

VII

STAŁOŚĆ I ZMIENNOŚĆ SCHEMATÓW JA

Pojęcie „obraz siebie” (*self-concept*) odnosi się do całości sądów, jakie osoba sformułowała na swój temat. Sądy te dotyczą najczęściej cech osobowości, ale mogą obejmować również rozumienie pełnionych ról społecznych oraz związków z innymi ludźmi (Baumeister, 1997). Obraz siebie nie jest jedną, zintegrowaną całością, ale zbiorem luźno powiązanych ze sobą myśli, wniosków i poglądów (również nietrafnych). Współcześnie odchodzi się od pojęcia pojedynczego obrazu siebie, na rzecz schematów Ja, czyli specyficznych struktur poznawczych odnoszących się do różnych charakterystyk Ja. Obraz siebie może być zatem ujmowany jako zbiór tych specyficznych schematów.

Markus (1977) definiuje schematy Ja jako poznawcze generalizacje dotyczące Ja, które wywodzą się z wcześniejszego doświadczenia. Organizują one i ukierunkowują przetwarzanie informacji odnoszących się do osoby. Mogą obejmować poznawcze reprezentacje wywodzące się ze specyficznych zdarzeń i sytuacji, w które jednostka była zaangażowana, oraz bardziej ogólne reprezentacje stworzone pod wpływem powtarzających się kategoryzacji oraz ocen zachowania osoby, dokonywanych przez nią samą oraz osoby z jej otoczenia (na przykład, „Jestem dominująca w grupach kilkusobowych, ale niepewna siebie i uległa w dużych grupach osób”, „Jestem sumienna” czy „Jestem towarzyska”). Zdaniem Markus (1977, 1983), po ukształtowaniu się schematów Ja, zaczynają one funkcjonować jak mechanizmy selekcji, które determinują, na które informacje osoba zwróci uwagę, jak duże przypisze im znaczenie oraz na ile trwale i trafnie będą one przechowywane w pamięci. „Kiedy jednostka zgromadzi powtarzające się doświadczenia określonego typu, jej schematy Ja stają się coraz bardziej odporne na informacje niezgodne lub sprzeczne z nimi, choć nigdy nie są na nie zupełnie niepodatne” (Markus, 1977, s. 64).

Celem niniejszego rozdziału jest analiza przyczyn odporności schematów Ja na zmianę oraz mechanizmów, dzięki którym ta odporność jest

możliwa. Zaprezentowane zostaną również warunki zachodzenia zmiany związane z charakterystykami przekonań na swój temat i otoczeniem osoby oraz różnice indywidualne w zakresie tendencji do utrzymywania stałości samowiedzy. W rozdziale przedmiotem analiz będą zmiany już ukształtowanych schematów Ja u osób dorosłych, nie zaś kształtowanie się i rozwijanie schematów we wczesnych okresach ontogenezy.

□ 1. O stałości

Przekonania na swój temat niemal zawsze podlegają siłom motywacyjnym. Niewiele osób potrafi pozostać obojętnymi wobec faktów i zdarzeń o istotnych implikacjach dla nich samych. Większość badaczy (Baumeister, 1997, 1998; Greenwald, 1980; Shrauger, 1975; Swann, 1985; Swann i in., 1990) wskazuje na dwie dominujące siły motywacyjne związane z obrazem własnej osoby: pragnienie uzyskiwania korzystnych informacji o sobie (motyw zwiększania własnej wartości) oraz pragnienie potwierdzenia tego, co już się myśli na swój temat (motyw stałości). W wielu sytuacjach trudno jest odróżnić efekty działania tych dwóch motywów. Większość ludzi myśli o sobie dobrze, a zatem preferowanie korzystnych informacji zwrotnych – jak również odrzucanie i dyskredytowanie niekorzystnych – może służyć zarówno zwiększaniu własnej wartości, jak i utrzymywaniu stałości przekonań. Dla badań w tym zakresie szczególnie interesujące są osoby, które posiadają negatywne przekonania na swój temat. Między innymi analizy ich reakcji wskazywały, że motyw stałości dominuje w procesach poznawczych, a motyw zwiększania własnej wartości – w procesach emocjonalnych. Analizując literaturę, Shrauger (1975) stwierdził, że w większości badań wskazujących na przewagę motywu stałości stosowano miary poznawcze (na przykład zgodne z przekonaniem informacje zwrotne uważano za bardziej wiarygodne, trafniej je odpamiętywano oraz zakładano, że w większym stopniu wynikają one ze zdolności osoby). Natomiast w większości badań wskazujących na przewagę motywu zwiększania własnej wartości analizowano emocjonalne reakcje osób na informacje zwrotne, na przykład poziom zadowolenia czy dyskomfortu. Zdaniem Swanna i jego współpracowników (Swann i in., 1987), te różne typy reakcji wywołują „poznawczo-emocjonalny ogień krzyżowy” u osób, które uzyskują informacje zwrotne, mówiące, iż są lepsze niż myślały. Jak podsumowuje to zjawisko Baumeister (1998), serce mówi tak, a umysł mówi nie. W nowszej pracy Swann i jego współpracownicy (Swann i in., 1990) sugerują, że reakcje związane ze zwiększaniem poczucia własnej wartości są automatyczne, czyli ludzie szybko i łatwo czują się dobrze, kiedy uzyskują korzystne informacje na swój temat. Reakcje związane z motywem stałości są kontrolowane, pojawiają się wolniej i wymagają zaangażowania procesów poznawczych w więk-

