

W stronę poszukiwania rozwiązania równania $B = f(P, E)$

Richard M. Sorrentino*

University of Western Ontario

Abstrakt. Celem niniejszego artykułu jest wskazanie, że podczas opracowywania badań i teorii dotyczących ludzkiej motywacji należy brać pod uwagę łączny wpływ osobowości i zachodzących okoliczności. Na przykładzie prac Galileusza widać, że badania nad osobami nieprzystającymi do założeń teorii, czyli takimi, które nie poddają się jej regułom, mogą okazać się cenne w eksploracji i zrozumieniu teorii motywacji człowieka. Analiza nietypowych przypadków może pomóc w sformułowaniu wyraźnej zasady odnoszącej się do tych problemów. Wykorzystując w charakterze przykładów nasze własne badania oraz badania naszych poprzedników, chciałbym wykazać, jak wiele teorii psychologii społecznej może mieć zastosowanie wyłącznie do niewielkiego wycinka populacji. Artykuł zawiera również analizę aktualnych badań, w tym tych zaprezentowanych ostatnio na konferencji w Polsce, i omówienie korzyści wynikających ze zbadania połączonego wpływu osobowości i okoliczności. Wykazano także, że kultura może być kolejnym czynnikiem powstawania wyjątków od reguły.

Słowa kluczowe: motywacja, procesy poznawcze, afekt, zorientowanie na niepewność, kultura.

* Adres do korespondencji: RICHARD M. SORRENTINO – Department of Psychology, University of Western Ontario; London, Ontario, Canada N6A 5C2; e-mail: rsorrent@uwo.ca

Artykuł ten jest oparty na przemówieniu programowym zaprezentowanym podczas konferencji zatytułowanej „Motywacja w kontekście społecznym: teoria i praktyka”, która odbyła się w Krakowie w dniach 30 czerwca-2 lipca 2013 r. Fragmenty niniejszego artykułu zostały również opublikowane w książce zatytułowanej *Motivation and emotion* (Sorrentino, 2013) i zaprezentowane jako przemówienie inauguracyjne na temat badań nad motywacją (Sorrentino, 2012).

Chciałbym podziękować Hannie Brycz za okazaną pomoc i serdeczną gościnność podczas mojego pobytu w Krakowie i Gdańsku.

SZUKAJĄC ROZWIĄZANIA RÓWNAŃ $B = f(P, E)$:
WYJĄTEK NADAL STANOWI REGUŁĘ

Jako student, otrzymałem listę lektur przygotowujących do egzaminu w sesji zimowej w 1967 roku. Pośród innych pozycji na liście znajdowała się książka Johna W. Atkinsona (1964), zatytułowana *Introduction to motivation* [Wprowadzenie do zagadnienia motywacji]. Publikacja zawierała omówienie teorii Freuda i Jamesa, po czym następował rozdział zatytułowany „Conceptual analysis of motivation and conflict” [Analiza koncepcyjna motywacji i konfliktów]. W rozdziale tym Atkinson analizuje wkład Kurta Lewina w badania nad motywacją i psychologią społeczną. Byłem pod ogromnym wrażeniem treści tego rozdziału.

Lewin jest prawdopodobnie najbardziej znany z koncepcji przestrzeni życiowej (*Life Space*, LSp), która odnosi się do sumy wszystkich współistniejących okoliczności wpływających na zachowanie osoby w określonym momencie (Lewin, 1935). Równanie LSp określone jest wzorem $B = f(P, E)$. Oznacza ono, że należy patrzeć na osobę (*person*, P) w kontekście postrzegania przez nią jej otoczenia (*environment*, E). Jak na tamte czasy, koncepcja ta była niezwykle radykalna, ponieważ w psychologii dominował behawioryzm czy też wiara w całkowitą kontrolę sił zewnętrznych. Większość ówczesnych teoretyków motywacji brała pod uwagę jedynie odpowiedzi na bodźce, czego skutkiem było przyjęcie w badaniach nad uczeniem się i motywacją podejścia opartego na teorii człowieka jako „czystej karty” (np. Hull, 1943; Skinner, 1938). Zarówno Lewin w psychologii społecznej, jak i Tolman w psychologii eksperymentalnej (np. Tolman, 1959) dowodzili, że zachowanie należy rozumieć jako celowe, niezależnie od tego, czy jest ono świadome, czy też nie. Szczur biegnie do wyznaczonego pudelka, aby znaleźć pożywienie; człowiek podejmuje działania nastawione na dotarcie do celu, aby osiągnąć sukces lub uniknąć niepowodzenia.

Atkinson wskazuje, że Lewin wyprowadził swoją teorię z przekonania, że psychologia musi przezwyciężyć ograniczenia koncepcji intuicyjnych i tradycyjnego sposobu myślenia. Podobnie jak w przypadku teorii pola w fizyce, Lewin dowodził, że musimy rozumieć zależności między wszystkimi składowymi przestrzeni życiowej danej jednostki, czyli tym, co przyciąga lub odrzuca osobę od dążenia do danego celu w postrzeganym otoczeniu. Teoria Lewina powstała dzięki temu, że zainteresował się on Galileuszem i jego sposobem myślenia, całkowicie różnym od sposobu myślenia Arystotelesa. Upraszczając, Arystoteles przyjmował pogląd intuicyjny, stanowiący, że każdy zaobserwowany, konsekwentnie występujący wzorzec działania musi być regułą. Tak więc na przykład ziemia, woda, ogień i powietrze mają swoje docelowe miejsca: „[...] woda i to, co ziemskie, opada, a ogień i powietrze unoszą się do góry. Wierzono, że ruch danego ciała powodowany jest naturalną skłonnością tego ciała, będącą jego inherentną własnością. «Naturalny» ruch ciał przynależących do sfery ziemskiej był postrzegany jako pionowy, w kierunku do środka ziemi, czyli ówczesnego centrum wszechświata. Wszelki ruch inny niż ten «naturalny» wymagał stałego wysiłku lub stosowania siły zewnętrznej. Szybkość «natural-

nego» ruchu była uważana za zależną od ilości pierwiastka ziemskiego w spadającym obiekcie. Innymi słowy, uważano, że ciężkie obiekty spadają szybciej niż lekkie obiekty, ponieważ zawierają więcej pierwiastka ziemskiego (Atkinson, 1964, s. 219).

W przeciwieństwie do Arystotelesa Galileusz szukał wyjątku od reguły. Zadawał pytania, takie jak „Co się stanie, jeżeli upuścimy dwa obiekty o różnej masie w idealnej próżni?” lub „Co się stanie, jeżeli popchniemy wózek po idealnie gładkiej powierzchni?”. Do pytań tych po kolei odnosił się Isaac Newton w swoich prawach powszechnego ciążenia i bezwładności¹. Tak samo jak Newton sformułował prawo powszechnego ciążenia, mówiące, że jeden obiekt przyciąga drugi z siłą proporcjonalną do mas obu obiektów, odległości między nimi i stałej grawitacji, tak też Lewin sformułował pojęcie siły psychologicznej, gdzie jednym z dwóch obiektów jest motywacja wewnętrzna, a drugim atrakcyjność danego obiektu w przestrzeni życiowej danej osoby. Oba prawa głoszą, że siła jest pozytywnie skorelowana z niektórymi cechami (lub stanami) danego obiektu i właściwościami związanymi z danym obiektem w otoczeniu, które go przyciąga. Oba prawa głoszą, że siła słabnie wraz z odległością. „Siła grawitacji przyciąga meteoryt do ziemi, a siła psychologiczna ściąga głodnego człowieka na posilek” (Atkinson, 1964, s. 82).

FAUX PAS LEWINA

Atkinson zauważył (1964), że mimo iż podczas tworzenia teorii poruszania się ludzi wewnątrz ich przestrzeni życiowej Lewin brał pod uwagę prace Galileusza i Newtona, to jednak on sam i jego współpracownicy pominęli postulat Galileusza stanowiący, że wyjątek kształtuje regułę. Podczas badań dotyczących poziomu aspiracji zadziwiła Lewina niemal uniwersalna tendencja ludzi do podejmowania się trudniejszych zadań po osiągnięciu sukcesu:

Dowodzono na przykład, że u wszystkich przedstawicieli kultury zachodniej, przed którymi po raz pierwszy stawia się zadanie na danym poziomie aspiracji, wstępny poziom aspiracji znajduje się na poziomie wyższym niż poprzednio uzyskany wynik podczas wykonywania zadania, i osoby te zazwyczaj starają się, aby różnica w poziomie aspiracji przy dążeniu do celu była coraz wyższa (Lewin, Dembo, Festinger i Sears, 1944, s. 337).

