrycznych, gdyż wiedza z nich pozyskiwana nie jest równie istotna dla budowania metapoznawczego Ja. Badanie ukazało także, iż jedynie sytuacja porażki motywuje osoby badane do wyboru dalszej możliwości rozwiązywania zadania. Ani warunek sukcesu, ani brak informacji zwrotnej w grupie kontrolnej nie wywoływały potrzeby dalszego uczenia się. Można zatem przypuszczać, iż osoby badane odebrały wykonywane zadania za dosyć proste i nie wpływające negatywnie na samoocenę, gdyż otrzymana negatywna informacja zwrotna nie była wystarczająco zagrażająca własnemu Ja, żeby wzbudzić motyw autowaloryzacji, który ujawniłby się pod postacią wyboru filmu, a nie zadania.

Model w eksperymencie przestrzennym okazał się marginalnie nieistotny statystycznie. Model regresji logistycznej wykazał istotny wpływ warunku porażki, podskali SII oraz podskali CI na zmienną zależną. Jednocześnie nie wystąpił wpływ metapoznawczego Ja na wybór zadania vs, filmu. Wyniki te pokazują, iż w takim przypadku motywacja do poszukiwania informacji diagnostycznych jest lepszym predyktorem wyboru dalszej możliwości samodoskonalenia się niż metapoznawcze Ja. Rodzaj bodźców ma zatem znaczenie dla roli metapoznawczego Ja w procesie uczenia się. Wgląd we własne procesy poznawcze takie jak posługiwanie się tendencyjnościami związany jest z wymiarem społecznym, gdyż dotyczy ocen i zachowań skierowanych względem innych osób, W związku z tym zadania polegające na rozpoznawaniu wyrazu twarzy innych osób stanowi źródło zainteresowania dla osób poszukujących informacji o własnym Ja, podczas gdy zadania polegające na rozpoznawaniu figur geometrycznych nie spełniają już tej roli.

Pozostałe zmienne niezależne takie jak płeć, wiek, samoocena wyniku uzyskanego w rozwiązywanych zadaniach ani efekty interakcji nie miały istotnego wpływu na dalszą chęć rozwiązywania zadań w żadnej z grup eksperymentalnych, Podsumowując, wpływ MCS i oddzielnie warunku porażki na wybory osób badanych przetwarzających bodźce społeczne ukazują rolę, jaką odgrywa metapoznawcze Ja w poszukiwaniu diagnostycznych informacji na swój temat o charakterze społecznym.

Podsumowując, przeprowadzone badania dotyczące wpływu metapoznawczego Ja na chęć poszukiwania informacji zwrotnych na swój temat wskazują, iż wysoki poziom metapoznawczego Ja przekłada się na zwiększone zainteresowanie informacjami zwrotnymi, w tym zwłaszcza diagnostycznymi oraz przekłada się na chęć samodoskonalenia się. Jednostki o wysokim poziomie metapoznawczego Ja poszukiwały częściej informacji na swój temat niż osoby o niskim poziomie metapoznawczego Ja, zwłaszcza, gdy stanowiły one porównanie z wynikami innych osób. Jednocześnie postawione przed wyborem dalszej możliwości samodoskonalenia się i uzyskania dzięki temu kolejnych informacji na temat swoich rezultatów lub oglądania przyjemnego filmu niezwiązanego z wykonywanym wcześniej zadaniem wybierały istotnie częściej pierwszą opcję w przypadku zadań o charakterze społecznym. W pierwszych dwóch badaniach chęć otrzymania informacji zwrotnych mierzona była w sposób deklaracyjny, pod postacią odpowiedzi udzielonej w ankiecie, natomiast w ostatnim badaniu weryfikowana była w formie behawioralnej – poprzez dokonanie wyboru pomiędzy dwoma różnymi czynnościami. Wszystkie wyniki wskazały spójnie na tą samą tendencję ujawniającą się u osób charakteryzujących się wysokim poziomem metapoznawczego Ja. Silne metapoznawcze Ja wiąże się z dążeniem do uzyskiwania diagnostycznych informacji na swój temat, czyli takich, które pozwalają na poszerzenie trafnej wiedzy o sobie samym i w ten sposób zapewniają samorozwój.

Podsumowanie

Czy można być racjonalnym w świecie, w którym jest coraz więcej sprzeczności i różnych punktów widzenia? Czy lepiej analizować dogłębnie różne informacje, które niestety bardzo szybko się zmieniają i przestają być aktualne czy podejmować decyzje w oparciu o różnego rodzaju wskazówki, zachowania autorytetów, większości? Coraz ważniejsza staje się świadomość bycia nieracjonalnym, bycia uzależnionym od dostępności różnych informacji, od emocji które wiążą się z różnymi sytuacjami. Pozwala ona na lepsze zrozumienie siebie, większą elastyczność, sprawniejsze funkcjonowanie w złożonym świecie społecznym. Odpowiednia wiedza o własnym Ja, o swoich mocnych i słabych stronach, o swoich preferencjach znacząco ułatwia proces dokonywania właściwych wyborów i wpływa na dobrostan jednostki.

Sposób, w jaki dokonujemy ocen społecznych, w jaki podejmujemy różnego typu decyzje czy działania budzi duże zainteresowanie zwłaszcza we współczesnych wymagających poznawczo czasach. Psychologia przeniknęła do wielu dziedzin życia ze względu na rosnącą potrzebę zrozumienia tego, co leży u podłoża ludzkich motywacji i zachowań, gdyż pozwala na ich przewidywanie, kształtowanie lub unikanie. Obecne uwarunkowania są niezwykle trudne dla człowieka pod względem funkcjonowania społeczno-poznawczego przede wszystkim ze względu na obfitość bodźców i informacji, z którymi ma on do czynienia na każdym kroku oraz nieustanny pośpiech. Docieranie do rzetelnych źródeł informacji, ich selekcjonowanie, analizowanie, jak również dokonywanie ocen i podejmowanie decyzji stało się dużo bardziej złożone, wymagające poznawczo, jak i motywacyjnie. Człowiek często funkcjonuje w warunkach szumu informacyjnego, jest zestawiany ze sprzecznymi informacjami, jednocześnie coraz częściej podlega też wielu ocenom i otrzymuje liczne informacje zwrotne.

Ludzie znajdują się także pod nieustannym wpływem różnorodnych motywów wewnętrznych kształtujących ich potrzeby i sposób postrzegania rzeczywistości. Zwłaszcza działanie motywów związanych z naszym Ja w istotny sposób przekłada się na to jak człowiek poszukuje informacji o sobie samym, a nawet jak ocenia źródło ich pochodzenia czy rzetelność. Perspektywa poznawcza wskazuje na specyficzny typ motywacji człowieka, który wiąże się z potrzebą poszukiwania wiedzy o otaczającym świecie, potrzebą zrozumienia i pewności, a także z posiadaniem wiedzy o sobie oraz trafności własnego osądu i opinii. W swoich modelach ludzkiej motywacji wielu uznanych badaczy (Kruglanski, 1975; Lun, Sinclair, Whitchurch i

Glenn, 2007; Weiner, 1972) udowadnia, jak ważne jest dla człowieka poznanie i zrozumienie otaczającej rzeczywistości i siebie. Jednak umiejętność dokonania dokładnej samooceny, która prowadzi do lepszego rozpoznania i zrozumienia siebie, nie jest ani łatwym, ani powszechnym procesem. Istotnym stało się poszukiwanie nowych konceptów czy wymiarów, które są w stanie bliżej określić, sklasyfikować czy przewidywać sposób, w jaki ludzie posługują się skrótami poznawczymi w przetwarzaniu informacji, formułowaniu ocen i podejmowaniu decyzji oraz na ile są trafni w ocenie swojej racjonalności. Metapoznanie doskonale wpisuje się w ten nurt nawiązując do bardzo znaczących współcześnie aspektów ludzkiego funkcjonowania. Tematyka metapoznania stanowi obecnie ciekawe zagadnienie dla wielu dziedzin nauki. Psychologowie społeczni skoncentrowali się w szczególności na adaptacyjnych aspektach wglądu we własne procesy poznawcze i na jego funkcjach samoregulacyjnych. Właśnie w tym nurcie powstał koncept metapoznawczego Ja. Uzyskane w pracy doktorskiej wyniki pozostają w zgodności z wciąż poszerzającą się wiedzą na temat konstruktów wskazując na jego liczne funkcje regulacyjne. Jak pokazuje przegląd literatury oraz rezultaty przeprowadzonych badań metapoznawcze Ja cechuje się poznawczo-motywacyjnym podłożem. Ludzie różnią się nasileniem epistemicznej potrzeby oraz poziomem wewnętrznej motywacji do analizowania przyczyn własnych błędnych ocen lub nieracjonalnych zachowań. Zgodnie z wynikami badań (Kleka, Brycz, Fanslau, Pilarska, 2019) istotny wzrost świadomości stosowanych przez siebie odchyień od racjonalności pojawia się u człowieka w okresie wczesnej dorosłości, czyli pomiędzy osiemnastym a dwudziestym rokiem życia. Jest to moment, w którym pojawiają się zatem również możliwe do zaobserwowania różnice indywidualne pod względem wglądu we własne tendencyjności.

Istotnym, na pozór paradoksalnym wynikiem uzyskanym w pierwszej części przedstawionych w pracy doktorskiej badań jest fakt, iż świadomość posługiwania się błędami poznawczymi nie wpływa na ich ograniczenie. Unikanie popełniania błędów nie jest bowiem tożsame z byciem trafnym w swoich osądach, wręcz przeciwnie, bardzo często posługiwanie się schematami czy stereotypami w codziennych procesach wnioskowania pozwala na wyciąganie nie tylko szybkich, ale i poprawnych wniosków zwłaszcza w sytuacjach presji czasu, braku dostępności wyczerpujących informacji lub ograniczonych zasobów poznawczych. Współcześnie psychologowie dostrzegają sens w zachowaniu irracjonalnym. Niektórzy twierdzą, że odchylenia od racjonalności są konieczne dla utrzymania zdrowia psychicznego, podczas gdy inni przypisują takie zachowanie osobliwej ewolucji, wynikającej z konieczności przystosowywania się człowieka do otaczającej go nowej rzeczywistości. Człowiek na ogół popełnia takie błędy w swoich ocenach i decyzjach, jakie pozwalają mu na

w miarę spokojne funkcjonowanie oraz takie, które przynoszą mu korzyści różnorodnej natury. Stanowi to właśnie przejaw adaptacyjnego działania metapoznawczego Ja. Konstrukcja MJ hołduje zatem arystotelesowskiej idei złotego środka w odniesieniu do przystosowawczej roli prawidłowości psychologicznych. Wysokie metapoznawcze Ja pozwala na częstsze, swobodne posługiwanie się automatyzmami i drogami na skróty zwiększając ludzką zdolność do dokonywania odpowiedniej refleksji nad sobą i własnym zachowaniem dzięki umiejętności monitorowania swego zachowania zgodnie z wewnętrznymi i zewnętrznymi standardami i trafnej oceny siebie.