szym stopniu. Zakwestionowanie pozytywnej informacji zwrotnej wymaga czasu i namysłu, ale w dłuższej perspektywie reakcje związane z motywem stałości mogą być silniejsze i bardziej znaczące.

Swann (1985) wprowadził do literatury pojęcie procesów samopotwierdzania (*self-verification*), które umożliwiają osobie stworzenie – zarówno w otoczeniu społecznym, jak i własnym umyśle – rzeczywistości, która potwierdza i podtrzymuje jej przekonania na swój temat. Dla uzasadnienia funkcjonowania tych procesów, Swann przeprowadził analizę funkcji stałości samowiedzy, wskazując przede wszystkim na to, że sprzyja ona poczuciu bezpieczeństwa. Jego zdaniem (Swann, 1985, 1987), w świecie, w którym otoczenie, partnerzy interakcji oraz reguły działania mogą się bardzo szybko zmieniać, stałe przekonania na swój temat odgrywają istotną rolę w organizowaniu doświadczenia, przewidywaniu przyszłych zdarzeń oraz ukierunkowaniu zachowania. Stanowią one środki, dzięki którym człowiek definiuje swoje życie oraz rozumie otaczający go świat. W konsekwencji, istotne zmiany w samowiedzy mogłyby prowadzić do dużej dezorganizacji w systemach pojęć, które nadają sens światu. Nawet w sytuacji, gdy osoba kształtowałaby bardziej pozytywne przekonania na swój temat, taka cena zmiany mogłaby być zbyt wysoka.

Swann (1985, 1987) wskazał na dwa podstawowe sposoby, dzięki którym ludzie podtrzymują przekonania na swój temat: 1) przez zachowania umożliwiające kształtowanie potwierdzającego przekonania środowiska, oraz 2) przez aktywność poznawczą, czyli przetwarzanie docierających informacji. Te dwa podstawowe sposoby, wraz z odpowiadającymi im strategiami, zostaną teraz kolejno omówione.

Aby kształtować potwierdzające przekonania środowisko, osoba może strategicznie wybierać partnerów interakcji, to znaczy wybierać takie otoczenie, które spostrzega ją zgodnie z jej przekonaniem na swój temat. Swann (1987) podsumował badania, z których wynika, że studenci preferują takich idealnych partnerów i przyjaciół, którzy spostrzegają ich w taki sam sposób, w jaki oni spostrzegają siebie, oraz że dotyczy to zarówno osób o pozytywnych, jak i negatywnych przekonaniach na swój temat. Ponadto, jeśli uczniowie college'u znajdują się w sytuacji, gdy ich współlokatorzy oceniają ich inaczej niż oni sami siebie, to są bardziej skłonni do planowania zmiany współlokatora niż wtedy, gdy oceny są spójne. Tendencja ta jest jednakowo silna, niezależnie od treści przekonań, to znaczy osoby z negatywnymi przekonaniem na swój temat są równie skłonne do zmiany korzystnie spostrzegającego ich współlokatora, jak osoby z pozytywnymi przekonaniem do opuszczenia negatywnie spostrzegającego ich współmieszkańca.

Inną strategią zapewniającą potwierdzające przekonania środowisko jest prezentowanie otoczeniu wskazówek tożsamości, to znaczy jednoznacznych sygnałów, kim osoba jest i jak chce być traktowana. Aby wskazówka tożsamości była skuteczna, musi znajdować się pod kontrolą

jednostki oraz musi wywoływać pożądane reakcje ze strony innych osób. Na przykład strój osoby może sygnalizować innym, czy jest ona konserwatywna czy liberalna, bogata czy biedna, swobodna czy pedantyczna, pruderyjna czy promiskuityczna. Również postawa ciała może służyć komunikowaniu innym różnych tożsamości. Osoba spostrzegająca siebie jako atletę może stosować dietę oraz ćwiczenia zapewniające jej wygląd, który wywoła pożądane przez nią reakcje otoczenia. Podobną strategię może stosować starsza osoba, która chce zachować młodzieńczy wygląd. Wskazówkami tożsamości może być samochód, którym ktoś jeździ, dom, w którym mieszka, obrazy, które wiesza na ścianach, tytuły przed nazwiskiem na wizytówce itd.