Stwierdzenie to stało się w końcu Hipotezą 4 w teorii porównań społecznych Festingera (1954), która głosi, że układem odniesienia są osoby nieco przewyższające jednostkę pod względem umiejętności, uzdolnień i innych cech. Jednakże Atkinson zakwestionował tę hipotezę i zadał pytanie dotyczące wyjątków od tej reguły, czyli osób, które nie mają wyższych aspiracji po osiągnięciu sukcesu lub niższych aspiracji po porażce. W przygotowanej przez siebie recenzji wyników wczesnych badań dotyczących poziomu aspiracji zauważył on, że zachowanie około 25 do 50% uczestników badań odbiega od tej reguły. Stworzył on, wraz z jednym z członków komisji doktorskiej oceniającej jego

¹ Co zostało sprawdzone przez kilkoro astronautów na księżycu.

pracę „Docem” Cartwrightem (Atkinson i Cartwright, 1964), teorię motywacji osiągnięć. Według tej teorii tylko osoby, które są nastawione na sukces, czyli u których motywacja do osiągnięcia sukcesu (*motive to succeed*, M_s) przeważa nad motywacją do uniknięcia porażki (*motive to avoid failure*, MAF), będą wystarczająco pozytywnie zmotywowane do podjęcia się zadania związanego z osiągnięciem celu. Osoby obawiające się poniesienia porażki lub te, u których wartość MAF przewyższa M_s , będą miały negatywny wzorzec motywacji osiągnięć i nie będą podejmowały działań związanych z osiągnięciem celu. Z tego względu tylko te osoby, które są nastawione na sukces, będą podejmowały się coraz trudniejszych zadań po jego osiągnięciu.

Na podstawie prac Festingera (1942) i Escalona (1940) na temat motywacyjnej wartości sukcesu (*incentive value of success*, I_s) oraz prawdopodobieństwa odniesienia sukcesu (*probability of success*, P_s) Atkinson i współpracownicy założyli, że jeśli $I_s = 1 - P_s$, to przy zadaniu o średnim stopniu trudności osoby nastawione na sukces powinny wykazywać pozytywną motywację, a osoby obawiające się poniesienia porażki – motywację negatywną. To właśnie w takim przypadku kompromis między I_s a P_s będzie największy, a skłonność jednostki do odniesienia sukcesu lub uniknięcia porażki zarysuje się najwyraźniej. Dla osób nastawionych na sukces jest to kompromis między motywacją a prawdopodobieństwem odniesienia sukcesu; prawdopodobieństwo to jest nieznaczące w przypadku trudnego zadania, z kolei w przypadku łatwego zadania to motywacja jest nieznacząca. Dla drugiej kategorii osób odniesienie sukcesu jest bardziej prawdopodobne podczas wykonywania prostych zadań (co zmniejsza strach przed porażką), a wstyd spowodowany poniesieniem porażki jest mniejszy, jeżeli wykonywane zadanie było trudne. Tak więc teoria motywacji osiągnięć wchłonęła wcześnie dokonania na polu poziomu aspiracji i stała się nową regułą, ponieważ brała pod uwagę wyjątki, czyli osoby obawiające się poniesienia porażki.

Mimo że teoria motywacji osiągnięć została wsparta szeregiem badań (zob. Atkinson, 1964; Atkinson i Feather, 1966; Atkinson i Raynor, 1974), poddano ją krytyce w latach 70. wraz z ponownym wzrostem zainteresowania teorią poznania społecznego (zob. Nisbett i Ross, 1980; Weiner, 1972). Podczas gdy teoria motywacji osiągnięć jest oparta na afekcie, co oznacza, że osoby nastawione na sukces dążą głównie do odczuwania dumy wynikającej z osiągnięcia celu, a osoby obawiające się poniesienia porażki głównie unikają wstydu wynikającego z porażki, twórcy innych teorii dążyli do interpretacji czysto poznawczej. Dla nich głównym celem, do którego dążą osoby nastawione na sukces, jest samoocena. Na przykład Weiner (1972) dowodził, że osoby nastawione na sukces wolą wykonywać zadania o średnim poziomie trudności (tj. $P_s = 0,50$), ponieważ ani łatwe, ani trudne zadania nie dostarczają dobrych danych pozwalających na ocenę własnych umiejętności takiej osoby. Jeśli dana osoba odniosłaby sukces lub porażkę, wykonując łatwe lub trudne zadanie, jest bardziej prawdopodobne, że będzie przypisywać ją ona naturze zadania lub czynnikom losowym, a nie swoim rzeczywistym umiejętnościom. Podobnie Trope (1975, 1979) dowodził, że to raczej nie doświadczenia emocjonalne, ale samoocena lub zmniejszanie niepewności co do własnych umiejętności mają wpływ

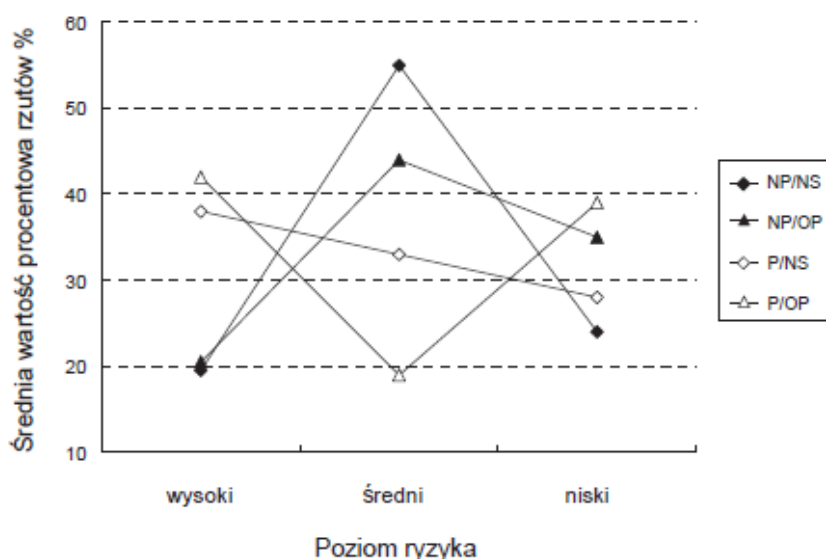
na motywację związaną z osiągnięciami. Podobnie jak Weiner, Trope sugerował, że zastosowanie zadań na średnim poziomie trudności dostarczy największej informacji na temat umiejętności danej osoby. Rola strachu przed porażką była w wymienionych teoriach albo pomijana, albo odrzucana (zob. Weiner, 1972).

WYJĄTEK OD TYCH REGUŁ

Nasz program badawczy rozpoczęliśmy od tego właśnie zagadnienia. Przyjrzelśmy się nie tylko przypadkom odbiegającym od reguły dotyczącej teorii motywacji osiągnięć, lecz także teoriom samooceny podważającym wyjściową teorię. Mieliśmy poczucie, że oba rodzaje teorii wykazywały pewne niedoskonałości, jeżeli chodzi o przewidywanie zachowań wszystkich ludzi. Krótko mówiąc, teoria motywacji osiągnięć (Atkinson, 1964; Atkinson i Feather, 1966) oraz jej rozbudowana wersja, która obejmuje nastawienie na przyszłe cele (Atkinson i Raynor, 1974), sprawdzają się, ale tylko w stosunku do osób zorientowanych na niepewność (osób NP), czyli osób, które mają potrzebę posiadania wiedzy o sobie i otoczeniu oraz zdobywania nowych informacji na ten temat. To właśnie takie osoby, jeżeli są nastawione na sukces, osiągają najlepsze wyniki podczas wykonywania zadań o umiarkowanym poziomie trudności, a jeżeli obawiają się poniesienia porażki – z takimi zadaniami radzą sobie najgorzej (Sorrentino, Short i Raynor, 1984, Badanie 1). Osoby zorientowane na pewność (osoby P), czyli takie, które mają potrzebę jednoznaczności i zachowania przewidywalności, działają zupełnie inaczej; jeśli są nastawione na sukces, to lepiej radzą sobie z zadaniami o wysokim lub niskim poziomie trudności, a jeśli obawiają się poniesienia porażki, to z zadaniami takimi radzą sobie najgorzej. W ramach dwóch kolejnych badań (Sorrentino, Short i Raynor, 1984, Badanie 2 i 3) osoby NP, które były jednocześnie nastawione na sukces, wypadły lepiej w złożonym zadaniu polegającym na rozwiązywaniu zadań arytmetycznych oraz dostawały lepsze oceny z danego przedmiotu, jeżeli zadanie zbliżało je do osiągnięcia przyszłych celów, niż jeżeli tak nie było; osoby te radziły sobie gorzej, gdy jednocześnie obawiały się poniesienia porażki, co przewiduje ogólna teoria motywacji osiągnięć (Atkinson i Raynor, 1974). Jednakże osoby zorientowane na pewność działają zupełnie inaczej: osiągają lepsze lub gorsze wyniki, wykonując zadania mało ważne, a nie o wysokim stopniu ważności, w zależności od tego, czy są nastawione na sukces czy też obawiają się poniesienia porażki. Zatem wyniki dotyczące osób P stanowią zaprzeczenie podstawowych założeń teorii motywacji osiągnięć (Atkinson i Raynor, 1974), również pod względem kwestii dotyczących osiągania przyszłych celów.

