

## Osobowościowe i motywacyjne korelaty sztywności poznawczej

Małgorzata Kossowska\*  
*Instytut Psychologii Uniwersytetu Jagiellońskiego*

### PERSONALITY AND MOTIVATION CORRELATES OF COGNITIVE RIGIDITY

**Abstract.** The aim of the studies is to clarify the construct of rigidity and to investigate its correlates. Rigidity is described as a multidimensional construct encompassing the tendency to form and persevere in the use of mental and behavioral sets. Two studies were performed. They referred only to a mental set dimension and were based on the modified version of classical Einstellung Water-Jar Task. The results of study 1 indicated that two motivational variables – intolerance of ambiguity and closed-mindedness, influence the magnitude of mental set. In addition it turned out that openness to experience is related to less rigid strategy of solving the “E” task. In study 2 it was presented interaction influence of neuroticism and ability to achieve structure to the magnitude of the mental set. It was also shown that mental set is not related to rigidity in social domain (authoritarianism) but the relationship between mental set and authoritarianism is moderated by neuroticism.

Pojęcie sztywności od ponad stu lat wykorzystywano do opisu i wyjaśniania szerokiej gamy zachowań niezmiennych, stałych, powtarzalnych. Do sztywności psychologowie odwołują się zawsze wtedy, gdy w centrum ich zainteresowań znajduje się zmiana: zachowań, postaw, przekonań. Przez lata, w ramach różnych dyscyplin opisywano zachowania typowe dla sztywności, poszukiwano korelatów sztywności, rozwijano teorie, które miały sztywne zachowania wyjaśnić, opracowywano coraz to nowe metody pomiaru sztywności. Prace te pozwoliły na przykład ustalić, że sztywność wiąże się z gorszym funkcjonowaniem poznawczym i społecznym, czego konsekwencje obserwujemy na co dzień.

---

\* Adres do korespondencji: Instytut Psychologii, Uniwersytet Jagielloński, al. Mickiewicza 3, 31-120 Kraków.

Uprzedzenia, akty dyskryminacji lub konflikty są dobrymi tego przykładami. Sztynność prowadzi do problemów z pełnieniem określonych ról społecznych: ucznia, pracownika, partnera. Utrudnia osiąganie dobrych, ale i ponadprzeciętnych wyników w szkole i w pracy. Uniemożliwia utrzymywanie poprawnych relacji z innymi osobami. Stanowi źródło wielu zaburzeń klinicznych. Towarzyszy także procesowi starzenia się. Słowem, przeszkadza w skutecznym przystosowaniu do otaczającej, zmiennej rzeczywistości i utrudnia twórcze wykorzystanie tkwiących w niej możliwości. Przez lata nie było wątpliwości, że to sztynność odpowiada za dysfunkcjonalność naszego zachowania. Pomimo tych ustaleń do dzisiaj wiele ważnych pytań pozostaje bez odpowiedzi. Dalej nie wiemy, jak nazywać sztynność: o sztynności mówi się na wiele sposobów i używa różnych etykiet do jej opisu, a część badaczy w ogóle posługuje się pojęciem sztynności raczej jako słowem kluczem, które wyznacza obszar ich zainteresowań, aniżeli konstruktem wyjaśniającym. Nie potrafimy precyzyjnie definiować sztynności – skutecznie przeszkadza w tym różnorodność wykorzystywanych perspektyw teoretycznych. Do tej pory nie udało się opisać mechanizmu sztynności. Nie rozstrzygnięte pozostają także problemy związane z pomiarem sztynności.

Niniejszy artykuł stanowi próbę uporządkowania wiedzy o sztynności. Wydaje się bowiem, że przynajmniej część kłopotów, tak natury teoretycznej, jak i empirycznej, towarzyszących studiom nad sztynnością wiąże się głównie z traktowaniem sztynności jako jednego wymiaru oraz zamiennym używaniem pojęć służących jej opisowi. W części wprowadzającej tekstu ukazę więc, że sztynność należy traktować jako zjawisko wielowymiarowe, a każdy z wymiarów odnosić do opisu innego aspektu funkcjonowania. Można się także spodziewać, że mechanizmy leżące u podłoża każdego z nich są różne. W części empirycznej tekstu odnoszę się do jednego z wymiarów sztynności – nastawienia mentalnego. Chociaż do tego wymiaru i jego operacjonalizacji badacze odwołują się najczęściej, to właśnie wokół niego narosło wiele niejasności. Pierwsze z opisywanych tu badań służy więc uchwyceniu pozapoznawczych korelatów tak definiowanej sztynności, a jego wyniki dostarczają danych na temat natury tego zjawiska. Ponieważ nastawienie mentalne tradycyjnie traktowano jako ważny korelat sztynnych sądów o świecie społecznym (np. autorytaryzmu, dogmatyzmu, konserwatyzmu), dlatego celem badania drugiego było pokazanie, że związek sztynności i autorytaryzmu jest moderowany przez – rzadko uwzględniane w poprzednich badaniach – zmienne osobowe i motywacyjne.

Wydaje się, że prace nad uchwyceniem natury i mechanizmów sztynności pozwolą lepiej zrozumieć sztynne i niezstynne zachowania, także te w sferze postaw, sądów lub przekonań społecznych. Problem wydaje się tym ważniejszy, iż poszukiwanie psychologicznych wyznaczników przystosowania do zmiany wydaje się jednym z ważniejszych zadań stawianych współcześnie przed psychologami. Badanie sztynności w tym kontekście nabiera nowego znaczenia.

## RÓŻNE SPOSOBY UJMOWANIA SZTYWNOŚCI

Psychologowie pracowali nad zjawiskiem sztywności, nazywając je perseweratywnością (*perseveration*), uporczywością (*persistence*), sztywnością dyspozycyjną (*disposition rigidity*) lub nastawieniem poznawczym (*mental set*) (Rubinowicz, 1963). Spearman (1927), starając się opisać strukturę umysłu, zidentyfikował wymiar nazwany później perseweracją lub czynnikiem *p*. W interpretacji czynnika *p* odwoływał się do pojęcia „inercji mentalnej”, jaką charakteryzują się – jego zdaniem – wszystkie procesy umysłowe. Prace badawcze i dyskusje nad czynnikiem *p* przypominały te, które prowadzono w odniesieniu do czynnika inteligencji ogólnej *g*. Konkluzją z tych badań była następująca: każdy człowiek charakteryzuje się „inercją mentalną” (tak jak inteligencją ogólną), choć wielkość owej inercji jest interindywidualnie zmienna (tak jak poziom inteligencji). Spearman twierdził, że przejawy inercji mentalnej możemy obserwować w każdym zachowaniu, jako że każde zachowanie i leżący u jego podłoża proces (lub procesy) trwa w czasie.

Zamiennie z terminem „perseweracja” bywał używany termin „uporczywość”. Levine (1955) wskazał jednak na pewne różnice między zjawiskami, do opisu których terminy te są stosowane. Według badacza, „uporczywe” jest działanie aktywne, podjęte samoczynnie i kontynuowane z własnej woli jednostki, natomiast „perseweratywne” jest działanie utrzymujące się niezależnie od woli jednostki i bez możliwości zmiany na inne. Podstawową różnicą jest sprawowanie kontroli nad zachowaniem – w pierwszym przypadku jednostka ma wpływ na swoją aktywność, w drugim – takiego wpływu nie ma. Właśnie ten aspekt wolicjonalny zdaje się być traktowany jako ważne kryterium różnicujące zachowanie sztywne (perseweratywne) od innych. Z kolei Cattell (1946a; 1946b), prowadząc badania nad spearmanowskim ujęciem perseweratywności, zauważył, że sztywność ma co najmniej dwa oblicza: pierwszym jest właśnie owa perseweratywność, czyli tendencja do utrzymywania zachowań lub reakcji, pomimo zmiany, jaka zaszła w otoczeniu, a drugim – trudność w nabywaniu nowych nawyków. Sztywność w drugim rozumieniu nazywa dyspozycyjną i zakłada, że mamy z nią do czynienia zawsze wtedy, gdy jednostka przyzwyczała się do określonego typu szybkiej reakcji i ten dobrze utrwalony nawyk zachowania w określony sposób uniemożliwia jej zareagowanie adekwatne do zmieniającej się sytuacji zadaniowej. Poparcie dla tej tezy znajdujemy w badaniach Zillinga (1926), Cattella (1946b), Cattella i Tinera (1949) lub Leach (1967).

