

PRZEWIDYWANIE EFEKTYWNOŚCI WŁASNYCH DZIAŁAŃ U OSÓB Z WYSOKĄ I NISKĄ SAMOOCENĄ W ZADANIACH O RÓŻNYM STOPNIU KONTROLOWALNOŚCI

Ewa Niemczyk

3 Brygada Zmechanizowana
Lublin

EVALUATION OF SELF-EFFICACY AT PEOPLE WITH HIGH AND LOW SELF-ESTEEM IN DIFFERENT CONTROL TASKS

Summary. The goal of this study is to present the results of the research concerning the relationship between the evaluation of self-efficacy and a global self-esteem as well as to answer the question of the differences in the evaluation of self-efficacy in different control tasks at people with high and low self-esteem.

To verify the hypothesis 130 students were tested. Rosenberg Self-Esteem Scale was used to measure global self-esteem whereas two different sets of equations were used to differentiate the degree of controlling the conditions experienced these people.

The results confirm the hypothesis that people with high self-esteem evaluate their actions higher in relation to people with low self-esteem in higher-level controlled conditions. Analyses do not support the hypothesis assuming that in lower control tasks people with high self-esteem also evaluate their self-efficacy higher as compared to people with low self-esteem. Moreover, the results show that there are no differences in people with high and low self-esteem regarding the changes in evaluation of self-efficacy in low control tasks.

Wprowadzenie

Realizacja jakiegokolwiek działalności uzależniona jest w dużym stopniu od warunków, w jakich funkcjonuje człowiek. Jednostka żyjąc i działając w określonych sytuacjach, ocenia je jako przychylne lub nieprzychylne z punktu widzenia możliwości osiągnięcia wyznaczonych celów. Aby w ogóle powstała intencja podjęcia danej działalności, człowiek musi mieć choćby słabą nadzieję, że zewnętrzne warunki umożliwią mu realizację określonego celu. Bardzo ważne znaczenie odgrywają więc tutaj przekonania dotyczące możliwości wywierania wpływu na bieg wydarzeń czy też modyfikowania środowiska.

Adres do korespondencji: 3 Brygada Zmechanizowana, ul. Koryznowej 2/1,
20-137 Lublin, e-mail: ewaniemczyk@vp.pl

W tych wszystkich sytuacjach, co do których człowiek ma przekonanie, że w znacznym stopniu zależą od niego samego decydujący wpływ na zachowanie zaczyna wywierać ocena własnych możliwości, skuteczności własnych działań czy tak zwana wiara w siebie.

Kontrola nad otoczeniem (zdarzeniem) a ocena skuteczności własnych działań. Zaczniemy jednak od próby sprecyzowania pojęcia „kontrola”. Kontrola stanowi przedmiot wielu prac psychologicznych, które są poświęcone różnym zagadnieniom. W kontekście kontroli pisano o wyborze, wolności wyboru, spostrzeganej kontroli, kontroli osobistej, kontrolowalności i niekontrolowalności itp. (Sokołowska, 1993, s. 15). Kontrola jest więc szeroko rozumianym terminem i nie ma jednej powszechnie akceptowanej definicji tego pojęcia, dlatego też uzasadnione wydaje się przedstawienie znaczenia pojęcia kontroli, które zostało przyjęte w prezentowanym projekcie badawczym. Jest ono następujące: *Jednostka sprawuje kontrolę nad otoczeniem (zdarzeniem)*, kiedy wywiera świadomy, intencjonalny wpływ na zdarzenia, to znaczy, gdy istnieje przyczynowy związek między wykonywanymi przez nią działaniami a występowaniem określonych zdarzeń i kiedy jednostka wie, jakie działania należy wykonać, aby zdarzenie nastąpiło oraz samodzielnie wybiera (a przynajmniej akceptuje) cel i sposoby działania (por. Domańska-Najder, 1984; Szmajke, 1989, s. 156). Definicja ta zawiera warunki, które są warunkami koniecznymi i wystarczającymi do posiadania przez jednostkę kontroli nad zdarzeniem (Domańska-Najder, 1984, s. 414).

Dla lepszego zrozumienia przez czytelnika zastosowanej procedury eksperymentalnej („Zadania matematyczne”), istotne wydaje się również przybliżenie ogólnych właściwości warunków o różnym stopniu kontrolowalności.

Człowiek, będąc aktywnym podmiotem reguluje – za pośrednictwem własnych czynności – swoje stosunki z otoczeniem. W istocie jednak człowiek nie zawsze i nie we wszystkich okolicznościach może dokonywać intencjonalnych zmian w środowisku w pożądanym przez siebie kierunku. Obok sytuacji, w których jednostka posiada kontrolę w przekształcaniu i formowaniu otoczenia, istnieją również sytuacje, w których brak jest związku pomiędzy wykonywanym przez człowieka działaniem a określoną zmianą. Warunki, w jakich funkcjonuje jednostka mogą więc obiektywnie różnić się kontrolowalnością (Kofta, 1977; Reykowski, 1992; Wieczorkowska-Siarkiewicz, 1992).

Niewiele jest zdarzeń, o których można jednoznacznie powiedzieć, że zależą jedynie od samego człowieka lub przeciwnie, nie zależą od niego wcale. Nie można więc dokonać prostej dychotomizacji wszelkich sytuacji na te w pełni kontrolowalne i te, które nie podlegają żadnej kontroli ze strony jednostki. Podział taki może mieć jedynie charakter idealizacji i opisuje wówczas dwa teoretycznie możliwe krańce wymiaru, na którym uporządkować można rozmaite konkretne relacje podmiot – otoczenie. Na jednym biegunie owego wymiaru znajdują się sytuacje, w których człowiek ma znaczną swobodę wywoływania określonych zmian (fizycznych, psychologicznych) w stanie otoczenia, istnieje więc przyczynowy związek między wykonywanymi przez jednostkę działaniami a wydarzeniami (zmianami). Na biegunie przeciwnym znajdują się natomiast te sytuacje, w których brak jest przyczynowego związku między zachowaniem człowieka a wydarzeniami (decydującą rolę odgrywają na przykład inni ludzie, przypadek) (Kofta, 1977).

Jak już wcześniej zasygnalizowano, obok obiektywnych właściwości sytuacji, w których funkcjonuje człowiek, bardzo duże znaczenie dla oceny sytuacji, a tym samym podjęcia lub zaniechania działań odgrywa ocena własnej efektywności, czyli oczekiwanie jednostki dotyczące tego, w jakim stopniu potrafi ona skutecznie działać w kierunku osiągnięcia celu. Pojęcie to w przedstawionym projekcie badawczym jest traktowane jako tożsame z terminem „samoocena osobistej skuteczności”.

Problematyka kontroli człowieka nad otoczeniem jest polem ścierania się wielu koncepcji teoretycznych i podejść badawczych. W koncepcjach nawiązujących do pojęcia kontroli często zwraca się jednocześnie uwagę na te czynniki, które warunkują spostrzeganie przez człowieka osobistej skuteczności.