Osoby z wysokim metapoznawczym Ja cechują się przypuszczalnie wyższą elastycznością poznawczą dostrzegając błędy we własnym myśleniu i zachowaniu, a nie jedynie w sposobie postępowania innych osób. Metapoznawcze Ja może stać się zatem konstruktem pomagającym zrozumieć, w jaki sposób osoba przekracza asymetrię aktor-obszawator we własnej percepcji (Weiner, 2018). Spostrzeganie świata społecznego w kategoriach wymiarów sprawczości i wspólnotowości u osób z wysokim wglądem we własne odchylenia od racjonalności jest odmienne niż u ogółu jednostek. Posługiwanie się wymiarami sprawczości i wspólnotowości w procesie wnioskowania jest ściśle powiązane z przyjmowaniem perspektywy aktora bądź obserwatora. Osoby charakteryzujące się wysokim poziomem metapoznawczego Ja tworzą sądy społeczne bez uwzględniania wymiaru informacji. Może to oznaczać, iż u jednostek tych ze względu na umiejętność dostrzegania irracjonalności we własnym zachowaniu, a nie jedynie u innych osób, tak jak ma to miejsce zazwyczaj, występuje większa elastyczność w spostrzeganiu świata społecznego. Być może postrzegają one swoje własne zachowanie i zachowanie innych osób z tej samej perspektywy. Brak typowej dla spostrzegania społecznego asymetrii perspektyw Ja vs inni może być hipotetyczną przyczyną jednolitości postrzegania wymiarów sprawczości i wspólnotowości w ocenie drugiego człowieka u jednostek z wysokim metapoznawczym Ja.

Jak ukazują przedstawione w niniejszej pracy wyniki badań u jednostek o wysokim poziomie metapoznawczego Ja występuje także kolejna ciekawa zależność – częsta przewaga stylu heurystycznego nad analitycznym w procesach decyzyjnych związanych z koniecznością dokonania oceny zachowania innych osób, czy przyczyn określonych zdarzeń, przy jednoczesnej przewadze procesów kontrolowanych nad automatycznymi w ocenie samego siebie. Taki sposób funkcjonowania może przekładać się na podejmowanie przystosowawczych dla siebie decyzji. Trafna diagnoza siebie może skłaniać do lepszej alokacji wysiłku, czyli takiego zaplanowania realizacji zadań, by uzyskać maksymalnie dobry efekt –

znając własne ograniczenia. Innymi słowy, człowiek może wykazać wytrwałość i wyższą samoskuteczność (*self-efficacy*).

Metapoznawcza samoświadomość budowana jest właśnie poprzez zbieranie diagnostycznych informacji o sobie. Przedstawione w drugiej części badania dotyczące wpływu metapoznawczego Ja na chęć poszukiwania informacji zwrotnych na swój temat wskazują, iż wysoki poziom metapoznawczego Ja przekłada się na zwiększone zainteresowanie informacjami zwrotnymi, w tym zwłaszcza diagnostycznymi oraz na chęć samodoskonalenia się. Można przypuszczać, że stworzenie trafnej metawiedzy o sobie jest podyktowane ogólną skłonnością do poszukiwania informacji diagnostycznych o sobie (motyw samopoznania) w przeciwieństwie do powszechnej u ludzi skłonności do znajdowania pochlebnych informacji o sobie. Jednostki z wysokim metapoznawczym Ja częściej niż osoby z niskim poziomem MJ posługują się informacjami sprzyjającymi samopoznaniu i samonaprawie, jednocześnie nie rezygnując z danych autowaloryzacyjnych. Częściej też korzystają z informacji zwrotnych płynących z różnego rodzaju kwestionariuszy badających poziom umiejętności społecznych czy cech osobowości. Osoby z wysokim metapoznawczym Ja chętniej poszukują informacji zwrotnej o sobie samym niż osoby z niskim metapoznawczym Ja, ponieważ jak ukazały wyniki z pierwszej części przedstawionych badań sprawnie działają u nich mechanizmy obronne (*biasy*). Oznacza to, iż takie jednostki przykładowo częściej przypisują swoje sukcesy czynnikom wewnętrznym, a porażki czynnikom zewnętrznym. Tego typu mechanizmy autowaloryzacyjne pozwalają im przypuszczać na zachowanie motywacji do działania nawet jeśli uzyskane przez nie informacje zwrotne będą negatywne.

Metapoznawcze Ja sprzyja pozytywnym stanom emocjonalnym oraz jest powiązane ze wzmożonym sygnałem w obszarach korowych mózgu odpowiadających za samorefleksję i podejmowanie decyzji. (Szczepanik, Brycz, Kleka, Fanslau, Zarate, Nugent, 2020). Rozwinięte metapoznawcze Ja sprzyja pewności w interpretowaniu emocji jako wskazówek na drodze do rozwiązania problemu oraz w systematyzowaniu hierarchii celów.

Potrzeba zdobywania informacji mówiących o tym co robimy dobrze, a co źle, jak wypadamy na tle innych osób, w jaki sposób możemy poprawić nasze wyniki stanowi istotny aspekt metapoznawczego Ja i może być przejawem *self-digest* (Higgins, 1996) – silnego, dobrze przepracowanego Ja zawierającego w sobie umiejętność samo-monitorowania, tworzenia oczekiwań względem siebie oraz samoregulowania, które pozwala na wyjście poza hedonistyczne reguły funkcjonowania.

Metapoznawcze Ja stanowi oczywiście jeden z wielu czynników wpływających na realizację potrzeb związanych z własnym Ja jako element funkcjonowania poznawczo-

motywacyjnego jednostki na poziomie meta. W toku realizacji badań zaprezentowanych w tej pracy uzyskano rezultaty, które mogą posłużyć jako punkt odniesienia dla dalszych badań i rozważań nad konstruktem metapoznawczego Ja.

Bibliografia

- Abele, A. E., Wojciszke, B. (2007). Agency and communion from the perspective of self versus others. *Journal of personality and social psychology*, 93(5), 751-763.
- Abele, A. E., Wojciszke, B. (2014). Communal and agentic content in social cognition: A Dual Perspective Model. *Advances in Experimental Social Psychology*, 50, 195 -255.
- Abele, A. E., Brack, S. (2013). Preference for other persons' traits is dependent on the kind of social relationship. *Social Psychology*, 44(2), 84-94.
- Albert, S. (1977). Temporal comparison theory. *Psychological Review*, 84, 485-503.
- Albright, M. D., Levy, P. E. (1995). The effects of source credibility and performance rating discrepancy on reactions to multiple raters 1. *Journal of Applied Social Psychology*, 25(7), 577-600.
- Alter, A. L., Oppenheimer, D. M. (2009). Uniting the tribes of fluency to form a metacognitive nation. *Personality and social psychology review*, 13(3), 219-235.
- Anseel, F., Lievens, F., Levy, P. E. (2007). A self-motives perspective on feedback-seeking behavior: Linking organizational behavior and social psychology research. *International Journal of Management Reviews*, 9(3), 211-236.
- Arango-Muñoz, S. (2011). Two levels of metacognition. *Philosophia*, 39(1), 71-82.
- Aronson, E., Wilson, T. D., Akert, R. M. (1997). Serce i umysł. *Psychologia społeczna, Zysk i S-ka, Warszawa*.
- Ashford, S. J. (1986). Feedback-seeking in individual adaptation: A resource perspective. *Academy of Management journal*, 29(3), 465-487.
- Ashford, S. J., Blatt, R., VandeWalle, D. (2003). Reflections on the looking glass: A review of research on feedback-seeking behavior in organizations. *Journal of management*, 29(6), 773-799.
- Ashford, S. J., Cummings, L. L. (1983). Feedback as an individual resource: Personal strategies of creating information. *Organizational behavior and human performance*, 32(3), 370-398.
- Aukrust, V. G. (red.). (2011). *Learning and cognition*. Elsevier. s. 130-139.
- Baddeley, A, Eysenck, M., Anderson, M. (2009). *Memory*. New York: Psychology Pres Inc.
- Balcetis, E., Dunning, D. (2006). See what you want to see: Motivational influences on visual perception. *Journal of Personality and Social Psychology*, 91, 612-625.

- Bargh, J. A., Chartrand, T. L. (1999). The unbearable automaticity of being. *American Psychologist*, 54(7), 462–479.
- Bargh, J. A., Ferguson, M. L. (2000). Beyond behaviorism: On the automaticity of higher mental processes. *Psychological Bulletin*, 126, 925-945.
- Bargh, J. A., Williams, E. L. (2006). The automaticity of social life. *Current directions in psychological science*, 15(1), 1-4.
- Bargh, J.A. (1989) Conditional automaticity: Varieties of automatic influences in social perception and cognition. W: J.S. Uleman J.A. Bargh (red.), *Unintended thought* (s. 3-51). New York: Guilford Press.
- Bar-Tal, Y., Kossowska, M., Villanueva, J. P. (2010). Efficacy at fulfilling the need for closure: The construct and its measurement. *Personality traits: Classifications, effects and changes*, 47-64.
- Bassili, J. N., Brown, R. D. (2005). Implicit and Explicit Attitudes: Research, Challenges, and Theory. W: D. Albarracín, B. T. Johnson, M. P. Zanna (red.), *The handbook of attitudes* (s. 543-574). Mahwah, NJ, US: Lawrence Erlbaum Associates Publishers.
- Baumeister, R. F., Bratslavsky, E., Muraven, M., & Tice, D. M. (1998). Ego depletion: Is the active self a limited resource?. *Journal of personality and social psychology*, 74(5), 1252-1265.
- Bąk, W. (2002). E. Tory Higginsa teoria rozbieżności ja. *Przegląd psychologiczny*, 45(1), 39-55.
- Bąk, W., Oleś, P. (2009). Lęk w kontekście procesów samoregulacji. W: M. Fajkowska, B. Szymura (red.), *Lęk: geneza – mechanizmy – funkcje* (s. 231-258). Warszawa: Wydawnictwo Naukowe Scholar.
- Berger, L., Allen, J. P., Oltmanns, T. F. (2001). The relationship between accuracy of self-perception and attachment organization in adolescence. *Unpublished undergraduate thesis, University of Virginia, Charlottesville*.
- Berlyne, D. E. (1954). An experimental study of human curiosity. *British Journal of Psychology*, 45, 256-65.
- Bernardin, H. J., Pence, E. C. (1980). Effects of rater training: Creating new response sets and decreasing accuracy. *Journal of Applied Psychology*, 65(1), 60-66.
- Block, J., Funder, D. C. (1986). Social roles and social perception: Individual differences in attribution and error. *Journal of personality and social psychology*, 51(6), 1200-1207.

- Bodenhausen, G. V., Hugenberg, K. (2009). Attention, perception, and social cognition. W: F. Strack, J. Förster (red.), *Social cognition: The basis of human interaction* (s. 1-22). Philadelphia: Psychology Press.
- Bogdan, R. J. (2001). Developing mental abilities by representing intentionality. *Synthese*, 129(2), 233-258.
- Bogdan, R. J. (2005). Why self-ascriptions are difficult and develop late? W: B. F. Malle, S. D. Hodges (red.), *Other minds. How humans bridge the divide between self and the others* (s. 190–206). New York: Guilford.
- Bollich, K. L., Johannet, P. M., Vazire, S. (2011). In search of our true selves: Feedback as a path to self-knowledge. *Frontiers in psychology*, 2, 312.
- Brewer, M. B. (1988). A dual process model of impression formation. W: T. K. Srull & R. S. Wyer (red.), *A dual-process model of impression formation: Advances in social cognition* (Vol. 1, s. 1–36). Hillsdale, New York: Erlbaum.
- Briñol, P., Petty, R. E., Rucker, D. D. (2006). The role of meta-cognitive processes in emotional intelligence. *Psicothema*, 26-33.
- Briñol, P., Petty, R. E., Tormala, Z. L. (2004). Self-validation of cognitive responses to advertisements. *Journal of consumer research*, 30(4), 559-573.
- Brodtt, S. E., Ross, L. D. (1998). The role of stereotyping in overconfident social prediction. *Social Cognition*, 16(2), 225-252.
- Brown, J.D. (1998). *The search for self-knowledge. The Self*. New York, NY: Taylor & Francis Group, s. 49-81.
- Brown, R., McNeill, D. (1966). The “tip of the tongue” phenomenon. *Journal of verbal learning and verbal behavior*, 5(4), 325-337.
- Bruckmüller, S., Abele, A. E. (2013). The density of the Big Two: How are agency and communion structurally represented? *Social Psychology*, 44(2), 63–74.
- Brutus, S., Cabrera, E. F. (2004). The influence of personal values on feedback-seeking behaviors. *Management Research: Journal of the Iberoamerican Academy of Management*, 2(3), 235-250.
- Brycz, H. (2003). Determinizm prawidłowości psychologicznych a trafność spostrzegania własnych i cudzych zachowań. *Przegląd Psychologiczny*, 46(1), 57-78.
- Brycz, H. (2004). *Trafność spostrzegania własnych i cudzych zachowań*. Kraków: Oficyna Wydawnicza Impuls.
- Brycz, H. (2005). Spostrzeganie tendencyjności we własnym zachowaniu: wyznaczniki sytuacyjne. *Roczniki Psychologiczne*, 8(1), 23-42.