Współczesną konceptualizację sztywności zaproponował Schaie (1984; Schaie, Dutta, Willis, 1991). Badacz ten sugerował, aby pojęcie „sztywności w ogóle” zastąpić trzema niezależnymi wymiarami: sztywnością poznawczo-motoryczną – rozumianą jako niezdolność do przełączania się z jednej aktywności poznawczej na drugą; sztywnością postaw – postrzeganą jako trudność w zmianie opinii, sądów lub przekonań; sztywnością psychomotoryczną (zwaną też niekiedy szybkością psychomotoryczną) – jako tendencją do szybkiego emitowania znanych i dobrze utrwalonych wzorców reakcji. Proponuje on, aby

ten trójwymiarowy opis zjawiska sztywności uznać za nowoczesne spojrzenie na klasyczne idee Cattella odnoszące się do persewatywności i sztywności dyspozycyjnej. Nie jest to więc nowa conceptualizacja sztywności – wszystkie idee zgłaszane przez Cattella (1946a) znajdują tu swój wyraz, ale różnica polega na charakterystyce zjawiska poprzez pryzmat procesów poznawczych oraz wiedzy na temat tego, jak funkcjonuje umysł. Schaie dodatkowo stwierdził, że te trzy czynniki sztywności stanowią niezależne wymiary zdolności obok takich wymiarów intelektu, jak pamięć werbalna, rozumowanie indukcyjne, orientacja przestrzenna, zdolności werbalne, zdolności numeryczne i szybkość percepcyjna (Schaie i in., 1989). Według badaczy można założyć, że zarówno sztywność poznawczo-motoryczna, jak i psychomotoryczna są markerami czynnika wyższego rzędu: inteligencji płynnej. Dodatkowo autorzy dowodzą, że sztywność postaw powinna korelować raczej ze zmiennymi osobowymi aniżeli poznawczymi, choć w badaniu tym takiej możliwości nie sprawdzali. Podobne sugestie zawarł zresztą już znacznie wcześniej Rubenowitz (1963) w pracy nad strukturą sztywności. W swoich analizach uwzględnił on szeroką baterię testów do pomiaru różnych form sztywności i wyłonił czynnik poznawczy sztywności – korelujący silnie z inteligencją – oraz osobowo-emocjonalny, który wchodzi z inteligencją w interakcje i w ten sposób wyjaśnia znaczną część wariacji w myśleniu, postawach i zachowaniu. Podobne rezultaty uzyskano w badaniach własnych (Kossowska, 2000; 2002).

Inne ujęcie sztywności zaproponował z kolei Luchins (1942). Badacz ten był zdania, że sztywność nie jest żadną stałą charakterystyką osoby – ani poznawczą, ani osobowościową – ale pojawia się w odpowiedzi na określony układ wymogów środowiska. Sztywność wiązał więc z trudnością w restrukturyzowaniu przestrzeni problemowej. Wskazywał, że ten rodzaj sztywności obserwujemy w sytuacji, kiedy ludzie stosują stare rozwiązania, pomimo że zadanie wymaga zmiany metody, a znalezienie poprawnego rozwiązania – restrukturyzacji pola problemowego. W celu badania tego typu sztywności zastosował zadanie nad odmierzeniem określonej ilości wody za pomocą dzbanów o podanej objętości (*the water – jar Einstellung problem*). Zadanie takie składa się z dziesięciu problemów, z których pierwsze pięć można rozwiązać, korzystając z jednej formuły, zadanie szóste i siódme – korzystając zarówno ze starej formuły, jak i z nowej (ta nowa jest zresztą znacznie prostsza), zadanie ósme można rozwiązać, korzystając już tylko z tej nowej formuły, a dziewiąte i dziesiąte – znowu za pomocą obu. Zadanie ósme jest więc zadaniem krytycznym, a wydłużenie czasu jego rozwiązywania, zwane efektem „E” (*Einstellung*), można interpretować, zdaniem Luchinsa (1942), jako wskaźnik sztywności. Po latach intensywnych badań z wykorzystaniem tego narzędzia pojawiły się pytania, o czym tak naprawdę efekt „E” świadczy. Wydaje się bowiem, że sam Luchins, mówiąc o sztywności mierzonej swoim testem, nie uwzględnił złożoności procesów odpowiedzialnych za ów efekt „E”. Można przecież uznać, że rzeczywiście sztywność związana z trudnością w restrukturyzacji pola problemowego pojawia się w sytuacjach, w których możliwe jest utworzenie nastawienia poznawczego (*mental set*). Ludzie uczą się korzystać z pewnej

skutecznej strategii rozwiązywania problemu i oczekują, że strategia ta będzie równie dobra w innych zadaniach tego samego typu. Stosują ją więc aż do momentu, gdy okaże się nieskuteczna. W tym sensie determinantą sztywności (a dokładniej nastawienia poznawczego) jest układ bodźców w otoczeniu. Można jednak twierdzić, że już siła owego nastawienia, manifestująca się trudnością w jego przełamywaniu, zależy od zmiennych osobowych i motywacyjnych lub jest przejawem sztywności dyspozycyjnej. Teza ta wydaje się tym bardziej prawdopodobna, że w badaniach własnych (Kossowska, 2000; 2002) właśnie ten rodzaj sztywności (nastawienie poznawcze) pozostawał w relacji zarówno do inteligencji, jak i jednej z cech osobowości – otwartości na doświadczenie.

Z powyższego przeglądu badań wynika, że sztywność należy traktować jako zjawisko trójwymiarowe, na które składają się: sztywność dyspozycyjna (lub poznawczo-motoryczna – w nowszym ujęciu), perseweratywność i nastawienie poznawcze. Jak wynika z badań, wymiary te są ze sobą słabo skorelowane i nie budują czynnika wyższego rzędu (Kossowska, 2000; 2005). Ostatnie analizy danych na temat sztywności (np. Schulz, Searleman, 2002; Kossowska, w druku) pozwalają przypuszczać, że wymiary sztywności układają się jednak w pewien wzór zależności i nie powinny być traktowane niezależnie od siebie. Wydaje się, że o sztywności stanowi kształtowanie się i utrzymywanie nastawienia poznawczego i behawioralnego oraz perseweracja tego nastawienia. Nastawienie jest wyuczonym wzorem reakcji poznawczych lub behawioralnych, które kształtują się w wyniku powtarzających się doświadczeń z daną sytuacją. Tak rozumiane nastawienie jest ważnym elementem każdej z omawianych tu koncepcji sztywności. Spotykamy się z nim w pracach Luchinsa (1942), Rokeacha (1948), Chown (1959), Schaie i współpracowników (1991) oraz Kossowskiej (2000). W większości ujęć akcentuje się jednak głównie skutki utrzymywania się nastawień (np. Luchins, 1942; Cattell, 1946a; 1946b; Schaie i in., 1991; Kossowska, 2000), natomiast mniej uwagi poświęca się temu, jak do ich ukształtowania dochodzi, oraz co decyduje o ich utrzymywaniu. Oczywiście bez wglądu w mechanizmy odpowiedzialne za kształtowanie się i utrzymywanie się nastawień – tak poznawczych, jak i behawioralnych – trudno dokonywać przewidywań co do natury sztywności. Problem ten wymaga rzetelnych badań. Nastawienie poznawcze dotyczy oczekiwań na temat przyszłości i obejmuje postawy, przekonania i schematy poznawcze. Z kolei nastawienie behawioralne stanowi wzór obserwowalnych reakcji. I znowu, w każdej z omawianych tu koncepcji sztywności zwraca się uwagę na obie sfery – poznawczą i behawioralną, w których sztywność się przejawia, choć brakuje precyzyjnych modeli opisujących relacje między nimi. Co ważne jednak, z samego faktu, że kształtują się i utrzymują nastawienia, nie wynika, że mamy do czynienia ze sztywnością. Wręcz przeciwnie. Nastawienia pomagają skutecznie funkcjonować w wielu sytuacjach dnia codziennego. Umożliwiają szybkie dokonywanie ocen, podejmowanie decyzji, rutynowe wykonywanie wielu aktywności. Nastawienia same w sobie **nie są** sztywne. Dopiero utrzymywanie ich – pomimo to, że pojawiła się **potrzeba zmiany** – stanowi o sztywności. Dlatego koniecznym elementem definicyjnym sztywności jest

perseweracja, czyli właśnie utrzymywanie nastawienia w sytuacji wymagającej jego zmiany. Warto zwrócić uwagę, że w większości koncepcji o perseweracji się wspomina, ale traktuje się ją raz jako wymiar sztywności (np. Cattell, 1946a; 1946b; Schaie i in., 1991; Kossowska, 2000), a raz jako jej skutek (np. Luchins, 1942; Rokeach, 1948; Bieri, 1955; Durheim, Foster, 1998). W omawianym ujęciu proponuję uznać perseweratywność za kluczowy wymiar definicyjny sztywności. Oczywiście te założenia wymagają rzetelnych badań empirycznych. Punktem wyjścia powinno być jednak uporządkowanie wiedzy na temat nastawień. Wydaje się przecież, że nastawienie poznawcze jest nie tyle niezależnym wymiarem sztywności, ile niezbędnym elementem definicyjnym sztywności. Stąd w tym artykule proponuję przyrzeć się właśnie nastawieniu poznawczemu. Staram się także opisać jego pozapoznawcze korelaty.