Innymi słowy, podczas gdy wyjątkiem od reguły były dla Atkinsona i współpracowników osoby obawiające się poniesienia porażki, wyjątkiem od ich reguły są osoby zorientowane na pewność. Rysunek 1 ilustruje podsumowanie dotyczące analizy odstępstw od reguły. Podejmowanie ryzyka podczas gry w rzucanie kółkiem (ringo) jest funkcją zorientowania na niepewność i mo-

tywacji związanej z osiągnięciami (Badanie 1 autorstwa Sorrentina, Hewitta i Raso-Knotta, 1992). Po pierwsze, należy zauważyć, że Atkinson i współpracownicy nie byli w zasadzie nigdy w stanie wykazać, że osoby obawiające się poniesienia porażki unikają zadań na średnim poziomie trudności. Prawdopodobieństwo dokonania przez nich wyboru takiego zadania było po prostu niższe niż w sytuacji osób nastawionych na sukces. Kwestia ta stawiała się coraz ważniejsza w sytuacji naporu alternatywnych teorii tworzonych przez teoretyków zajmujących się atrybucją i samooceną, jak opisałem to powyżej. Dlatego też mogli oni zignorować osoby obawiające się poniesienia porażki. Spójrzmy na Rysunek 1.



Rysunek 1. Średnia wartość procentowa rzutów na różnych poziomach ryzyka jako funkcja zorientowania na niepewność i motywacji związanej z osiągnięciami. NP – osoby zorientowane na niepewność; P – osoby zorientowane na pewność; NS – osoby nastawione na sukces; OP – osoby obawiające się poniesienia porażki (za: Sorrentino, Hewitt i Raso-Knot, 1992, s. 526; American Psychological Association, 1992)

Widać na nim, że osoby NP obawiające się poniesienia porażki wykazują taki sam wzorzec, jaki uzyskano w poprzednich badaniach dotyczących podejmowania ryzyka, takich jak badania Atkinsona i Litwina (1960). Osoby takie wykazują mniejszą tendencję do ciągłego podejmowania umiarkowanego ryzyka, ale nadal wybierają ryzyko umiarkowane częściej niż niskie czy wysokie. Spójrzmy teraz na osoby P. W tym przypadku widzimy wyraźnie, że osoby obawiające się poniesienia porażki rzeczywiście stale unikają umiarkowanego ryzyka².

² Gdy ludzie mogą kierować swoim przeznaczeniem, motywacja związana z osiągnięciami i zorientowanie na niepewność są addytywne, a nie multiplikatywne, ale to już zupełnie inna kwestia.

Udało nam się to zaobserwować tylko dlatego, że na Uniwersytecie Stanu Michigan studiuje między innymi osoba, które mogą być głównie zorientowane na niepewność. Atkinson i współpracownicy nie byli w stanie odkryć tendencji do unikania umiarkowanego ryzyka, ponieważ w swoich eksperymentach nie wprowadzili grupy kontrolnej składającej się z osób zorientowanych na niepewność. Jedynym wcześniejszym od naszego badaniem, które wykazało taką tendencję, było badanie Karabenicka i Yousseffa (1968). Co ciekawe, badanie to zostało przeprowadzone w mieście Ypsilanti na Uniwersytecie Wschodniego Michigan. To na tym samym uniwersytecie Shinobu Kitayama ze współpracownikami (2012) wykazują obecnie ogromne różnice pod względem stylu poznawczego i orientacji społecznej studentów tego uniwersytetu oraz studentów z Uniwersytetu Stanu Michigan w Ann Arbor. Dowodzą oni, że różnice te wynikają z pochodzenia społecznego studentów ze wschodniego stanu Michigan (klasa pracująca i niższy status socjoekonomiczny). Nie zdziwilibyśmy się znanadto, gdyby się okazało, że studenci tego uniwersytetu są bardziej osobami P niż studenci z Uniwersytetu Stanu Michigan.

POMIAR ZORIENTOWANIA NA NIEPEWNOŚĆ

W tym momencie można zacząć zastanawiać się, w jaki sposób zmierzyć zorientowanie na niepewność. Naszym celem było uzyskanie wskaźnika pozwalającego na rozróżnienie osób mających potrzebę poznania i niedbających o przewidywalność i ilość dostępnych informacji od osób, dla których potrzeba poznania jest mniej ważna od przewidywalności i ilości dostępnych informacji. Zgodnie z tradycją Atkinsonowską, według której osoby nastawione na sukces mają wysoki wskaźnik *n*Osiągnięć i niski wskaźnik Lęku przed testem (Test Anxiety), natomiast osoby obawiające się poniesienia porażki mają niski wskaźnik *n*Osiągnięć i wysoki wskaźnik Lęku przed testem (zob. Atkinson, 1964), mierzymy zorientowanie na niepewność za pomocą wynikowego wskaźnika (zob. Sorrentino, Roney i Hanna, 1992), składającego się ze wskaźnika projekcyjnego *n*Niepewności (Sorrentino, Roney i Hanna, 1992), który ma na celu wykazanie pragnienia danej osoby bezpośredniego rozwiania niepewności, a także wskaźnika aktywnego Autorytaryzmu (Cherry i Byrne, 1977), który ma na celu wykazanie pragnienia danej osoby utrzymania przejrzystości lub przewidywalności. Zakłada się, że osoba o wysokim wskaźniku *n*Niepewności i niskim wskaźniku Autorytaryzmu będzie względnie zorientowana na niepewność, czyli będzie osobą NP. Z kolei osoba o niskim wskaźniku *n*Niepewności i wysokim wskaźniku Autorytaryzmu będzie względnie zorientowana na pewność, czyli będzie osobą P. Tak więc osoby NP i osoby P znajdują się na przeciwnych końcach kontinuum.

Otrzymane przez nas mierniki nie są silnie skorelowane z miernikami poznawczymi, takimi jak potrzeba poznawcza czy potrzeba domknięcia poznawczego (*closure*) ani z wysoką samooceną. Wynika to z faktu, że zorientowanie na niepewność jest zmienną informacyjną, która wiąże się z uzyskiwaniem i podtrzymywaniem przejrzystości. W przeciwieństwie do innych mier-

ników, na podstawie naszej teorii można przewidzieć, kiedy myślenie i działanie ludzi będzie funkcją niepewności sytuacji. Na przykład osoby o silnych potrzebach poznawczych częściej oddają się rozmyślanom niż osoby o słabych potrzebach poznawczych; osoby NP będą myśleć intensywnie wtedy, gdy mogą wyjaśnić zagmatwane kwestie; osoby P z kolei podejmą intensywny wysilek myślowy, aby zachować przewidywalność. Jeśli chodzi o potrzebę domknięcia poznawczego, można przypuszczać, że osoby NP będą przejawiały wysoki jej poziom w sytuacjach charakteryzujących się pewnością, a osoby P – w sytuacjach niepewnych. Samoocena nie jest tutaj istotną kwestią; osoby NP i P różnią się po prostu w podejściu do radzenia sobie z niepewnością (zob. Sorrentino i Roney, 2000).