J. B. Rotter w swojej koncepcji poczucia umiejscowienia kontroli podkreśla znaczenie spostrzegania przez ludzi związków między własnym zachowaniem bądź osobistymi właściwościami a otrzymanym wzmocnieniem czy skutkiem działania. Człowiek w zależności od umiejscowienia źródła kontroli – przekonania o wewnętrznym źródle kontroli (*a belief in internal control*) lub przekonania o zewnętrznym źródle kontroli (*a belief in external control*) – na różne sposoby może interpretować zarówno swoje sukcesy, jak i niepowodzenia (Rotter, 1990).

A. Bandura podkreśla funkcję poczucia własnej skuteczności (*self-efficacy*), które określił jako ogólny mechanizm psychologiczny, warunkujący zmiany zachowania i efektywności podejmowanych działań, stanowiący ogniwo pośredniczące pomiędzy wiedzą jednostki a jej zachowaniem (Bandura, 2007). Poczucie własnej skuteczności to zatem przekonanie, że można tak kierować własnym zachowaniem, aby sprostać wymaganiom sytuacji. Inaczej mówiąc, jest to wiara w siebie, w swoje możliwości.

Bardzo istotna dla prezentowanego projektu badawczego jest także koncepcja wyuczonej bezradności Seligmana. Autor ten podkreśla znaczenie wpływu sytuacji, w której człowiek nie ma kontroli nad wzmocnieniami (otrzymaniem nagrody, ale też uniknięciem awersyjnego bodźca) na zachowanie jednostki. Zgodnie z modelem wyuczonej bezradności (*learned helplessness*), człowiek będąc w sytuacji dla niego niekontrolowanej uczy się, że osiągnięte wyniki nie zależą od jego zachowania, tym samym dochodzi do przekonania, że podejmowane działania są nieefektywne, niezależnie od wkładanego w nie wysiłku (Seligman, 1975). Opracowany później atrybucyjny model bezradności, który do sekwencji niekontrolowanych zdarzeń dodaje również atrybucję przyczyn, jeszcze lepiej pozwolił wyjaśnić powstawanie wyuczonej bezradności. Dochodzi do niej wówczas, gdy człowiek upatruje przyczyn swoich niepowodzeń w czynnikach stałych (np. brak zdolności), wewnętrznych (np. mały wysiłek, brak zdolności) i globalnych (np. przekonanie jednostki, że zawsze nie radzi sobie w kontaktach z innymi ludźmi).

Przypomnienie pokrótce trzech powyższych koncepcji teoretycznych, nawiązujących do pojęcia kontroli pozwoli lepiej zrozumieć przedstawiony w artykule projekt badawczy.

Znaczenie samooceny dla funkcjonowania w sytuacjach zadaniowych.

Opinie dotyczące skuteczności własnych działań w dużym stopniu mogą zależeć od ustabilizowanego systemu przekonań o sobie, od samooceny.

Samoocena (*self-esteem*) jest zbiorem sądów wartościujących, które jednostka odnosi do własnej osoby. Samoocena globalna (*global self-esteem*) tworzy się na drodze uogólniania szczegółowych (częstkowych) samoocen, ale nie stanowi jakiejś ich średniej, lecz wyraża całościowy stosunek do siebie, który opiera się na subiektywnej ocenie właściwości uważanych przez jednostkę za najważniejsze. Podkreśla to szczególnie J. Kozielecki (1981), który zwraca uwagę na tak zwane wagi sądów – subiektywne wskaźniki znaczenia określonych cech w życiu człowieka. Samoocena ogólna w literaturze psychologicznej często określana jest także jako poczucie własnej wartości (Kofta, Doliński, 2000).

Samoocena kształtuje się stopniowo w toku indywidualnych doświadczeń, a istotne znaczenie odgrywa tu dokonywana przez człowieka analiza informacji o swoich sukcesach i niepowodzeniach i porównywanie dotychczasowych osiągnięć ze swoimi aspiracjami, co podkreśla na przykład Reykowski (1992).

Poczucie własnej wartości oddziałuje w różnorodny sposób na funkcjonowanie człowieka: wpływa na poznawczy i emocjonalny odbiór sytuacji (co ma istotne znaczenie dla samopoczucia jednostki), jest ważnym czynnikiem określającym natężenie motywacji, w dużym stopniu wyznacza zdolność radzenia sobie w różnych sytuacjach życiowych. Uzasadnione więc wydaje się również założenie, zgodnie z którym samoocena wpływa także na opinie dotyczące skuteczności własnych działań i funkcjonowanie w sytuacjach zadaniowych.

Mówiąc bardzo ogólnie, wysoka samoocena charakteryzuje te osoby, które są zadowolone z siebie, ze swoich działań i uzyskiwanych wyników. Najczęściej wiąże się ona z przekonaniem o posiadaniu uznania wśród innych ludzi. Niska samoocena wiąże się natomiast z brakiem wiary we własne siły, niezadowoleniem z siebie i swoich osiągnięć, przeświadczeniem o podrzędnej pozycji w grupie społecznej.

Nie można jednak uznać, że niska samoocena jest w dosłownym sensie przeciwieństwem samooceny wysokiej. W samoopisie osób o wysokim poczuciu własnej wartości dominują głównie pozytywne cechy, natomiast osoby o niskim poczuciu własnej wartości przypisują sobie zarówno cechy pozytywne, jak i negatywne. Wysoka samoocena jest jednoznacznie pozytywna, stabilna i jasno określona, natomiast niska samoocena nie jest wyraźnie negatywna, ale raczej ambiwalentna albo neutralna, niepewna, niespójna i niestabilna (Campbell, Lavalley, 1993; Tice, 1993).

Wracając do problematyki zależności pomiędzy poczuciem własnej wartości i wykonywaniem zadań, należy uznać, że w kontekście najnowszych danych przeglądowych dotyczących tej kwestii, zdecydowanie trudno jest ustalić jednoznaczne prawidłowości (por. Baumeister i wsp., 2003). Na podstawie przeglądu badań dokonanego przez R. F. Baumeistera i wsp. (2003) można jednak uznać, że osoby z wysoką samooceną w porównaniu do osób z niską samooceną niewątpliwie postrzegają siebie jako bardziej inteligentne, uzdolnione. W podejmowaniu różnorodnych aktywności osoby z wysoką samooceną charakteryzują się większą wytrwałością i gotowością do ryzykownych zachowań w porównaniu do osób z niską samooceną, które są częściej ostrożne, niepewne siebie. Wydaje się więc, że osoby z wysoką samooceną są bardziej skupione na umacnianiu siebie, natomiast osoby z niską samooceną skupiają się ra-

czej na unikaniu możliwych porażek, przez co prawdopodobnie ochraniają poczucie własnej wartości (Tice, 1993).

