

# O empirycznym wykorzystaniu teorii kratyizmu Władysława Witwickiego

Amadeusz Citlak

*Instytut Psychologii, Polska Akademia Nauk*

Artykuł prezentuje główne założenia teorii kratyizmu Władysława Witwickiego jako teorii niewykorzystanej empirycznie. Jest to jedna z najbardziej oryginalnych teorii psychologii polskiej, która nie została nigdy przeniesiona do laboratorium psychologicznego, mimo że jej potencjał eksplanacyjny wydaje się duży. Teoria kratyizmu, przy całej swej oryginalności, wydaje się być teorią niedokończoną i nie określa powiązań między wskazanymi przez Witwickiego zmiennymi. Pierwsza część artykułu omawia najważniejsze założenia teorii, druga stanowi propozycję własną autora, tj. zastosowanie teorii kratyizmu w praktyce badawczej.

Słowa kluczowe: *Władysław Witwicki, teoria kratyizmu, szkoła lwowsko-warszawska, poczucie mocy, Skala przymiotnikowa ACL*

Teoria kratyizmu należy do najbardziej interesujących teorii polskiej psychologii, która z nie do końca wiadomych przyczyn trafiła na półkę historii. Obok teorii czynności Tomaszewskiego (1963; Kurcz, Kądziaława, 2002) mogła śmiało konkurować z osiągnięciami psychologii światowej w pierwszej połowie XX w. Trudno dziś oceniać, dlaczego tak się stało, choć z pewnością duże znaczenie miały przemiany polityczne, zaprzestanie działalności szkoły lwowsko-warszawskiej po wybuchu wojny, a także – a może przede wszystkim – nasilające się tendencje empiryczne w psychologii. Mimo, iż kratyizm Witwickiego pojawia się w literaturze co jakiś czas jako teoria oryginalna i wyjątkowa, to nigdy jednak (o ile mi wiadomo) nie wykorzystano go w badaniach empirycznych. W niniejszym artykule chciałbym zwrócić uwagę na pewne aspekty, które w pewnym sensie „unieczynnają” tę teorię, utrudniając przeniesienie jej do laboratorium psychologicznego, a jednocześnie uwypuklić te, które ów problem

mogłyby rozwiązać. W drugiej części artykułu przedstawię badanie własne jako przykład takiego rozwiązania.

O specyfice teorii kratyizmu świadczy głównie fakt, że powstała w szkole lwowsko-warszawskiej, w ramach której uprawiano psychologię opisową. Nauczyciel Witwickiego, Twardowski, był przede wszystkim filozofem – nie uprawiał typowej psychologii eksperymentalnej jak przykładowo Wundt (1903) czy na gruncie amerykańskim Titchener. W szkole lwowsko-warszawskiej posługiwano się głównie metodą analityczną w nawiązaniu do psychologii Brentany (1924/1999), choć trzeba od razu dodać, że Witwicki nigdy nie był przeciwnikiem stosowania eksperymentu. W jego przekonaniu eksperyment nie zawsze pozwalał na uchwycenie istotnych aspektów złożoności życia psychicznego człowieka. Ostatecznie jednak, podobnie jak Twardowski, dopuszczał wykorzystanie zarówno eksperymentu, jak i introspekcji. Witwicki, idąc śladem swego mistrza, wyróżniał czynności psychiczne i ich wytwory, zajmując się jednocześnie interpretacją wytworów w kontekście psychologii opisowej. Omawiana tu teoria rodziła się nie w laboratorium eksperymentalnym, lecz w umyśle badacza, wnikliwie interpretującym rzeczywistość społeczną.

Założenia teorii kratyizmu zawarł Witwicki przede wszystkim w trzech źródłach: swojej rozprawie doktorskiej pt. *Psychologiczna analiza ambicji* z 1900 r., w referacie wygłoszonym we Lwowie w 1907 r. pt. *Z psychologii stosunków osobistych* i podręczniku *Psychologii* z 1927 r. Jednak odniesienia do teorii znajdujemy także w innych

---

Amadeusz Citlak, Instytut Psychologii, Polska Akademia Nauk,  
ul. Jaracza 1, 00-378 Warszawa,  
e-mail: acitlak@wp.pl lub acitlak@psych.pan.pl  
Praca naukowa finansowana w ramach programu Ministra Nauki  
i Szkolnictwa Wyższego pod nazwą „Narodowy Program Rozwoju  
Humanistyki” w latach 2012–2016.



**NARODOWY PROGRAM  
ROZWOJU HUMANISTYKI**

publikacjach, przede wszystkim w komentarzach do tłumaczonych przez niego tekstów antycznych. W latach późniejszych rozwijał jej tezy, wyjaśniając takie obszary aktywności ludzkiej, jak teoria sztuki (por. Nowicki, 1982), kultura antycznej Grecji (komentarze do *Dialogów* Platona, 1999) czy nawet życie Jezusa Chrystusa (Witwicki, 1958). Inspiracje dla swojej teorii Witwicki znalazł już w literaturze klasycznej, tj. w tekstach Platona i Arystotelesa. Dużą rolę odegrała również filozofia Nietzschego a także ewolucjonizm Darwina (1872/1988; Szacki, 2002). Podobne wpływy filozoficzne zauważyć można także w psychologii Adlera (Adler, 1933/1986), najbardziej spokrewnionego teoretycznie z Witwickim.