- Brycz, H. (2011). *Skala metapoznawczego JA*. Kraków: Oficyna Wydawnicza Impuls.
- Brycz, H. (2012). *Człowiek instrukcja obsługi: przewodnik po zachowaniach społecznych*. Sopot: Smak Słowa.
- Brycz, H., Gulgowska, M. (1999). Wyznaczniki racjonalności w spostrzeganiu społecznym: rola atrybucyjnej perspektywy aktora i obserwatora w trafności spostrzegania prawidłowości psychologicznych i odchyień od racjonalności w myśleniu. *Przegląd Psychologiczny*, 42(3), 103-141.
- Brycz, H., Karasiewicz, K. (2011). Metacognition and self-regulation: The Metacognitive Self Scale. *Acta Neuropsychologica*. 9(3), 263-281.
- Brycz, H., Konarski, R., Kleka, P., Wright, R. (2019). The metacognitive self: The role of motivation and an updated measurement tool. *Economics & Sociology*, 12(1), 208-367.
- Brycz, H., Wyszomirska-Góra, M., Bar-Tal, Y., Wiśniewski, P. (2014). The effect of metacognitive self on confirmation bias revealed in relation to community and competence. *Polish Psychological Bulletin*, 45(3), 306–311.
- Brycz, H., Wyszomirska-Góra, M., Konarski, R., Wojciszke, B. (2018). The metacognitive self fosters the drive for self-knowledge: The role of the metacognitive self in the motivation to search for diagnostic information about the self. *Polish Psychological Bulletin*, 49(1), 66-76.
- Cabeza, L. F., Taylor, M. M., DiMaio, G. L., Brown, E. M., Marmer, W. N., Carrio, R., Cot, J. (1998). Processing of leather waste: pilot scale studies on chrome shavings. Isolation of potentially valuable protein products and chromium. *Waste management*, 18(3), 211-218.
- Cacioppo, J. T., Petty, R. E. (1982). The need for cognition. *Journal of Personality and Social Psychology*, 42(1), 116-131.
- Cacioppo, J. T., Petty, R. E., Morris, K. J. (1983). Effects of need for cognition on message evaluation, recall, and persuasion. *Journal of personality and social psychology*, 45(4), 805-818.
- Call, J., Carpenter, M. (2001). Do apes and children know what they have seen?. *Animal Cognition*, 3(4), 207-220.
- Carruthers, P. (2009). Mindreading underlies metacognition. *Behavioral and brain sciences*, 32(2), 164-182.
- Carver, C. S., Scheier, M. F. (1981). *Attention and self-regulation: A control-theory approach to human behavior*. New York: Springer-Verlag.

- Chaiken, S. (1987). The heuristic model of persuasion. W: M.P. Zanna, J. M. Olson, & C. P. Herman (red.), *Social influence: The Ontario symposium* (Vol. 5, s. 3-39). Hillsdale, New York: Lawrence Erlbaum.
- Cohen, A., Stotland, E., Wolfe, D. M. (1995). An experimental investigation of need for cognition, *Journal of Abnormal and Social Psychology*, 51, 291-294.
- Cohen, C. E. (1981). Person categories and social perception: Testing some boundaries of the processing effect of prior knowledge. *Journal of personality and Social Psychology*, 40(3), 441-452.
- Cooley, C. H. (1902). *Human Nature and the Social Order*. New York: Scribner
- Crommelinck, M., Anseel, F. (2013). Understanding and encouraging feedback-seeking behaviour: a literature review. *Medical education*, 47(3), 232-241.
- Cross, D. R., Paris, S. G. (1988). Developmental and instructional analyses of children's metacognition and reading comprehension. *Journal of educational psychology*, 80(2), 131-142.
- Cuddy, A. J., Fiske, S. T., Glick, P. (2008). Warmth and competence as universal dimensions of social perception: The stereotype content model and the BIAS map. *Advances in experimental social psychology*, 40, 61-149.
- Cunningham, W. A., Nezlek, J. B., Banaji, M. R. (2004). Implicit and explicit ethnocentrism: Revisiting the ideologies of prejudice. *Personality & Social Psychology Bulletin*. 30, 1332-1346.
- Dardenne, B., Leyens, J. P. (1995). Confirmation bias as a social skill. *Personality and Social Psychology Bulletin*, 21(11), 1229-1239.
- De Dreu, C. K. W., Koole, S., Oldersma, F. L. (1999). On the seizing and freezing of negotiator inferences: Need for cognitive closure moderates the use of heuristics in negotiation. *Personality and Social Psychology Bulletin*, 25, 348-362.
- De Dreu, C. K. W., Weingart, L. R. (2003). Task versus relationship conflict, team performance, and team member satisfaction: A meta-analysis. *Journal of Applied Psychology*, 88(4), 741-749.
- Deci, E., Ryan, R. (red.) (2002). *Handbook of self-determination research*. Rochester, New York: University of Rochester Press.
- Dermitzaki, I., Efklides, A. (2003). Goal orientations and their effect on self-concept and metacognition in adolescence. *Psychology: The Journal of the Hellenic Psychological Society*, 10(2+ 3), 214-227.

- Desoete, A., Roeyers, H., De Clercq, A. (2003). Can offline metacognition enhance mathematical problem solving?. *Journal of Educational Psychology*, 95(1), 188-200.
- Deutsch, R., Gawronski, B., Strack, F. (2006). At the boundaries of automaticity: Negation as reflective operation. *Journal of Personality and Social Psychology*, 91, 385–405.
- Devine, P. G. (1989). Stereotypes and Prejudice: Their automatic and controlled components. *Journal of Personality and Social Psychology*, 56, 5-18.
- Dewey, J. (1930). The quest for certainty: A study of the relation of knowledge and action. *The Journal of Philosophy*, 27(1), 14-25.
- Dolińska, B. (2011). *Placebo. Dlaczego działa coś, co nie działa*. Sopot: Wydawnictwo Smak Słowa.
- Dunning, D. (2003). The zealous self-affirmer: How and why the self lurks so pervasively behind social judgment. W: S. J. Spencer, S. Fein, M. P. Zanna, J. M. Olson (red.), *Motivated social perception: The Ontario symposium* (Vol. 9, s. 45–72). Mahwah, New York: Erlbaum.
- Duval, S., Wicklund, R. A. (1972). *A theory of objective self-awareness*. New York Academic Press.
- Dweck, C. S. (1999). *Self-theories: Their role in motivation, personality, and development*. Philadelphia: Psychology Press.
- Dweck, C. S. (2002). The development of ability conceptions. *Development of achievement motivation*, 57-88.
- Dweck, C. S., Leggett, E. L. (1988). A social-cognitive approach to motivation and personality. *Psychological review*, 95(2), 256-273.
- Efklides, A. (2008). Metacognition: Defining its facets and levels of functioning in relation to self-regulation and co-regulation. *European Psychologist*, 13(4), 277-287.
- Efklides, A. (2009). The role of metacognitive experiences in the learning process. *Psicothema*, 76-82.
- Efklides, A., Misailidi, P. (red.). (2010). *Trends and prospects in metacognition research*. Springer Science & Business Media.
- Epstein, S. (1994). Integration of the cognitive and the psychodynamic unconscious. *American psychologist*, 49(8), 709-724.
- Evans, J. S. B., Frankish, K. E. (2009). *In two minds: Dual processes and beyond*. Oxford University Press.
- Eysenck, M. W. (2000). *Psychology: A Student's Handbook*. Taylor & Francis, 2000, s. 133.

- Fazio, R. H. (1990). Multiple processes by which attitudes guide behavior: The MODE model as an integrative framework. W: M. P. Zanna (red.), *Advances in experimental social psychology* (Vol. 23, s. 75-109). New York: Academic Press.
- Festinger, L. (1957). *A Theory of cognitive dissonance*. Stanford, CA: Stanford University Press.
- Fischer, K. W., Connell, M. W. (2003). Two motivational systems that shape development: Epistemic and self-organizing. *British Journal of Educational Psychology: Monograph Series II*, 2, 103-123.
- Fisher, R. (1998). Thinking about thinking: Developing metacognition in children. *Early Child Development and Care*, 141(1), 1-15.
- Fiske, S. T. (2004). *Social beings: A Core motives Approach to Social Psychology*. John Wiley & Sons.
- Fiske, S. T., Cuddy, A. J., Glick, P. (2007). Universal dimensions of social cognition: Warmth and competence. *Trends in cognitive sciences*, 11(2), 77-83.
- Fiske, S. T., Neuberg, S. L. (1990). A continuum of impression formation, from category-based to individuating processes: Influences of information and motivation on attention and interpretation. W: M. P. Zanna (red.), *Advances in experimental social psychology* (Vol. 23, s. 1-74). New York: Academic Press.
- Flavell, J. H. (1979). Metacognition and cognitive monitoring: A new area of cognitive–developmental inquiry. *American psychologist*, 34(10), 906-911.
- Flavell, J. H. (1992). Perspectives on perspective taking. *Piaget's theory: Prospects and possibilities*, 107-139.
- Fong, C. J., Patall, E. A., Vasquez, A. C., Stautberg, S. (2019). A meta-analysis of negative feedback on intrinsic motivation. *Educational Psychology Review*, 31(1), 121-162.
- Freud, S. (1915). *The unconscious*, 14: 159-204.
- Funder, D. C, West, S. G. (1993). Consensus, self-other agreement and accuracy in personality judgment: An introduction. *Journal of Personality*, 61, 457-476.
- Funder, D. C. (1995). On the accuracy of personality judgment: a realistic approach. *Psychological review*, 102(4), 652-670.
- Funderburg, S. A., Levy, P. E. (1997). The influence of individual and contextual variables on 360-degree feedback system attitudes. *Group & Organization Management*, 22(2), 210-235.
- Gigerenzer, G. (1991). From tools to theories: A heuristic of discovery in cognitive psychology. *Psychological Review*, 98, 254–267

- Gilbert, D. T. (1989). Thinking lightly about others: Automatic components of the social inference process. W: J. S. Uleman, J. A. Bargh (red.), *Unintended thought* (s. 189–211). New York: Guilford Press
- Gollwitzer, P. M., Kinney, R. F. (1989). Effects of deliberative and implemental mind-sets on illusion of control. *Journal of Personality and Social Psychology*, *56*, 531-542
- Gopnik, A. (1993). How we know our minds: The illusion of first-person knowledge of intentionality. *Behavioral and Brain sciences*, *16*(1), 1-14.
- Gregg, A. P., Hepper, E. G., Sedikides, C. (2011). Quantifying self-motives: Functional links between dispositional desires. *European Journal of Social Psychology*, *41*(7), 840-852.
- Haselton, M. G., Buss, D. M. (2000). Error management theory: a new perspective on biases in cross-sex mind reading. *Journal of personality and social psychology*, *78*(1), 81-91.
- Haselton, M. G., Nettle, D. Andrews, P.W. (2005). The evolution of cognitive bias. W: D. M. Buss (red.), *Handbook of evolutionary psychology* (s. 724-746). Hoboken: Wiley.
- Hastorf, A. H., Cantril, H. (1954). They saw a game: A case study. *Journal of Abnormal and Social Psychology*, *49*(1), 129–134.
- Hauf, P., Försterling, F. (red.) (2007). *Making minds: the shaping of human minds through social context* (Vol. 4). John Benjamins Publishing.
- Hayes, A. F., Rockwood, N. J. (2017). Regression-based statistical mediation and moderation analysis in clinical research: Observations, recommendations, and implementation. *Behaviour research and therapy*, *98*, 39-57.
- Heatherton, T. F., Nichols, P. A. (1994). Personal accounts of successful versus failed attempts at life change. *Personality and Social Psychology Bulletin*, *20*(6), 664-675.
- Heider, F. (1958). *The Psychology of Interpersonal Relations*. New York: Wiley.
- Hieronimi, P. (2009). Two kinds of agency. W: L. O'Brien, M. Soteriou (red.), *Mental actions and agency* (s. 138–162). Oxford: Oxford University Press.
- Higgins, E. T. (1987). Self-discrepancy: a theory relating self and affect. *Psychological review*, *94*(3), 319-340.
- Higgins, E. T. (1997). Beyond pleasure and pain. *American Psychologist*, *52*, 1280–1300.
- Higgins, E. T. (2012). *Beyond pleasure and pain: How motivation works*. New York: Oxford University Press
- Higgins, E. T., Kruglanski, A. W. (red.). (2000). *Motivational science: Social and personality perspectives*. Psychology Press.