PRZEJDŹMY DO SAMOOCENY

Podporządkowaliśmy teorię motywacji osiągnięć naszemu podejściu zakładającemu, że wyjątek stanowi regułę; w naturalny więc sposób przeszliśmy do teorii przeciwnej, czyli teorii samooceny. Głównym wyznawcą tej teorii był wówczas Yaacov Trope, który przeprowadził interesujące badanie (Trope, 1975), ukazujące, że niezależnie od tego, czy wynik zadania był prawdopodobnie pozytywny (warunkowanie wstępujące) czy też negatywny (warunkowanie zstępujące), uczestnicy badania wybierali taki test, który pozwalał im na rozwianie wątpliwości. Trope był zdania, że udowodnił, iż teoria samooceny jest nadrzędna wobec teorii autowaloryzacji (zob. Shrauger, 1975), które przewidują rozwianie niepewności tylko dla zadań z warunkowaniem wstępującym. Powtórzyliśmy (Sorrentino i Hewitt, 1984) omawiane badanie i odkryliśmy, że zgodnie z naszymi przewidywaniami to osoby NP próbowały rozstrzygnąć wątpliwości niezależnie od warunkowania. Zachowanie osób P nie było zgodne ani z przewidywaniami teorii samooceny, ani teorii autowaloryzacji; nie wybrały one zadania, które rozwiałoby wątpliwości zarówno wtedy, gdy wynik miał być pozytywny, jak i negatywny. Kiedy więc zwolennicy teorii samooceny, analizując motywację związaną z osiągnięciem celu, mówili o motywacji osiągnięć, opisywali – podobnie jak Atkinson – osoby NP. Paradoksalnie ani zwolennicy teorii samooceny, ani zwolennicy teorii motywacji osiągnięć nie przyjrzeni się możliwym wyjątkom od ustanowionych przez siebie regul.

WYJĄTKI OD INNYCH POPULARNYCH TEORII

Teoria rozbieżności ja

Podczas gdy my zastanawialiśmy się nad tymi wynikami, jeden z moich współpracowników, Tory Higgins, pracował nad swoimi pomysłami dotyczącymi teorii rozbieżności ja (*self-discrepancy theory*) (zob. Higgins, Strauman i Klein, 1986). W dużym skrócie teoria ta zakłada, że w przypadku wystąpienia rozbieżności między rzeczywistym ja a idealnym lub docelowym ja (według danej osoby lub jej partnera), osoba taka powinna dążyć do jej zniwelowania.

Jeżeli się to nie powiedzie, osoba taka będzie odczuwać przygnębienie/depresję lub pobudzenie/lęk, w zależności od tego, czy różnica ta przebiega pomiędzy ja rzeczywistym/idealnym, czy też ja rzeczywistym/docelowym³. Biorąc pod uwagę wyniki Sorrentina i Hewitta (1984), świadczące o tym, że osoby P nie wydają się przejmować nierozwiązanym problemem niepewności dotyczącej własnego ja, można było z łatwością założyć, że osoby te nie będą szczególnie przejmować się niwelowaniem różnic między ja rzeczywistym a innymi ja.

W trzech badaniach prowadzonych przez Roneya i Sorrentino (1995) udowodniliśmy, że podczas gdy osoby NP działały aktywnie w przypadku istnienia rozbieżności ja, osoby P działały aktywnie w przypadku braku rozbieżności ja. Mówiąc o aktywnym działaniu, mamy na myśli to, że osoby, które były również nastawione na sukces, wypadły podczas badania lepiej, a osoby obawiające się poniesienia porażki wypadły gorzej niż osoby, które nie działały aktywnie. Zostało to udowodnione na podstawie testu umiejętności arytmetycznych (Badanie 1) i rzeczywistych ocen z przedmiotu, wystawionych siedem miesięcy po badaniu rozbieżności ja. Udowodniliśmy również, że po zastąpieniu poprzedzania (*priming*) różnic pomiędzy ja idealnym a docelowym, wcześniejszy bodziec działał jak motywacja osiągnięć (odpowiednio nastawienie na sukces i strach przed porażką), współdziałając z przewlekłą rozbieżnością ja i zorientowaniem na niepewność przy przewidywaniu skuteczności rozwiązywania zadania (Badanie 3). Wyciągnęliśmy z tego wniosek, że teoria rozbieżności ja powinna uwzględniać występowanie braku rozbieżności.

Dualistyczne teorie dotyczące przetwarzania

Podczas omawiania tych wyników ze studentami drugiego roku w ramach zajęć z psychologii społecznej dla wyróżniających się studentów jedna ze studentek, Maria Gitta, wpadła na pomysł, że nasza teoria powinna odnosić się do dualistycznych teorii przetwarzania informacji i perswazji, takich jak teorie Petty'ego i Cacioppa (1981) oraz Chaikena i Eagly'ego (1983). Są to przecież teorie opisujące, kiedy ludzie są zmotywowani do przetwarzania informacji, a kiedy nie. Tak więc osoby P znów powinny tu stanowić wyjątek, i dokładnie to stwierdziliśmy w naszych badaniach (Sorrentino, Bobocel, Gitta, Olson i Hewitt, 1988). W ramach dwóch badań wykazaliśmy rzeczywiście, że osoby P zachowują się dokładnie odwrotnie w stosunku do założeń tych dwóch teorii. W Badaniu 1 wykazaliśmy na przykład, że do osób NP przemawia znacznie bardziej siła argumentów niż wiedza źródłowa w sytuacji, gdy badanie diagnostyczne było dla nich osobiście ważne, niż wtedy, gdy nie było ono dla nich istotne; okazało się to zgodne z założeniami tych teorii. Z kolei osoby P znacznie bardziej polegały na wiedzy źródłowej i miały mniejszą zdolność systematycznego przetwarzania argumentów w sytuacji ważnej dla nich osobiście. Co ciekawe, osoby P wykazały także większą zdolność do

³ Autor ma na myśli ja promocyjne, gdy mówi o „ja rzeczywistym/ja idealnym”, oraz ja powinnościowe, gdy pisze o „ja rzeczywistym/ja docelowym” (przyp. red.).

systematycznego przetwarzania w sytuacji mniej dla nich ważnej osobiście. Dotyczyło to sytuacji, w której badanie to nie sprawdzało umiejętności danej osoby. Podobne wyniki uzyskano podczas Badania 2, w którym osoby NP lepiej przetwarzały argumenty dwustronne niż jednostronne w sytuacji bardziej dla nich ważnej osobiście, jednakże osoby P zachowywały się tak w sytuacji odwrotnej.

Wpływ większości-mniejszości

Wyniki zgodne z opisanymi powyżej potwierdzono w ramach badań wpływu mniejszości i większości oraz faworyzowania członków grupy i osób spoza grupy. Jeżeli chodzi o wpływ większości i mniejszości, to zarówno Moscovici (1980, 1985), jak i Nemeth (1986) zasugerowali, że próba wywierania wpływu przez większość wywołuje odmienny wzorzec przetwarzania poznawczego od wzorca wywołanego próbą wpływu dokonaną przez mniejszość. Jednakże inni argumentowali, że oba te rodzaje wpływu podlegają temu samemu procesowi (np. Latane, 1996; Latane i Wolf, 1981; Mackie, 1986; Wolf, 1985). Na poparcie teorii jednego procesu przetwarzania Baker i Petty (1994) zaproponowali teorię równowagi, w ramach której założyli, że ludzie przetwarzają informacje przekazane im przez mniejszość lub większość w zależności od tego, czy informacje te są spójne z ich oczekiwaniami, czy też nie. W przypadku braku spójności, czyli na przykład w przypadku głoszenia przez większość odmiennego punktu widzenia lub też podobnego punktu widzenia głoszonego przez mniejszość, wystąpiłoby najprawdopodobniej bardziej systematyczne przetwarzanie. Ponownie założyliśmy, że osoby P powinny zachowywać się w odmienny sposób, ponieważ niespójne informacje spowodują ich „wylączenie się”. I dokładnie to odkryliśmy (Shuper i Sorrentino, 2004). Podczas gdy osoby NP wykazywały przetwarzanie systematyczne w przypadku braku spójności informacji z oczekiwaniami, osoby P wykazywały je w sytuacji, gdy informacje były spójne z oczekiwaniami.

Wpływ członków grupy a wpływ osób spoza grupy

Podobne wyniki osiągnęli również Hodson i Sorrentino (2003) podczas badania przetwarzania informacji pochodzących od osób będących i niebędących członkami grupy. Literatura nie wskazywała jasno, czy informacje pochodzące od członków grupy były przetwarzane raczej systematycznie, czy też niesystematycznie (np. Mackie, Gastardo-Conaco i Skelly, 1992; Mackie, Worth i Asuncion, 1990). Hodson i Sorrentino (2003) stwierdzili, że zależy to od zorientowania na niepewność danej osoby i od tego, czy informacje są spójne z jej oczekiwaniami, czy też nie. W ramach prowadzonego przez nich badania uczestnicy byli poddani działaniu przekazów silnych lub słabych oraz pochodzących od członków grupy lub osób spoza grupy, przy czym przekazy te były albo spójne z ich oczekiwaniami (zgoda z przekazem członka grupy, brak zgody z przekazem osoby spoza grupy), albo z nimi niespójne (brak zgody z przekazem członka grupy, zgoda z przekazem osoby spoza grupy). Zgodnie

z przewidywaniami, uczestnicy zorientowani na niepewność wykazali wzrost przetwarzania systematycznego w przypadku niespójności, natomiast osoby zorientowane na niepewność – wręcz przeciwnie⁴.