### PODSTAWOWE ZAŁOŻENIA TEORII KRATYZMU

Rozprawa doktorska Witwickiego pt. *Psychologiczna analiza ambicji* jest uznawana za załóżek późniejszej teorii kratyzmu (Jadczyk, 1981; Nowicki, 1982), zawiera bowiem jej najważniejsze tezy. Jej autor przyjmuje, że ambicja nie stanowi uczucia, ale dyspozycję do uczuć. Podobnie jak miłość lub duma, tak też ambicja to „usposobienie (dyspozycja) do uczuć, ale nie uczucia” (Witwicki, 1900, s. 28). Następnie rozróżnia uczucia wyobrażeniowe i przekonaniowe. Pierwsze powstają na skutek wyobrażenia sobie jakiegoś przedmiotu/obiektu, gdy osoba doznaje pewnego stanu w momencie oglądania barw, słyszenia dźwięku itp. Uczucia przekonaniowe powstają z kolei wtedy, gdy osoba wyda sąd, nabierze przekonania o zaistniałym stanie rzeczy. Wśród uczuć przekonaniowych osobną rolę pełnią tzw. uczucia wartości, które pojawiają się w momencie wydania sądu o posiadaniu/nieposiadaniu jakiegoś obiektu lub cechy, stanowiących dla jednostki wartość, np. sława, majątek, powodzenie. Stanowią one wartość dodatnią dla człowieka, stąd stwierdzenie ich posiadania wyzwała uczucia pozytywne, natomiast stwierdzenie braku – uczucia negatywne. Podobnie jest w sytuacji stwierdzenia posiadania cech niechcianych. Witwicki definiuje w końcu ambicję jako dyspozycję do przeżywania uczuć wartości, tj. takich uczuć, które występują w momencie stwierdzenia przez człowieka ambitnego posiadania pożądanego obiektów lub cech.

Istnieją wszakże dwa typy sądów, decydujące o wystąpieniu ambicji. Po pierwsze chodzi o sądy osoby ambitnej dotyczące jej cech i przymiotów („*jakie* przedmioty cenimy jako ludzie ambitni, *na czym* człowiekowi ambitnemu zależy”; Witwicki, 1900, s. 31). Kluczowa jednak jest nie tyle treść samych sądów, ile tendencja leżąca u ich podstaw, tj. tendencja do wywyższenia siebie ponad otoczenie. Tendencja ta stanowi istotę ambicji (Nowicki, 1982). Człowiek ambitny dąży do przekonania, że jest niezależny, równy lub wyżej od otaczających go ludzi, że

jest niezależny, równy lub ponad samym sobą, tj. ponad osobistymi ograniczeniami (np. lęki, pragnienia), że jest niezależny, równy lub ponad siłami nieosobowymi, jak np. natura, przypadek. Po drugie chodzi o sądy pochodzące ze środowiska społecznego, które przypisuje w osobie ambitnej cechy będące podstawą do przeżywanych przez nią uczuć wartości („ambitny doznaje zadowolenia, gdy mówi lub myśli: otoczenie mnie szanuje...”; s. 39). Jak podkreśla T. Rzepa (1991), teoretyczna perspektywa Witwickiego obejmuje nie tylko przekonania podmiotu, co było typowe w psychologii owego czasu, ale wykracza daleko poza, wiążąc gotowość do przeżywania ambicji z przekonaniem innych (por. też Rzepa, Dobroczyński, 2009).

Witwicki uznaje ambicję za instynkt, argumentując, że jest po pierwsze powszechna, tzn. występuje u wszystkich zdrowych ludzi, po drugie mimowolna, tj. niezależna od procesu rozumowania, po trzecie jej zaspokojenie jest przyjemne i po czwarte celowa–korzystna, ponieważ jej zaspokojenie przynosi korzyści jednostce i społeczeństwu. Jednak sam sposób zaspokajania ambicji zmieniał się na przestrzeni dziejów od bardziej siłowych form w okresie archaicznym do użytecznych społecznie działań, jak np. praca społeczna lub „dobroczynne twory i produkty” (Witwicki, 1900, s. 48). Według Witwickiego ambicja pełni obecnie rolę instynktu społecznego, chociaż w swej istocie nim nie jest. Nie da się wszakże ukryć, że tak mocno biologiczne ujęcie ambicji każe odczytywać tę rozprawę jako bliższą tradycji ewolucyjnej Darwina (Jadczyk, 1981).

Moment oficjalnego ogłoszenia teorii kratyzmu przypada na rok 1907, gdy Witwicki przedstawił referat pt. *Z psychologii stosunków osobistych*. Dowodzi w nim, że istnieją dwie zasadnicze tendencje sterujące zachowaniem człowieka – potrzeba gnębienia, poniżania oraz potrzeba podnoszenia, wspierania. Obie tendencje – jak chce Witwicki – łączą przyjemne uczucie przeżywane przez podmiot doznający takich działań, zarówno podmiot poniżany, jak i poniżający. Dążenie do gnębienia, poniżania oraz podnoszenia, wspierania dostarcza uczucia przyjemności, ponieważ zaspokaja głębszą, uniwersalną tendencję do osiągnięcia poczucia mocy. Poniżając lub podnosząc innych, człowiek czuje się silny, przeżywa wtedy „chwile poczucia mocy” i jest kierowany „kratyzmem podnoszącym lub poniżającym” (Witwicki, 1907, s. 535). Poniżając, czujemy się tak samo, jakbyśmy podnosili, ponieważ u podstaw leży ta sama kategoria zaspokojenia i przyjemności. Poczucie mocy jest osiągnięte poprzez skierowanie osobistej aktywności na innych lub siebie. W efekcie dążenie do poczucia mocy może przybierać cztery formy: (a) poniżania innych (np. okrucieństwo); (b) poniżania siebie (np. potrzeba umartwienia, upokorzenia siebie, wyrzuty); (c) podnoszenia innych (np. postawa altruistyczna); (d) podnoszenia siebie

(np. duma, egoizm, zarozumiałość). Opisywana w rozprawie doktorskiej ambicja zdaje się być jednym z możliwych sposobów zaspokojenia poczucia mocy jako tendencja do podnoszenie siebie, a więc jako kratyzm pozytywny, a po części również jako tendencja do poniżania innych, tj. kratyzm negatywny (szczególnie tam, gdzie autor mówi o zaspokajaniu ambicji poprzez wywyższanie się nad innych z jednoczesnym podkreśleniem ich niższości).