Poziom samooceny wywiera duży wpływ na motywację człowieka. Aspiracje osób z niską i wysoką samooceną zasadniczo nie różnią się między sobą, jednak osiągnięcie sukcesu wydaje się osobom z niskim poczuciem własnej wartości niemożliwe i dlatego też nie podejmują się one trudniejszych zadań lub nie wykazują w ich realizacji wystarczającej wytrwałości. Podczas gdy osoby z wysoką samooceną motywuje głównie pragnienie sukcesu i związanej z nim chwały, osoby z niską samooceną silniej motywuje lęk przed ewentualnym niepowodzeniem czy ujawnieniem swoich słabych stron (Tice, 1993).

Samoocena w istotny sposób oddziałuje również na odbiór informacji o osiągniętych wynikach własnych działań. Chociaż na poziomie reakcji emocjonalnych na sukces i porażkę nie ma znaczących różnic między osobami z wysoką i niską samooceną, to jednak pojawiają się istotne różnice na poziomie poznawczym. Osoby z niską samooceną spodziewają się częściej niepowodzeń i w związku z tym łatwiej przyjmują, że do nich doszło, natomiast osoby z wysoką samooceną łatwiej przyjmują informacje o sukcesie i ignorują informacje o porażce – nie wpływa ona w znaczący sposób na poziom samooceny (choć może być sygnałem wycofania się w przyszłości z takich działań).

Osoby z wysoką samooceną łatwiej uogólniają doświadczenia pozytywne (i wyciągają z nich pewną wiedzę), ale trudność sprawia im uogólnianie negatywnych doświadczeń (nie uczą się lub uczą się wolniej na własnych błędach). Osoby o niskim poczuciu własnej wartości dobrze uogólniają zarówno pozytywne, jak i negatywne doświadczenia, z jednych i z drugich wyciągają wnioski na przyszłość (być może ujawnia się tu pewien adaptacyjny charakter niskiej samooceny?) (Campbell i wsp., 1991, za: Oleś, 2003, s. 254).

Ciekawych wyników dostarczyły eksperymentalne badania D. Tice (1993), w których autorka wykazała, że w zależności od samooceny odmiennie kształtują się także zachowania (kontynuacja lub wycofanie się z zadań) po porażkach i sukcesach. Osoby o wysokim poczuciu własnej wartości po doznanym niepowodzeniu rezygnują z rozwiązywania kolejnych zadań, ale kontynuują pracę w przypadku sukcesu. Wzorec zachowań osób z niską samooceną jest kontrastowo różny: po porażce nadal rozwiązują zadania, ale nie czynią tego w przypadku sukcesu. Być może jest to kolejny argument przemawiający za tym, że osoby z wysoką samooceną skupiają się na swoich mocnych stronach, pragną sukcesów, a unikają niepowodzeń. W przypadku osób z niską samooceną przeważa motyw ochraniać siebie, dlatego chcą wyrównać swoje braki (więc po porażce kontynuują działanie) i boją się stracić uzyskane „szczęście” (więc wycofują się z zadań po sukcesie).

Według D. Tice (1993) zarówno osoby z wysoką, jak i niską samooceną w sytuacjach zadaniowych stosują strategie samoutrudniania, przy czym u osób z wysoką samooceną służy ona podnoszeniu wartości sukcesu, a u osób z niską samooceną – usprawiedliwianiu ewentualnej porażki.

Generalnie, pomimo niejednoznacznych wyników badań nad problematyką zależności pomiędzy poziomem samooceny i wykonywaniem zadań, można stwierdzić,

że osoby o wysokim poczuciu własnej wartości w sytuacjach zadaniowych wykazują większą aktywność i wytrwałość, chętniej podejmują się ryzykownych działań, zdecydowanie wyżej oceniają własne kompetencje (często przeceniając swoje możliwości), są skupione głównie na osiągnięciu sukcesów, przez co dodatkowo mogą umacniać poczucie własnej wartości. Osoby z niską samooceną charakteryzują się większą ostrożnością działań, niepewnością dotyczącą własnych możliwości, koncentracją na ochranianiu siebie. W podejmowanych zadaniach pragną przede wszystkim uniknąć niepowodzeń, w związku z czym często mogą nie wykorzystywać szans na osiągnięcie sukcesów tam, gdzie mają ku temu odpowiednie predyspozycje.

Zanim zaprezentowany zostanie dokładniej projekt badawczy, warto jeszcze wspomnieć o związanej z zagadnieniem samooceny problematyce motywów autoweryfikacji (*self-verification*) i autowaloryzacji (*self-enhancement*). U osób z wysoką samooceną sytuacja wydaje się stosunkowo prosta: docierające informacje pozytywne są spójne z obrazem siebie, a jednocześnie pozwalają podtrzymać (podwyższyć) poczucie własnej wartości. Informacje negatywne są natomiast niespójne z wiedzą na swój temat i jednocześnie kolidują z procesem autowaloryzacji (Dymkowski, 1984, 1989; Koziński, 1981). U osób z niską samooceną sytuacja jest bardziej skomplikowana: z jednej strony pragną odnosić sukcesy, słyszeć pozytywne opinie na swój temat, aby podbudować poczucie własnej wartości. Z drugiej jednak strony dążą do utrzymania spójnej samowiedzy, w której przeważają często negatywne elementy. Osoby te pozytywnie reagują emocjonalnie na sukcesy czy pochwały od otoczenia, ale w zestawieniu z posiadaną wiedzą o sobie szybko interpretują je jako nieznaczące, chwilowe (Swann, 1992, za: Oleś, 2003, s. 252). Sytuacja, w której poznawcza potrzeba autoweryfikacji wchodzi w konflikt z emocjonalną potrzebą autowaloryzacji nazywana jest konfliktem poznawczo-afektywnym (kognitywno-afektywnym) (Swann i wsp., 1992, za: Pervin, 2002, s. 260).

Przedstawiona pokrótce problematyka funkcjonowania procesów motywacyjnych: autoweryfikacji i autowaloryzacji może mieć istotne znaczenie dla zrozumienia wyników uzyskanych w prezentowanych badaniach własnych. Potrzeby te mogą wpływać na formułowanie sądów o prawdopodobieństwie rozwiązania zadań, a jednocześnie określać reakcje osób badanych na uzyskiwane wyniki.

Cel badania i hipotezy. Celem prezentowanych w artykule badań było uchwycenie związku pomiędzy przewidywaniem osobistej skuteczności a posiadaną przez człowieka samooceną ogólną, a także próba określenia różnic w zakresie oczekiwania efektywności własnych działań w zależności od kontrolowalności sytuacji u osób z wysoką i niską samooceną.