Jeśli osoba nie uzyska informacji zwrotnych potwierdzających jej przekonania przez selektywne interakcje oraz prezentowanie wskazówek tożsamości, to wciąż może zastosować odpowiednie strategie interakcji. Może poprzez swoje zachowania skłonić partnerów, by spostrzegali ją tak, jak ona widzi siebie. Swann i Read (1981), na przykład, analizowali zachowania interakcyjne osób, które uważały, że są lubiane, oraz tych, które uważały, że są nielubiane. Stwierdzili, że osoby uważające się za lubiane prezentowały więcej pozytywnych reakcji wobec partnera niż osoby uważające się za nielubiane. Ta tendencja była szczególnie silna, gdy osoby podejrzewały (w rezultacie działań eksperymentatora), że partner może nie podzielać ich poglądów na swój temat. Osoby, które uważały się za lubiane, a podejrzewały, że partner ich nie polubił, ujawniały najwięcej pozytywnych zachowań wobec partnera. Tymczasem osoby, które uważały się za nielubiane, a podejrzewały, że partner je polubił, ujawniały takich zachowań najmniej. Swann i Hill (1982) uzyskali podobne rezultaty, wykorzystując nieco inną procedurę oraz inny wymiar obrazu siebie – dominację. W zaproponowanej przez eksperymentatora grze osoba badana oraz jej partner odgrywali naprzemiennie rolę dominującego lidera oraz uległego asystenta. W czasie przerwy uczestnicy mieli zdecydować, kto chce być liderem w dalszej grze. To był moment uzyskania przez osobę badaną informacji zwrotnej – części osób badanych partner mówił, że sprawiają wrażenie dominujących, a części, że uległych. Jeśli informacja zwrotna zgadzała się z obrazem siebie osoby badanej, to ta przyjmowała ją pasywnie. Jeśli natomiast występowała niezgodność, to osoby badane reagowały bardzo silnie i dokładały wszelkich starań, aby zademonstrować, że nie są osobami, za które partnerzy je uważają. Osoby uważające się za dominujące, a ocenione jako uległe, stawały się szczególnie dominujące, a osoby uważające się za uległe, a ocenione jako dominujące, stawały się szczególnie uległe.

Potwierdzanie obrazu siebie jest możliwe również dzięki procesom selekcji uruchamianym na poziomie uwagi, pamięci oraz interpretacji napływających bodźców. W cytowanych już badaniach Swann i Read (1981) powiedzieli osobom badanym (uważającym się za lubiane i tym, uważającym się za nielubiane), że zostali przez inną osobę ocenieni. Jednym po-

wiedziano, że osoba oceniła ich pozytywnie, a drugim, że oceniła ich negatywnie. Następnie wszystkie osoby badane miały okazję przeanalizować zestaw twierdzeń na tyle ogólnych i niejasnych, że mogły odnosić się do każdego. Stwierdzono, że osoby badane dłużej analizowały twierdzenia, kiedy spodziewały się, że są one zgodne z ich obrazem siebie. Osoby uważające się za lubiane dłużej analizowały twierdzenia, które miały być pozytywne, a osoby uważające się za nielubiane dłużej analizowały twierdzenia, które miały być negatywne. W tych samych badaniach wszystkie osoby badane wysłuchiwały serii pozytywnych i negatywnych twierdzeń na swój temat. Niektóre osoby oczekiwały, że twierdzenia te będą ogólnie pozytywne, u innych ukształtowano oczekiwania, że będą ogólnie negatywne. Po krótkiej przerwie osoby badane miały przypomnieć sobie możliwie największą liczbę wypowiedzi. Stwierdzono, że osoby uważające się za lubiane przypomniały sobie więcej pozytywnych twierdzeń na swój temat, a osoby uważające się za nielubiane – więcej twierdzeń negatywnych.