#### NASTAWIENIE POZNAWCZE JAKO FORMALNY ASPEKT ORGANIZACJI OSOBOWOŚCI OSÓB AUTORYTARNYCH

Nastawienie poznawcze przez wiele lat traktowano jako zjawisko związane głównie z kształtowaniem i utrzymywaniem postaw oraz formułowaniem przekonań i sądów o świecie społecznym (np. Christie, 1993). Punktem wyjścia do prac nad sztywnością w kontekście społecznym były badania nad osobowością – najpierw autorytarną, potem dogmatyczną. W ramach tych prac poszukiwano głównie osobowych czynników decydujących o podatności na idee, najpierw faszystowskie, potem po prostu totalitarne (Adorno i in., 1950). Uznano, że między innymi sztywność – jako manifestacja osobowości autorytarnej – prowadzi do różnego rodzaju uprzedzeń: etnicznych, rasowych, związanych z płcią, wyznawaną religią lub ideologią (np. Rokeach, 1948). Jednocześnie badacze proponowali mechanizm kształtowania się owej osobowości autorytarnej, a tym samym sztywności, jako jej przejawu. Zwracano uwagę, że w sytuacji zagrożenia, alienacji i poczucia bezsilności wzrasta akceptacja dla idei społecznych lub politycznych, które dają poczucie siły („jesteśmy lepsi niż ci «inni»”) i bezpieczeństwa („jest przywódca – autorytet, któremu możemy zaufać”) oraz redukują lęk („mamy program na przyszłość”). Przyjęcie takich idei umożliwia, zdaniem badaczy, realizację potrzeb emocjonalnych oraz zapewnia ich swobodną ekspresję (Altemeyer, 1998). Używano więc pojęcia „autorytaryzm” dla nazwania tej szczególnej osobowości (przegląd badań np. w pracy Eckhardta, 1991; Meloen, 1993; polskie badania opisano w pracach Koralewicz, 1987; Jakubowskiej, 1999; Korzeniowskiego, 2002). Warto jednak zaznaczyć, że obecnie autorytaryzm wiąże się raczej ze sposobem widzenia świata, i to świata społeczno-politycznego, aniżeli ze strukturą osobowości (np. Gabenesch, 1972; Stone, Lederer, Christie, 1993). Także i w tym współczesnym ujęciu autorytarna wizja rzeczywistości manifestuje się sztywnością, której przejawem są niepodatne na zmianę sądy i opinie.

Prace Adorna i współpracowników (1950) nad osobowością polityczną zainspirowały Rokeacha do poszukiwania poznawczych charakterystyk autory-

taryzmu. Stwierdził on związek autorytaryzmu ze sztywnością mierzoną klasycznym zadaniem Luchinsa (Rokeach, 1948) oraz za pomocą tzw. problemu Denny Doodlebuga (Rokeach, 1960), konkretnym stylem myślenia (Rokeach, 1951a), wąską kategoryzacją (Rokeach, 1951b) oraz podatnością pamięci na zakłócenia (Rokeach, 1952). Po latach Christie (1993) dokonał metaanalizy dwudziestu eksperymentów dotyczących związku sztywności – mierzonej zadaniem Luchinsa – i autorytaryzmu. Okazało się, że w sześciu eksperymentach udało się ów związek wykazać, w jednym – autorytaryzm korelował negatywnie ze sztywnością, a aż w trzynastu eksperymentach nie uzyskano istotnych rezultatów. Autor sugeruje, że na związek ten mogą mieć wpływ inne zmienne (np. motywacyjne), w tych eksperymentach zupełnie nie kontrolowane. Rzeczywiście, kilka lat później Shultz i Stone (1997) testowali wpływ zaangażowania *ego* (*ego involvement*) na związek autorytaryzmu i sztywności. Stwierdzili, że tylko u badanych poddanych działaniu instrukcji „angażującej” wystąpił związek autorytaryzmu i sztywności. Autorzy uważają, że wzbudzony u badanych z grupy „zaangażowanej” stan niepokoju i niepewności u osób autorytarnych doprowadził do podjęcia zachowań, które być może nie są adekwatne do sytuacji, ale redukują poczucie niepewności. Wyniki tego eksperymentu świadczą o tym, że związek sztywności i autorytaryzmu nie jest prosty, i aby go opisać, konieczne jest uwzględnienie zmiennych motywacyjnych. Celem drugiego badania było więc uchwycenie moderującego wpływu zmiennych motywacyjnych na relację sztywności i autorytaryzmu.

### PRZEPROWADZONE BADANIA

Celem badania 1 było zidentyfikowanie pozapoznawczych korelatów nastawienia poznawczego. O ile bowiem tradycyjnie poszukiwano poznawczych korelatów tak rozumianej sztywności (Luchins, Luchins, 1975; Schaie i in., 1991; Kossowska, 2000), to zupełnie ignorowano możliwość osobowościowych lub motywacyjnych jej uwarunkowań (wyjątek stanowią klasyczne już badania Atkinson i Raphelson, 1956). Wyniki prac empirycznych, świadczące o poznawczych korelatach nastawienia poznawczego, są nad wyraz skromne. Warto wspomnieć przegląd badań nad związkiem sztywności i inteligencji, jakiego dokonali Schultz i Searleman (2002). Wynika z niego, że w badaniach tych stwierdzano systematyczny ujemny związek tych dwóch zmiennych (ogólna korelacja ważona  $Z_r = -0,8$ ; 95-procentowe przedziały ufności od  $-0,03$  do  $-0,53$ ;  $N = 1,917$ ), choć wówczas, gdy sztywność mierzono testem Luchinsa, raz stwierdzono jej związek ujemny z inteligencją, a raz dodatni ( $r = 0,14$ ,  $N = 100$ ;  $r = -0,18$ ,  $N = 244$ ). Korelacje te były zresztą bardzo niskie. Wyniki te pozwalają stwierdzić, że zmienne silnie związane ze sztywności muszą mieć inną niż poznawczą naturę. Zresztą tradycyjnie sztywność wiązano z lękiem lub neurotyzmem (np. Goldstein, 1943; Rokeach, 1948; Pally, 1955; Kossowska, 2000; 2002), sądząc, że kształtowanie i utrzymywanie niezmiennych nawyków mentalnych może być związane ze specyficzną formą obrony w sytuacji zagrożenia. Natomiast o sztywności w kontekście motywacyjnym pisano nie-

wiele. A przecież badacze zaobserwowali wpływ motywacji na każdy etap procesu odbioru i przetwarzania informacji w systemie poznawczym, począwszy od selekcji informacji z otoczenia (np. Higgins, 1996), poprzez ich kodowanie (np. Ruscher, Fiske, 1990) i utrzymywanie w pamięci długotrwałej (np. Anderson, 1990) aż po ich wydobywanie (np. Anderson, Pritchert, 1978). Można więc przyjąć, że sztywność ma podłoże motywacyjne.