Najbardziej kompleksowa prezentacja teorii pojawiła się jednak dwadzieścia lat później w tomie II podręcznika *Psychologii* z 1927 r., w którym Witwicki dokonał szczegółowej analizy stanów uczuciowych i relacji interpersonalnych opartych o przeżywane poczucie mocy. Podjęta analiza pozwala mu opisywać nie tylko stosunki między ludźmi, ale też komizm, teorię sztuki, a nawet akty religijne i relacje o charakterze seksualnym, gdzie w każdym przypadku kluczową rolę odgrywają dążenia kratyczne. Witwicki wyróżnia tu uczucia autopatyczne i heteropatyczne. Pierwsze pojawiają się niezależnie od relacji z innymi, mogą być przeżywane np. w całkowitej samotności. Należą do nich uczucia przekonaniowe (tj. takie, które występują w momencie powstania przekonania o pewnym stanie rzeczy) i przedstawieniowe (tj. powstające po przedstawieniu sobie przedmiotu uczuć). W grupie uczuć przedstawieniowych znajdują się uczucia związane z treścią przedstawień. Natomiast uczucia heteropatyczne powstają w kontaktach z innymi ludźmi i w odniesieniu do nich. Rodzaj przeżywanego wówczas uczucia zależy jednak od dwóch czynników, których identyfikacja stanowi w mojej ocenie o wyjątkowości teorii Witwickiego (por. też Budkiewicz, 1975) – poznawana osoba jawi się nam we

wstępnym wrażeniu, na które składa się *odczuwana przez nas jej moc życiowa* (cechy fizyczne, pozycja, dobra materialne itp.), a także jej *przyjazne lub wrogie nastawienie*. W wyniku takich porównań osoba ocenia moc życiową drugiego człowieka jako większą, równą bądź mniejszą od własnej. Powstaje wtedy konstelacja sześciu możliwych typów relacji interpersonalnych o odmiennym zabarwieniu uczuciowym (zob. tabela 1):

Witwicki wprowadza jeszcze trzeci czynnik warunkujący uczucia heteropatyczne, mianowicie *osobiste tendencje* do zachowań względem innych lub siebie, które porządkuje zgodnie z założeniami kratyizmu. Zasygnalizowane w wystąpieniu nt. stosunków osobistych w 1907 r. twierdzenie o poniżaniu i podnoszeniu siebie bądź innych, w 1927 r. zostało rozbudowane do bardziej szczegółowej klasyfikacji. W obu przypadkach jednak podstawowe założenie jest identyczne – w życiu społecznym spotykamy cztery typy ludzi o możliwych czterech skłonnościach, tendencjach heteropatycznych, posiadających w istocie charakter kratyczny: poniżania innych, poniżania siebie, podnoszenia innych i podnoszenia siebie. W 1939 r. Witwicki wyróżni także cztery typy dysponowane do określonych zachowań, mianowicie *typ dysponowany do poniżania drugich, typ dysponowany do podwyższania drugich, typ dysponowany do podnoszenia siebie i typ dysponowany do poniżania siebie* (Witwicki, 1939)<sup>1</sup>. Taka typologia nie wyczerpuje oczywiście złożoności uczuć lub dyspozycji w relacjach społecznych, mogą się bowiem pojawiać stany mieszane, w których człowiek przeżywa jednocześnie różne uczucia (np. miłość złożona z potrzeby bliskości, sympatii i erotycznej przyjemności).

Tabela 1  
Uczucia heteropatyczne W. Witwickiego – wersja podstawowa

	SILNIEJSZY	RÓWNY	SŁABSZY
PRZYJAZNY	Grupa 1. uczucie czci, podziw, wdzięczność, uwielbienie, chęć ulegania	Grupa 2. przyjaźń, szacunek, życzliwość, solidarność, zaufanie, lojalność	Grupa 3. litość, miłosierdzie, współczucie, chęć pomagania, chęć ochrony
WROGI	Grupa 4. strach, przerażenie, wrogość, zawiść, gniew	Grupa 5*. niechęć, nienawiść, gniew, wrogość, pragnienie rywalizacji	Grupa 6. wstręt, pogarda, lekceważenie, ironia, szyderstwo, drwina

\* „... trudniej wtedy o strach. Natomiast niechęć, nienawiść, gniew, mają wtedy pole otwarte” (Witwicki, 1963, s. 205). Autor nie rozdziela w sposób precyzyjny uczuć z grupy IV i V. Niektóre z nich pojawiają się w obu grupach. Problem ten zdaje się występować w próbach ustalenia tej grupy uczuć także przez innych autorów (np. Nowicki, 1982).

Źródło: tabele 1–3 – opracowanie własne.

<sup>1</sup> W 9 zeszytcie *Wiadomości z Psychologii* pojawiła się także jego próba klasyfikacji uczuć na podstawie tego, czy osoba, do której przeżywa się uczucia, jest nam potrzebna, zbędna czy szkodliwa (zob.: Witwicki, 1948).