Kiedy osoba uzyskuje informacje zwrotne na swój temat, to wiarygodność źródła informacji, trafność informacji oraz jej implikacje, w świetle posiadanej wiedzy mogą podlegać różnym interpretacjom. Swann (1987) podsumował badania prowadzone w niezależnych laboratoriach, z których wynika, że osoby uznają trafność informacji zwrotnej tylko wtedy, gdy jest ona zgodna z ich obrazem siebie. Zarówno Shrauger i Lund (1975), jak i Swann i jego współpracownicy (Swann i in., 1987) stwierdzili również, że ludzie mają więcej zaufania do spostrzegawczości osoby oceniającej, jeśli jej wrażenia potwierdzają ich obraz siebie. Ci ostatni badacze stwierdzili ponadto, że osoby badane wiążą informacje zwrotne potwierdzające ich oczekiwania ze swoimi zdolnościami, natomiast informacje sprzeczne – z czynnikami zewnętrznymi.

Wszystkie powyższe wyniki dotyczące wpływu obrazu siebie na procesy poznawcze są zgodne z wynikami badań nad procesami wnioskowania, z których wynika, że ludzie przejawiają tendencję do poszukiwania i odwoływania się do danych potwierdzających ich przekonania, a nie takich, które są z nimi niezgodne. Przypuszcza się, że dane potwierdzające przekonania są dla ludzi szczególnie godne zaufania, diagnostyczne i łatwo podlegające procesom przetwarzania. Zdaniem Swanna (1987), sugeruje to istnienie fundamentalnej, poznawczo ugruntowanej tendencji do traktowania informacji potwierdzających obraz siebie jako bardziej diagnostycznych niż tych, które są z nim niezgodne.

□ 2. O zmianie

Przedstawione powyżej strategie samopotwierdzania obrazu własnej osoby, wraz z leżącą u ich podłoża motywacją i jej funkcjonalnym uzasadnieniem, są mocnym argumentem za przyjęciem tezy o stałości obrazu

siebie. Istnieją również dane empiryczne wspierające taką tezę. W wieloletnich badaniach longitudinalnych stwierdzano na przykład stałość sądów na temat własnej osoby (Costa i McCrae, 1980). Ponadto terapeuci wielokrotnie podnosili kwestię trudności ze zmianą obrazu siebie pacjentów, pomimo długotrwałej terapii (patrz. Swann i Hill, 1982). Jednocześnie istnieją koncepcje kładące nacisk na społeczny charakter obrazu siebie (Gergen, 1977, 1994), w których zakłada się, że ludzie wnioskuje o tym, jacy są, na podstawie obserwacji swoich ostatnich zachowań oraz reakcji innych osób. Z tego punktu widzenia obraz siebie w dużym stopniu podlega wpływom i ewoluuje wraz z każdą zmianą w otoczeniu społecznym. Najmocniejszymi danymi wspierającymi takie stanowisko są wyniki laboratoryjnych badań psychologów społecznych, w których osoby otrzymujące różnego typu informacje zwrotne zmieniały szacunki odnoszące się do charakterystyk własnej osoby. Konsekwencją tych sprzecznych doniesień było – między innymi – pojawienie się ujęć godzących z jednej strony względną stałość przekonań na swój temat, a z drugiej ich zależność od aktualnego kontekstu społecznego.

Markus i Kunda (1986, s. 859) przyjęły, że „choć obraz siebie jest w pewnych aspektach dość stabilny, to stabilność ta może maskować znaczącą zmienność pewnych jego obszarów, która pojawia się wtedy, gdy osoba systematycznie reaguje na zdarzenia w otoczeniu społecznym”. Szerszy kontekst teoretyczny propozycji tych autorów to przyjęcie, że osoba dysponuje wieloma złożonymi strukturami poznawczymi, spośród których różne podstruktury mogą być aktywizowane, a następnie twórczo łączone, tak by osoba mogła spełniać wymagania różnych sytuacji. Badaczki odwołują się wyraźnie do rozwijanego przez Higginsa i jego współpracowników pojęcia dostępności struktur poznawczych (Higgins, King i Mavin, 1982; Higgins, 1990). Przyjmują one – zgodnie z klasyczną propozycją Markus (1977, 1983) – że obraz siebie nie jest jednorodny, lecz obejmuje dużą różnorodność przekonań na swój temat, czy obrazów siebie. Wprowadzają ponadto pojęcie „roboczego obrazu siebie” (*working self-concept*), które odnosi się do podklasy przekonań dostępnych osobie w danym momencie. Treść oraz organizacja przekonań zaktywizowanych w tej przejściowej strukturze byłyby zdeterminowane przez bieżące zdarzenia społeczne oraz emocjonalny i motywacyjny stan osoby. Zdaniem Markus i Kundy (1986), obraz siebie jest stały w tym sensie, że względnie stała jest całość posiadanych przez osobę przekonań na swój temat. Przyjmują one, że nowe przekonania mogą zostać dodane do istniejących obrazów siebie, ale kiedy określone sądy się wykształca, to jest mało prawdopodobne, że zanikną – nawet nie będąc często aktywizowane. Jednocześnie obraz siebie jest zmienny w tym sensie, że zmienia się zawartość roboczego obrazu siebie, czyli występuje zmienność w zakresie tego, które elementy samowiedzy są aktywne w myśleniu i pamięci. Dodatkowo badaczki przyjmują, że niektóre przekonania na swój temat – ze