W prezentowanym w tym artykule badaniu jako zmienną motywacyjną postanowiłam uwzględnić potrzebę domknięcia. Webster i Kruglanski (1994) opisali ten rodzaj motywacji poznawczej w celu wyjaśnienia różnic indywidualnych w dążeniu do poszukiwania i posiadania jasnej i pewnej wiedzy redukującej poczucie poznawczej niepewności. Badania wskazują, że potrzeba domknięcia wpływa na tworzenie i wykorzystywanie abstrakcyjnych reprezentacji mentalnych – schematów, prototypów i stereotypów, które determinują sposób, w jaki ludzie myślą o świecie społecznym, odczuwają go i podejmują w nim działania. Nie tylko więc przyczynia się do zatrzymania aktywności poznawczej, ale także moderuje zakres, zasięg i głębokość przetwarzania informacji (Kruglanski, Webster, 1996). Osoba charakteryzująca się wysoką potrzebą domknięcia, w każdej sytuacji społecznej preferuje porządek i przewidywalność, łatwo podejmuje decyzje, jest „zamknięta” poznawczo (*closed-minded*) i odczuwa dyskomfort w obliczu wieloznaczności. Ten rodzaj motywacji poznawczej stanowi więc tendencję do upraszczania rzeczywistości, dążenia do zachowania stabilnej wiedzy o świecie, odwoływania się raczej do tego, co wiadomo, aniżeli do nowych, niesprawdzonych danych, z gotowością do podporządkowania się autorytetom, zewnętrznym wskazówkom, normom lub regułom. Założyłam, że osoby o wysokiej potrzebie domknięcia będą charakteryzowały się silniejszym nastawieniem poznawczym.

Badanie 2 miało wykazać, że sztywność – przynajmniej w znaczeniu nastawienia poznawczego jest ważnym korelatem autorytaryzmu, ale tylko wówczas, gdy uwzględni się moderujący wpływ zmiennych osobowościowych i motywacyjnych. Odwołałam się tutaj do ujęcia motywacji poznawczej, jaką zaproponował Bar-Tal i współpracownicy (Bar-Tal, Kishon-Rabin, Tabak, 1997; Bar-Tal, Raviv, Spitzer, 1999). Autorzy ci wprowadzają pojęcie potrzeby prostej struktury, definiując je jako dążenie upraszczania i strukturyzowania otoczenia. Pokazują, że wprawdzie powszechnie uważa się, że ludzie ograniczają aktywność poznawczą (strukturyzują, upraszczają, przetwarzają informacje w sposób powierzchowny) wówczas, gdy są do tego zmotywowani, to jednak są sytuacje, w których pomimo dążenia do owego ograniczenia, jest to niemożliwe. Proponują więc analizować tendencję do strukturyzowania także w kategoriach zdolności poznawczych. Dodatkowo uważają, że istnieją wyraźne różnice indywidualne w zakresie tej zdolności. Opisują więc wymiar zdolności do osiągania poznawczej struktury, który definiują jako zdolność do angażowania procesów przetwarzania informacji zgodnie z poziomem potrzeby struktury. Kluczowe staje się więc wzajemne dopasowanie poziomu motywacji i możliwości poznawczych w celu spełnienia wymogów sytuacyjnych. Na przykład w sytuacji presji czasu adekwatnym zachowaniem jest podjęcie szybkiej



decyzji: wówczas motywacji do zakończenia aktywności towarzyszy sprawność w zakresie owego zakańczania. Taką możliwość mają zarówno osoby o wysokiej, jak i niskiej potrzebie struktury. Natomiast w sytuacji wymagającej podjęcia decyzji najlepszej z możliwych adekwatne będzie zaangażowanie procesów: przetwarzania systematycznego, analitycznego i głębokiego, takich, które pozwolą uwzględnić wszystkie dostępne dane. To jest sytuacja charakterystyczna dla osób o niskiej potrzebie struktury. Takie dopasowanie poziomu motywacji i możliwości poznawczych zapewnia nie tylko działanie adekwatne do sytuacji, ale i najbardziej skuteczne. U osób o niskiej potrzebie struktury możliwe jest elastyczne dopasowanie, a tym samym skuteczne działanie niezależnie od sytuacji. U osób o wysokiej potrzebie struktury możliwości dopasowania są ograniczone – strukturyzują oni nawet wówczas, gdy sytuacja wymaga systematycznego przetwarzania, na czym traci skuteczność działań. Bar-Tal i współpracownicy (1997) uważali, że potrzeba domknięcia opisana przez Webster i Kruglanskiego (1994) powinna być definiowana jako wysoka zdolność do strukturyzowania i wysoka potrzeba strukturyzowania.

W badaniu 2 założono, że – po pierwsze – nastawienie poznawcze najłatwiej będą przelamywać osoby o niskiej potrzebie struktury i wysokiej zdolności osiągania struktury. Dodatkowo założyłam, że silna potrzeba struktury i wysoka zdolność do osiągania struktury (analog potrzeby domknięcia) modyfikuje związek sztywności i autorytaryzmu. Byłoby to potwierdzenie doniesień Shultza i Stone'a (1997). Ponieważ odwoływali się oni do pojęcia motywacji wzbudzonej sytuacyjnie, w tym badaniu proponuję uwzględnić motywację dyspozycyjną. Takie ujęcie wydaje się ważne, gdyż umożliwia zidentyfikowanie osób dyspozycyjnie autorytarnych, konserwatywnych lub uprzedzonych. Dostarcza także danych na temat roli sztywności w kształtowaniu uprzedzeń.

### **Badanie 1**

**Osoby badane.** W eksperymencie brało udział 88 studentów różnych wydziałów Akademii Pedagogicznej (71 kobiet i 17 mężczyzn). Średni wiek osób badanych wyniósł 18,09 roku (OS = 1,1). Wszyscy uczestniczyli w badaniu dobrowolnie.

**Narzędzia badawcze.** W celu uchwycenia sztywności definiowanej jako nastawienie poznawcze zastosowano klasyczne zadanie Luchinsa w wersji papierowej (Luchins, 1942; Szewczuk, 1985). Wyniki metaanalizy badań nad sztywnością świadczą o tym, że zadanie to doskonale nadaje się do pomiaru nastawienia poznawczego, ale nie perseweratywności lub sztywności inaczej definiowanej (Schultz, Searleman, 2002). Badacze stwierdzają, że problemy z tym zadaniem wynikały głównie z powodu wykorzystywania go do pomiaru sztywności w innych znaczeniach. Do pomiaru cech osobowości wykorzystano skalę NEO-FFI Costy i McCrae (1992, w adaptacji Zawadzkiego, Szczepaniaka i Strelaua, 1995). Za pomocą testu Matrycy Progresywnych Ravena (Raven, Court, Raven, 1983) mierzono poziom inteligencji, zaś zmienne motywacyjne badano za pomocą Skali Potrzeby Domknięcia Poznawczego (Kossowska,

2003). Skala ta pozwala oszacować następujące dymensje: potrzebę porządku, przewidywalności, dyskomfort odczuwany w obliczu wieloznaczności, zdecydowanie w formułowaniu sądów i podejmowaniu wyborów oraz zamkniętość poznawczą. Rzetelność całej skali osiągnęła poziom akceptowalny ( $\alpha$  Cronbacha = 0,81).

**Procedura badania.** Uczestnicy eksperymentu wypełniali kwestionariusz osobowości NEO-FFI i Skalę Potrzeby Domknięcia. Następnie wykonywali zadanie Luchinsa. Na koniec sesji rozwiązywali test Matryc Progresywnych Ravena w wersji bez limitu czasowego.

*Zadanie Luchinsa.* Całe zadanie składa się z serii dziesięciu zadań-ekspozycji, którymi są bezsensowne zlepki liter. Kryją one jednak cztero- lub pięcioliterowe rzeczowniki w liczbie pojedynczej. Na przykład, w zlepku ŻKATBYA ukryte jest słowo ŻABA. W zadaniach o numerach od 1 do 5 słowa ukryte są zgodnie z formułą kolejności liter 1 – 3 – 5 – 7 (sposób A); w zadaniach numer 6, 7, 9 i 10 ukryte są dwa słowa, zgodnie z formułami kolejności liter 1 – 3 – 5 – 7 – 9 (sposób A) i 2 – 3 – 4 – 5 – 6 (sposób B). W zadaniu numer 8 słowo ukryte jest zgodnie z formułą 2 – 3 – 4 – 5 – 6 (sposób B). Wszystkie zlepki zostały tak dobrane, aby zawsze znajdowały się w nich wyrazy zgodne z formułą. Zadaniem badanego jest jak najszybsze odnalezienie ukrytych słów. Zlepki prezentowane są badanemu po kolei. Pomiarowi podlega czas wykonania kolejnych zadań.

*Wskaźniki sztywności.* Zadanie pozwala na obliczenie dwóch wskaźników sztywności. Pierwszy z nich dotyczy zmiany strategii rozwiązywania zadań w serii. Wyróżniono bowiem trzy kategorie zmiany strategii – zgodnie z poniższym schematem.