- Huang, S. C., Zhang, Y., Broniarczyk, S. M. (2012). So near and yet so far: The mental representation of goal progress. *Journal of personality and social psychology*, 103(2), 225-241.
- Huitt, W. (2004). The importance of feedback in human behavior. *Educational Psychology Interactive*. Valdosta, GA: Valdosta State University. Data dostępu: 12.04.2016, z <http://www.edpsycinteractive.org/topics/behavior/feedback.html>
- Istomina, Z. (1982). The development of voluntary memory in children of preschool age. W: Neisser U (red.), *Memory Observed: Remembering in Natural Contexts*. San Francisco, CA: Freeman.
- James, W. (1950). *Principles of Psychology*. New York: Holt. (original work published 1890).
- Jankowski, T. (2006). Motywy związane z koncepcją siebie. *Studia z psychologii w KUL*, 13, 149-174.
- Jankowski, T., Holas, P. (2014). Metacognitive model of mindfulness. *Consciousness and cognition*, 28, 64-80.
- Jears, G. E. (1880). *The Life and Letters of Marcus Tullius Cicero*. New York: MacMillan & Company.
- Jones, E. E., Davis, K. E. (1965) From acts to dispositions: the attribution proces in social psychology, W: L. Berkowitz (ed.), *Advances in experimental social psychology* (Volume 2, s. 219-266), New York: Academic Press.
- Jost, J. T., Glaser, J., Kruglanski, A. W., Sulloway, F. J. (2003a). Political conservatism as motivated social cognition. *Psychological Bulletin*, 129, 339–375.
- Judd, C. M., James-Hawkins, L., Yzerbyt, V., Kashima, Y. (2005). Fundamental dimensions of social judgment: understanding the relations between judgments of competence and warmth. *Journal of personality and social psychology*, 89(6), 899-913.
- Jussim, L. (2005). Accuracy in social perception: criticisms, controversies, criteria, components, and cognitive processes. *Advances in experimental social psychology*, 37, 1-93.
- Jussim, L., Cain, T. R., Crawford, J. T., Harber, K., Cohen, F. (2009). The unbearable accuracy of stereotypes. W: W.G. Stephan, O. Ybarra, K. R. Morrison, T. D. Nelson (red.), *Handbook of prejudice, stereotyping, and discrimination*, (s. 199-227). New York, NY, US: Psychology Press.
- Jussim, L., Eccles, J., Madon, S. J. (1996). Social perception, social stereotypes, and teacher expectations: Accuracy and the quest for the powerful self-fulfilling prophecy. *Advances in Experimental Social Psychology*, 29, 281-388.

- Jussim, L., Harber, K. D., Crawford, J. T., Cain, T. R., Cohen, F. (2005). Social reality makes the social mind: Self-fulfilling prophecy, stereotypes, bias, and accuracy. *Interaction Studies*, 6(1), 85-102.
- Kahneman D., Tversky A. (1979). Prospect Theory: An Analysis of Decision under Risk, *Econometrica*, XLVII, 263-291.
- Kahneman, D. (2003). A perspective on judgment and choice: Mapping bounded rationality. *American Psychologist*, 58, 697-720.
- Kahneman, D. (2011). *Thinking, fast and slow*. New York: Farrar, Straus and Giroux.
- Kahneman, D., Slovic, S. P., Slovic, P., Tversky, A. (red.). (1982). *Judgment under uncertainty: Heuristics and biases*. New York: Cambridge university press.
- Kahneman, D., Tversky, A. (1972). Subjective probability: A judgment of representativeness. *Cognitive psychology*, 3(3), 430-454.
- Kelley, H. H. (1967). Attribution theory in social psychology. W: D. Levine (red.), *Nebraska Symposium on Motivation* (Volume 15, s. 192-238). Lincoln: University of Nebraska Press.
- Kirsch D. (2004), *Metacognition, Distributed Cognition and Visual Design*. W: P. Gardinfor, P. Johansson, *Cognition, Education and Communication Technology*, Lawrence: Erlbaum.
- Kleka, P., Brycz, H., Fanslau, A., Pilarska, A. (2019). Becoming aware of one's own biases in emerging adulthood—A longitudinal study. Metacognitive approach. *Advances in Cognitive Psychology*, 15(4), 308–317.
- Kofta, M., Doliński, D. (2006). Poznawcze podejście do osobowości. W: J. Strelau (red.), *Psychologia - podręcznik akademicki*, t. 2 (s.561-600). Gdańsk: GWP.
- Koriat, A. (2007). Metacognition and consciousness. W: P. D. Zelazo, M. Moscovitch, E. Thompson (red.). *The Cambridge handbook of consciousness* (s. 289-325). Cambridge, UK: Cambridge University Press.
- Koriat, A., Levy-Sadot, R. (2000). Conscious and unconscious metacognition: A rejoinder. *Consciousness and Cognition*, 9(2), 193-202.
- Kornell, N., Son, L. K., Terrace, H. S. (2007). Transfer of metacognitive skills and hint seeking in monkeys. *Psychological Science*, 18(1), 64-71.
- Kossowska, M. (2003). Różnice indywidualne w potrzebie poznawczego domknięcia. *Przegląd Psychologiczny*, 46, 355–375.
- Kossowska, M. (2005). *Umysł Niezmienny. Poznawcze mechanizmy sztywności*. Kraków: Wydawnictwo Uniwersytetu Jagiellońskiego.

- Kossowska, M., Hanusz, K., Trejtowicz, M. (2012). Skrócona wersja Skali Potrzeby Poznawczego Domknięcia. Dobór pozycji i walidacja skali. *Psychologia Społeczna*, 7(1), 89-99.
- Kruger, J., Dunning, D. (2002). Unskilled and unaware-but why? A reply to Krueger and Mueller (2002). *Journal of Personality and Social Psychology*, 82(2), 189-192.
- Kruger, J., Gilovich, T. (1999). "Naive cynicism" in everyday theories of responsibility assessment: On biased assumptions of bias. *Journal of Personality and Social Psychology*, 76(5), 743-753.
- Kruglanski, A. W. (1972). The endogenous-exogenous partition in attribution theory. *Journal of Experimental Social Psychology*, 8, 493-501.
- Kruglanski, A. W. (1990). Lay epistemic theory in social-cognitive psychology. *Psychological Inquiry*, 1(3), 181-197.
- Kruglanski, A. W., Ajzen, I. (1983). Bias and error in human judgment. *European Journal of Social Psychology*, 13(1), 1-44.
- Kruglanski, A. W., Freund, T. (1983). The freezing and un-freezing of lay-inferences: Effects of impressional primacy, ethnic stereotyping and numerical anchoring. *Journal of Experimental Social Psychology*, 19, 448-468.
- Kruglanski, A. W., Freund, T., Bar-Tal, D. (1996). Motivational effects in the mere-exposure paradigm. *European Journal of Social Psychology*, 26, 479-499.
- Kruglanski, A. W., Raviv, A., Bar-Tal, D., Raviv, A., Sharvit, K., Bar, R., Pierro, A., Mannetti, L. (2005). Says who? Epistemic authority effects in social judgment. *Advances in Experimental Social Psychology*, 37, 345-392.
- Kruglanski, A. W., Webster, D. M. (2018). Motivated closing of the mind: "Seizing" and "freezing". *The motivated mind*, 60-103.
- Kuhn, D., Dean, Jr, D. (2004). Metacognition: A bridge between cognitive psychology and educational practice. *Theory into practice*, 43(4), 268-273.
- Kumashiro, M., Sedikides, C. (2005). Taking on board liability-focused feedback: Close positive relationships as a self-bolstering resource. *Psychological Science*, 16, 732-739.
- Lachowicz-Tabaczek, K., Śniecińska, J. (2009). Samowiedza i samoocena: wzajemne relacje. W: A. Niedźwieńska, J. Neckar (red.): *Po-15. znaj samego siebie czyli o źródłach samowiedzy* (s.238-270). Warszawa: Wydawnictwo Szkoły Wyższej Psychologii Społecznej *Academica*.

- Lachowicz-Tabaczek, K., Śniecińska, J. (2011). Self-concept and self-esteem: How the content of the self-concept reveals sources and functions of self-esteem. *Polish Psychological Bulletin*, 42(1), 24-35.
- Landau M. J., Greenberg J., Kostloff S. (2010). Coping with life's one certainty. W: R. M. Arkin, K. C. Oleson, P. J. Carroll, *Handbook of the Uncertain Self* (s. 337-356). New York: Psychology Press.
- Langdrige, D., Butt, T. (2004). The fundamental attribution error: A phenomenological critique. *British Journal of Social Psychology*, 43(3), 357-369.
- Langford, G. (1986). The philosophical basis of cognition and metacognition. W: L. C. Antaki, C. Lewis (red.) *Mental Mirrors: Metacognition in Social Knowledge and Communication*. London: Sage Publications Ltd.
- Larkin, S. (2010). *Metacognition in young children*. New York: Routledge.
- Lewicka, M. (1993). *Aktor czy obserwator. Psychologiczne mechanizmy odchyień od racjonalności w myśleniu potocznym*, Warszawa-Olsztyn: Pracownia Wydawnicza PTP.
- Lewicka, M. (2000). Procesy atrybucji. W: J. Strelau (red.), *Psychologia: Podręcznik akademicki tom 3* (s. 45-68). Gdańsk: Gdańskie Wydawnictwo Psychologiczne.
- Lewin, K. (1935). *Dynamic Theory of Personality*. New York: McGrawHill
- Lewin, K. (1951). *Field theory in social science*. New York: Harper.
- Lieberman, M. D. (2003). Reflexive and reflective judgment processes: A social cognitive neuroscience approach. W: J. P. Forgas, K. D. Williams, W. von Hippel (red.), *Social judgments: Implicit and explicit processes* (s. 44-67). Cambridge: Cambridge University Press.
- Livingston, J. A. (1977), *Metacognition: An Overview*.
- Lun, J., Sinclair, S., Whitchurch, E. R., Glenn, C. (2007). (Why) do I think what you think? Epistemic social tuning and implicit prejudice. *Journal of Personality and Social Psychology*, 93(6), 957-972.
- Łukaszewski, W. (2003). *Wielkie pytania psychologii*. Gdańsk: GWP.
- Madon, S., Jussim, L., Keiper, S., Eccles, J., Smith, A., Palumbo, P. (1998). The accuracy and power of sex, social class, and ethnic stereotypes: A naturalistic study in person perception. *Personality and Social Psychology Bulletin*, 24(12), 1304-1318.
- Margaret A. Boden. (2006). *Mind as machine: A history of cognitive science*. Oxford University Press.