Psychologia zdrowia

Zbadaliśmy także naszą zasadę mówiącą, że wyjątek stanowi regułę, w dziedzinie zdrowia. Brouwers i Sorrentino (1993) wykazali, że teoria motywacji do ochrony (Maddux i Rogers, 1983; Rogers, 1983) bardzo dobrze opisuje osoby NP. W miarę wzrostu zagrożenia i skuteczności do punktu szczytowego (czyli wysokie zagrożenie/wysoka skuteczność) osoby NP pragnęły uzyskiwać więcej informacji o chorobie i chciały otrzymać skuteczny zestaw diagnostyczny. Z kolei osoby P wykazywały mniejsze chęci przy wysokim zagrożeniu/wysokiej skuteczności niż przy wysokim zagrożeniu/niskiej skuteczności czy niskim zagrożeniu/wysokiej skuteczności. Kiedy zbadaliśmy (Brouwers, Sorrentino, Roney i Hanna, 2004) teorię Pennebaker (1989, 1997) dotyczącą teorii penetracji własnej, okazało się, że przewodnictwo skóry u osób NP było niższe podczas opowiadania o traumatycznym wydarzeniu z przeszłości (w przeciwieństwie do wydarzenia, które traumatycznym nie było), natomiast osoby P wykazywały zwiększone przewodnictwo skóry podczas opowiadania o traumatycznym wydarzeniu – nie się dzielenie nim.

Walker i Sorrentino (2000) przenieśli te badania na dziedzinę depresji, przyglądając się ludziom wykazującym objawy umiarkowanej depresji i osobom niewykazującym objawów depresji. W przeciwieństwie do teorii stanowiących, że umiarkowana depresja powinna doprowadzić do zwiększenia przetwarzania informacji i wydajności, przypuszczalnie w celu próby pozbycia się depresji (np. Edwards i Weary, 1993; Gleicher i Weary, 1991; Hildebrand-Saints i Weary, 1989; McCaul, 1983; Yost i Weary, 1996), odkryliśmy, że odnosiło się to jedynie do osób NP. Kiedy osoby NP wykazujące objawy umiarkowanej depresji utraciły kontrolę nad wykonywanym zadaniem, to wykazywały potrzebę uzyskania większej ilości informacji na temat tego zadania, a z kolejnym zadaniem radziły sobie lepiej (Badanie 1). W ramach Badania 2 zastosowano metodologię podobną do tej, którą wykorzystali Wong i Weiner (1981), aby ocenić zachowanie związane z przetwarzaniem informacji w warunkach pozbawienia kontroli nad zadaniem lub w warunkach neutralnych. Wong i Weiner zlecili uczestnikom przeczytanie informacji o hipotetycznych pozytywnych i negatywnych skutkach zdarzenia i poprosili o zapisanie pytań, które mogliby oni zadać po takim zdarzeniu. Wyniki ich badania wykazały, że ludzie zadają więcej pytań w przypadku hipotetycznego negatywnego lub nieoczekiwanego wyniku niż w przypadku wyniku pozytywnego i spodziewanego. Po raz kolejny pozbawione kontroli osoby NP wykazujące objawy umiarkowanej depresji skłaniały się ku wynikom negatywnym bardziej niż wtedy, gdy nie wykazy-

⁴ Ciekawe jest to, że kiedy mniejszości lub osoby spoza grupy nie zgadzają się z osobami P, to osoby P lepiej przetwarzają informacje niż osoby NP. Dzieje się tak, ponieważ argumentacja jest spójna z oczekiwaniami.

waly objawów depresji i miały kontrolę nad zadaniem. Z kolei pozbawione kontroli osoby P wykazujące objawy umiarkowanej depresji „wylęczały się” i nie zadawały niemal żadnych pytań w porównaniu z sytuacją, w której nie wykazywały objawów depresji. Oznacza to, że wiele teorii dotyczących psychologii zdrowia może brać pod uwagę wyłącznie osoby NP, ponieważ osoby P reagują w sposób przeciwny do założeń.

Pozostałe teorie

Jeżeli chodzi o omówione wcześniej zadawanie pytań, wykazaliśmy również, że osoby NP znacznie częściej będą stosować myślenie kontrfaktyczne po uzyskaniu negatywnych wyników w bliższej (a nie dalszej) przeszłości; z kolei osoby P nie będą go stosować w odniesieniu do bliższej przeszłości (Haynes, Sorrentino, Olson, Szeto, Wirkki i O'Connor, 2007). Można jednak zapytać, czy wcześniejsze teorie przewidują jakiekolwiek działania, które osoby P będą wykonywać częściej (lub które będą wykonywać tylko takie osoby). Okazuje się, że tak. Osoby P częściej wykazują objawy myślenia grupowego (*Group-think*), robiąc to, co nakazał lider grupy (Hodson i Sorrentino, 1997); przejawiają skłonność do faworyzowania członków grupy w ramach paradygmatu Tajfela i Turnera (1979) dotyczącego najmniejszych grup; tylko one próbują odzyskać „optymalną tożsamość” (Brewer i Harasty, 1996) w sytuacji, w której sprawiono, że poczuły się inne od reszty grupy (Sorrentino, Seligman i Battista, 2007). Wszystko opiera się na fakcie, że osoby P mają skłonność do traktowania grupy jako oparcia w sytuacji niepewności (zob. Sorrentino, Seligman i Battista, 2007). Tak więc w przypadku tych teorii to osoby NP działają według zasad, a osoby P stanowią wyjątek.

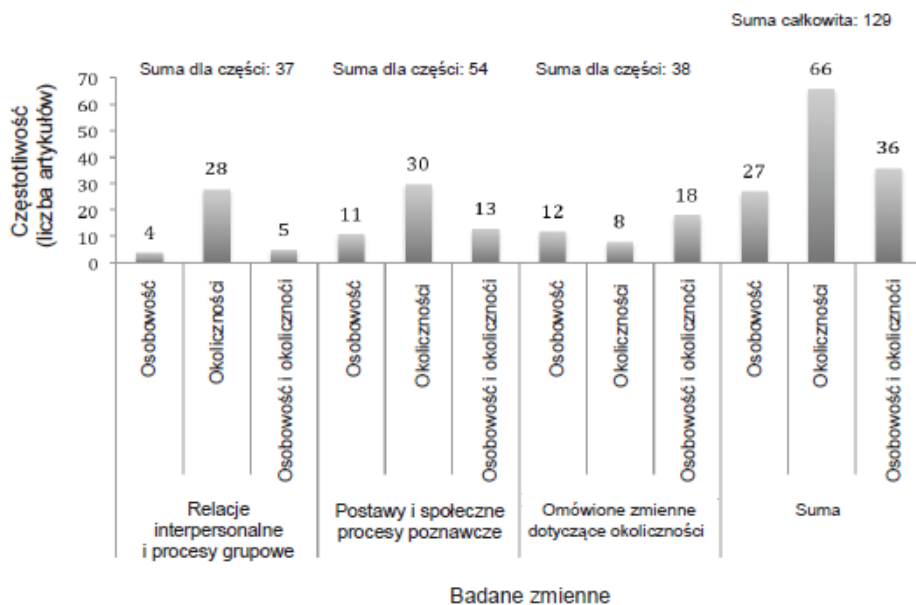
OBECNY STAN WIEDZY

Przygotowując się do mojego wystąpienia, czyli w czasie, w którym powstała wstępna wersja niniejszego artykułu, zastanawiałem się nad tym, jak korzystnie układały się okoliczności, jeżeli chodzi o włączenie interakcji osób i okoliczności w zakres teorii motywacji oraz badań nad nią. Redaktor czasopisma *Motivation and emotion* był tak uprzejmy, że zebrał i udostępnił mi informacje dotyczące archiwalnych wydań czasopisma z lat 2009-2011. Przeprowadziłem wtedy pobieżną analizę artykułów, jako kryterium przyjmując to, czy artykuł dotyczył osobowości, czy też wyłącznie indywidualnych różnic lub czy odnosił się do okoliczności bez wzmianki o różnicach indywidualnych, czy też do badań dotyczących interakcji między osobowością i sytuacją. Stwierdziłem na podstawie tej analizy, że najwięcej badań dotyczyło samej osobowości, a w drugiej kolejności samej sytuacji. Badania dotyczące interakcji osobowości oraz okoliczności stanowiły niewielki odsetek łącznej liczby badań, a mowiąc dokładniej – 10,7%.