względem na ich istotną rolę w definiowaniu Ja – są prawdopodobnie niestannie obecne, czy – jak nazywa to Higgins i jego współpracownicy – chronicznie dostępne (Higgins, King i Mavin, 1982). Te kluczowe przekonania na temat własnej osoby odzwierciedlają zachowania osoby w obszarach trwałej ważności, zaangażowania czy troski, a zmiany w roboczym obrazie siebie pojawiają się wówczas, gdy zmieniają się przekonania otaczające te kluczowe elementy.

Zdaniem Markus i Kundy (1986), zmienność w obrazie siebie może być dość subtelna i w większości przypadków nie polega na znaczącej rewizji czy reorganizacji w obrębie myśli i uczuć odnoszących się do osoby. W rezultacie, wiele typowych miar obrazu siebie, na przykład test przymiotników, nie ujawni tej zmienności. Zmiany o takim charakterze wymagają – zdaniem autorek – miar zróżnicowania w dostępności przekonania oraz miar ujawniających zmiany w interpretacji lub znaczeniu przypisywanemu różnym przekonaniom. W swoich badaniach (Markus i Kunda, 1986) stwierdziły wpływ informacji zwrotnych na obraz siebie, stosując właśnie takie, pośrednie miary – informacje zwrotne o osobie wpłynęły na czas latencji reakcji przypisania sobie określonych cech oraz ilość pozytywnych i negatywnych skojarzeń ze związanymi z informacją zwrotną elementami samoopisu.

Konstrukt „roboczy obraz siebie” występuje w literaturze również pod innymi nazwami, na przykład, „Ja doświadczane” czy „spontaniczny obraz siebie”, i w podobny sposób jest definiowany. Baumeister (1998), odwołując się do metafory pamięci roboczej komputera, stwierdza, że jest to ta część obrazu siebie, której w danym momencie jesteśmy świadomi. Zwraca on uwagę, że ze względu na naturę obrazu siebie, człowiek nie może w jednym momencie zdawać sobie sprawy ze wszystkiego, co w związku ze swoją osobą wymyślił.

Inna propozycja o istotnych implikacjach dla problemu zmienności obrazu siebie również wywodzi się z propozycji Markus (1977, 1983) dotyczącej ujmowania samowiedzy jako układu schematów Ja. W swoich badaniach Markus wyodrębniła takie wymiary ujmowane w schematach danej osoby, na których lokalizuje się ona w sposób ekstremalny (na przykład „zależna” albo „niezależna” lub „męska” albo „kobieca”) oraz przypisuje im znaczącą rolę w samowiedzy, oraz takie, na których w samoopisie osoba wybiera wartości pośrednie, a wymiarom nie przypisuje dużego znaczenia. W nowszych badaniach stwierdzono (Pelham, 1991), że oceny na tych pierwszych wymiarach charakteryzują się wyższą pewnością niż na drugich. Opierając się na koncepcji Markus, Petersen i jego współpracownicy (Petersen, Stahlberg i Dauheimer, 2000) sformułowali całościowy model schematów Ja (*Integrative Self-Schema Model*), w którym przedstawili opisaną powyżej różnicę w postaci podziału na bardziej i mniej rozwinięte schematy Ja. Założyli oni, że oprócz charakterystyk wskazanych przez Markus, pierwszy typ schematów Ja, w porów-

naniu z drugim: 1) zajmuje bardziej centralną pozycję w systemie poznawczym osoby, to znaczy w większym stopniu jest związany z innymi strukturami odnoszącymi się do Ja; 2) jest w większym stopniu odporny na zmiany oraz 3) dominuje w nim zasada zachowania stałości przekonań, podczas gdy w mniej rozwiniętych schematach może dominować zasada zwiększania poczucia własnej wartości. W swoich badaniach Petersen i jego współpracownicy potwierdzili dwie pierwsze hipotezy (Petersen, Stahlberg i Dauheimer, 2000). Rozwinięte schematy Ja (wyodrębnione przez charakterystyki wskazane przez Markus) osoby badane wiązały z większą ilością ich centralnych atrybutów osobowości oraz celów życiowych. Osoby badane twierdziły również, że ich zmiana byłaby dla nich trudniejsza. Jednak reakcje poznawcze na informacje zwrotne, odpowiadające zasadzie zachowania stałości przekonań, dominowały zarówno w odniesieniu do schematów rozwiniętych, jak i tych drugiej kategorii.