Najmniej sztywny schemat rozwiązywania serii zadań:

zadania 1 – 5: sposób rozwiązania A		zadania 1 – 5: sposób rozwiązania A
zadania 6 – 7: sposób rozwiązania B i B	lub	zadania 6 – 7: sposób rozwiązania A i B
zadanie 8: sposób rozwiązania B		zadanie 8: sposób rozwiązania B
zadania 9 – 10: sposób rozwiązania A i B		zadania 9 – 10: sposób rozwiązania A i B

Średnio sztywny schemat rozwiązywania serii zadań:

zadania 1 – 5: sposób rozwiązania A		zadania 1 – 5: sposób rozwiązania A
zadania 6 – 7: sposób rozwiązania B i B	lub	zadania 6 – 7: sposób rozwiązania A i B
zadanie 8: sposób rozwiązania B		zadania 8: sposób rozwiązania B
zadania 9 – 10: sposób rozwiązania B i B		zadania 9 – 10: sposób rozwiązania B i B

## Najbardziej sztywny schemat rozwiązywania serii zadań:

zadania 1 – 5: sposób rozwiązania A		zadania 1 – 5: sposób rozwiązania A
zadania 6 – 7: sposób rozwiązania A i A		zadania 6 – 7: sposób rozwiązania A i A
zadanie 8: sposób rozwiązania B	lub	zadanie 8: sposób rozwiązania B
zadania 9 – 10: sposób rozwiązania B i B		zadania 9 – 10: sposób rozwiązania A i B.

Wyniki uzyskane przez osoby badane klasyfikowano według podanego powyżej schematu. Badani mogli więc rozwiązywać zadania, korzystając ze strategii elastycznej, mniej sztywnej i sztywnej. W dalszych analizach wykorzystywano tylko wyniki z kategorii „strategia elastyczna” i „strategia sztywna”.

Drugi wskaźnik informował o wielkości efektu „E”, interpretowanego jako trudność w przełamaniu nastawienia mentalnego. Wskaźnikiem tym był czas rozwiązywania zadania krytycznego. Obliczano go jako stosunek średniego czasu rozwiązania zadań poprzedzających zmianę strategii do czasu rozwiązania zadania, w którym nastąpiła zmiana strategii.

Przed przystąpieniem do zadania właściwego osoby badane były instruowane przez eksperymentatora, jak rozwiązywać zadanie, i rozwiązywały pięć zadań próbnych. Zadanie właściwe rozwiązywano w parach. W jednej sesji uczestniczyło pięć par. Każda para wyposażona była w stoper. Jedna osoba z pary pełniła rolę eksperymentatora – prezentowała bodźce i mierzyła czas rozwiązania zadania (od momentu ekspozycji bodźca do momentu, gdy osoba rozwiązująca mówiła „już”). Potem zapisywała rozwiązanie w specjalnym arkuszu odpowiedzi. Po zakończeniu zadania następowała zamiana ról w parach. Nad prawidłowym przebiegiem eksperymentu czuwało czterech pomocników eksperymentatora. Do analiz brane były tylko wyniki poprawnie rozwiązanych zadań.

**Wyniki.** Analizy rozpoczęto od sprawdzenia korelacji między zmiennymi osobowymi, motywacyjnymi i wskaźnikami sztywności. Okazało się, że ze zmiennych osobowych tylko neurotyzm ( $r = 0,31$ ;  $p < 0,01$ ), a ze zmiennych motywacyjnych – nietolerancja na wieloznaczność ( $r = 0,30$ ;  $p < 0,05$ ) i zamkniętość umysłowa ( $r = 0,25$ ;  $p < 0,05$ ) korelują ze wskaźnikiem sztywności, który jest odzwierciedleniem efektu „E”. Inteligencja mierzona za pomocą testu Ravena nie korelowała ze sztywnością poznawczą. Wszystkie korelacje zamieszczono w tabeli.

Aby zweryfikować hipotezę o osobowościowo-motywacyjnym uwarunkowaniu sztywności, przeprowadzono analizę regresji wielorakiej, gdzie zmienną zależną była wielkość efektu „E” w zadaniu Luchinsa, a zmiennymi niezależnymi – charakterystyki osobowe i motywacyjne. Okazało się, że dwie zmienne motywacyjne – nietolerancja na wieloznaczność i zamkniętość umysłowa – wyjaśniają 53% wariancji wielkości efektu „E” ( $\beta = 0,50$ ,  $p < 0,001$  dla nietolerancji na wieloznaczność i  $\beta = 0,25$ ,  $p < 0,05$  dla zamkniętości umysłowej). Pozostałe zmienne motywacyjne, jak potrzeba porządku i przewidywalności, oraz

żadna ze zmiennych osobowościowych nie przyczyniły się do istotnego wzrostu wariancji wyjaśnionej dla efektu „E”.

Tabela 1.

**Korelacje między wskaźnikiem nastawienia poznawczego a zmiennymi osobowymi i motywacyjnymi oraz poziomem inteligencji**

	Nastawienie poznawcze
Inteligencja	0,05 ( $p = 0,59$ )
Neurotyzm	<b>0,31 (<math>p = 0,01</math>)</b>
Ekstrawersja	0,16 ( $p = 0,16$ )
Otwartość na doświadczenie	-0,10 ( $p = 0,38$ )
Ugodowość	0,09 ( $p = 0,41$ )
Sumienność	0,13 ( $p = 0,21$ )
Potrzeba domknięcia	0,07 ( $p = 0,56$ )
Potrzeba porządku	-0,06 ( $p = 0,60$ )
Potrzeba przewidywalności	0,06 ( $p = 0,60$ )
Nietolerancja na wieloznaczność	<b>0,30 (<math>p = 0,02</math>)</b>
Zamkniętość umysłowa	<b>0,25 (<math>p = 0,05</math>)</b>

Dalej policzono analizy wariancji dla zmiennej „strategia” i zmiennych osobowościowych, motywacyjnych oraz inteligencji. Założono, że inteligencja, otwartość na doświadczenie, stabilność emocjonalna oraz niska sumienność, nietolerancja na wieloznaczność i zamkniętość umysłowa powinny wiązać się z użyciem elastycznej strategii rozwiązywania zadania Luchinsa. Wydaje się bowiem, że te charakterystyki powinny umożliwiać przełamywanie nastawienia poznawczego. Z kolei osoby o wysokich wynikach w teście inteligencji, skali sumienności, neurotyzmu oraz podskalach potrzeby domknięcia powinny korzystać ze strategii sztywnej, świadczącej o trudności w przełamywaniu nawyków. Okazało się, że istotne różnice w użyciu strategii elastycznej i sztywnej rozwiązywania zadania Luchinsa stwierdzono tylko w odniesieniu do otwartości na doświadczenie ( $F_{[1,41]} = 5,02$ ;  $p = 0,03$ ). Wynik ten świadczy o tym, że osoby o wysokich wynikach w tym wymiarze osobowości korzystają z elastycznej strategii rozwiązywania tego zadania w porównaniu z osobami o wynikach niskich.

**Dyskusja wyników.** Wyniki tego badania wyraźnie świadczą o pozapoznawczych korelatkach sztywności związanej z nastawieniem poznawczym. Okazało się jednak, że tylko dwie zmienne motywacyjne: nietolerancja na wieloznaczność oraz zamkniętość umysłowa wpływają na wielkość efektu „E”. Rezultat ten wydaje się zrozumiały w świetle wiedzy na temat tych dyspozycji motywacyjnych i ich wpływu na aktywność poznawczą. Nietolerancję na wieloznaczność definiuje się jako stan niepewności towarzyszący osobie, pojawiający się

w wyniku konfliktu emocjonalnego, jakiego doświadcza ona w obliczu silnych ambiwalentnych emocji. Im silniejsza ambiwalencja w zakresie tych emocji, tym silniejszy stan niepewności, jaki pojawia się w różnych sytuacjach, tak społecznych, jak i poznawczych, a manifestuje się w zachowaniach, które umożliwiają redukcję owej niepewności. W konsekwencji wysoka nietolerancja na wieloznaczność sprowadza się do przyjmowania czarno-białych rozwiązań, przedwczesnego formułowania wartościujących sądów, negocjowania rzeczywistości, poszukiwania danych pozwalających na pełną akceptację uprzednio sformułowanej opinii, wypierania wieloznacznych aspektów doświadczenia (Frenkel-Brunswik, 1949; 1951; Kruglanski, Webster, 1994). Nic więc dziwnego, że wiąże się – jak w prezentowanym badaniu – z większą sztywnością. To właśnie korzystanie ze starych, dobrze sprawdzonych sposobów działania zapewnia poczucie stabilności i redukuje niepokój rodzący się w sytuacjach zmiany.