Wyniki te nie były wcale zachęcające. Choć promujemy interakcje między osobowością i sytuacją, co można zobaczyć na przykład w większości podstawowych podręczników do psychologii społecznej, a – jak przypuszczam – nie-

k którzy z nas popierają założenie nakazujące wzięcie pod uwagę przy przewidywaniu zachowania zarówno samej osoby, jak i okoliczności, badania opisane w naszym wiodącym czasopiśmie zajmującym się motywacją nie odzwierciedlają tego podejścia.

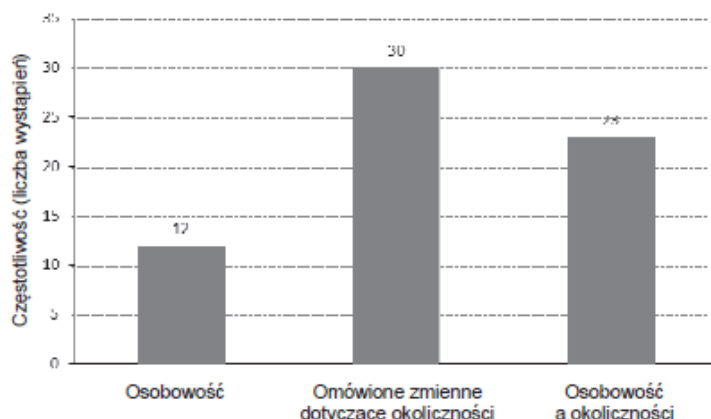
Od tego czasu badałem zarówno treść naszego najważniejszego czasopisma dotyczącego psychologii społecznej (*Journal of Personality and Social Psychology*, JPSP), jak również prace przedstawione podczas ostatniej prezentacji na międzynarodowej konferencji „Motywacja w kontekście społecznym: teoria i praktyka”, która odbyła się w Krakowie w lipcu zeszłego roku (2013). Na Rysunku 2 przedstawiono wyniki analizy JPSP.



Rysunek 2. Częstotliwość prezentowania badań dotyczących osobowości, sytuacji oraz interakcji osobowości i sytuacji w czasopiśmie JPSP w latach 2011-2012

Jak widać, we wszystkich trzech częściach JPSP łączna liczba analiz osobowości lub sytuacji znacznie przekraczała liczbę analiz interakcji osobowości i sytuacji, przy czym w ujęciu ogólnym sytuacja wciąż stanowi element dominujący. Rysunek 3 przedstawia mniej więcej to samo.

Choć stosunek badań dotyczących interakcji osobowości i sytuacji jest nieco bardziej zachęcający, większość badań nadal dotyczy samej osobowości lub samych okoliczności.



Rysunek 3. Częstotliwość prezentowania badań dotyczących osobowości, sytuacji oraz interakcji osobowości i sytuacji w czasopiśmie IPSP w latach 2011-2012

Nie chcę sugerować, że badania sytuacyjne są czymś złym, ani też że badania skupiające się na samej osobowości są nieodpowiednie, natomiast ujmując to słowami recenzenta pracy (Sorrentino, 2013), „zbyt często ignorujemy to, jak ważna jest interakcja między osobą i sytuacją, narażając na ryzyko zakres oraz rzetelność naszych badań”. Dlatego też mam nadzieję, że w najbliższej przyszłości zainteresowanie badaniami interakcji osobowości i sytuacji wzrośnie.

KULTURA: KOLEJNY CZYNNIK

Na koniec chciałbym omówić rolę kultury jako czynnika mającego wpływ na interakcje osobowości i okoliczności. Zakres naszych badań przesuwiał się stopniowo w stronę różnych kultur. Zakładamy, że jeżeli umieścić osoby NP oraz osoby P z różnych kultur w identycznych sytuacjach, czyli w takich sytuacjach, w których zakres odczuwanej niepewności jest identyczny, osoby NP z jednej kultury będą się zachowywać tak samo, jak osoby NP z innej kultury, natomiast osoby P z jednej kultury będą postępować tak samo, jak osoby P z innej (zob. np. Yasunaga i Kouhara, 1995). Niemniej jednak prowadzone przez nas w przeszłości badania doprowadziły nas do wniosku, że społeczeństwo japońskie składa się głównie z osób P, natomiast społeczeństwo kanadyjskie tworzą osoby NP (zob. Shuper, Sorrentino, Otsubo, Hodson i Walker, 2004). To sugerowało, że w każdym społeczeństwie ludzie mają nieco odmienne doświadczenia codzienności. Wynika stąd, że w swoich domach, pracy lub na studiach, jak również podczas podejmowania aktywności społecznych, osoby z Japonii mają większe szanse napotkać sytuacje, w których odnalazłyby się osoby P, natomiast w Kanadzie jest większa szansa na wystąpienie sytuacji, w których odnalazłyby się osoby NP. Jeżeli tak jest, można wysnuć hipo-

tezę, że kultura może wchodzić w interakcje ze zorientowaniem na niepewność i wywierać wpływ na wyniki danej osoby. Na podstawie sformułowanego przez Csikszentmihalyiego (1975) pojęcia przepływu wysnuliśmy hipotezę, że w zależności od interakcji między osobowością i daną kulturą, osoba powinna odczuwać przepływ (dobre samopoczucie związane z kompetentną realizacją zadania), negatywny przepływ (złe samopoczucie związane z niekompetentną realizacją zadania) lub brak przepływu (zaangażowanie pasywne). Rozumowaliśmy, że gdyby dane społeczeństwo było zorientowane na przykład na osoby NP, członkowie takiego społeczeństwa powinni mieć więcej doświadczeń aktywnych (przepływ oraz negatywny przepływ) niż pasywnych lub doświadczeń braku przepływu, będąc osobami NP, natomiast wręcz odwrotnie – będąc osobami P. Niemniej jednak jeżeli jedno ze społeczeństw byłoby zorientowane na osoby P, członkowie takiego społeczeństwa powinni mieć więcej doświadczeń aktywnych (przepływ oraz negatywny przepływ) niż doświadczeń pasywnych lub doświadczeń braku przepływu, będąc osobami P, natomiast wręcz odwrotnie – będąc osobami NP.

Badanie przeprowadzone przez Sorrentino, Nezleka, Yasunagę, Kouharę, Otsubo i Shupera (2008) stanowiło bezpośrednią analizę tej hipotezy. Uczestnicy badania z uniwersytetów w Japonii oraz Kanadzie opisywali częstotliwość występowania różnych emocji. Wyniki potwierdziły naszą hipotezę. Osoby, których zorientowanie na niepewność pasowało do nastawienia danego kraju (tj. osoby NP w Kanadzie, osoby P w Japonii), doświadczały więcej aktywnych emocji niż uczestnicy, których zorientowanie nie pokrywało się ze zorientowaniem społeczeństwa (np. osoby P w Kanadzie, osoby NP w Japonii), którzy z kolei doświadczały więcej pasywnych emocji. Po zbadaniu reakcji emocjonalnych Szeto, Sorrentino, Yasunaga, Kouhara i Lin (2011) przeszli do badania różnic w zakresie wykonywania zadań, zgodnie z prognozą zawartą w naszym modelu formalnym (zob. Sorrentino i in., 2003). Oznacza to, że w sytuacji, w której nie występuje sprzeczność w zakresie zorientowania na osiągnięcia, ze względu na przepływ oraz negatywny przepływ osoby nastawione na sukces (NS) powinny radzić sobie lepiej niż osoby obawiające się poniesienia porażki (OP). W sytuacjach, w których taka sprzeczność występuje, osoby NS radzą sobie lepiej niż osoby OP ze względu na odwrotny wpływ doświadczeń braku przepływu (np. odpowiednio ulga i nuda). Wykorzystując uzyskane w rzeczywistości oceny z różnych przedmiotów jako kluczową zmienną skuteczności, Szeto i współpracownicy stwierdzili, że choć zorientowane na niepewność osoby NS dostawały wyższe oceny niż osoby OP, a różnice te były większe niż w przypadku zorientowanych na pewność studentów kanadyjskich, to zorientowane na pewność osoby NS w Japonii radziły sobie lepiej niż osoby OP, a różnice te były większe niż w przypadku studentów zorientowanych na niepewność. Badacze stwierdzili również, że kanadyjscy studenci będący osobami NP uważali, że zajęcia były lepiej dopasowane do ich preferencji w zakresie uczenia się niż studenci będący osobami P, natomiast z kolei w Japonii osoby P uważały, że zajęcia były lepiej dopasowane do ich preferencji w zakresie uczenia się niż osoby NP. Tak więc wyjątkiem w tym

przypadku jest kultura, co może stać się elementem nowej zasady w ramach wielu teorii (zob. Sorrentino i Yamaguchi, 2008).