Wcześniejsze rozważania i ustalenia teoretyczne przedstawione we wprowadzeniu stanowiły podstawę do sformułowania następujących hipotez badawczych:

Hipoteza 1. Osoby z wysoką samooceną wyżej oceniają efektywność własnych działań w warunkach większej kontroli w porównaniu do osób z niską samooceną (dokładniej: osoby z wysoką samooceną wyżej oceniają prawdopodobieństwo rozwiązania zadań w zestawie I „Zadań matematycznych” (wszystkie zadania rozwiązywalne) w porównaniu do osób z niską samooceną).

Hipoteza 2. Osoby z wysoką samooceną wyżej oceniają efektywność własnych działań w warunkach mniejszej kontroli w porównaniu do osób z niską samooceną (dokładniej: osoby z wysoką samooceną wyżej oceniają prawdopodobieństwo rozwiązania zadań w zestawie II „Zadań matematycznych” (część zadań nierozwiązywalnych) w porównaniu do osób z niską samooceną).

Hipoteza 3. U osób z wysoką samooceną nastąpią większe zmiany (w kierunku zmniejszenia) oceny efektywności własnych działań w warunkach mniejszej kontroli w porównaniu do osób z niską samooceną (dokładniej: u osób z wysoką samooceną nastąpi większa zmiana (w kierunku zmniejszenia) oceny prawdopodobieństwa rozwiązania zadań w zestawie II „Zadań matematycznych” w porównaniu do osób z niską samooceną).

Podstawą do sformułowania hipotezy 3 była opisana wcześniej różnica w reagowaniu osób z wysoką i niską samooceną na niepowodzenia. Eksperymentalnie wykazano, że osoby o wysokim poczuciu własnej wartości po doznanych porażkach rezygnują z rozwiązywania kolejnych zadań, podczas gdy osoby z niską samooceną kontynuują pracę (Tice, 1993). W związku z tymi ustaleniami przyjęto założenie o większym modyfikującym wpływie porażek na oczekiwanie osobistej skuteczności (w kierunku jego zmniejszenia) u osób z wysoką samooceną w porównaniu do osób z niską samooceną. Założenie to stanowiło przesłankę do sformułowania hipotezy 3.

Metoda

Pomiar. W przeprowadzonych badaniach do diagnozy poczucia własnej wartości posłużyła Skala Samooceny (*Self-Esteem Scale* – SES) Rosenberga w adaptacji K. Kaniastego i I. Dzwonkowskiej. W oryginale metoda została stworzona do pomiaru ogólnego poczucia własnej wartości i szacunku dla samego siebie u młodzieży i dorosłych. Skala ta jest jedną z najczęściej stosowanych metod do badania poczucia własnej wartości, dostarcza prostych, jasnych i względnie stałych w czasie miar samooceny (Anastasi, Urbina, 1999; Blascovich, Tamaka, 1991). Metoda ma sprawdzoną trafność zbieżną i różnicową. W oryginalnej wersji skali wskaźniki rzetelności α Cronbacha mieszczą się w granicach od 0,77 do 0,88. Stałość metody badana w odstępie od 1 do 2 tygodni wynosi 0,82 – 0,85 (Blascovich, Tamaka, 1991).

W celu zróżnicowania stopnia kontrolowalności warunków, w jakich znajdowały się badane osoby ułożono dwa zestawy zadań (zestaw I i zestaw II) „Zadań matematycznych”.

Oba zestawy zadań składały się z 8 równań, wśród których były dwa równania z dodawaniem, dwa z odejmowaniem, dwa z mnożeniem i dwa z dzieleniem. Liczby, które znajdowały się w równaniach były maksymalnie liczbami trzycyfrowymi. W każdym z równań pewne cyfry zostały zastąpione literami: A lub B, przy czym pod każdą literą A w danym działaniu znajdowała się taka sama cyfra i pod każdą z liter B w danym działaniu też znajdowała się taka sama cyfra. Cyfry zastąpione literami A i B były inne od cyfr, które zostały już ujawnione, to znaczy jeżeli w danym równaniu występowała już jakaś cyfra, to nie mogła ona znajdować się pod żadną z liter. W każdym działaniu literami A i B zastąpione były dwie różne cyfry.

Zadaniem osób badanych było odgadnięcie cyfr, które zastąpiono literami A i B w taki sposób, aby równanie miało sens, to znaczy, aby otrzymane działanie było poprawne. Przykładowe równania wraz z ich poprawnymi rozwiązaniami to:

$$\begin{aligned}AAA - 1BA &= 2AB \\ 1AB \times 3 &= 4AB\end{aligned}$$

$$\begin{aligned}333 - 103 &= 230 \\ 150 \times 3 &= 450\end{aligned}$$

Na rozwiązanie każdego równania i zapisanie go osoba badana miała 3 minuty. Jeżeli w tym czasie nie podała poprawnego działania, przechodziła do następnego z równań.

Przed przystąpieniem do wykonania każdego z zadań proszono osoby badane o dokonanie oceny prawdopodobieństwa (w %) jego rozwiązania.

W zestawie I „Zadań matematycznych” wszystkie równania były rozwiązywalne. W zestawie II trzy spośród 8 równań stanowiły zadania nierozwiązywalne, to znaczy, że postępując zgodnie z instrukcją nie można było napisać prawidłowego działania. Jeśli chodzi o kolejność, to były to równania nr 3, 5, i 6. Pozostałe równania (nr 1, 2, 4, 7, 8) były tymi samymi działaniami, które występowały także w zestawie I.

W instrukcji dotyczącej obu zestawów „Zadań matematycznych” podkreślono, że wszystkie z podanych równań mają poprawne rozwiązania. W rzeczywistości jednak sytuacje eksperymentalne obu badanych grup (tzn. grupy rozwiązującej I zestaw zadań i grupy rozwiązującej II zestaw zadań) różniły się ze względu na istnienie przyczynowego związku między wykonywanym działaniem a uzyskiwanym wynikiem. Obiektywne właściwości zestawu II (tzn. brak istnienia prawidłowych rozwiązań dla części zadań) miały decydować o tym, że rozwiązujące go osoby będą znajdować się w sytuacji o mniejszym stopniu kontrolowalności w porównaniu do osób rozwiązujących zestaw I.

Inspiracją do skonstruowania wyżej opisanej metody były niektóre z sytuacji eksperymentalnych stworzone w badaniach nad wyuczoną bezradnością (np. Seligman, 1975). Eksperyment własny w pewnym stopniu nawiązywał również do mikroanalitycznej strategii badań preferowanej przez A. Bandurę (2007).

Osoby badane. Osobami badanymi była grupa 130 studentów lubelskich uczelni (Akademii Medycznej, Katolickiego Uniwersytetu Lubelskiego, Uniwersytetu Marii Curie-Skłodowskiej). Badane osoby losowo przydzielano do dwóch równolicznych (po 65 osób) grup. Sytuacje eksperymentalne obu grup różniły się zastosowanym zestawem „Zadań matematycznych”. Grupa pierwsza (I) rozwiązywała zestaw I „Zadań matematycznych” (wszystkie zadania rozwiązywalne), grupa druga (II) rozwiązywała zestaw II „Zadań matematycznych” (część zadań nierozwiązywalnych). Wszystkie osoby badane wypełniały także Skalę Samooceny Rosenberga.