- Markus, H. (1977). Self-schemata and processing information about the self. *Journal of Personality and Social Psychology*, 35, 63-78.
- Markus, H., Kunda, Z. (1986). Stability and malleability of the self-concept. *Journal of personality and social psychology*, 51(4), 858-866.
- Markus, H., Nurius, P. (1986). Possible selves. *American psychologist*, 41(9), 954-969.
- Markus, H., Wurf, E. (1987). The dynamic self-concept: A social psychological perspective. *Annual review of psychology*, 38(1), 299-337.
- Martinez, M. E. (2006). What is metacognition? *Phi delta kappan*, 87(9), 696-699.
- Maruszewski, T. (2001). *Psychologia poznania*. Gdańskie Wydawnictwo Psychologiczne.
- Maslow, A. H. (1943). A Theory of Human Motivation. *Psychological Review*, 50(4), 370-96.
- Matusz, P. J., Traczyk, J., Gąsiorowska, A. (2011). Kwestionariusz Potrzeby Poznania - konstrukcja i weryfikacja empiryczna narzędzia mierzącego motywację poznawczą. *Psychologia Społeczna*, 62(17), 113-128.
- Mądrzycki, T. (1986). *Deformacje w spostrzeganiu*. Warszawa: PWN
- McClelland, D. C. (1985). How motives, skills, and values determine what people do. *American psychologist*, 40(7), 812-825.
- McDougall, W. (1923). *An outline of psychology*. London: Methuen.
- Mead, G. H. (1934). *Mind, Self, and Society*. Chicago: University Chicago Press
- Metcalf, J. (2000). Metamemory: Theory and data. W: E. Tulving & F.I.M. Craik (red.), *The Oxford Handbook of Memory*, (s. 197-211). New York: Oxford University Press.
- Metcalf, J., Schwartz, B. L., Joaquim, S. G. (1993). The cue-familiarity heuristic in metacognition. *Journal of Experimental Psychology: Learning, Memory, and Cognition*, 19(4), 851-861.
- Middelton, C. (1939). *The life and letters of Marcus Tullius Cicero*. London: Moxon, s.732
- Morrison, E. W. (2002). Newcomers' relationships: The role of social network ties during socialization. *Academy of management Journal*, 45(6), 1149-1160.
- Morrison, E. W., Cummings, L. L. (1992). The impact of feedback diagnosticity and performance expectations on feedback seeking behavior. *Human Performance*, 5(4), 251-264.
- Moscowitz, G.B. (2009). *Zrozumieć siebie i innych*. Psychologia poznania społecznego. Gdańsk: GWP.
- Moshman, D. (2005). *Adolescent psychological development: Rationality, morality, and identity*. Psychology Press, s.24-27.

- Moskowitz, G. B. (2009). *Zrozumieć siebie i innych: psychologia poznania społecznego*. Gdańskie Wydawnictwo Psychologiczne.
- Muñoz, S. A. (2010). Metarepresentational versus control theories of metacognition. In *Workshops at the Twenty-Fourth AAAI Conference on Artificial Intelligence*.
- Neel, R., Kenrick, D. T., White, A. E., Neuberg, S. L. (2016). Individual differences in fundamental social motives. *Journal of Personality and Social Psychology*, 110(6), 887-907.
- Nelson, D. W., Klein, C. T., Irvin, J. E. (2003). Motivational antecedents of empathy: Inhibiting effects of fatigue. *Basic and Applied Social Psychology*, 25(1), 37-50.
- Nelson, T. O. (1996). Consciousness and metacognition. *American psychologist*, 51(2), 102-116.
- Nelson, T. O., Narens, L. (1990). Metamemory: A theoretical framework and new findings. *The Psychology of Learning and Motivation*, 26, 125-173.
- Nęcka, E. (2000). *Pobudzenie intelektu: Zarys formalnej teorii inteligencji*. Kraków: TAIWPN Universitas.
- Nęcka, E. (2003). *Inteligencja. Geneza-Struktura-Funkcje*. Gdańsk: GWP.
- Nęcka, E. (2005). Rusz głową. Świadoma i nieświadoma inteligencja. *Academia. Magazyn Polskiej Akademii Nauk*, (4), 12-15.
- Nęcka, E., Orzechowski, J., Szymura, B. (2006). *Psychologia poznawcza*. Warszawa: PWN
- Nickerson, R. S. (1998). Confirmation bias: A ubiquitous phenomenon in many guises. *Review of general psychology*, 2(2), 175-220.
- Oates, J. E., Grayson, A. E. (2004). *Cognitive and language development in children*. Oxford: Blackwell Publishing, s.236-240
- Okoń, W. (1995). *Nowy słownik pedagogiczny*. Warszawa: Wydawnictwo Akademickie "Żak".
- Oleś, P. K. (2009). *Wprowadzenie do psychologii osobowości. Wydanie nowe*. Warszawa: Wydawnictwo Naukowe Scholar.
- Paglieri, F. (2007). Beyond temptations and distractions: Metacognitive skills for intertemporal coordination. *Unpublished manuscript, Istituto di Scienze e Tecnologie della Cognizione, CNR. Retrieved July, 1, 2008*.
- Papaleontiou-Louca, E. (2008), *Metacognition and the Theory of Mind*, Cambridge Scholars Publishing, s.9.
- Pashler, H., Bain, P. M., Bottge, B. A., Graesser, A., Koedinger, K., McDaniel, M., Metcalfe, J. (2007). Organizing Instruction and Study to Improve Student Learning. IES Practice Guide. NCER 2004-2007. *National Center for Education Research, s. 1-24*.

- Peacocke, C. (2008). *Truly understood*. Oxford: Oxford University Press.
- Peacocke, C. (2009). Mental action and self-awareness (II): Epistemology. W: L. O'Brien, M. Soteriou (red.), *Mental actions and agency* (s. 192–214). Oxford: Oxford University Press.
- Pervin, L. A. (2002). *Psychologia osobowości*, Gdańsk: GWP.
- Petty, R. E., Cacioppo, J. T. (1986). The elaboration likelihood model of persuasion. W: L. Berkowitz (red.), *Advances in experimental social psychology* (vol. 19, s. 123-205). San Diego, CA: Academic Press.
- Petty, R.E., Briñol, P., Loersch, C., McCaslin, M. (2009). The need for cognition. W: M. R. Leary, R. H. Hoyle (red.), *Handbook of Individual Differences in Social Behavior*. New York: Guilford Press.
- Pintrich, P. R. (2000). *The role of goal orientation in self-regulated learning*. W: M. Boekaerts, P.R. Pintrich, M. Zeidner (red.), *Handbook of Self-Regulation*, (s. 451–502). San Diego, CA: Academic Press.
- Piotrowski, J., Żemojtel-Piotrowska, M. (2008). Wnioskowanie o bliskości względem „ja” na podstawie myślenia o innym człowieku w kategoriach sprawnościowych i moralnych. *Psychologia Społeczna*, 3(8), 258-270.
- Postman, L., Bruner, J. S. (1948). *Perception under stress*. *Psychological Review*, 55, 314–323.
- Premack, D., Woodruff, G. (1978). Does the chimpanzee have a theory of mind?. *Behavioral and brain sciences*, 1(4), 515-526.
- Pronin, E., Lin, D. Y., Ross, L. (2002). The bias blind spot: Perceptions of bias in self versus others. *Personality and Social Psychology Bulletin*, 28(3), 369-381.
- Proust, J. (2007). Metacognition and metarepresentation: is a self-directed theory of mind a precondition for metacognition?. *Synthese*, 159(2), 271-295.
- Proust, J. (2008). Epistemic agency and metacognition: a externalistic view. *Proceedings of the Aristotelian Society*, 108(3), 241–268.
- Reeder, G. D., Brewer, M. B. (1979). A schematic model of dispositional attribution in interpersonal perception. *Psychological Review*, 86(1), 61–79.
- Reykowski, J. (red.) (1980). *Osobowość a społeczne zachowanie się ludzi*. Warszawa: Książka i Wiedza.
- Richter, L., Kruglanski, A. W. (1998). Seizing on the latest. Motivationally driven recency effects in impression formation. *Journal of Experimental Social Psychology*, 34, 313-329.

- Robins, R. W., John, O. P. (1997). The quest for self-insight: Theory and research on accuracy and bias in self-perception. W: R. Hogan, J. A. Johnson (red.), *Handbook of Personality Psychology* (s.649-679). San Diego: Academic Press.
- Roets, A., Van Hiel, A. (2006). Need for closure relations with authoritarianism, conservative beliefs and racism: The impact of urgency and permanence tendencies. *Psychologica Belgica*, 46(3), 235-252.
- Rogers, C. R. (1951). Perceptual reorganization in client-centered therapy. W: R. R. Blake, G. V. Ramsey (red.), *Perception: An approach to personality* (s. 307–327). New York: Ronald Press Company.
- Ross, L. (1977). The intuitive psychologist and his shortcomings: Distortions in the attribution process. W: L. Berkowitz, *Advances in experimental social psychology*, (Vol. 10, s. 173–220). New York: Academic Press.
- Ross, M., Wilson, A. E. (2002). It feels like yesterday: Self-esteem, valence of personal past experiences, and judgments of subjective distance. *Journal of Personality and Social Psychology*, 82, 792-803.
- Ross, L., Anderson, C. A. (1982). *Judgment under uncertainty: Heuristics and biases*. Cambridge University Press, s. 129-152.
- Ryan, R. M., Deci, E. L. (2000). Self-determination theory and the facilitation of intrinsic motivation, social development, and well-being. *American psychologist*, 55(1), 68-78.
- Ryan, R. M., Deci, E. L. (2000a). Intrinsic and extrinsic motivations: Classic definitions and new directions. *Contemporary educational psychology*, 25(1), 54-67.
- Saxe, R. (2006). Why and how to study Theory of Mind with fMRI. *Brain research*, 1079(1), 57-65.
- Sedikides C. (1993). Assessment, enhancement, and verification determinants of the self-evaluation process. *Journal of Personality and Social Psychology*, 65, 317-338.
- Sedikides C., Campbell W. K., Reeder G., Elliot A. J., Gregg A. P. (2002). Do others bring out the worst in narcissists? The “Others Exist for Me” illusion. W: Y. Kashima, M. Foddy, M. Platow (red.), *Self and Identity: Personal, Social, and Symbolic* (s. 103-123). Mahwah, New York: Lawrence Erlbaum Associates.
- Sedikides C., Strube M. (1995). The multiply motivated self. *Personality and Social Psychology Bulletin*, 21, 1330-1335.
- Sedikides, C., Gregg, A.P. (2007). Portraits of the self. W: M.A. Hogg, J. Cooper (red.) *The Sage Handbook of Social Psychology* (s. 92-122). Thousand Oaks, CA: Sage Publications Ltd.