WNIOSKI

W niniejszym artykule starałem się przedstawić rozwój badań i teorii od przełomu lat dwudziestych i trzydziestych dwudziestego wieku. Na pierwszy plan wysuwa się tu wniosek, że w procesie formułowania ogólnej teorii motywacji, która obejmowałaby wszystkich ludzi, konieczne jest wzięcie pod uwagę zarówno osób, jak i otoczenia. Pokazałem, w jaki sposób nasz program badawczy podążał śladami Atkinsona, dla którego wzór do naśladowania stanowili Kurt Lewin, Galileusz oraz sir Isaac Newton. Starałem się podkreślić, że wiele teorii motywacji społecznej to teorie niepełne, ponieważ nie uwzględniają wyjątków od reguły. Moim zdaniem wykazaliśmy w przekonujący sposób, że zorientowanie na niepewność stanowi kluczową zmienną, która wpływa na wyniki prognozowane na podstawie wielu teorii dotyczących przetwarzania informacji, afektu oraz wykonywania zadań. Dotyczy to analiz przeprowadzanych na poziomie indywidualnym, grupowym oraz międzykulturowym. Dzieje się tak zarówno w laboratorium, jak i poza nim. Odnosi się to do wszystkich rodzajów zachowania, w tym zachowań związanych ze zdrowiem. Tak jak w przypadku przedstawionego na Rysunku 1 przykładu dotyczącego podejmowania ryzyka, chciałbym podkreślić, że powodem, który sprawia, że wszystkie te teorie zdają się sprawdzać w praktyce bez uwzględniania osób P, jest to, że większość badań prowadzono na studentach uniwersytetów, wśród których więcej jest osób NP. Już na wczesnym etapie dowiedzieliśmy się, że osoby z populacji studentów uniwersytetów w Ameryce Północnej są częściej zorientowane na niepewność niż osoby z populacji ogólnej (zob. Sorrentino, Holmes, Hanna i Sharp, 1995; Sorrentino, Roney i Hanna, 1992). Wydaje się, że badacze z elitarnych uniwersytetów, którzy zapewne są zorientowani na niepewność, badali teorie, opierając się na przykładzie zorientowanych na niepewność studentów.

Choć wiele teorii motywacji podkreśla, jak ważne jest badanie interakcji osobowości i okoliczności, niektóre powszechnie cytowane współczesne badania nie poruszają w większym zakresie kwestii $B = f(P, E)$, co można było wyraźnie zobaczyć przy badaniu *Motivation and Emotion* (JPSP) oraz na zorganizowanej niedawno w Krakowie konferencji. Nadal prowadzimy badania nad tym zagadnieniem; uzyskaliśmy wiele obiecujących wyników w zakresie wyczerpania zasobów ego (*ego depletion*), ucieleśnienia, warunkowania oceniającego, samotransferu i reakcji emocjonalnych na wydarzenia dnia codziennego w różnych kulturach. Dlatego też będziemy nadal zachęcać wszystkich, by przyglądali się wyjątkom, ponieważ mogą one stanowić regułę.

LITERATURA CYTOWANA

- Atkinson, J. W. (1964). *An introduction to motivation*. Princeton, NJ: Van Nostrand.
- Atkinson, J. W. i Cartwright, D. (1964). Some neglected variables in contemporary conceptions of decision and performance. *Psychological Reports*, 15, 575-590.
- Atkinson, J. W. i Feather, N. T. (1966). *A theory of achievement motivation*. New York, NY: John Wiley & Sons, Inc.
- Atkinson, J. W. i Litwin, G. H. (1960). Achievement motive and test anxiety conceived as motive to approach success and motive to avoid failure. *Journal of Abnormal and Social Psychology*, 60, 52-63.
- Atkinson, J. W. i Raynor, J. O. (red.) (1974). *A theory of achievement motivation*. New York, NY: Wiley & Sons, Inc.
- Baker, S. M. i Petty, R. E. (1994). Majority and minority influence: Source-position imbalance as a determinant of message scrutiny. *Journal of Personality and Social Psychology*, 67, 5-19.
- Brewer, M. i Harasty, A. (1996). Seeing groups as entities: The role of perceiver motivation. W: R. M. Sorrentino i E. T. Higgins (red.), *Handbook of motivation and cognition*. Vol. 3: *The interpersonal context* (s. 347-370). New York: The Guilford Press.
- Brouwers, M. C. i Sorrentino, R. M. (1993). Uncertainty orientation and protection motivation theory: The role of individual differences in health compliance. *Journal of Personality and Social Psychology*, 65, 102-112.
- Brouwers, M. C., Sorrentino, R. M., Roney, C. J. R. i Hanna, S. E. (2004). Predicting the impact of trauma disclosure on physiological responses: How cognitive style challenges our ideas about coping. *Journal of Social and Clinical Psychology*, 23, 679-715.
- Chaiken, S. i Eagly, A. H. (1983). Communication modality as a determinant of persuasion: The role of communicator salience. *Journal of Personality and Social Psychology*, 45, 241-256.
- Cherry, F. i Byrne, D. (1977). Authoritarianism. W: T. Blass (red.), *Personality variables in social behavior* (s. 109-133). Hills Dale, NJ: Erlbaum.
- Csikszentmihalyi, M. (1975). *Beyond boredom and anxiety*. San Francisco, CA: Jossey-Bass.
- Edwards, J. A. i Weary, G. (1993). Depression and the impression-formation continuum: Piecemeal processing despite the availability of category information. *Journal of Personality and Social Psychology*, 64, 636-645.
- Escalona, S. K. (1940). The effect of success and failure upon the level of aspiration and behavior in manic-depressive psychoses. *University of Iowa Studies in Child Welfare*, 16, 199-302.
- Festinger, L. A. (1942). Theoretical interpretation of shifts in level of aspiration. *Psychological Review*, 49, 235-250.
- Festinger, L. A. (1954). A theory of social comparison processes. *Human Relations*, 7, 117-140.

- Gleicher, F. i Weary, G. (1991). The effects of depression on the quantity and quality of social inferences. *Journal of Personality and Social Psychology*, 61, 105-114.
- Haynes, G. A., Sorrentino, R. M., Olson, J. M., Szeto, A. C. H., Wirkki, J. S. i O'Connor, M. C. (2007). The effects of temporal framing on counterfactual thinking and self-appraisal: An individual differences perspective. *Social Cognition*, 25, 339-366.
- Higgins, E. T., Strauman, T. i Klein, R. (1986). Standards and the process of self-evaluation: Multiple affects from multiple stages. W: R. M. Sorrentino i E. T. Higgins (red.), *Handbook of motivation and cognition: Foundations of social behavior* (s. 23-63). New York, NY: Guilford Press.
- Hildebrand-Saints, L. i Weary, G. (1989). Depression and social information gathering. *Personality and Social Psychology Bulletin*, 15, 150-160.
- Hodson, G. i Sorrentino, R. M. (1997). Groupthink and uncertainty orientation: Personality differences in reactivity to the group situation. *Group Dynamics: Theory, Research, and Practice*, 1, 144-155.
- Hodson, G. i Sorrentino, R. M. (2003). Uncertainty orientation in the group context: Categorization effects on persuasive message processing. *Journal of Social Psychology*, 143, 291-312.
- Hull, C. L. (1943). *Principles of behavior*. New York, NY: Appleton-Century-Crofts.
- Karabenick, S. A. i Yousseff, Z. I. (1968). Performance as a function of achievement motive level and perceived difficulty. *Journal of Personality and Social Psychology*, 10, 414-419.
- Kitayama, S., Karasawa, M., Matsubara, M., Grossmann, I., Na, J., Varnum, M. E. W. i Nisbett, R. E. (2012). *East-West differences in cognitive style and social orientation: Do they hold for non-college populations?* Unpublished Manuscript.
- Latane, B. (1996). Strength from Weakness: The fate of opinion minorities in spatially distributed groups. W: E. Witte i J. H. Davis (red.), *Understanding group behavior: Consensual action by small groups* (s. 193-220). Hillsdale, NJ: Lawrence Erlbaum Associates.
- Latane, B. i Wolf, S. (1981). The social impact of majorities and minorities. *Psychological Review*, 88, 438-453.
- Lewin, K. (1935). *A dynamic theory of personality*. New York: McGraw-Hill.
- Lewin, K., Dembo, T., Festinger, L. i Sears, P. (1944). Level of aspiration. W: J. M. Hunt (red.), *Personality and the behavior disorders* (s. 333-378). Oxford: Ronald Press.
- Mackie, D. (1986). Social identification effects in group polarization. *Journal of Personality and Social Psychology*, 50, 20-28.
- Mackie, D. M., Gastardo-Conaco, M. C. i Skelly, J. J. (1992). Knowledge of the advocated position and the processing of in-group and out-group persuasive messages. *Personality and Social Psychology Bulletin*, 18, 145-151.
- Mackie, D. M., Worth, L. T. i Asuncion, A. G. (1990). Processing of persuasive in-group messages. *Journal of Personality and Social Psychology*, 57, 812-822.