Zupełnie zrozumiałą jest też wpływ zamkniętości poznawczej na wielkość efektu „E” interpretowanego jako wielkość nastawienia poznawczego. Osoby zamknięte poznawczo prawdopodobnie przejawiają tendencję do „chwytania” tylko tych informacji, które są dobrze znane i spójne z istniejącym systemem przekonań, i bardzo szybkiego włączania ich do gotowych struktur poznawczych. Informacje te natychmiast stają się częścią istniejącego systemu wiedzy. Unikanie nowości, nietolerancja na informacje niespójne z istniejącymi przekonaniem, wyszukiwanie informacji znanych i spójnych z systemem wiedzy, jakim dysponuje jednostka, są odpowiedzialne za sztywność i niezmienność sposobów działania.

Wyniki tego badania wskazują, że dociekając natury sztywności, konieczne jest uwzględnienie zmiennych motywacyjnych. Podejście dyspozycyjne dodatkowo dostarcza wiedzy na temat trwałych tendencji do kontynuowania lub zakańczania aktywności poznawczej. Od stopnia zaangażowania w aktywność poznawczą zależy przecież jakość funkcjonowania poznawczego, o którym decyduje m.in. przełamywanie nastawienia poznawczego. Trudności w przełamywaniu nastawienia, które jest wynikiem sytuacji zadaniowej, prowadzą do sztywnych i nieadekwatnych zachowań. Trwałe dyspozycje motywacyjne, jak pokazuje powyższe badanie, właśnie owe trudności warunkują.

## **Badanie 2**

**Osoby badane.** W badaniu wzięło udział 122 studentów pierwszego roku psychologii UJ i Akademii Pedagogicznej w Krakowie (63 kobiety i 54 mężczyzn). Pięć osób nie podało swoich danych. Średni wiek badanych wynosił 22,03 roku (OS = 2,55). Uczestnicy zgłaszali się na badania dobrowolnie.

**Narzędzia pomiarowe.** Podobnie jak w badaniu 1, klasyczne zadanie Luchinsa w wersji papierowej (Luchins, 1942; Szewczuk, 1985) zastosowano w celu uchwycenia sztywności definiowanej jako nastawienie poznawcze. Do pomiaru cech osobowości wykorzystano skalę NEO-FFI Costy i McCrae (1992, w adaptacji Zawadzkiego, Szczepaniaka, Strelaua, 1995). Do pomiaru wymia-

rów motywacji opisanych przez Bar-Tala i współpracowników (1997) wykorzystalam skale przygotowane przez M. Jarymowicz. Potrzeba strukturyzowania mierzona była za pomocą skali Mój Styl Działania, składającej się 24 pozycji ( $\alpha$  Cronbacha = 0,78). Przykładowe pozycje tej skali to np. „Często jest mi trudno zdecydować o stosunkowo prostych sprawach, typu: jak się ubrać albo co kupić do jedzenia” lub „Bardzo rzadko wątpię we własne przekonania”. Z kolei zdolność do osiągania struktury mierzono za pomocą Kwestionariusza Preferowanych Sytuacji, składającego się z 20 pozycji ( $\alpha$  Cronbacha = 0,84). Przykładowe pozycje tej skali: „Nie podobają mi się współczesne obrazy, co do których nie wiem, o co chodzi malarzowi” lub „Nie bawi mnie oglądanie filmu, kiedy nie jest dla mnie jasne, o co chodziło reżyserowi”. Wypełniając oba kwestionariusze badani ustosunkowywali się do twierdzeń na skali od 1 do 6, gdzie 1 oznacza „zdecydowanie się nie zgadzam”, a 6 – „zdecydowanie się zgadzam”. Dodatkowo do pomiaru autorytaryzmu wykorzystano skalę A autorstwa Koralewicz (1987).

Badani kolejno wypełniali test osobowości, dwie skale do pomiaru potrzeby i zdolności w zakresie strukturyzowania oraz skalę autorytaryzmu. Następnie rozwiązywali zadanie Luchinsa. Procedura tego zadania była taka sama jak w badaniu 1.

**Wyniki.** Analizę wyników rozpoczęto od sprawdzenia korelacji między zmiennymi pomiędzy wymiarami osobowymi i motywacyjnymi a wskaźnikiem wielkości efektu „E”. Okazało się, że tylko dwa wymiary – neurotyzm oraz zdolność do osiągania struktury – wykazują związki ze sztywnością. Wszystkie korelacje zostały zamieszczone w tabeli 2.

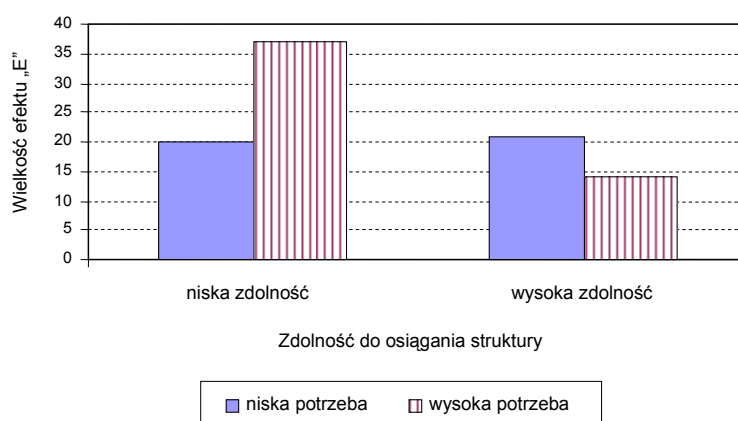
Tabela 2.

**Korelacje między wskaźnikiem nastawienia poznawczego a zmiennymi osobowymi i motywacyjnymi oraz autorytaryzmem**

	Sztywność poznawcza
Autorytaryzm	0,04 ( $p = 0,74$ )
Neurotyzm	<b>0,30 (<math>p = 0,01</math>)</b>
Ekstrawersja	0,18 ( $p = 0,13$ )
Otwartość na doświadczenie	-0,10 ( $p = 0,40$ )
Ugodowość	0,09 ( $p = 0,40$ )
Sumienność	0,15 ( $p = 0,20$ )
Potrzeba struktury	-0,01 ( $p = 0,87$ )
Zdolność osiągania struktury	<b>-0,29 (<math>p = 0,01</math>)</b>

Dalej wykonano analizę regresji wielorakiej w celu zidentyfikowania zmiennych determinujących wielkość efektu „E”. Do równania regresji jako zmienne niezależne weszły zmienne osobowościowe i motywacyjne. Zmienną zależną był wskaźnik sztywności, świadczący o wielkości efektu „E”. Okazało się, że dwie z nich: neurotyzm oraz zdolność do osiągania struktury wyjaśniają wspólnie 31% wariacji wielkości efektu „E” ( $\beta = 0,21$ ;  $p < 0,05$  dla neurotyzmu i  $\beta = -0,17$ ;  $p < 0,05$  dla wymiaru zdolności;  $R^2 = 0,32$ ;  $p = 0,02$  dla całego równania).

Osobne analizy przeprowadzono w odniesieniu do związku zmiennych motywacyjnych i sztywności. Bar-Tal i współpracownicy (1977) sugerowali, by zachowanie poznawcze opisywać w kategoriach stylów poznawczo-motywacyjnych. Wskazywali na cztery style będące konfiguracją potrzeby struktury i zdolności do jej osiągnięcia. Analiza wariacji wskazuje, że styl będący konfiguracją wysokiej potrzeby strukturyzowania i niskiej zdolności w zakresie jej osiągnięcia wiąże się z istotnie wyższym wskaźnikiem nastawienia poznawczego w porównaniu z pozostałymi stylami ( $F_{[1,77]} = 3,76$ ;  $p < 0,05$ ). Najniższy wskaźnik sztywności jest charakterystyczny dla wysokiej potrzeby struktury i wysokiej zdolności do jej osiągnięcia. Rezultat ten prezentuje rysunek 1.