- Sedikides, C., Hepper, E. G. (2009). Self-improvement. *Social and Personality Psychology Compass*, 3(6), 899-917.
- Sedikides, C., Skowronski, J. J. (1997). The symbolic self in evolutionary context. *Personality and Social Psychology Review*, 1(1), 80-102.
- Sedikides, C., Skowronski, J. J. (2000). On the evolutionary functions of the symbolic self: The emergence of self-evaluation motives. W: A. Tesser, R. Felson, J. Suls (red.), *Psychological perspectives on self and identity* (s. 91–117). Washington, DC: APA Books.
- Sedikides, C., Skowronski, J. J. (2003). Evolution of the self: Issues and prospects. W: M. R. Leary, J. P. Tangney (red.), *Handbook of self and identity*. New York, NY: Guilford, 594– 609.
- Sedikides, C., Skowronski, J. J. (2009). Social cognition and self-cognition: Two sides of the same evolutionary coin? *European Journal of Social Psychology*, 39, 1245–1249.
- Sedikides, C., Skowronski, J. J., Gaertner, L. (2004). Self-enhancement and self-protection motivation: From the laboratory to an evolutionary context. *Journal of Cultural and Evolutionary Psychology*, 2(1-2), 61-79.
- Sedikides, C., Strube, M. J. (1997). Self-evaluation: to thine own self be good, to thine own self be sure, to thine own self be true, and to thine own self be better. *Advances in Experimental Social Psychology*, 29, 209-269.
- See, Y. H. M., Petty, R. E., Fabrigar, L. R. (2008). Affective and cognitive meta-bases of attitudes: Unique effects on information interest and persuasion. *Journal of personality and social psychology*, 94(6), 938-955.
- Shimamura, A. P. (2000). Toward a cognitive neuroscience of metacognition. *Consciousness and cognition*, 9(2), 313-323.
- Smith, E. R., DeCoster, J. (2000). Dual process models in social and cognitive psychology: Conceptual integration and links to underlying memory systems. *Personality and Social Psychology Review*, 4, 108-131.
- Smith, J. D., Beran, M. J., Couchman, J. J., Coutinho, M. V. (2008). The comparative study of metacognition: Sharper paradigms, safer inferences. *Psychonomic bulletin & review*, 15(4), 679-691.
- Sorrentino, R. M., Roney, C. R. J. (2000). *The uncertain mind: Individual differences in facing the unknown*. Philadelphia, PA: Psychology Press.

- Sorrentino, R. M., Short, J. C. (1986). Uncertainty orientation, motivation, and cognition. W: R. M. Sorrentino, E. T. Higgins (red.), *The handbook of motivation and cognition: Foundations of social behavior* (Vol. 1; s. 379-403). New York: Guilford Press.
- Sternberg, R. J. (1985). *Poza IQ: Triarchiczna teoria inteligencji*. Cambridge: Cambridge University Press.
- Steven Reiss, S. (2000). *Effective human relations*. New York: Berkeley Books, ss. 17-18.
- Strack, F., Deutsch, R. (2004). Reß ective and impulsive determinants of social behavior. *Personality and Social Psychology Review*, 8, 220–247.
- Sungur, S. (2007). Modeling the relationships among students' motivational beliefs, metacognitive strategy use, and effort regulation. *Scandinavian journal of educational research*, 51(3), 315-326.
- Swartz, R.J., Perkins, D.N. (1989). *Teaching thinking: Issues and approaches*. Pacific Grove, CA: Midwest Publications.
- Szczepanik, J. E., Brycz, H., Kleka, P., Fanslau, A., Zarate Jr, C. A., Nugent, A. C. (2020). Metacognition and emotion–how accurate perception of own biases relates to positive feelings and hedonic capacity. *Consciousness and cognition*, 82, 102936.
- Tarricone, P. (2011). *The taxonomy of metacognition*. Psychology Press., s.1 -4.
- Taylor, S. E. , Brown, J. D. (1988). Illusion and well-being: A social psychological perspective on mental health. *Psychological Bulletin*, 103, 193-210.
- Taylor, S. E., Brown, J. D. (1994). Positive illusions and well-being revisited: separating fact from fiction. *Psychological Bulletin*, 116(1), 21-27.
- Taylor, S. E., Neter, E., Wayment, H. A. (1995). Self-evaluation processes. *Personality and Social Psychology Bulletin*, 21, 1278-1287.
- Taylor, S., Lerner, J., Sherman, D., Sage, R., McDowell, N. (2003). Are self-enhancing cognitions associated with healthy or unhealthy biological profiles?. *Journal of Personality and Social Psychology*, 85(4), 605-615.
- Tesser, A., Felson, R. B., Suls, J. M. (2004). *Ja i tożsamość*. Gdańsk; GWP, s.70.
- Tice, D. M., Masicampo, E. J. (2008). Approach and Avoidance Motivations in the Self-Concept and Self-Esteem. W: A. J. Elliot, *Handbook of approach and avoidance motivation* (s. 505-520). New York: Psychology Press.
- Tidwell, M., Sias, P. (2005). Personality and information seeking: Understanding how traits influence information-seeking behaviors. *The Journal of Business Communication* (1973), 42(1), 51-77.

- Trapnell, P. D., Campbell, J. D. (1999). Private self-consciousness and the five-factor model of personality: distinguishing rumination from reflection. *Journal of personality and social psychology*, 76(2), 284-304.
- Trope, Y. (1979). Uncertainty-reducing properties of achievement tasks. *Journal of personality and social psychology*, 37(9), 1505-1518.
- Trope, Y. (1980). Self-assessment, self-enhancement, and task preference. *Journal of Experimental social psychology*, 16(2), 116-129.
- Trope, Y. (1986). Identification and inferential processes in dispositional attribution. *Psychological review*, 93(3), 239-257.
- Trope, Y., Ben-Yair, E. (1982). Task construction and persistence as means for self-assessment of abilities. *Journal of Personality and Social Psychology*, 42, 637-645.
- Trope, Y., Ferguson, M., Raghunathan, R. (2001). Mood as a resource in processing self-relevant information. W: J. P. Forgas (red.), *Handbook of affect and social cognition* (s. 256-274). Mahwah, New York: Erlbaum.
- Trope, Y., Gaunt, R. (2000). Processing alternative explanations of behavior. *Journal of Personality and Social Psychology*. 79, 344-354.
- Trope, Y., Gervy, B., Bolger, N. (2003). The role of perceived control in overcoming defensive self-evaluation. *Journal of Experimental Social Psychology*, 39(5), 407-419.
- Trope, Y., Liberman, A. (1996). Social hypothesis testing: Cognitive and motivational mechanisms. W: E. T. Higgins, A. W. Kruglanski (red.), *Social psychology: Handbook of basic principles* (s. 239-270). New York: Guilford Press.
- Trope, Y., Mackie, D. M. (1987). Sensitivity to alternatives in social hypothesis-testing. *Journal of Experimental Social Psychology*, 23(6), 445-459.
- Trope, Y., Neter, E. (1994). Reconciling competing motives in self-evaluation: the role of self-control in feedback seeking. *Journal of personality and Social Psychology*, 66(4), 646.
- Trope, Y. (1979). Uncertainty-reducing properties of achievement tasks. *Journal of Personality and Social Psychology*, 37, 1505-1518.
- Tulving, E., Madigan, S. A. (1970). Memory and verbal learning. *Annual review of psychology*, 21(1), 437-484.
- Turner, J. S., Helms, D. B., Lis, S. (1999). *Rozwój człowieka*. Warszawa: Wydawnictwa Szkolne i Pedagogiczne. Spółka Akcyjna.
- Turner, J. S., Helms, D.B. (1999). *Rozwój człowieka*. Warszawa: WSiP.
- Tversky, A., Kahneman, D. (1973). Availability: A heuristic for judging frequency and probability. *Cognitive psychology*, 5(2), 207-232.

- Van Hiel, A., Pandelaere, M., Duriez, B. (2004). The impact of need for closure on conservative beliefs and racism: Differential mediation by authoritarian submission and authoritarian dominance. *Personality and Social Psychology Bulletin*, 30, 824-837.
- VandeWalle, D., Cummings, L L. (1997). A test of the influence of goal orientation on the feedback-seeking process. *Journal of Applied Psychology*, 82(3), 390-400.
- Vazire, S. (2010). Who knows what about a person? The self–other knowledge asymmetry (SOKA) model. *Journal of personality and social psychology*, 98(2), 281-300.
- Vazire, S., Carlson, E. N. (2011). Others sometimes know us better than we know ourselves. *Current Directions in Psychological Science*, 20(2), 104-108.
- Wayment, H. A., Taylor, S. E. (1995). Self evaluation processes: Motives, information use, and self esteem. *Journal of Personality*, 63, 729-757.
- Webster, D. M. (1993). Motivated augmentation and reduction of the overattribution bias. *Journal of Personality and Social Psychology*, 65, 261-271.
- Webster, D. M., Kruglanski, A. W. (1994). Individual differences in need for cognitive closure. *Journal of personality and social psychology*, 67(6), 1049-1062.
- Webster, D. M., Richter, L., Kruglanski, A. W. (1996). On leaping to conclusions when feeling tired: Mental fatigue effects on impressional primacy. *Journal of Experimental Social Psychology*, 32, 181-195.
- Weiner, B. (1972). *Theories of Motivation: From Mechanism to Cognition*. Chicago: Markham Publishing Company.
- Weinstein, N. D. (1993). References on perceived invulnerability and optimistic biases about risk of future life events. *Unpublished manuscript, Rutgers University*.
- Werner, H., Wapner, S. (1952). Toward a general theory of perception. *Psychological review*, 59(4), 324-338.
- West, R. F., Meserve, R. J., Stanovich, K. E. (2012). Cognitive sophistication does not attenuate the bias blind spot. *Journal of personality and social psychology*, 103(3), 506-519.
- Wilson, A. E., Ross, M. (2001). From chump to champ: People's appraisals of their earlier and present selves. *Journal of Personality and Social Psychology*, 80, 572-584.
- Wilson, T. D., Dunn, E. W. (2004). Self-knowledge: Its limits, value, and potential for improvement. *Annu. Rev. Psychol.*, 55, 493-518.
- Wilson, T. D., Gilbert, D. T. (2003). Affective forecasting. *Advances in Experimental Social Psychology*, 35, 345-441.
- Wilson, T. D., Lindsey, S., Schooler, T. Y. (2000). A model of dual attitudes. *Psychological review*, 107(1), 101-126.

- Wimmer, H., Perner, J. (1983). Beliefs about beliefs: Representation and constraining function of wrong beliefs in young children's understanding of deception. *Cognition*, 13(1), 41-68.
- Winne, P. H., Perry, N. E. (2000). Measuring self-regulated learning. W: *Handbook of self-regulation* (s. 531-566). Academic Press.
- Wojciszke, B. (2004). The negative social world: The Polish culture of complaining. *International Journal of Sociology*, 34(4), 38-59.
- Wojciszke, B. (2010). Sprawczość i wspólnotowość. Podstawowe wymiary spostrzegania społecznego. *Gdańsk: Gdańskie Wydawnictwo Psychologiczne*.
- Wojciszke, B. (2011). *Psychologia społeczna*. Warszawa: Wydawnictwo Naukowe Scholar.
- Wojciszke, B., Abele, A. E. (2008). The primacy of communion over agency and its reversals in evaluations. *European Journal of Social Psychology*, 38(7), 1139-1147.
- Wojciszke, B., Baryła, W. (2006). Perspektywa sprawcy i biorcy w spostrzeganiu siebie i innych. *Psychologia Społeczna*, 1(1), 9-32.
- Wojciszke, B., Brycz, H., Borkenau, P. (1993). Effects of information content and evaluative extremity on positivity and negativity biases. *Journal of Personality and Social Psychology*, 64(3), 327-335.
- Zechmeister, E. B., Nyberg, S. E. (1982). *Human memory, an introduction to research and theory*. Brooks/Cole Publishing Company.
- Zelazo, P. D., Moscovitch, M., Thompson, E. (red.). (2007). *The Cambridge handbook of consciousness*. Cambridge UK: Cambridge University Press.