- Maddux, J. E. i Rogers, R. W. (1983). Protection motivation theory and self-efficacy: A revised theory of fear appeals and attitude change. *Journal of Experimental Social Psychology*, 19, 469-479.
- McCaul, K. D. (1983). Observer attributions of depressed students. *Personality and Social Psychology Bulletin*, 9, 74-82.
- Moscovici, S. (1980). Toward a theory of conversion behavior. W: L. Berkowitz (red.), *Advances in experimental social psychology* (vol. 13, s. 209-242). San Diego, CA: Academic Press.
- Moscovici, S. (1985). Social influence and conformity. W: G. Lindzey i E. Aronson (red.), *Handbook of social psychology* (3rd ed., vol. 2, s. 347-412). Reading, MA: AddisonWesley.
- Nemeth, C. J. (1986). Differential contributions of majority and minority influence. *Psychological Review*, 93, 23-32.
- Nisbett, R. E. i Ross, L. (1980). *Human inference: Strategies and shortcomings of social judgment*. Englewood Cliffs, NJ: Prentice-Hall.
- Pennebaker, J. W. (1989). Confession, inhibition, and disease. W: L. Berkowitz (red.), *Advances in experimental social psychology* (vol. 22, s. 211-244). New York, NY: Academic Press.
- Pennebaker, J. W. (1997). Writing about emotional experiences as a therapeutic process. *Psychological Science*, 8, 162-166.
- Petty, R. E. i Cacioppo, J. T. (1981). *Attitudes and persuasion: Classic and contemporary approaches*. Dubuque, IA: Wm. C. Brown.
- Rogers, R. W. (1983). Cognitive and physiological processes in fear appeals and attitude change: A revised theory of protection motivation. W: J. Cacioppo i R. Petty (red.), *Social psychophysiology* (s. 153-176). New York, NY: Guilford Press.
- Roney, C. J. R. i Sorrentino, R. M. (1995). Reducing self-discrepancies or maintaining self-congruence? Uncertainty orientation, self-regulation, and performance. *Journal of Personality and Social Psychology*, 68, 485-487.
- Shrauger, J. S. (1975). Responses to evaluations as a function of initial self-perceptions. *Psychological Bulletin*, 82, 581-596.
- Shuper, P. A. i Sorrentino, R. M. (2004). Minority versus majority influence and uncertainty orientation: Processing persuasive messages on the basis of situational expectancies. *Journal of Social Psychology*, 144, 127-147.
- Shuper, P. A., Sorrentino, R. M., Otsubo, Y., Hodson, G. i Walker, A. M. (2004). A theory of uncertainty orientation: Implications for the study of individual differences within and across cultures. *Journal of Cross-Cultural Psychology*, 35, 460-481.
- Skinner, B. F. (1938). *The behavior of organisms*. New York, NY: Appleton-Century-Crofts.
- Sorrentino, R. M. (2012). Looking for $B = f(P, E)$: The exception still forms the rule. Presidential Address presented at the 5th Conference of the Society for the Study of Motivation, Washington, DC.

- Sorrentino, R. M. (2013). Looking for $B = f(P, E)$: The exception still forms the rule. *Motivation and Emotion*, 37(1), 4-13.
- Sorrentino, R. M., Bobocel, C. R., Gitta, M. Z., Olson, J. M. i Hewitt, E. C. (1988). Uncertainty orientation and persuasion: Individual differences in the effects of personal relevance on social judgments. *Journal of Personality and Social Psychology*, 55, 357-371.
- Sorrentino, R. M. i Hewitt, E. C. (1984). The uncertainty-reducing properties of achievement tasks revisited. *Journal of Personality and Social Psychology*, 47, 884-899.
- Sorrentino, R. M., Hewitt, E. C. i Raso-Knot, P. A. (1992). Risk-taking in games of chance and skill: Informational and affective influences on choice behaviors. *Journal of Personality and Social Psychology*, 62, 522-533.
- Sorrentino, R. M., Holmes, J. G., Hanna, S. E. i Sharp, A. (1995). Uncertainty orientation and trust: Individual differences in close relationships. *Journal of Personality and Social Psychology*, 68, 314-327.
- Sorrentino, R. M., Nezlek, J., Yasunaga, S., Kouhara, S., Otsubo, Y. i Shuper, P. (2008). Uncertainty orientation and affective experiences: Individual differences within and across cultures. *Journal of Cross Cultural Psychology*, 39, 129-146.
- Sorrentino, R. M. i Roney, C. R. J. (2000). *The uncertain mind: Individual differences in facing the unknown*. Philadelphia, PA: Psychology Press.
- Sorrentino, R. M., Roney, C. J. R. i Hanna, S. (1992). Uncertainty orientation. W: C. P. Smith, J. W. Atkinson i D. C. McClelland (red.), *The handbook of thematic analysis* (pp. 419-427). New York, NY: Cambridge University Press.
- Sorrentino, R. M., Seligman, C. i Battista, M. E. (2007). Optimal distinctiveness, values, and uncertainty orientation: Individual differences on perceptions of self and group identity. *Self and Identity*, 6, 322-339.
- Sorrentino, R. M., Short, J. C. i Raynor, J. G. (1984). Uncertainty orientation: Implications for affective and cognitive views of achievement behavior. *Journal of Personality and Social Psychology*, 46, 189-206.
- Sorrentino, R. M., Smithson, M., Hodson, G., Roney, C. J. R. i Walker, A. M. (2003). The theory of uncertainty orientation: A mathematical reformulation. *Journal of Mathematical Psychology*, 47, 132-149.
- Sorrentino, R. M. i Yamaguchi, S. (red.) (2008). *Handbook of motivation and cognition across cultures*. New York: Elsevier Press.
- Szeto, A. C. H., Sorrentino, R. M., Yasunaga, S., Kouhara, S. i Lin, L. (2011). Motivation and performance: Uncertainty regulation in Canada and Japan. *Motivation and Emotion*, 35, 338-350.
- Tajfel, H. i Turner, J. (1979). An integrative theory of intergroup conflict. W: W. Austin i S. Worchel (red.), *The social psychology of intergroup relations* (s. 33-47). Monterey, CA: Brooks/Cole.
- Tolman, E. C. (1959). Principles of purposive behavior. W: S. Koch (red.), *Psychology: A study of a science* (vol. 2, s. 92-157). New York, NY: McGraw Hill.

- Trope, Y. (1975). Seeking information about one's own ability as a determinant of choice among tasks. *Journal of Personality and Social Psychology*, 32, 1004-1013.
- Trope, Y. (1979). Uncertainty-reducing properties of achievement tasks. *Journal of Personality and Social Psychology*, 37, 1505-1518.
- Walker, A. M. i Sorrentino, R. M. (2000). Control motivation and uncertainty: Information processing or avoidance in moderate depressives and nondepressives. *Personality and Social Psychology Bulletin*, 26, 436-451.
- Weiner, B. (1972). *Theories of motivation: From mechanism to cognition*. Chicago, IL: Markham.
- Wolf, S. (1985). Manifest and latent influence of majorities and minorities. *Journal of Personality and Social Psychology*, 48, 899-908.
- Wong, P. T. P. i Weiner, B. (1981). When people ask "why" questions, and the heuristics of attributional search. *Journal of Personality and Social Psychology*, 40, 650-663.
- Yasunaga, S. i Kouhara, S. (1995). Uncertainty orientation: Its measurement and validity. *Bulletin of Faculty of Literature, Kurume University: Human Sciences*, 5, 35-45.
- Yost, J. H. i Weary, G. (1996). Depression and the correspondent inference bias: Evidence for more effortful cognitive processing. *Personality and Social Psychology Bulletin*, 22, 192-200.