### KRATYZM W ODNIESIENIU DO INNYCH TEORII PSYCHOLOGICZNYCH

Całościowe zestawienie sposobów osiągania poczucia mocy poprzez dążenie do poniżania, gnębienia oraz dążenie do podnoszenia, wspierania posiada tak siłowy charakter (por. Witwicki, 1907), że do złudzenia przypomina znane w psychologii tendencje sadystyczne i masochistyczne. Witwicki mówi wprost o uczuciu przyjemności płynącym z „pokonywania z powodzeniem jakiegoś oporu”, jakby człowiek coś „ciężkiego z powodzeniem [...] zginał, jakby sam innych [...] zmuszał opadać” (s. 533–534), a jako słowa–klucze występują w tekstach bardzo często czasowniki „gnębić” i „poniżyć”. Dociekania Witwickiego do złudzenia przypominają także teorię dążenia do mocy Adlera, jednak temat ich wzajemnych podobieństw został już w literaturze polskiej omówiony dość szczegółowo i nie ma potrzeby go tutaj rozwijać (por. Markinówna, 1935, 1947; Nowicki, 1982; Jadczyk, 1981; Rzepa, 1991). Chciałbym natomiast odwołać się do innych tradycji psychologicznych, które powstały nieco później, a które wnoszą interesujące – jak sądzę – spojrzenie na teorię kratyzmu. Ukazują one z jednej strony jej niedostatki, z drugiej oryginalność pewnych rozwiązań teoretycznych.

#### Problem motywacji – Erich Fromm i Theodor Adorno

Niektóre zachowania przedstawione przez Witwickiego zostały szeroko opisane także przez Fromma w *Ucieczce od wolności* (1941/1993) i *Analizie ludzkiej destrukcyjności* (1973/1998) na przykładzie charakteru sadystyczno–masochistycznego. Fromm zakładał, że jedną z cech charakteru masochistycznego jest przeżywanie ciągłego poczucia niższości z gotowością do poniżania siebie, m.in. poprzez stosowanie silnej samokrytyki lub obwiniania. Masochista poszukuje relacji opartej na zależności i poddaniu, poszukuje osób silniejszych bądź stojących wyżej w hierarchii społecznej od niego, niejako musi być komuś posłuszny, by z jednej strony nie ponosić pełnej odpowiedzialności za własne życie i decyzje, a z drugiej, by osiągnąć pewną równowagę psychiczną (Fromm, 1941/1993). Kryje się za tym szereg mechanizmów psychologicznych, których charakterystyka odwołuje się przede wszystkim do teorii psychoanalitycznej, a której nie ma potrzeby na tę chwilę szczegółowo omawiać. Dążenia masochistyczne pozostają wg Fromma w ścisłym związku z nagromadzeniem poczucia frustracji i agresji, co pozwala na przeżywanie odmiennych stanów w postaci tendencji sadystycznych. Dlatego też Fromm mówi o charakterze sadomasochistycznym, którego cechą jest ambiwalencja i dopełnianie się przeciwstawnych stanów i dążeń. Sadyzm może jednak przybierać postać

nie tylko typową jako znęcanie się, poniżanie, czerpanie przyjemności z zadawanego bólu zarówno psychicznego, jak i fizycznego, ale również jako nadmierna opiekuńczość, która w tym przypadku stanowi formę przejmowania władzy i kontroli nad innymi, jako próba narzucania im własnego sposobu myślenia i życia. I właściwie pomijając jedynie ten ostatni wątek, tzn. altruizm jako ukrytą formę sadyzmu, można powiedzieć, że Fromm pozostaje w zgodzie z tym, co twierdzi Witwicki nt. kratycznej tendencji do poniżania innych. Ten ostatni w swoich tekstach nie utożsamia dążenia do poniżania innych z sadyzmem, ale w wielu miejscach mówi o nim wprost lub podaje typowe dość jednoznaczne przykłady. Oczywiście Witwicki także nie tłumaczy przyczyn ujawnienia się takiej tendencji, po prostu postuluje jej obecność. Jeżeli dołączyć do tego kratyczną tendencję do poniżania siebie, mielibyśmy praktycznie taki sam wzorzec postępowania o jakim mówił Fromm, mianowicie charakter sadystyczno–masochistyczny. W obu przypadkach (kratyzmu i teorii Fromma) jednostka postrzega świat w kategoriach dominacji bądź uległości, a więc bycia wyżej/niżej. Z pewnością to krótkie zestawienie wymagałoby szczegółowych porównań, jednak najważniejsze twierdzenia obu psychologów są bardzo zbliżone.