Ze względu na charakter zastosowanej metody – „Zadania matematyczne”, z badań wyłączono osoby studiujące matematykę i inne związane z nią kierunki (np. informatykę, ekonomię). Badaniami objęto 76 kobiet i 54 mężczyzn w wieku 19-26 lat.

Procedura badania. W pierwszym etapie każda z badanych osób wypełniała Skalę Samooceny Rosenberga. W drugiej części badań osoby rozwiązywały jeden z dwóch zestawów „Zadań matematycznych”: zestaw I lub zestaw II – badanych losowo przydzielano do rozwiązywania któregoś z zestawów. Na podstawie porównania

ze sobą grup eksperymentalnych okazało się, że nie różnią się one istotnie w zakresie samooceny: $t(128) = -0,22$; $p < 0,826$ (zestaw I: $M = 27,85$, $SD = 4,64$; zestaw II: $M = 28,03$, $SD = 4,90$).

Osoby badane samodzielnie zapoznawały się z instrukcją dotyczącą rozwiązywania zadań, ale w przypadku trudności z jej zrozumieniem udzielano dodatkowych wyjaśnień. Niezależnie od zestawu zadań, w instrukcji podkreślano, że wszystkie podane równania są rozwiązywalne.

Przed przystąpieniem do rozwiązywania każdego z równań osobę badaną proszono o ocenę prawdopodobieństwa (w %), że uda jej się rozwiązać zadanie. Tylko w przypadku pierwszego równania badany widział je (przez około 20 sekund), zanim dokonał oceny prawdopodobieństwa jego rozwiązania. Kolejne zadania odsłaniane były dopiero po określeniu przez badanego oczekiwań, co do własnej skuteczności.

Na rozwiązanie każdego równania przeznaczono 3 minuty. Nie ograniczono w żaden sposób zachowań związanych z szukaniem poprawnego rozwiązania, np. badani mogli na dołączonych kartkach dokonywać pomocnych obliczeń. Ostateczne rozwiązanie równania osoba badana wpisywała w wyznaczonym do tego miejscu. Jeżeli badany nie podał w czasie 3 minut poprawnego działania, proszony był o oszacowanie prawdopodobieństwa rozwiązania następnego z zadań, po czym wykonywał działanie.

Badanie kończyła rozmowa wyjaśniająca zastosowaną manipulację i uzasadnienie jej celowości.

Wyniki

Wyniki w zestawie I i II „Zadań matematycznych”. Analizę statystyczną otrzymanych w badaniu wyników rozpoczęto od porównania ze sobą dwu grup eksperymentalnych: grupy rozwiązującej I zestaw zadań ($N = 65$) i grupy rozwiązującej II zestaw zadań ($N = 65$) pod kątem:

(1) średniego prawdopodobieństwa – obliczanego dla każdej badanej osoby poprzez dodanie prawdopodobieństw rozwiązania każdego z zadań i podzielenie otrzymanej wartości przez liczbę zadań w zestawie, tj. 8;

(2) zmiany prawdopodobieństwa – chodzi tu o największą zmianę w zakresie dokonywanych przez osoby badane ocen prawdopodobieństwa rozwiązania zadań w całym zestawie (wskaźnik ten dotyczy zmian wyrażonych w liczbach bezwzględnych, nie uwzględnia kierunku tych zmian);

(3) wyjściowego prawdopodobieństwa – oceny prawdopodobieństwa rozwiązania pierwszego zadania z zestawu;

(4) liczby zadań rozwiązanych – sumy zadań poprawnie rozwiązanych przez osobę badaną w limicie czasowym (należy przy tym pamiętać, że w zestawie II „Zadań matematycznych” liczba zadań możliwych do rozwiązania została obiektywnie ograniczona do 5, natomiast w zestawie I wszystkie 8 zadań miało poprawne rozwiązanie).

W celu określenia różnic pomiędzy średnimi wartościami trzech pierwszych z wyżej wymienionych zmiennych zastosowano test *t-Studenta*, natomiast dla zbadania istotności różnic w zakresie liczby rozwiązanych zadań zastosowano test *U Manna-Whitneya*.

Analiza danych pokazała, że wyniki obu grup eksperymentalnych istotnie różnią się w zakresie średniego prawdopodobieństwa ($p < 0,01$) oraz liczby zadań rozwiązanych ($p < 0,001$). W zestawie I średnie prawdopodobieństwo i liczba zadań rozwiązanych są istotnie wyższe w porównaniu z zestawem II. W przypadku zmiany prawdopodobieństwa i wyjściowego prawdopodobieństwa różnice pomiędzy zastosowanymi zestawami zadań okazały się nieistotne statystycznie. Dokładne wyniki analiz przedstawiają tabele 1 i 2.

Tabela 1. Porównanie wyników w zestawie I i II „Zadań matematycznych” w zakresie średniego prawdopodobieństwa, zmiany prawdopodobieństwa i wyjściowego prawdopodobieństwa

Zmienna	Zestaw I ($N = 65$)		Zestaw II ($N = 65$)		Test t		
	M	SD	M	SD	t	df	p
Średnie prawdopodobieństwo	52,14	13,48	44,42	14,55	3,14	128	0,010
Zmiana prawdopodobieństwa	23,75	12,56	20,77	10,43	1,47	128	0,143
Wyjściowe prawdopodobieństwo	42,54	15,26	41,69	18,73	0,28	128	0,778

Tabela 2. Porównanie wyników w zestawie I i II „Zadań matematycznych” w zakresie liczby zadań rozwiązanych

Zmienna	Zestaw I ($N = 65$)		Zestaw II ($N = 65$)		Test U <i>Manna-Whitney'a</i>		
	M	SD	M	SD	U	z	p
Liczba zadań rozwiązanych	6,91	1,10	4,55	0,77	238,5	8,73	0,001

Analiza efektów głównych. W celu dokładnej oceny związków pomiędzy poziomem samooceny (niska, wysoka) i zastosowanym zestawem (I, II) zadań a analizowanymi zmiennymi zależnymi (liczba rozwiązanych zadań, średnie prawdopodobieństwo, zmiany prawdopodobieństwa, wyjściowe prawdopodobieństwo), zastosowano dwuczynnikową analizę wariancji (ANOVA) w schemacie 2×2 .

Jak się okazało, na wyniki w zakresie liczby zadań rozwiązanych istotnie wpływa tylko zastosowany zestaw zadań: $F(1, 62) = 112,70$; $p < 0,001$. Efekt samooceny i efekt interakcji między zmiennymi niezależnymi okazały się nieistotne dla wyjaśnienia wariancji wyników, jeśli chodzi o liczbę rozwiązywanych zadań.