Załącznik 1

KWESTIONARIUSZ MJ - 40

Poniżej znajdziesz 40 szczegółowych zachowań, myśli, uczuć, które w różnym stopniu mogą Ciebie dotyczyć. Wyobraź sobie takie zachowanie, które przydarza się Tobie i zaznacz na skali od 0% (wcale mnie nie dotyczy) do 100% (całkowicie mnie dotyczy) na ile owo zachowanie odnosi się do Ciebie – opisuje Twoje (nawet wyobrażone) reakcje. Prosimy o szczerłość, badanie jest w pełni anonimowe i służy celom naukowym.

1. Po upływie pewnego czasu jestem bardziej skłonna/y dostrzegać swoje własne błędy i w mniejszym stopniu doszukiwać się ich w otoczeniu.

0% 100%

2. Gdy czyjeś zdolności dotyczą mało ważnych spraw, zawsze wybaczam ludziom ich uchybienia, np. ocenę pozytywnie gospodynię, mimo, iż przypaliła główne danie, jeżeli całe przyjęcie nieźle jej się udało.

0% 100%

3. Gdy moralność dotyczy najważniejszych spraw nie mam dla ludzi usprawiedliwienia i negatywnie oceniam mordercę, choć wiem, że kiedyś uratował on życie tonącemu dziecku.

0% 100%

4. Cenię sobie jedne cechy osobowości bardziej od innych i wyżej oceniam kogoś, kto jest inteligentny niż kogoś kto jest cierpliwy.

0% 100%

5. Gdy jestem "w dołku", bardziej realistycznie patrzę na siebie i innych.

0% 100%

6. Mam tendencje do wydawania raczej pozytywnych niż negatywnych ocen o innych ludziach.

0% 100%

7. W sytuacji, gdy mój znajomy drugi już raz nie dostaje się na studia, to myślę o nim nawet pozytywniej i cieplej, niż przed tą porażką, bo wyobrażam sobie jak bardzo jest to dla niego bolesne.

0% 100%

8. Lepiej zapamiętuję wiadomości, gdy mogę je odnieść do już posiadanej wiedzy.

0% 100%

9. Najlepiej zapamiętuję zarówno sprzeczne jak i zgodne z dotychczasową wiedzą informacje, znacznie gorzej zaś - neutralne.

- 0% 100%
10. Najwolniej zapominam wiadomości, które były zgodne z moją dotychczasową wiedzą.
-
- 0% 100%
11. Przypominam sobie łatwiej konkretne obrazy niż wyszukane słowa.
-
- 0% 100%
12. Widok zwłok człowieka ma większy wpływ na mój stosunek do mordercy niż sucha wiadomość, że np. faszysta wymordował tysiące osób w czasie drugiej wojny światowej.
-
- 0% 100%
13. Szybciej poszedł/a/bym do lekarza na kontrolę w momencie, gdyby ogłoszono, że znana osoba (np. słynna gwiazda filmowa) jest chora na raka niż gdyby ogłoszono statystyki zachorowań.
-
- 0% 100%
14. Myślę, że przyczyny zdarzeń są podobne do ich skutków i kiedy zdaję sobie sprawę z tego, że jakieś zjawisko jest bardzo złożone (np. wybuch konfliktu światowego), to sądzę, że zostało ono spowodowane wieloma przyczynami (ekonomicznymi, geopolitycznymi, kulturowymi itp.).
-
- 0% 100%
15. Jeżeli coś lub ktoś z zewnątrz zmusi mnie do zmiany zachowania, to zmieniają się również moje poglądy, których to zachowanie dotyczy.
-
- 0% 100%
16. Waga jakiejś informacji o drugim człowieku np., że świetnie mówi po hiszpańsku, zmaleje, w pewien sposób rozmyje się, gdy dojdą do mnie słuchy o tym, że ten człowiek ogląda codziennie dobranocki, uprawia gimnastykę by mieć dobrą figurę i zajada ślimaki.
-
- 0% 100%
17. Wydajniej wykonuję proste czynności (chodzi o np. pracę w fabryce, schematyczną, czy inne utrwalone czynności: jak sprzątanie) w obecności innych też pracujących osób.
-
- 0% 100%
18. Nie lubię tych osób, zjawisk czy nawet potraw, które w przeszłości skojarzyły mi się z czymś przykrym.
-
- 0% 100%
19. Częściej powtarzam te zachowania za które jestem nagradzany/a.
-
- 0% 100%

20. Reklamy pokazywane w TV rzeczywiście wpływają na moje wybory i kupuję częściej to co one mi wskazują.

0% 100%

21. Będąc dzieckiem miałam/em, a także później, jako dorosły, mam raczej podobne poglądy na politykę, religię czy wychowanie do poglądów moich rodziców.

0% 100%

22. Pomniejszam znaczenie informacji sprzecznych z ważnymi dla mnie poglądami. Postępuję tak po to, aby uniknąć przykrości, którą wywołuje u mnie odmienne od mojego podejście do istotnych spraw.

0% 100%

23. Gdy koncentruję się na sobie, wsłuchuję w siebie, słowem spoglądam „na swoje odbicie w lustrze” postępuję tak jak nakazują mi moje przekonania.

0% 100%

24. Czasami tylko poważne argumenty mogą mnie skłonić do zmiany poglądów, czasami zaś, wystarczy do tego miła powierzchowność mówiącego.

0% 100%

25. Przekazanie niewielkiej ilości argumentów przeciwnika moich poglądów sprawia, że jeszcze silniej wyznaję własne sądy.

0% 100%

26. Cenzurowanie przekazów wywiera na mnie efekty sprzeczne z intencją cenzora.

0% 100%

27. Większość nowych zachowań uczę się poprzez obserwacje cudzych działań i ich skutków.

0% 100%

28. Tylko nieuchronność kary, którą muszę zastosować wobec innych, a nie jej surowość pomoże wyeliminować ich niepożądane zachowania.

0% 100%

29. Nagrody nieregularne (tj. takie które czasem występują po pożądanym zachowaniu, a czasami – nie) mają na mnie większy wpływ od regularnych.

0% 100%

30. Przy bardzo silnych emocjach, przestaję się kontrolować i nie zachowuję się racjonalnie.

0% 100%

31. Im trudniejsze zadanie stoi przede mną tym większe szanse, że moje zdenerwowanie wszystko mi popsuje.

0% 100%

32. Lubię te osoby które kojarzą się mi z przyjemnością, a nie lubię tych osób, które kojarzą się mi z czymś przykrym.

0% 100%

33. Gdyby rodzice zabronili mi kontaktów z moją sympatią, spowodowałoby to wzmocnienie uczuć między nami.

0% 100%

34. Chętniej pomagam ludziom podobnym pod jakimś względem do mnie.

0% 100%

35. Gdy pomiędzy słowami, a “mową ciała” (gesty, mimika) powstaje sprzeczność, to swój sąd o drugim człowieku opieram raczej na wyrazie twarzy, ruchach ciała lub tonie głosu a nie na słowach.

0% 100%

36. Będąc kierownikiem, który w przyjazny sposób proponuje możliwe sposoby rozwiązania problemu uzyskiwałbym lepsze efekty niż wydając tylko polecenia i rozkazy.

0% 100%

37. Gdy ktoś obdarza mnie prezentem, to ja - odwzajemnam mu się tym samym.

0% 100%

38. Poznając osobę, z którą trzeba współpracować i która jest podobna do mnie:
- polubię ją od razu.

0% 100%

39. Ważniejsze są dla mnie moje zdolności niż moja moralność, wybaczam sobie potknięcia moralne (np. kłamstwa), a nie mogę wybaczyć porażki (np. ośmieszenia z powodu gafy w towarzystwie)

0% 100%

40. Ważniejsze jest dla mnie kto jakim jest człowiekiem: nie wybaczam gdy ktoś oszukuje, ale wybaczam, gdy ktoś słabo jeździ rowerem

0% 100%

Załącznik 2

KWESTIONARIUSZ MJ-24

Proszę przeczytać uważnie każde z poniższych stwierdzeń i określić, w jakim stopniu jest ono zgodne z Państwa zachowaniami, myślami, uczuciami. Na ile każde stwierdzenie dotyczy **Ciebie**. Wyobraź sobie takie zachowanie, które przydarza się Tobie i zaznacz na skali:

- 1 zdecydowanie nie zgadzam się
- 2 nie zgadzam się
- 3 raczej nie zgadzam się
- 4 raczej zgadzam się
- 5 zgadzam się
- 6 zdecydowanie zgadzam się

na ile to zachowanie odnosi się do Ciebie – opisuje Twoje (nawet prawdopodobne) reakcje.

Prosimy o szczerłość! Twoje odpowiedzi są niezwykle cenne! Nie ma odpowiedzi dobrych ani złych. Badanie jest w pełni anonimowe i służy celom naukowym.

	decydowanie nie	ie	aczej nie	aczej tak	ak	decydowanie tak
1. Po upływie pewnego czasu jestem bardziej skłonna/y dostrzegać swoje własne błędy i w mniejszym stopniu doszukiwać się ich w otoczeniu.						
2. Gdy czyjeś zdolności dotyczą mało ważnych spraw, zawsze wybaczam ludziom ich uchybienia, np. ocenę pozytywnie gospodynię, mimo, iż przypaliła główne danie, jeżeli całe przyjęcie nieźle jej się udało.						
3. Gdy moralność dotyczy najważniejszych spraw nie mam dla ludzi usprawiedliwienia i negatywnie oceniam mordercę, choć wiem, że kiedyś uratował on życie tonącemu dziecku.						
4. Na ogół oceniam ludzi raczej pozytywnie niż negatywnie						
5. W sytuacji, gdy mój znajomy drugi już raz nie dostaje się na studia, to myślę o nim nawet serdeczniej i cieplej, niż przed tą porażką, bo wyobrażam sobie jak bardzo jest to dla niego bolesne						
6. Lepiej zapamiętuję nowe wiadomości, gdy mogę je odnieść do już posiadanej wiedzy						
7. Najwolniej zapominam wiadomości, które były zgodne z moją dotychczasową wiedzą						
8. Przypominam sobie łatwiej konkretne obrazy (np. łódka) niż wyszukane słowa (np. narracja)						
9. Widok zwłok człowieka ma większy wpływ na mój stosunek do jego mordercy niż sucha wiadomość, że np. faszysta wymordował tysiące osób w czasie drugiej wojny światowej						

10. Myślę, że przyczyny zdarzeń są podobne do ich skutków i kiedy zdaję sobie sprawę z tego, że jakieś zjawisko jest bardzo złożone (np. wybuch konfliktu światowego), to sądzę, że zostało ono spowodowane wieloma przyczynami (ekonomicznymi, geopolitycznymi, kulturowymi itp.)						
11. Nie lubię tych osób, zjawisk czy nawet potraw, które w przeszłości skojarzyły mi się z czymś przykrym (np. nie lubię szpinaku, bo w dzieciństwie mnie zmuszano do jedzenia warzywa).						
12. Częściej powtarzam te zachowania za które jestem nagradzany/a.						
13. Będąc dzieckiem miałam/em, a także później, jako dorosły, mam raczej podobne poglądy na politykę, religię czy wychowanie do poglądów moich rodziców.						
14. Gdy koncentruję się na sobie, wsłuchuję w siebie, słowem spoglądam „na swoje odbicie w lustrze” postępuję tak jak nakazują mi moje przekonania.						
15. Gdy ktoś chce mnie przekonać do jakiegoś poglądu (np. proekologicznego) to ma największy wpływ na mnie, gdy poda nie tylko argumenty przemawiające za sprawą, ale i argumenty przeciw – w takiej formie, że wyjaśni ich niesłuszność lub brak odniesienia (np. pogląd: trzeba brać udział w akcji „sprzątanie świata”; argument przeciw: to i tak nie ochroni nas przed produkowaniem śmieci i zanieczyszczeniem, wyjaśnienie: śmieci są utylizowane, a środowisko bez naszej akcji nie zostanie posprzątane).						
16. Większość nowych zachowań uczę się poprzez obserwację cudzych działań i ich skutków.						
17. Powstrzyma mnie od pewnych czynów świadomość, że zawsze za to zachowanie grozi surowa kara.						
18. Lubię te osoby, które kojarzą się mi z przyjemnością, a nie lubię tych osób, które kojarzą się mi z czymś przykrym.						
19. Gdyby rodzice zabronili mi kontaktów z moją sympatią, spowodowałoby to wzmocnienie uczuć między nami.						
20. Chętniej pomagam ludziom podobnym pod jakimś względem do mnie niż niepodobnym.						
21. Gdy ktoś obdarza mnie prezentem, to ja - odwzajemnam mu się tym samym.						
22. Poznając osobę, z którą trzeba współpracować i która jest podobna do mnie: - polubię ją od razu.						
23. Gdy pomiędzy słowami a mową ciała (gesty, mimika) powstaje sprzeczność, swój sąd o drugim człowieku opieram raczej na wyrazie twarzy, ruchach ciała lub tonie głosu, a nie na słowach.						
24. Ważniejsze jest dla mnie kto jakim jest człowiekiem: nie wybaczam gdy ktoś oszukuje, ale wybaczam, gdy ktoś słabo jeździ rowerem.						