Do podobnych konkluzji można dojść porównując analizy teoretyczne i empiryczne Adorno, Frenkel-Brunswik, Levinsona i Sanforda (1950), którzy wprawdzie ujmowali zachowania tego typu w szerokim obszarze poszukiwań źródeł faszyzmu, to przecież poświęcili osobowości autorytarnej bardzo wiele miejsca. Wypada wspomnieć chociażby wyróżnioną przez zespół Adorna autorytarną uległość, autorytarną agresję, władzę i twardość czy destruktywizm i cynizm jako cechy osobowości. Na ich podstawie (takich cech było więcej) zaproponowano potem kilka typów osobowości, z których na szczególną uwagę zasługują w mojej ocenie takie, jak: typ autorytarny, typ psychopatyczny, typ konwencjonalny i typ uległy. Typ autorytarny odpowiada osobowości sadomasochistycznej i może przejawiać dwojakie tendencje, typ psychopatyczny dość dobrze odpowiada kratyzmowi negatywnemu, tj. poniżaniu innych, natomiast typ konwencjonalny i uległy do poniżania siebie. Pozostaje oczywiście problem odmiennej konceptualizacji takich typów osobowości i związanych z nimi zachowań. Poza tym Adorno i Fromm poświęcają sporo miejsca czynnikom motywacyjnym i mechanizmom nieświadomym, które nie były przedmiotem dociekań Witwickiego. Stąd pomimo tego, że mówimy o podobnych dążeniach, mamy do czynienia z innymi teoriami, a ich twierdzenia, chociaż zdają się przystawać do siebie na poziomie ostatecznych objawów, tj. konkretnych dążeń i zachowań, nie pokrywają się na poziomie typologii, a już w szczególności motywacji.

W teorii Fromma czy Adorno tendencje sadystyczne i masochistyczne występują jednocześnie na zasadzie modelu hydraulicznego, tzn. tendencja do nadmiernego ulegania i poddawania się czyjeś dominacji wywołuje nagromadzenie agresji, która zostaje skierowana przeciwko innemu, najczęściej słabszemu od siebie. W związku z tym sadysta jest jednocześnie masochistą i odwrotnie, choć nasilenie tych tendencji może być bardzo różne. Ponadto autorzy przyjmują jako możliwą realizację dążeń sadystycznych w formie zachowań typowych dla altruizmu, np. jako nadopiekuńczość, chęć organizowania życia potrzebującym, poświęcanie się dla ich dobra itd. Sadysta podnosi siebie i jednocześnie poniża innych (lub odwrotnie). Natomiast w teorii Witwickiego chodzi o cztery różne tendencje, które nie opierają się na modelu hydraulicznym, a są realizacją naczelną zasady dążenia do osiągnięcia poczucia mocy. Chęć podnoszenia siebie u Witwickiego nie musi mieć wiele wspólnego z sadyzmem. Równie dobrze może odpowiadać np. zachowaniom narcystycznym, tak jak w przypadku podnoszenia innych – altruistycznym. Sadyzm i masochizm wiążą się ewidentnie z tendencjami o charakterze destrukcyjnym w postaci poniżania innych i poniżania siebie jako kratyzm negatywny/ujemny. Natomiast postulowany przez Witwickiego kratyzm dodatni w postaci altruizmu zakłada dążenia pozytywne, mające na celu dobro innych.

### **Problem typologii i klasyfikacji – Timothy Leary i Charles McClintock**

Na uwagę zasługują szczególnie dwie teorie powstałe na gruncie psychologii anglosaskiej. Autorem pierwszej z nich jest Leary, który w swojej pracy z 1957 r. *Interpersonal diagnosis of personality* przedstawił (odwołując się do założeń H. Sullivana) oryginalną klasyfikację zachowań interpersonalnych. Na bazie obszernego materiału empirycznego i analizy czynnikowej wyróżnił dwa wymiary regulujące stosunki społeczne, tj. wymiar kontroli i wymiar stosunku emocjonalnego. Skrajne bieguny pierwszego z nich wyznaczają dominacja i uległość, drugiego – wrogość i miłość. Klasyfikacja na danym wymiarze nie obejmuje wszakże jedynie przechodzenia z jednego biegunu na drugi, autor wyróżnia dodatkowo między dominacją i uległością autonomię, a między wrogością i miłością obojętność emocjonalną. Wymiary krzyżują się dając podstawy do wyróżnienia czterech głównych typów zachowań interpersonalnych: dominacja wroga, dominacja przyjazna, uległość wroga i uległość przyjazna. Kombinacje tych czterech typów pozwoliły z kolei na stworzenie klasyfikacji szesnastu wzorców zachowań interpersonalnych, z czego osiem zaliczył on do wzorców w normie, a pozostałe osiem do zachowań z pogranicza patologii. Wykorzystanie lub dostosowanie adekwatnego wzorca zachowań wiąże się

z odpowiednią percepcją relacji społecznych, tj. przede wszystkim oceny wzajemnych emocji i podejmowanych zadań. Leary przyjmuje, że dany styl, choć kształtuje się głównie w procesie rozwoju i socjalizacji, może ulegać pewnej modyfikacji w zmieniających się okolicznościach.

Zbliżony model klasyfikacji orientacji i zachowań społecznych zaproponował nieco później w kilku artykułach McClintock i jego współpracownicy (1972, 1978; Liebrand, McClintock, 1988). Punktem wyjścia były analizy z pogranicza teorii gier, w których próbowano przewidzieć wzajemne decyzje i strategie działań osób pozostających w relacji ze sobą. McClintock oparł swój model na założeniu, że kluczem wyjaśniającym wzajemne relacje jest uniwersalne dążenie jednostki do maksymalizacji zysków, przy czym może ona przybierać różne formy. W ten sposób zaproponował w pierwotnej wersji model czterech orientacji (McClintock, 1972), mianowicie: indywidualizm naznaczony dążeniem do maksymalizacji zysków własnych, altruizm jako dążenie do maksymalizacji zysków innych, rywalizacja jako dążenie do maksymalizowania różnic między zyskami własnymi a innych z korzyścią dla siebie oraz kooperacja jako dążenie do maksymalizowania zysków własnych i innych. Model został następnie rozbudowany o kolejne cztery orientacje: masochizm (minimalizacja zysków własnych), sadomasochizm (minimalizacja zysków własnych i innych), męczeństwo (maksymalizacja różnic między zyskami własnymi i innych z korzyścią dla innych) oraz agresja (minimalizacja zysków innych; McClintock, 1978). Szereg badań empirycznych z wykorzystaniem tej klasyfikacji wskazało wyraźny związek między postrzeganiem innych a preferowaną orientacją, np. altruści wyraźnie częściej postrzegają innych jako osoby nastawione na maksymalizację zysków drugiej osoby niż czynią to osoby rywalizujące lub agresywne.