Wyniki w średnim prawdopodobieństwie rozwiązania zadań w istotny sposób zależą zarówno od poziomu samooceny: $F(1, 62) = 15,77$; $p < 0,001$, jak i od zestawu zadań: $F(1, 62) = 13,33$; $p < 0,001$. Efekt interakcji między poziomem samooceny i zestawem zadań nie ma istotnego wpływu w zakresie średniego prawdopodobieństwa rozwiązania zadań.

Na zmiany prawdopodobieństwa rozwiązania zadań istotnie wpływa tylko rozwiązywany zestaw: $F(1, 62) = 4,95$; $p < 0,05$. Zarówno samoocena, jak i interakcja pomiędzy zmiennymi niezależnymi nie wyjaśnia wariacji wyników w zakresie zmiany prawdopodobieństwa.

Wyniki w zakresie wyjściowego prawdopodobieństwa są w sposób istotny modyfikowane tylko przez poziom samooceny: $F(1, 62) = 10,84$; $p < 0,01$. Sam zestaw zadań, jak również interakcja pomiędzy zestawem zadań a poziomem samooceny nie wpływa istotnie na analizowaną zmienną zależną.

Wyniki osób z wysoką i niską samooceną w zestawie I i II „Zadań matematycznych”. W celu weryfikacji hipotez wyodrębniono wśród osób badanych cztery grupy (przyjęta statystyka – średnia plus/minus pół odchylenia standardowego):

N I – osoby z niską samooceną w zestawie I zadań (15 osób),

N II – osoby z niską samooceną w zestawie II zadań (17 osób),

W I – osoby z wysoką samooceną w zestawie I zadań (15 osób),

W II – osoby z wysoką samooceną w zestawie II zadań (19 osób).

W grupach N I i N II poziom samooceny mierzony Skalą Samooceny Rosenberga mieścił się w granicach 15-25 punktów, natomiast w grupach W I i W II poziom samooceny mieścił się w granicach 31-40 punktów. Tak wyodrębnione grupy porównano pod kątem:

- (1) liczby zadań rozwiązanych,
- (2) średniego prawdopodobieństwa,
- (3) zmiany prawdopodobieństwa,
- (4) wyjściowego prawdopodobieństwa.

Zestawienie średnich wyników wraz z odchyleniami standardowymi ilustruje tabela 3.

Tabela 3. Porównanie czterech grup pod względem liczby zadań rozwiązanych, średniego prawdopodobieństwa, zmiany prawdopodobieństwa, wyjściowego prawdopodobieństwa

Grupa samoocena + zestaw	Liczba zadań rozwiązanych		Średnie prawdopodobieństwo		Zmiana prawdopodobieństwa		Wyjściowe prawdopodobieństwo	
	<i>M</i>	<i>SD</i>	<i>M</i>	<i>SD</i>	<i>M</i>	<i>SD</i>	<i>M</i>	<i>SD</i>
Niska I	6,93	1,33	46,79	15,05	32,00	14,61	33,00	16,01
Niska II	4,53	0,72	35,88	15,28	19,71	8,74	35,59	16,29
Wysoka I	7,00	0,93	60,98	10,73	24,27	13,58	49,67	14,94
Wysoka II	4,42	0,77	47,84	11,73	22,37	13,98	45,79	18,12

Następnie, w celu sprawdzenia czy istnieją znaczące różnice w otrzymanych wynikach analizowanych zmiennych zależnych, przeprowadzono analizę wariancji, a także określono poziomy istotności różnic dla czterech badanych grup w zakresie porównywanych zmiennych (test *post-hoc*, RIR dla różnych N).

Zastosowana analiza wariancji ujawniła istotne różnice na poziomie $p < 0,001$ w zakresie liczby zadań rozwiązanych i średniego prawdopodobieństwa. Znacząca różnica ($p < 0,05$) istnieje także w przypadku wyjściowego prawdopodobieństwa. Dla wyników w zmianie prawdopodobieństwa różnica okazała się statystycznie nieistotna. Dokładniej opisane rezultaty przedstawia tabela 4.

Tabela 4. Analiza wariancji dla czterech zmiennych: liczby zadań rozwiązanych, średniego prawdopodobieństwa, zmiany prawdopodobieństwa i wyjściowego prawdopodobieństwa

Zmienna	SK między grupami	df grup	SK resztowa	df resztowa	F	p
Liczba zadań rozwiązanych	101,957	3	55,80	62	37,762	0,001
Średnie prawdopodobieństwo	5034,141	3	10992,92	62	9,464	0,001
Zmiana prawdopodobieństwa	1319,056	3	10314,88	62	2,643	0,057
Wyjściowe prawdopodobieństwo	3019,164	3	16870,61	62	3,699	0,050

Analiza różnic dla czterech porównywanych grup w zakresie liczby zadań rozwiązanych ujawniła istotne różnice ($p < 0,001$) między grupami, które zostały wyodrębnione ze względu na zastosowany zestaw zadań, nie zaś ze względu na poziom samooceny. Grupy N I i W I uzyskały bardzo zbliżone do siebie wyniki, które są istotnie wyższe ($p < 0,001$) od wyników osób z grup N II i W II. Różnice w wynikach grup w obrębie jednego zestawu zadań okazały się nieistotne statystycznie.

W przypadku średniego prawdopodobieństwa najwyższe wyniki uzyskały osoby z grupy W I. Wyniki te są istotnie wyższe od wyników trzech pozostałych grup, przy czym w porównaniu z grupą N II różnice te są istotne na poziomie $p < 0,001$, zaś w porównaniu z grupami N I i W II różnice te są znaczące na poziomie $p < 0,05$. Między wynikami grup N I, N II i W II nie stwierdzono istotnych różnic.

W zakresie wyjściowego prawdopodobieństwa zaobserwowano tylko jedną znaczącą różnicę ($p < 0,05$) między dwiema grupami – osoby W I uzyskały istotnie wyższe wyniki w porównaniu z osobami N I.

W zakresie zmiany prawdopodobieństwa pomiędzy porównywanymi grupami nie stwierdzono żadnych istotnych statystycznych różnic (należy przy tym pamiętać, że wskaźnik określony jako zmiany prawdopodobieństwa dotyczył zmian wyrażonych w liczbach bezwzględnych).

Wnioski i dyskusja

Celem prezentowanych w artykule badań było uchwycenie związku pomiędzy przewidywaniem osobistej skuteczności a posiadaną przez człowieka samooceną ogólną, a także próba określenia różnic w zakresie oczekiwania efektywności własnych działań w zależności od stopnia kontrolowalności sytuacji u osób z wysoką i niską samooceną.