Przedstawione powyżej ujęcia obrazu siebie, wskazujące na możliwość jego zmiany, prowadzą do następujących wniosków: 1) przejściowe zmiany obrazu siebie, wynikające ze różnicowanej dostępności przekonań na swój temat, są czymś częstym i naturalnym, 2) możliwe – i być może względnie proste do uzyskania – są również zmiany tych przekonań na swój temat, których osoba nie formułuje w sposób pewny i kategoriyczny oraz 3) bardzo odporne na zmiany są kluczowe dla jednostki elementy samowiedzy, związane z istotnymi dla niej obszarami funkcjonowania. W laboratoryjnych badaniach w psychologii społecznej uzyskiwano prawdopodobnie zmiany należące do dwóch pierwszych kategorii, natomiast trzeci typ zmian wymaga – jak się wydaje – szczególnych warunków. Przedmiotem dalszych analiz będą sposoby (i mechanizmy) wywoływania zmian w warunkach laboratoryjnych oraz możliwość wnioskowania o ich działaniu w warunkach naturalnych. Przedstawione zostaną również te szczególne okoliczności, które mogą prowadzić do trwałych zmian w kluczowych – i wyrażanych z dużą pewnością – przekonaniach osoby na swój temat.

Najczęstszym sposobem wywoływania zmiany w obrazie siebie podczas badań było dostarczenie osobie informacji zwrotnej niezgodnej z jej przekonaniami na swój temat – przez partnera w badaniach lub eksperymentatora. Istnieje jednak najmniej danych wskazujących na skuteczność tego sposobu. O przyczynach jego słabości pisałam już wcześniej, wskazując na tendencję do nieuwzględniania (poprzez mechanizmy uwagi i pamięci) lub odrzucania sprzecznej z przekonaniami informacji zwrotnej. Do odrzucenia informacji zwrotnej może prowadzić na przykład zinterpretowanie jej jako rezultatu przejściowych warunków lub dyskredytacja źródła, to znaczy uznanie oceniającego za niekompetentnego w przedmiocie oceny, niedysponującego wystarczającą ilością prób i obserwacji osoby lub kierującego się ukrytymi motywami (Shrauger, Scho-

eneman, 1979). Istnieje ponadto wiele powodów, by przypuszczać, że w warunkach naturalnych rola informacji zwrotnej, jako czynnika zmiany obrazu siebie u osób dorosłych, jest jeszcze mniejsza. Po pierwsze, chociaż normy dotyczące oceniania innych ludzi różnią się w zależności od subkultury i sytuacji, bardzo często istnieją silne sankcje przeciwko bezpośredniemu ocenianiu innych, zwłaszcza jeśli miałyby być to ocena negatywna. „Nawet najlepszy przyjaciel ci o tym nie powie” – brzmi zasada udzielania informacji zwrotnej, badana przez psychologów społecznych. Zatem, w warunkach naturalnych, ludzie nieczęsto uzyskują szczerą informację o tym, jak widzą ich inni. Po drugie, w sytuacjach laboratoryjnych, osoba badana jest biernym odbiorcą informacji zwrotnej. Tymczasem Swann i Hill (1982) wykazali, że jeśli osoba ma możliwość zareagowania na sprzeczną z jej przekonaniem informację zwrotną, to aktywnie przekonuje innych – i prawdopodobnie siebie – że oceniający się mylił, co ma istotne konsekwencje dla ewentualnej zmiany obrazu siebie. W cytowanych już badaniach, osoby uważające się za dominujące, a ocenione przez partnera interakcji jako uległe, zaczynały zachowywać się szczególnie dominująco, a osoby uważające się za uległe, a ocenione jako dominujące, zaczynały zachowywać się szczególnie uległe. Co ważniejsze, w grupie, która nie miała możliwości zareagowania na sprzeczną informację zwrotną, zmiany w obrazie siebie były znaczące, natomiast w grupie, która miała okazję zareagować – minimalne. Można się spodziewać, że w warunkach naturalnych okazji do reagowania na informację zwrotną jest wystarczająco dużo. Jako podsumowanie rozważań nad wpływem informacji zwrotnej na zmianę obrazu siebie niech posłuży przegląd badań przeprowadzony przez Shraugera i Shoenemana (1979), który wskazuje na silniejszy związek między obrazem siebie osoby a tym, jak ona myśli, że spostrzegają ją inni niż między samowiedzą osoby a rzeczywistymi opiniami ludzi na jej temat.