Rysunek 1. Wielkość nastawienia poznawczego a potrzeba struktury oraz zdolność w zakresie strukturyzowania

Jednym z celów tego badania było sprawdzenie interakcyjnego wpływu motywacji i autorytaryzmu na wielkość efektu „E”. Autorytaryzm nie wiąże się bowiem w sposób istotny ze wskaźnikiem sztywności ( $\beta = 0,05$ , ns). Niestety, nie stwierdzono wspólnego wpływu zmiennych motywacyjnych na związek sztywności i autorytaryzmu. Okazało się natomiast, że interakcja autorytaryzmu i neurotyzmu wyjaśnia 28% wariacji sztywności ( $F = 2,96$ ;  $p = 0,05$ ;  $\beta = 0,26$  dla iloczynu wyników w skali autorytaryzmu i neurotyzmu).

**Dyskusja wyników.** Należy uznać, że także i w tym badaniu zidentyfikowano pozapoznawcze determinanty sztywności definiowanej jako wielkość nastawienia poznawczego. Dwie zmienne – neurotyzm i zdolność do osiągnięcia struktury – okazały się ważnymi wyznacznikami tak rozumianej sztywności. Badacze od dawna wiązali sztywność z lękiem lub neurotyzmem (Rokeach, 1948; Pally, 1955). Wiadomo, że duże natężenie lęku (lub neurotyzmu) wywołuje brak pewności siebie oraz przekonanie o własnej niemożności i nieskuteczności podejmowanych przez siebie działań. Sprzyja także odczuwaniu niechęci do myślenia o problemach wymagających wysiłku intelektualnego, gdyż te postrzegane są jako zbyt trudne. Osoby uzyskujące podwyższone wyniki w skali lęku są ponadto przekonane, że każdy kontakt z problemem intelektualnym musi skończyć się porażką. Powoduje to ograniczenie samodzielności myślenia (tym samym skłonność do korzystania ze wskazówek, rad lub zasad, gdyż takie zachowanie redukuje niepewność i poczucie zagrożenia wynikające z konieczności wypracowania samodzielnego rozwiązania) lub sprzyja unikaniu wszelkiego rodzaju aktywności intelektualnej, gdyż budzi ona silny lęk i zapowiada frustrację. Takie ujęcie problemu jest zgodne z przekonaniem Goldsteina (1943), że sztywność jako nawyk mentalny może być związany ze specyficzną formą obrony w sytuacji, gdy zadanie jest za trudne. W takim wypadku osoba, szczególnie skłonna do reakcji lękowych, uparczywie powraca do poprzednich lub istniejących pomysłów (metod, technik, sposobów), aby odsunąć od siebie fakt, że nie radzi sobie z wypełnieniem warunków zadania. Także moje wcześniejsze badania (Kossowska, 2000; 2002) wskazują, że osoby o wysokich wynikach w skali lęku charakteryzują się silniejszym nastawieniem poznawczym.

Wyniki przeprowadzonego badania wyraźnie wskazują, że za większą sztywność definiowaną jako nastawienie poznawcze odpowiada – prócz neurotyzmu – także niska zdolność do osiągnięcia struktury, niezależnie od poziomu dyspozycji motywacyjnej. Zdolność do osiągnięcia struktury jest odpowiedzialna, zdaniem badaczy, za skuteczność naszego funkcjonowania. Wymiar ten oznacza możliwość wykorzystywania własnych możliwości poznawczych zgodnie z poziomem wzbudzonej motywacji poznawczej. Wysoka zdolność do osiągnięcia struktury zapewnia systematyczne, analityczne i głębokie przetwarzanie docierających informacji przy niskiej potrzebie struktury, a holistyczne i powierzchowne przetwarzanie informacji zgodnych z istniejącymi strukturami wiedzy – przy wysokiej potrzebie struktury. W obu tych sytuacjach możliwości poznawcze odpowiadają zapotrzebowaniu motywacyjnemu. Natomiast niska zdolność do osiągnięcia struktury przy wysokiej potrzebie struktury prowadzi do odczuwania silniejszej wieloznaczności i niepewności, która – jako że nie może być rozwiązana poprzez strukturyzowanie – charakteryzuje się bardziej intensywnym poszukiwaniem informacji i bardziej kosztownym ich przetwarzaniem. Ten sposób przetwarzania informacji dobrze oddaje pojęcie hiperczułości (Janis, Mann, 1977). Hiperczułość to stan nadwrażliwości na informacje – zarówno istotne, jak i nieistotne dla zadania. Informacje te stanowią wskazówkę służącą aktywizacji struktur wiedzy (schematów, stereoty-



pów), na podstawie których podejmuje się decyzje. Ponieważ jednak proces ten jest chaotyczny i niezorganizowany, jest też kosztowny. W konsekwencji zwykle uniemożliwia trwale, pozwalające na redukcję niepewności osiągnięcie struktury. Podobnie niska zdolność osiągania struktury przy niskiej potrzebie struktury prowadzi do wysiłkowego, ale niesystematycznego przetwarzania informacji. Nie zapewnia więc działania adekwatnego do sytuacji. Dalsze analizy ujawniły także, że najwyższy wskaźnik sztywności charakteryzuje osoby o wysokiej potrzebie struktury i niskiej zdolności do jej osiągania. Jest to całkowicie zgodne z opisanymi powyżej sugestiami Bar-Tala i współpracowników (1997).

Jeżeli chodzi natomiast o spodziewane relacje autorytaryzmu i sztywności, to podobnie jak w analizach Christie (1993) okazało się, że sam autorytaryzm nie wiąże się ze sztywnością mierzoną zadaniem Luchinsa. Spodziewany jednak wspólny wpływ autorytaryzmu i zmiennych motywacyjnych okazał się istotny. Interesujący i całkowicie zgodny z wynikami Shulza i Stone (1997) jest rezultat świadczący o interakcyjnym wpływie autorytaryzmu i neurotyzmu na wielkość efektu „E”. W interpretacji interakcyjnego wpływu zaangażowania *ego* i autorytaryzmu na wielkość efektu „E” badacze ci odwoływali się do wzbudzonego u badanych z grupy „zaangażowanej” stanu niepokoju i niepewności, który u osób autorytarnych doprowadził do sztywnych, nieadekwatnych do sytuacji zachowań. Opisany w tym artykule eksperyment świadczy dodatkowo o dyspozycyjnym charakterze tego mechanizmu.

#### WNIOSKI OGÓLNE

Sheila Chown (1959), podsumowując czterdzieści lat pracy nad sztywnością, stwierdziła, że nie można zdefiniować sztywności, gdyż nie ma zgody między badaczami co do natury tego zjawiska. Była jednak zdania, że pomimo różnorodności ujęć, podstawowym definicyjnym komponentem sztywności jest **niezmiennność**. W zależności od konceptualizacji niezmiennność może dotyczyć przebiegu procesów poznawczych, sposobu odbioru i wartościowania informacji napływających z otoczenia, emitowanych reakcji, użycia strategii rozwiązania zadań lub podjętego zachowania w obliczu zmieniających się warunków. O sztywności, zdaniem Chown, mówimy zawsze wówczas, gdy warunkowane nią zachowanie wynika z **niemożności** uwzględnienia zmieniającego się kontekstu sytuacyjnego. Po latach prac, sztywność jawi się jako zjawisko wieloaspektowe i wielowymiarowe, a owa definicyjna, jak proponuje Chown (1959), niezmienność i niemożność charakteryzuje każdy z jej wymiarów. Nie można więc mówić o sztywności w ogóle, a tym bardziej o jednym mechanizmie leżącym u jej podłoża. Z analizy wyników omówionych tu badań wyłania się natomiast trójwymiarowy model sztywności, na który składają się: perseweratywność, sztywność dyspozycyjna i nastawienie poznawcze. Każdy z wymiarów pozwala na opis innego aspektu sztywności. Można się także spodziewać, że mechanizmy każdego z nich są odmienne. Współczesne analizy badań nad sztywnością dodatkowo pozwalają sądzić, że wymiary te nie tyle są od siebie

niezależne, ile stanowią pewną sekwencję: o sztywności mówimy dopiero wówczas, gdy utrzymywane są nastawienia poznawcze lub behawioralne, pomimo to, że pojawiła się potrzeba zmiany. Wprawdzie założenia te wymagają dalszych badań, ale wyraźnie widać, że nastawienie poznawcze jest ważnym elementem każdej konceptualizacji sztywności. Dlatego też ten aspekt sztywności stanowi oś niniejszego artykułu. Przeprowadzone badania zwracają uwagę na konieczność uwzględnienia motywacyjnych korelatów tak ujętej sztywności oraz ukazują, że samo nastawienie nie prowadzi do sztywnych i niezmiennych postaw lub przekonań. Sprzyja im dopiero interakcja nastawienia oraz zmiennych osobowościowych i motywacyjnych.