Podobieństwo klasyfikacji Leary'ego do teorii kratyizmu jest dość znaczące i zachodzi na kilku płaszczyznach. Leary wprowadza wymiar kontroli z dominacją–uległością, co pozwala wyodrębnić style interpersonalne, których osią jest poczucie władzy. Ponadto pojawia się element poznawczej oceny relacji społecznych tak ważny również dla Witwickiego w postaci chociażby oceny mocy życiowej spotykanej jednostki i jej pozytywnego bądź negatywnego stosunku do nas. Ocena otoczenia społecznego w obu przypadkach ma znaczenie kluczowe i determinuje charakter przyszłych relacji społecznych. Model Leary'ego jest – mówiąc najogólniej – krzyżowy (kontrola plus emocje). Odniesienie go do modelu klasyfikacji relacji społecznych Witwickiego wskazuje jednak istotną różnicę, wprowadza on bowiem nie dwie, a cztery strategie budowania relacji oparte na wymiarze kontroli. Powstaje więc model krzyżowy – poniżanie siebie bądź innych i podnoszenie

siebie bądź innych. Dopiero do niego dołącza aspekt oceny społecznej, tj. subiektywną ocenę stosunku drugiej osoby (pozytywny/negatywny). Typologia Witwickiego stanowi jednak bardziej złożony problem. W literaturze polskiej (m.in.: Rzepa, 1991) jest zazwyczaj prezentowana w sposób uproszczony, tzn.: wrogi/przyjazny – silniejszy/równy/słabszy (zob. tabela 1), przez co nie jest klasyfikacją pełną, nie uwzględnia bowiem kilku założeń samej teorii. Z teorii kratyizmu wynika niezbitcie, że relacje społeczne są określone dążeniami kratycznymi, a dopiero potem oceną społeczną. Problem w tym, że jej autor nigdy nie dokonał odpowiedniej, tj. wyczerpującej, typologii – w jego tekstach mamy szczegółowy opis dążeń kratycznych i osobno szczegółowy opis uczuć heteropatycznych, ale nigdzie nie znajdujemy ich pełnego zestawienia. Klasyfikacja polskiego psychologa nie została dokończona, a w literaturze porzestaje się zaledwie na prezentacji tej nieukończonyj wersji. W praktyce natomiast powinna ona obejmować dwojaki stosunek emocjonalny (wrogi vs. przyjazny), trzy możliwe wyniki porównań społecznych (silniejszy/równy/słabszy) i cztery tendencje heteropatyczne (kratyczne). Łącznie 24 konstelacje interpersonalne. Oczywiście różnica między polskim psychologiem a Leary’em sięga głębiej, ten ostatni mówi np. o względnie stałych konstelacjach cech, u Witwickiego zaś względnie stałe są jedynie tendencje kratyczne. Nie zmienia to wszakże faktu, iż typologia kratyczna wydaje się bardziej szczegółowa i traktuje kratyzm dodatni lub ujemny jako wymiar podstawowy.

W przypadku teorii McClintocka należałoby mówić raczej o ogólnym podobieństwie do założeń kratyzmu, jej autor wychodzi bowiem od zupełnie innych paradygmatów teoretycznych. W zasadzie wymiar dominacji i uległości stanowi jedno z kilku możliwych rozwiązań konfliktu dążeń do maksymalizacji zysków, natomiast sam w sobie nie tworzy podstawy jego teorii. Trudno tu mówić o klasyfikacji orientacji społecznych opartych głównie o wymiar dominacji–uległości. Ponadto odgrywająca znaczną rolę ocena otoczenia społecznego przez człowieka wiąże się z oceną szans na maksymalizację/minimalizację zysków, a ocena mocy własnej lub innych (choć występująca niejako w tle) ma znaczenie wtórne. Teoria kratyzmu jest stricte teorią dążenia do poczucia mocy, zarówno na poziomie analizy występującej motywacji w relacjach społecznych, jak i na poziomie stosowanych ocen społecznych, gdzie również kluczową rolę odgrywa motyw mocy–władzy.

#### EMPIRYCZNE WYKORZYSTANIE TEORII

Podstawowa charakterystyka kratyzmu została określona przez założenia metodologiczne szkoły lwowsko-warszawskiej, cechującej się podejściem analitycznym i uprawianiem tzw. psychologii opisowej. Witwicki nie przeprowadził

wówczas żadnych pomiarów ani badań empirycznych. Wszystkie ustalenia obecne w doktoracie z 1900 r. oparte były o teoretyczną analizę pojęcia „ambicja”, włączoną potem do analiz z 1907 i 1927 r.