Jak się wydaje, znacznie skuteczniejszą drogą zmiany przekonań na swój temat jest proces nazywany przez Baumeistera (1998) internalizacją zachowania. Jeśli skłoni się osobę do zachowania się w określony sposób, to może ona stopniowo uznać siebie za ten rodzaj człowieka, który w taki sposób się zachowuje. Baumeister (1998) podsumowuje badania, w których osoby badane skłaniano do zaprezentowania się w pewien sposób, co prowadziło do późniejszego oceniania się zgodnie z uprzednią prezentacją. O ile skuteczność samego sposobu nie budzi wątpliwości, to kontrolersyjny jest mechanizm, który leży u jego podłoża. Kładąc nacisk na procesy intrapsychiczne, można założyć, że osoba obserwuje swoje zachowanie, następnie przywołuje zgodne z nim informacje i przekonania na swój temat, które w rezultacie będą zajmowały centralne miejsce w jej obrazie siebie następnym razem, kiedy będzie o niego pytana. Ujęcie to odpowiada zasadzie zróżnicowanej dostępności elementów samowiedzy i wyodrębnieniu roboczego obrazu siebie czy też Ja doświadczanego.

Tymczasem, zdaniem Tice (1992), kluczowym aspektem zmiany przez zachowanie jest interpersonalny charakter tego ostatniego. W jej badaniach (Tice, 1992) zmiana w obrazie siebie następowała tylko wtedy, gdy działania osoby badanej były obserwowane przez innych ludzi, co dało podstawę do sformułowania wniosku, że obecność innych intensyfikuje procesy spostrzegania samego siebie.

Trwałe i zasadnicze zmiany w obrazie własnej osoby mogą być inicjowane przez zmiany w społecznym środowisku osoby lub przez nią samą (Swann, 1985, 1987). Takie zmiany w środowisku społecznym mogą mieć dwojaką postać – albo osoba fizycznie zmienia otoczenie, albo otoczenie dostrzega istotną zmianę w osobie i – w konsekwencji – zmienia sposób jej traktowania. Przykładem fizycznej zmiany otoczenia może być rozpoczęcie studiów i związane z tym osłabienie kontaktów z członkami rodziny i dotychczasowymi przyjaciółmi oraz początek kontaktów z nową grupą ludzi. Czynnikiem sprawczym zmiany – zdaniem Baumeistera (1998) – jest w takich przypadkach osłabienie lub utrata kontaktu z ludźmi, które osobę dobrze znały. Jako analogię – z zachowaniem wszelkich proporcji – podaje on programy „prania mózgu”, które okazują się skuteczne tylko wtedy, gdy osobę izoluje się od dotychczas znających ją ludzi, na przykład współwięźniów. Drugi wariant zmiany w środowisku to najczęściej wyraziste zmiany w wieku osoby, jej statusie, roli społecznej lub też jakaś kombinacja tych czynników. Na przykład, kiedy dziecko wkracza w wiek młodzieńczy, młoda osoba staje się żoną albo mężem, a student pracownikiem uniwersytetu, to spostrzega, że nagle ludzie zaczynają traktować go inaczej. Prowadzi to do zmian w obrazie siebie oraz stosowanych strategiach zachowania jego stałości. Natomiast zmiany w obrazie siebie, zainicjowane przez osobę, pojawiają się najczęściej w kontekście formułowania i realizowania planów dotyczących własnego życia i własnej osoby. Mogą to być na przykład działania związane z rozwojem nowych umiejętności, osiągnięciami, czy zmianą pewnych negatywnych wyobrażeń na swój temat, jeśli osoba uzna, że przeszkadzają jej one w realizacji ważnych celów. W takich sytuacjach zmiana obrazu siebie jest możliwa, gdyż nowym aktywnościom towarzyszy kontakt z nową grupą ludzi, którzy mogą traktować osobę inaczej, mieć wobec jej zachowania inne oczekiwania oraz wyznaczać odmienne standardy, które będą dla niej układem odniesienia przy formułowaniu sądów na swój temat.

❑ 3. O różnicach indywidualnych

Jak wynika z powyższych rozważań, istotna zmiana obrazu siebie jest trudnym zadaniem, gdyż wymaga zasadniczej reorganizacji struktur poznawczych i środowiska. Tymczasem, na zachowanie *status quo* ukierunkowanych jest wiele poznawczych i behawioralnych działań jednostki.

Jednak – jak się wydaje – motyw zachowania stołości przekonań na swój temat nie u wszystkich osób ma jednakowe natężenie.