Otrzymane wyniki badań potwierdziły hipotezę 1, w której postulowano, że osoby z wysoką samooceną będą wyżej oceniać efektywność własnych działań w warunkach większej kontroli (zestaw I „Zadań matematycznych”) w porównaniu do osób z niską samooceną. Za prawdziwością hipotezy 1 przemawia porównanie analizowanych grup (W I i N I) w zakresie średniego prawdopodobieństwa rozwiązania zadań.

W hipotezie 2 przewidywano, że osoby z wysoką samooceną będą wyżej oceniać efektywność własnych działań w warunkach mniejszej kontroli (zestaw II „Zadań matematycznych”) w porównaniu do osób z niską samooceną. Mimo że średnia wartość ocen prawdopodobieństwa rozwiązania zadań w grupie osób z wysoką samooceną jest wyższa w porównaniu do osób z niską samooceną (tabela 3), to jednak różnice pomiędzy porównywanymi grupami okazały się nieistotne statystycznie. W związku z tym postanowiono odrzucić hipotezę 2 jako prawdziwą i przyjąć, że pomiędzy osobami z wysoką i niską samooceną brak jest różnic w zakresie przewidywania osobistej skuteczności w warunkach mniejszej kontroli wyników.

Biorąc pod uwagę zastosowany wskaźnik zmiany prawdopodobieństwa, można uznać, że rezultaty badań nie potwierdziły także hipotezy 3. W hipotezie tej postulowano, że u osób o wysokim poczuciu własnej wartości nastąpi większa zmiana (w kierunku zmniejszenia) w ocenie efektywności własnych działań w warunkach mniejszej kontroli (zestaw II „Zadań matematycznych”) w porównaniu do osób z niską samooceną. Okazało się, że pomiędzy porównywanymi grupami brak jest istotnych statystycznie różnic, jeśli chodzi o wyrażoną w liczbach bezwzględnych wartość zmiany prawdopodobieństwa.

Analizując otrzymane wyniki stwierdzono, że porównywane ze sobą grupy w obrębie tego samego zestawu „Zadań matematycznych” (N I i W I oraz N II i W II) otrzymały bardzo zbliżone rezultaty w zakresie liczby zadań rozwiązanych (brak istotnych różnic). Na tej podstawie można stwierdzić, że różnice w ocenach osobistej skuteczności (wskaźnikowane poprzez średnie prawdopodobieństwo) u osób z wysoką i niską samooceną w zestawie I (różnice znaczące na poziomie $p < 0,05$) nie wynikały z innej liczby uzyskiwanych sukcesów czy porażek. Między wynikami grup W II i N II nie stwierdzono istotnych różnic.

Biorąc pod uwagę powyższe założenie można uznać, że wyniki świadczące o prawdziwości hipotezy 1 są zgodne z przesłankami zarysowanymi we wstępie artykułu, a dokładniej w części poświęconej znaczeniu samooceny dla funkcjonowania człowieka. Wyższe oceny prawdopodobieństwa rozwiązania zadań u osób z wysoką samooceną w zestawie I mogą świadczyć o tym, że osoby te charakteryzują się większą wiarą w siebie, w swoje możliwości w porównaniu do osób z niską samooceną.

Rezultaty te można także spróbować odnieść do motywów związanych z obrazem siebie: motywów autoweryfikacji i motywu autowaloryzacji. Pozytywne informacje zwią-

zane z uzyskiwanymi sukcesami (rozwiązanie zadania) u osób z wysoką samooceną są spójne z posiadanym przez nie obrazem siebie i jednocześnie pozwalają podtrzymać (podwyższyć) poczucie własnej wartości, co z kolei może rzutować na formułowanie ocen dotyczących własnej skuteczności w kierunku ich podwyższania. Osoby o niskim poczuciu własnej wartości uzyskiwane sukcesy mogą zestawiać z posiadaną wiedzą o sobie (która jest niespójna, niestabilna, niepewna) i w związku z tym traktować je jako chwilowe i nieznaczące. Dlatego też mimo rozwiązania równania osoby te mogą nie zmieniać ocen własnej efektywności w kierunku jej podwyższania w przypadku kolejnych zadań.

Otrzymane wyniki można także interpretować, odwołując się do atrybucyjnego modelu bezradności. Być może osoby z wysoką samooceną osiągane sukcesy częściej przypisują przyczynom wewnętrznym (zdolności, wysiłek), natomiast osoby z niską samooceną – przyczynom zewnętrznym (szczęście, łatwość zadania). Dokonywanie takich atrybucji mogłoby znacząco wpływać na ocenę efektywności własnych działań.

Patrząc na uzyskane rezultaty z punktu widzenia koncepcji poczucia umiejscowienia kontroli J. B. Rottera, można uznać, że z wysokim poczuciem własnej wartości częściej wiąże się przekonanie o wewnętrznym źródle kontroli, natomiast z niską samooceną częściej wiąże się przekonanie o zewnętrznym źródle kontroli.

W warunkach mniejszej kontroli wyników (zestaw II „Zadań matematycznych”) nie stwierdzono istotnych różnic pomiędzy osobami o wysokim i niskim poczuciu własnej wartości w zakresie oceny prawdopodobieństwa rozwiązania zadań. Być może doznawanie porażek (co związane jest z obiektywnymi właściwościami zestawu II) w pewnym stopniu modyfikuje jednak oceny skuteczności w kierunku ich obniżania (a przynajmniej – utrzymywania na stałym poziomie) u osób z wysoką samooceną. Otrzymane wyniki nie są zgodne z danymi empirycznymi, które wskazują na to, że osoby o wysokim poczuciu własnej wartości dobrze uogólniają jedynie pozytywne doświadczenia, natomiast mają trudności z uogólnianiem negatywnych doświadczeń i wyciąganiem z nich wniosków na przyszłość (Campbell i wsp., 1991, za: Oleś, 2003, s. 254). Wyniki wskazują, że osoby z wysoką samooceną po doświadczeniu porażek zmniejszają (lub przynajmniej utrzymują na tym samym poziomie) ocenę prawdopodobieństwa rozwiązania zadań. Wydaje się natomiast, że uzyskane rezultaty mogą być w pewnym sensie zgodne z wynikami badań opisanymi przez D. Tice (1993), wskazującymi na to, że osoby z wysoką samooceną po doznanych porażkach rezygnują z rozwiązywania kolejnych zadań, co w tym przypadku może rzutować także na ocenę własnej skuteczności.

Omawiane wyniki można również interpretować, odwołując się do motywu autowaloryzacji, a dokładniej do strategii samoutrudniania, która może wiązać się z tym motywem. Seria doznawanych porażek (nierozwiązane zadania) stanowi zagrożenie dla poczucia własnej wartości osób badanych, ponieważ niepowodzenia implikują brak zdolności. Być może trudności w rozwiązywaniu kilku równań sprawiają, że w przypadku kolejnych zadań badani nie wkładają już większego wysiłku w ich rozwiązanie po to, aby kolejne niepowodzenia móc przypisać na przykład zbyt małej motywacji. Takie rodzaje atrybucji jest mniej zagrażający dla poczucia własnej wartości niż uznanie, że jest się na przykład mało zdolną osobą. Stosowanie takiej strategii

może jednocześnie wpływać na ocenę efektywności własnych działań zarówno u osób z wysoką, jak i niską samooceną.