Przy próbie weryfikacji empirycznej teorii kratyzmu należałoby – jak sądzę – zapytać o mechanizmy psychologiczne leżące u podstaw określonych skłonności heteropatycznych (kratycznych). Witwicki przypisuje je do jednego uniwersalnego dążenia – do poczucia kratycznego. Poniżanie innych pozwala osiągnąć poczucie władzy nad nimi, podobnie jak poniżanie siebie pozwala uzyskać poczucie zwiększonej kontroli nad sobą. Na tej samej zasadzie, nawet podnoszenie innych w formie choćby działalności altruistycznej czy filantropijnej pozwala osiągać zwiększone poczucie mocy. Na poziomie rozważań czysto teoretycznych sposób argumentacji i wywodu Witwickiego wydaje się uzasadniony, tyle tylko, że tendencja do poniżania lub podnoszenia prowadzi ostatecznie do odmiennych jakościowo zachowań. Określone przez niego dążeniami do poniżania, gnębienia lub podnoszenia, wspierania (1907), jako wyraz jednej tendencji kratycznej, plasują się w jakościowo odmiennych charakterystykach zachowania. Jednakże, jak wspomniałem, Witwicki (1927/1963) nie zajmuje się wyjaśnieniem przyczyn zróżnicowania tendencji kratycznych, twierdząc, że niektórzy ludzie mają po prostu większą skłonność do tego lub innego typu zachowań.

Pomocnym zabiegiem weryfikującym dążenie do poczucia mocy mogłoby się okazać „frustrowanie” tendencji kratycznych, których głównym celem ma być osiągnięcie większej mocy/kontroli. Jeżeli jedna z czterech tendencji preferowanych przez osobę badaną zostanie sfrustrowana, to, zgodnie z teorią, osoba powinna wykorzystać którąś z pozostałych tendencji w celu odzyskania kontroli i poczucia mocy. Jak zdążyła już kiedyś zauważyć Markinówna (1935), choć dość oczywiste jest, że frustracja dążenia do poczucia mocy poprzez doświadczenie poniżenia powinna wywołać tendencję do poniżania innych lub tendencję do podnoszenia siebie, to jednak nie jest wcale oczywiste – ale proponowane przez Witwickiego – że wspomniana frustracja wywoła tendencję do podnoszenia innych w postaci nasilenia się zachowań określanych zbiorczo jako altruistyczne. Oczywiście nie jest również – a sugerowane w teorii kratyzmu – że wskutek tego ujawni się tendencja do poniżania siebie. Witwicki podaje szereg łatwych do obserwowania, możliwych reakcji behawioralnych jako objawów tendencji do poniżania siebie.

Badania prowadzone w ramach teorii Adorno, Leary’ego czy McClintocka doczekały się operacjonalizacji kluczowych zmiennych, a zakładane zależności poddano ocenie empirycznej. Sądzę, że przy próbach weryfikacji teorii kratyzmu te tradycje badań psychologicznych mogłyby



okazać się inspirujące i pomocne. Dążenia kratyczne ujemne, negatywne mogłyby być badane w postaci dążeń sadystycznych (poniżanie innych) i masochistycznych (poniżanie siebie), a jednocześnie uzyskałyby odniesienie do badań empirycznych w obszarze danej teorii, umożliwiając przeprowadzenie szeregu porównań i ustalenie dodatkowych zależności między zmiennymi.

Tendencje kratyczne mogłyby być mierzone np. *Kwestionariuszem Murraya* (Siek, 1993). Kwestionariusz ten bada 19 jawnych potrzeb psychicznych, w tym m.in.: potrzebę dominacji, uległości, agresywności, poniżania się, wyczynu, doznawania opieki i wsparcia, opiekowania się kimś, unikania poniżania we własnych oczach itd. Równie pomocnym narzędziem diagnostycznym mogłaby się okazać *Lista przymiotnikowa ACL* Gougha i Heilbruna, oparta po części na teorii osobowości Murraya, która identyfikuje m.in. takie potrzeby, jak: potrzebę wyczynu, dominowania, degradacji, uległości, agresywności, doznawania opieki i oparcia, potrzeby żywienia i opiekowania itd. Już na pierwszy „rzut oka” widać niezwykle podobieństwo skal i potrzeb do założeń Witwickiego. Osobnym narzędziem do badania, np. postaw altruistycznych, mógłby być *Kwestionariusz A-N* (altruizmu–niealtruizmu) Śliwaka (2005) lub Karyłowskiego *Kwestionariusz endo- i egzocentryzmu moralnego* (1982). Z kolei tendencja do agresywnej dominacji może być identyfikowana *Skalą dyrektywności* Raya, powstałą w nurcie badań nad osobowością autorytarną (Brzozowski, 1997). W końcu szczególnie przydatną mogłaby się okazać *Skala ustosunkowań interpersonalnych* Stanika (1994), opracowana na podstawie założeń Leary’ego. Mierzy ona m.in. styl wycofująco-masochistyczny, agresywno-sadystyczny, podtrzymująco-opiekuńczy i kierowniczo-autokratyczny.

Zasadniczą jednak trudność stanowi budowanie hipotez wynikających z teorii kratyzmu i przewidywanie w ten sposób zachowań osób badanych. Po pierwsze postulowane przez Witwickiego dwie zmienne determinujące stosunki interpersonalne, tj. odczucie mocy życiowej spotykanej jednostki i jej wrogi bądź przyjazny stosunek do nas, nie wyczerpują możliwych konstelacji zmiennych. Odczucie mocy życiowej jest sprowadzane przez Witwickiego do pojęcia *wrażenia*, które w pewnym sensie ogranicza twierdzenia teorii do zdarzeń chwilowych bądź tymczasowych. Na tej podstawie można przewidywać relacje krótkotrwałe bądź przypadkowe, trudno je natomiast odnosić do relacji głębszych i trwałych. Szeroko omówione uczucia heteropatyczne w II tomie podręcznika *Psychologii z 1927 r.* w wielu przypadkach odnosić można do okoliczności budowania czyjegoś wizerunku, np. na spotkaniach towarzyskich, biznesowych czy wystąpieniach polityków, kiedy kontakt jest względnie krótki i opiera się w dużym stopniu jedynie