Robins i John (1997), analizując sposoby formułowania przekonań na swój temat, wskazali na cztery metafory, które – ich zdaniem – ilustrują podstawowe kategorie procesów spostrzegania siebie. Metafory te – Naukowiec, Poszukiwacz Stołości, Polityk i Egoista – nie określają typów ludzi, lecz charakteryzują mechanizmy występujące u każdej osoby. Jednakże, jak zauważają autorzy, ludzie mogą różnić się stopniem, w jakim każda z tych metafor charakteryzuje ich procesy spostrzegania siebie.

Metafora Naukowca zakłada, że ludzie dążą do rozumienia siebie i otaczającego świata, a ich celem jest trafna wiedza o sobie. W metaforze tej nacisk położony jest na procesy informacyjne oraz strategie wnioskowania, przy jednoczesnym przyjęciu założenia, że przekonania ludzi na własny temat są w dużym stopniu odporne na wpływ emocji. Zatem ludzie, jak wyidealizowani naukowcy, formułują opinie na swój temat na podstawie dostępnych danych, bez uwzględniania faktu, czy informacje są dla nich korzystne lub czy są zgodne z już posiadanymi przekonaniami. Trafność tych opinii mogłyby obniżać tylko ograniczenia procesów informacyjnych. U podłoża metafory Polityka leży założenie, że ludzie motywowani są dbałością o to, jakie wrażenie wywierają na innych. Zmieniają swoją autoprezentację tak, by osiągnąć wyższy status oraz aprobatę ze strony innych – w przypadku braku aprobaty, odczuwają negatywne emocje. Zgodnie z tą metaforą – obraz siebie jest konstruowany i negocjowany przez interakcje z innymi ludźmi. Egoistę motywuje chęć podniesienia własnej wartości. Zniekształca informacje na swój temat, by poczucie wartości chronić i wzmacniać. Unika negatywnych myśli na swój temat, gdyż wywołują negatywne emocje. I wreszcie Poszukiwacz Stołości dba o niezmienny zestaw przekonań na swój temat. W rezultacie poszukuje informacji spójnych, a zniekształca niespójne, by utrzymać iluzję stołości. Odczuwa dyskomfort, gdy te mechanizmy zawodzą, a spostrzegana rzeczywistość nie odpowiada jego wyobrażeniom na swój temat.

Wątek różnic indywidualnych w poszukiwaniu stołości obrazu siebie – najbardziej interesujący z punktu widzenia niniejszych rozważań – jest obecny u kilku autorów. Skonstruowana przez Rosenberga (1979) Skala Stołości Ja mierzy różnice indywidualne w tendencji do spostrzegania siebie jako takiej samej osoby w różnych sytuacjach i w różnym czasie. Z kolei Campbell (1990) wprowadziła konstrukt jasności obrazu siebie, który zdefiniowała jako stopień, w jakim przekonania na swój temat są jasno i pewnie formułowane, stałe w czasie i spójne wewnętrznie. Campbell (1990) stwierdziła, że osoby z wysokim poziomem jasności obrazu siebie ujawniły większą spójność między wyrażonymi przekonaniami na swój temat a sposobem, w jaki spostrzegały swoje późniejsze zachowania w specyficznych sytuacjach. Beyer i Bowden (1997) z kolei analizowali

tendencję do zachowania stałości w spostrzeganiu siebie u mężczyzn i kobiet rozwiązujących męskie i kobiece zadania. Choć tendencja ta ujawniła się wyraźnie w całej grupie, wystąpiły różnice ze względu na płeć. W porównaniu z mężczyznami, kobiety oceniały swój poziom wykonania zadania w większym stopniu opierając się na początkowych, niskich oczekiwaniach niż na rzeczywistym jego wykonaniu, co prowadziło do tendencyjnego zaniżania swoich możliwości.

Analizowana w artykule tendencja do zachowania stałości obrazu siebie nie wydaje się specyficzna dla wiedzy na swój temat. Wprawdzie wiedza na swój temat ma niewątpliwie wyróżnioną pozycję wśród przekonań osoby, ale składające się na nią schematy nie różnią się zasadniczo swą genezą i funkcją od schematów kształtowanych w innych obszarach wiedzy osoby, na przykład skryptów. W każdym przypadku schemat jest rezultatem wielu powtarzających się doświadczeń i pełni istotną rolę w porządkowaniu świata osoby, umożliwiając jego rozumienie oraz formułowanie wniosków dotyczących przeszłości i przewidywań dotyczących przyszłości. Aby mógł pełnić taką funkcję, musi być względnie stały.