W tym miejscu należy jednak wyraźnie zaznaczyć, że w zakresie zmiany prawdopodobieństwa rozwiązania zadań pomiędzy osobami z wysoką i niską samooceną w zestawie I a osobami z wysoką i niską samooceną w zestawie II, nie stwierdzono istotnych statystycznie różnic. Dlatego powyższe rozważania stanowią jedynie pewien pomysł interpretacji wyników.

W przeprowadzonych badaniach okazało się, że w warunkach mniejszej kontroli wyników (zestaw II „Zadań matematycznych”), osoby z wysoką i niską samooceną nie różnią się pod względem dokonywanych zmian w przewidywaniu efektywności własnych działań. Trudno o interpretację tych rezultatów w świetle zaprezentowanej we wprowadzeniu teorii, z całą pewnością jednak uzyskane wyniki wymagają dalszych, bardziej szczegółowych badań.

Interpretując dane empiryczne uzyskane w ramach przedstawianego projektu badawczego, należy pamiętać o ograniczeniach przeprowadzonych badań, do których należy chociażby mała liczba osób w porównywanych grupach. Możliwe, że tak mała liczebność badanych grup spowodowała, iż zaobserwowane zależności okazały się zbyt słabe, a tym samym nieistotne statystycznie.

Konieczne jest także zwrócenie uwagi na ostrożną interpretację wyników dotyczących wskaźnika zmiany prawdopodobieństwa ze względu na wykazanie tych zmian w liczbach bezwzględnych. W przyszłych badaniach w analizach statystycznych należy uwzględnić również kierunki dokonywanych zmian.

Niezbędne jest też zasygnalizowanie zastrzeżeń dotyczących metody, która posłużyła do zróżnicowania stopnia kontrolowalności warunków. Biorąc pod uwagę liczbę zadań rozwiązanych w I i II zestawie „Zadań matematycznych” można wnioskować, że sytuacje obu grup eksperymentalnych rzeczywiście różniły się stopniem kontrolowalności. Przeprowadzona analiza wyników pokazała również, że zastosowany zestaw zadań istotnie modyfikował zmiany w ocenach osobistej skuteczności, co dodatkowo może świadczyć o tym, że użyta procedura eksperymentalna wpłynęła na spostrzeganie kontroli u badanych osób. Wydaje się jednak, że charakter metody, która wyraźnie odnosi się do określonych zdolności (matematycznych) mógł mieć duże znaczenie dla oceny osobistej skuteczności u niektórych badanych osób.

Mimo istnienia chociażby wspomnianych ograniczeń metodologicznych, uzyskane rezultaty mogą stanowić inspirację do podejmowania dalszych badań nad zarysowaną w artykule problematyką.

Literatura cytowana

- Anastasi, A., Urbina, S. (1999). *Testy psychologiczne*. Warszawa: Pracownia Testów Psychologicznych PTP.
- Bandura, A. (2007). *Teoria społecznego uczenia się*. Warszawa: Wydawnictwo Naukowe PWN.
- Baumeister, R. F., Campbell, J. D., Krueger, J. I., Vohs, K. D. (2003). Does high self-esteem cause better performance, interpersonal success, happiness, or healthier lifestyles? *Psychological Science in the Public Interest*, 4, 1-44.

- Blascovich, J., Tamaka, J. (1991). Measures of self-esteem. W: J. P. Robinson, P. R. Shaver, L. S. Wrightsman (red.) *Measures of personality and social psychological attitudes* (t. 1, s. 115-160). New York: Academic Press.
- Campbell, J. D., Lavalley, L. F. (1993). Who am I? The role of self-concept confusion in understanding the behavior of people with low self-esteem. W: R. F. Baumeister (red.) *Self-Esteem. The Puzzle of Low Self-Regard* (s. 3-21). New York: Plenum Press.
- Domańska-Najder, K. (1984). Definicja pojęcia kontroli – przegląd zagadnień. *Przeegląd Psychologiczny*, 27, 405-420.
- Dymkowski, M. (1984). Przejawy dążenia do spójnego obrazu siebie. *Przeegląd Psychologiczny*, 27, 651-671.
- Dymkowski, M. (1989). Wykonywanie zadań w sytuacji zaangażowania „ja” jako efekt interakcji oczekiwań oraz informacji zwrotnych o wyniku. *Przeegląd Psychologiczny*, 32, 185-202.
- Kofta, M. (1977). Kontrola psychologiczna nad otoczeniem: ramy pojęciowe teorii. *Psychologia Wychowawcza*, 20, 150-167.
- Kofta, M., Doliński, D. (2000). Poznawcze podejście do osobowości. W: J. Strelau (red.) *Psychologia. Podręcznik akademicki* (t. 2, s. 561-600). Gdańsk: Gdańskie Wydawnictwo Psychologiczne.
- Kozielecki, J. (1981). *Psychologiczna teoria samowiedzy*. Warszawa: Państwowe Wydawnictwo Naukowe.
- Oleś, P. K. (2003). *Wprowadzenie do psychologii osobowości*. Warszawa: Wydawnictwo Naukowe „Scholar”.
- Pervin, L. A. (2002). *Psychologia osobowości*. Gdańsk: Gdańskie Wydawnictwo Psychologiczne.
- Reykowski, J. (1992). *Emocje, motywacja, osobowość*. Warszawa: Wydawnictwo Naukowe PWN.
- Rotter, J. B. (1990). Poczucie wewnętrznej versus zewnętrznej kontroli wzmocnień. *Nowiny Psychologiczne*, 5-6, 59-69.
- Seligman, M. E. P. (1975). *Helplessness: on depression, development, and death*. San Francisco: W. H. Freeman and Company.
- Sokołowska, J. (1993). *Przewidywania i wybory a przekonanie o własnej kontroli*. Warszawa: Wydawnictwo Instytutu Psychologii PAN.
- Szmajke, A. (1989). Dążenie do uzyskania poczucia kontroli nad zdarzeniami jako modyfikator sądów atrybucyjnych i spostrzegania osób. *Przeegląd Psychologiczny*, 32, 155-183.
- Tice, D. (1993). The social motivations of people with low self-esteem. W: R. F. Baumeister (red.) *Self-Esteem. The Puzzle of Low Self-Regard* (s. 37-53). New York: Plenum Press.
- Wieczorkowska-Siarkiewicz, G. (1992). *Punktowe i przedziałowe reprezentacje celu. Uwarunkowania i konsekwencje*. Warszawa: Wydział Psychologii Uniwersytetu Warszawskiego.