#### BIBLIOGRAFIA

- Adorno, T. W., Frenkel-Brunswik, E., Levinson, D. J., Sanford, R. N. (1950). *The authoritarian personality*. New York: Harper.
- Altemeyer, R. A. (1998). The other "personality". *Advances in Experimental Social Psychology*, 30, 47-91.
- Anderson, J. (1990). *Cognitive psychology and its implications*. New York: Freeman.
- Anderson, J., Pritchert, J. (1978). Recall of previously unrecallable information following a shift in perspective. *Journal of Verbal Learning and Verbal Behavior*, 17, 1-12.
- Atkinson, J., Raphelson, A. (1956). Individual differences in motivation and behavior in particular situation. *Journal of Personality*, 24, 349-364.
- Bar-Tal, Y., Kishon-Rabin, L., Tabak, N. (1997). The effect of need and ability to achieve cognitive structuring on cognitive structuring. *Journal of Personality and Social Psychology*, 73, 1158-1176.
- Bar-Tal, Y., Raviv, A., Spitzer, A. (1999). The need and ability to achieve cognitive structuring: Individual differences that moderate the effect of stress on information processing. *Journal of Personality and Social Psychology*, 77, 31-51.
- Bieri, J. (1955). Cognitive complexity-simplicity and predictive behavior. *Journal of Abnormal Social Psychology*, 51, 263-268.
- Cattell, R. (1946a). The riddle of perseveration: I. Creative effort and disposition rigidity. *Journal of Personality*, 14, 229-238.
- Cattell, R. (1946b). The riddle of perseveration: II. Solution in terms of personality structure. *Journal of Personality*, 14, 329-367.
- Cattell, R., Tiner, L. (1949). The varieties of structural rigidity. *Journal of Personality*, 17, 321-341.
- Chown, S. (1960). Rigidity – a flexible concept. *Psychological Bulletin*, 56, 195-223.
- Christie, R. (1993). Some experimental approaches to authoritarianism: A retrospective perspective on the Einstellung (rigidity?) paradigm. [W:] W. Stone, G. Lederer, R. Christie (red.), *Strength and weakness: The authoritarian personality today* (s. 70-98). New York: Springer-Verlag.
- Costa, P. T., McCrae, R. R. (1992). Four ways five factors are basic. *Personality and Individual Differences*, 6, 653-665.

- Durrheim, K., Foster, D. (1997). Tolerance of ambiguity as a content specific construct. *Personality and Individual Differences*, 22, 741-750.
- Eckhardt, W. (1991). Authoritarianism. *Political Psychology*, 12, 97-124.
- Frenkel-Brunswik, E. (1949). Intolerance of ambiguity as an emotional and perceptual variable. *Journal of Personality*, 18, 108-143.
- Frenkel-Brunswik, E. (1951). Personality theory and perception. [W:] R. Blake, G. Ramsey (red.), *Perception: An approach to personality* (s. 356-420). New York: Ronald Press.
- Gabenesch, H. (1972). Authoritarianism as world view. *American Journal of Sociology*, 77, 5, 12-18.
- Goldstein, K. (1943). Concerning rigidity. *Character and Personality*, II, 209-226.
- Higgins, E. J. (1996). Knowledge activation: Accessibility, applicability, and salience. [W:] E. T. Higgins, A. W. Kruglanski (red.), *Social psychology: Handbook of basic principles* (s. 136-168). New York, NY: The Guilford Press.
- Jakubowska, U. (1999). *Preferencje polityczne. Psychologiczne teorie i badania*. Warszawa: Wydawnictwo Instytutu Psychologii PAN.
- Janis, I., Mann, L. (1977). *Decision making: A psychological analysis of conflict, choice, and commitment*. New York: Free Press.
- Koralewicz, J. (1987). *Autorytaryzm, lęk, konformizm*. Wrocław: Ossolineum.
- Korzeniowski, K. (2002). Autorytaryzm i jego psychopolityczne konsekwencje. [W:] K. Skarżyńska (red.), *Podstawy psychologii politycznej* (s. 59-82). Poznań: Zysk i S-ka.
- Kossowska, M. (2000). Sztywność a sposób funkcjonowania poznawczego. *Przegląd Psychologiczny*, 43, 217-240.
- Kossowska, M. (2002). Intelligence, personality and cognitive strategies. *Polish Psychological Bulletin*, 33, 47-55.
- Kossowska, M. (2003). Różnice indywidualne w motywacji poznawczej. *Przegląd Psychologiczny*, 46, 355-375.
- Kossowska, M. (w druku). *Umysł niezmienny: Poznawcze mechanizmy sztywności*. Kraków: WUJ.
- Kruglanski, A. W., Webster, D. M. (1996). Motivated closing of the mind. *Psychological Review*, 103, 263-283.
- Leach, P. (1967). A critical study of the literature concerning rigidity. *British Journal of Social and Clinical Psychology*, 6, 11-22.
- Levine, A. (1955). Perseveration, rigidity, and persistence. *Psychological Reports*, 1, 107-125.
- Luchins, A. (1942). Mechanization in problem solving. *Psychological Monographs*, 54, 1-95.
- Meloen J. (1993). The F-scale as a predictor of Fascism: An overview of 40 years of authoritarianism research. [W:] W. Stone, G. Lederer, R. Christie (red.), *Strength and weakness: The authoritarian personality today* (s. 47-69). New York: Springer-Verlag.
- Pally, S. (1955). Cognitive rigidity as a function of threat. *Journal of Personality*, 23, 346-356.

- Raven, J., Court, J., Raven, J. (1983). *Manual for Ravens's Progressive Matrices and vocabulary scales* (Section 4, Advanced Progressive Matrices). London: H.K. Lewis.
- Rokeach, M. (1948). Generalized mental rigidity as factor in ethnocentrism. *Journal of Abnormal and Social Psychology*, 43, 259-278.
- Rokeach, M. (1951a). Prejudice, concreteness of thinking, and reification of thinking. *Journal of Abnormal and Social Psychology*, 46, 83-91.
- Rokeach, M. (1951b). "Narrow-mindedness" and personality. *Journal of Personality*, 20, 234-251.
- Rokeach, M. (1952). Attitude as a determinant of distortions in recall. *Journal of Abnormal and Social Psychology*, 47, 482-488.
- Rokeach, M. (1960). *The open and closed mind*. New York: Basic Books.
- Rubenowitz, S. (1963). *Emotional flexibility – rigidity as a comprehensive dimension of mind: An empirical study and its psychological and social implications*. Stockholm: Almqvist & Wiksell.
- Ruscher, J., Fiske, S. (1990). Interpersonal competition can cause individuating impression formation. *Journal of Personality and Social Psychology*, 58, 832-842.
- Schaie, K. (1984). Midlife influences upon intellectual functioning in old age. *International Journal of Human Development*, 7, 463-478.
- Schaie, W., Dutta, R., Willis, S. (1991). Relationship between rigidity-flexibility and cognitive abilities in adulthood. *Psychology and Aging*, 6, 371-383.
- Schaie, K., Willis, S., Jay, G., Chipuer, H. (1989). Further factorial studies of tests of rigidity. *Canadian Journal of Psychology*, 6, 18-30.
- Schultz, W., Searleman, A. (2002). Rigidity of thought and behavior: 100 years of research. *Genetic, Social, and General Psychology Monographs*, 128, 165-207.
- Schultz, W., Stone, W. (1997). Authoritarianism and mental rigidity: The Einstellung problem revisited. *Personality and Social Psychology Bulletin*, 23, 3-10.
- Spearman, C. (1927). *The abilities of man*. Oxford, England: Macmillan.
- Stone, W., Lederer, G., Christie, R. (red.) (1993). *Strength and weakness. The authoritarian personality today*. New York: Springer-Verlag.
- Szewczuk, W. (red.) (1985). *Ćwiczenia eksperymentalne z psychologii ogólnej*. Warszawa: PWN.
- Webster, D. M., Kruglanski, A. W. (1994). Individual differences in need for cognitive closure. *Journal of Personality and Social Psychology*, 67, 1049-1062.
- Zawadzki, B., Szczepaniak, P., Strelau, J. (1995). Diagnoza psychometryczna pięciu wielkich czynników osobowości – adaptacja kwestionariusza NEO-FFI Costy i McCrae do warunków polskich. *Studia Psychologiczne*, 33, 189-225.
- Zilling, M. (1926). Die Übung der Umstellbarkeit. *Zeitschrift für Psychologie*, 100, 18-49.