Załącznik 3

KWESTIONARIUSZ SDMS

Na podstawie wypełnianych przez Ciebie w tej chwili testów, jakich informacji poszukasz najchętniej?

Zaznacz na skali:

1 zdecydowanie nie

2 nie

3 raczej nie

4 raczej tak

5 tak

6 zdecydowanie tak

- | | | |
|----|--|-------------|
| 1. | Chcę wiedzieć, co dobrze świadczyło o mnie w testach | 1 2 3 4 5 6 |
| 2. | Jak mam zmienić swoje zachowanie, by poprawić poziom swoich osiągnięć? | 1 2 3 4 5 6 |
| 3. | Co mogę zrobić, by lepiej osiągnąć życiowe cele? | 1 2 3 4 5 6 |
| 4. | Chcę wiedzieć, co źle świadczyło o mnie w testach | 1 2 3 4 5 6 |
| 5. | W czym jestem lepszy/lepsza od większości badanych? | 1 2 3 4 5 6 |
| 6. | W czym wypadam poniżej normy? | 1 2 3 4 5 6 |

Załącznik 4

Kwestionariusz Ruminacji (Wojciszke, Baryła, 2005)

Poniżej znajduje się opis szeregu myśli i uczuć, jakimi ludzie reagują na różne sytuacje i zdarzenia. Proszę zaznaczyć jak często Pana/Panią nachodzi każda z tych myśli lub uczuć (niezależnie od tego, czy same zdarzenia wywołujące te myśli są rzadkie czy częste). Proszę wpisać liczby symbolizujące Pana/Pani odpowiedzi w wykropkowane miejsca przy numerach pozycji zgodnie z kluczem:

- 1 – nigdy
- 2 - rzadko
- 3 - czasami
- 4 – często
- 5 – bardzo często

1.Nie mogę uwolnić się od myśli o różnych niegodziwościach naszego świata.
2.Wyrzucam sobie nieodpowiedni sposób postępowania w przeszłości.
3.Obawiam się, że świat podąża w coraz gorszym kierunku.
4.„Odtwarzam” sobie w myślach własny sposób postępowania w przeszłości.
5.Myślę o zdarzeniach z przeszłości, których bieg chciałbym odmienić.
6.Myślę o tym, jak wiele jest na świecie cierpień niewinnych ludzi.
7.Boli mnie, gdy niektórzy dostają w życiu coś, na co zupełnie sobie nie zasłużyli.
8.Boli mnie, że tak wiele niegodziwych ludzi nigdy nie zostaje ukaranych.
9.Obracam na różne strony w swojej głowie to, co niedawno zrobiłem lub powiedziałem.
10.Smuci mnie, że ludzie myślą tylko o własnym interesie.
11.Boję nad tym, jakimi egoistami jest większość ludzi.
12.Zastanawiam się, dlaczego nie postąpiłem inaczej w pewnych sytuacjach.
13.Boli mnie myśl o tym, że nieuczciwi ludzie się bogacą.
14.Wyobrażam sobie co by było, gdybym inaczej się zachował w pewnych sytuacjach.
15.Myślę o tym, jaki niesprawiedliwy jest świat.
16.Na nowo przeżywam rozczarowania z przeszłości.
17.Powracam myślami do własnych postępów, których już nie można zmienić.
18.Gnębi mnie myśl, że wiele podłości jest na świecie.
19.Trudno mi zaprzestać myślenia o rzeczach, które mi się nie udały.
20.Trudno mi opędzić się od myśli, że w pewnych sytuacjach mogłem postąpić inaczej.

Załącznik 5

Wiek:.....
Płeć:
Wykształcenie:.....

Proszę odpowiedz na poniższe pytania:

1. Trafiasz w pracy na „trudnego klienta”, który zachowuje się w nieprzyjemny sposób, zwraca się do Ciebie podniesionym, nerwowym tonem, strasznie marudzi i sugeruje Ci brak kompetencji. Co o nim pomyślisz? Wybierz jedną z poniższych odpowiedzi:

- a) Jest złośliwy
- b) Pewnie ma zły dzień, bo ma jakiś problem
- c) Jest zbyt wymagającą osobą
- d) Być może jest pod presją czasu lub szefa

2. Co jest Twoim zdaniem bardziej prawdopodobne - śmierć w wyniku wypadku drogowego, czy śmierć w wyniku zawału serca?

3. W czasie rozdawania kart przed rozgrywką, jak dotąd dostajesz same słabe karty. Jakich kart spodziewasz na końcu rozdawania?

4. Który z wyników rzutów monetą (O-orzeł, R-reszka) jest Twoim zdaniem najbardziej przypadkowy:

- a) O-O-O-R-R-R
- b) O-R-R-O-R-O
- c) O-R-O-R-O-R

5. Poznaj Magdalenę. Magdalena jest kobietą niezależną, inteligentną i elokwentną. Ukończyła studia filozoficzne. W czasie studiów była głęboko zaangażowana w problemy nierówności społecznych i dyskryminacji.

Proszę określ w procentach:

Jakie jest prawdopodobieństwo, że Magdalena jest teraz kasjerką w banku?

Jakie zaś jest prawdopodobieństwo, że Magdalena jest kasjerką w banku, aktywnie walczącą o prawa kobiet?

6. Wyobraź sobie, że kupujesz mikser kuchenny. Znalazłeś dwie oferty dotyczące interesującego Cię modelu. Pierwsza, to produkt dostępny w sklepie w pobliżu miejsca Twojego zamieszkania, jego cena to 97 złotych. Druga to mikser w sklepie na drugim końcu miasta, w cenie 67 złotych.

Który sklep wybierasz?.....

Teraz wyobraź sobie, iż kupujesz telewizor plazmowy. Model, którego poszukujesz znajduje się w dwóch sklepach. W pierwszym, w pobliżu miejsca Twojego zamieszkania, kosztuje on 3960 złotych. W drugim, na drugim końcu miasta, kosztuje on 3930 złotych.

Gdzie dokonujesz zakupu?.....

7. Z powodu epidemii zagrożone jest życie 600 osób. Wiadomo, że metoda leczenia A uratuje 200 z nich. Metoda leczenia B ma $\frac{1}{3}$ szans na uratowanie wszystkich 600 osób i $\frac{2}{3}$ szans na nieuratowanie nikogo.

Którą metodę Twoim zdaniem należy zastosować?.....

Załącznik 6

Ankieta na temat postaw wobec serwisu społecznościowego Facebook

Bardzo dziękujemy za zgodę na udział w badaniu. Badanie realizowane jest przez Instytut Psychologii Uniwersytetu Gdańskiego. Wszelkie informacje, jakie udostępnicie nam Państwo posłużą jedynie celom badawczym przy całkowitym poszanowaniu Państwa prywatności.

Wiek.....
Płeć.....
Wykształcenie.....

Proszę o ustosunkowanie się do następujących pytań poprzez zakreślenie właściwej odpowiedzi lub uzupełnienie wykropkowanych pól:

1. Czy posiadasz konto na Facebooku?

tak/nie

2. Ilu posiadasz znajomych na Facebooku?.....

3. Czy zamieszczasz na nim szczegółowe dane osobowe takie jak data urodzenia, partnerzy życiowi, praca, itp.?

tak/nie

4. Czy zezwalasz na pełny dostęp do Twojego profilu wszystkim użytkownikom Facebooka?

tak/nie

5. Czy zamieszczasz na swoim profilu zdjęcia?

tak/nie

Jeśli tak, to:

jak często?

- a. częściej niż raz w tygodniu
- b. częściej niż raz w miesiącu
- c. średnio raz w miesiącu
- d. rzadziej niż raz w miesiącu

jakiego typu zdjęcia?

- a. z wakacji
- b. z imprez
- c. z przyjaciółmi/rodziną
- d. z sesji zdjęciowych
- e. zabawne
- f. inne.....

6. Jak często odwiedzasz swoje konto na Facebooku?

- a. kilka razy dziennie
- b. raz dziennie
- c. kilka razy w tygodniu
- d. raz w tygodniu
- e. rzadziej niż raz w tygodniu

7. Jak często wprowadzasz zmiany w swoim profilu?

- a. częściej niż raz w tygodniu
- b. częściej niż raz w miesiącu
- c. średnio raz w miesiącu
- d. rzadziej niż raz w miesiącu

8. Czy znasz w większości osobiście swoich znajomych z Facebooka?
tak/nie

9. Czy często komentujesz posty/zdjęcia swoich znajomych?
tak/nie

10. Czy Twoje posty/zdjęcia są często komentowane?
tak/nie

11. Czy zazwyczaj czytasz komentarze innych zamieszczone pod Twoimi postami/zdjęciami?
tak/nie

12. Czy przywiązujesz wagę do komentarzy, jakie zamieścili inni pod Twoimi postami/zdjęciami?
tak/nie

13. Czy dowiedziałeś się z nich czegoś ciekawego o sobie?
tak/nie

Czego np.?.....

14. Jak często używasz funkcji „lubię to”?

- a. nigdy
- b. bardzo rzadko
- c. rzadko
- d. często
- e. bardzo często

15. Co najbardziej lubisz w Facebooku?

.....

16. Co byś zmienił/a w Facebooku?

.....

Proszę o ustosunkowanie się do następujących pytań poprzez zakreślenie właściwej odpowiedzi lub uzupełnienie wykropkowanych pól:

Czy wiedziałeś/aś o tym, że zgodnie z wynikami badań:

a. co 3 użytkownik Facebooka uzależnienia się od korzystania z tego serwisu społecznościowego?
tak/nie

b. korzystanie z Facebooka pogarsza umiejętność koncentracji?
tak/nie

c. osoby posiadające profil na Facebooku mają zaniżoną zdolności do autorefleksji i często zaburzony obraz własnej osoby?

tak/nie

Czy chce Pan/Pani otrzymać informację zwrotną o wynikach swojego badania?

tak/nie

Jeśli tak, to na jaki adres?.....

Czy woli Pan/Pani otrzymać (można wybrać tylko jedną opcję):

a. ogólny opis swoich predyspozycji wynikający z wyników badania

b. wskazówkę dotyczącą przyczyn Pana/Pani zachowań

Czy chce Pan/Pani otrzymać informację zwrotną nawet jeśli będzie ona negatywna?

tak/nie