na wywołanym wrażeniu. Po drugie przewidywanie uczuć heteropatycznych wymagałoby uwzględnienia – pominiętych przez Witwickiego – istotnych właściwości podmiotu doznającego w/w emocji. Na gruncie teorii podmiotu jawi się jako bierny odbiorca napływających do niego informacji z zewnątrz – spotyka na swojej drodze osoby silniejsze bądź słabsze i reaguje zgodnie z tym, jak wypada w porównaniach z nimi, a przecież jest niemożliwe, by nie odgrywał żadnej roli osobisty stosunek podmiotu do osób, z którymi się porównuje. Mam tu na myśli przede wszystkim tendencje kratyczne podmiotu wobec spotykanych przyjaznych bądź wrogich silniejszych/równych/słabszych. Jest to problem podstawowy, z powodu którego stawianie hipotez na gruncie teorii jest mocno ograniczone. Witwicki wyraźnie wprowadza tendencje kratyczne jako czynnik regulujący przeżywane uczucia w relacjach interpersonalnych, ale nie wiemy, jak owa regulacja zachodzi. Nie posiadamy żadnej analizy wyjaśniającej zależności między skłonnościami kratycznymi a uczuciami heteropatycznymi. W podręczniku *Psychologii z 1927 r.* autor jednoznacznie uzależnia uczucia heteropatyczne od czterech tendencji kratycznych (Witwicki, 1927/1963, s. 234–256). Co najmniej więc zaskakuje brak jakichkolwiek przewidywań, choćby w formie wstępnych założeń, odnośnie do ich wzajemnych relacji. A że jest to kwestia niezwyklej wagi dla całokształtu teorii kratyzmu, świadczy choćby fakt, iż posiadane skłonności będą (lub powinny) wpływać na sposób traktowania innych i przeżywane wobec nich uczucia heteropatyczne, i to po obu stronach dialogu. Dotyczy to w takim samym stopniu słabszych, równych, jak i silniejszych. Inaczej przecież powinna reagować osoba o tendencjach do poniżania innych, gdy spotyka osobę słabszą od siebie, a inaczej osoba o tendencjach do podnoszenia innych. Gdy do tego uwzględnimy tendencje kratyczne strony przeciwnej, ale zaangażowanej w dialog–relację, układ możliwych konstelacji staje się bardzo szeroki.

Uczucia heteropatyczne są prawdopodobnie tak mocno powiązane z tendencjami heteropatycznymi, że stawianie hipotez powinno uwzględniać te związki. Sądzę, że ten właśnie problem jest kluczowy dla możliwości szerszego wykorzystania teorii w praktyce, ponieważ w pewnym sensie unieczynnienia on zastosowanie empiryczne najważniejszych jej twierdzeń. Pomijając możliwość ewentualnego przewidywania emocji heteropatycznych w relacjach krótkotrwałych bądź przypadkowych (opartych na „wrażeniu” mocy spotykanej osoby), kratyzm jako *teoria niedokończona* wymaga najpierw sformułowania, a następnie weryfikacji hipotetycznych powiązań między uczuciami heteropatycznymi a tendencjami kratycznymi, nawet gdyby miały to być schematy korelacyjne czy dotyczące współwystępowania zmiennych.

W przeciwieństwie do tego spójne i dopracowane modele orientacji społecznych, np. Leary'ego czy McClintocka, pozwalają stawiać jasne hipotezy, wielokrotnie potwierdzone empirycznie. Nie stawiano wszakże na ich podstawie – o ile mi wiadomo – hipotez nt. związku między tendencją do dominacji (nad sobą lub innymi)/uległości (własnej lub innych) a gotowością do przeżywania pewnych emocji, a jeśli nawet, to nie w postaci, którą moglibyśmy zaproponować, opierając się na przemyśleniach Witwickiego. We wspomnianej (anglosaskiej) literaturze psychologicznej wyróżniano typy osobowościowe o preferencjach do tworzenia specyficznych relacji społecznych i przeżywania odpowiednich emocji, Witwicki natomiast pozwala nam zapytać (pod warunkiem rozwinięcia jego klasyfikacji!) o ewentualny związek między tendencją do dominacji/uległości a rodzajem przeżywanych emocji w relacjach społecznych klasyfikowanych „kratycznie”, tzn. ja wobec silniejszych/równych/słabszych. Takich przewidywań jak dotąd nie formułowano, a mogą one mieć znaczenie co najmniej uzupełniające dla dotychczasowych badań relacji społecznych opartych na wymiarze dominacji–uległości. Trudno bowiem przewidywać na podstawie którejkolwiek z porównywanych tu teorii, jakiego rodzaju konstelacje społeczne lub jakiego rodzaju emocje ujawniać będzie np. osoba z tendencją do poniżania siebie w stosunku do innych osób wrogich lub przyjaznych jej a jednocześnie silniejszych, równych bądź słabszych. Krótko mówiąc, Witwicki stawia pytania innego rodzaju i pozwala nam sformułować inne zależności.

Na teorii kratyzmu od lat ciąży zarzut, iż jest niealfabetyzowana. Jak wiadomo, jej autor potrafił w praktyce wyjaśnić tym samym motywem kratycznym wszelkie zachowania społeczne, a także konflikty interpersonalne, aktywność artystyczną czy religijną. Sądzę, że to nadużycie

przestanie być problemem w momencie, gdy uwzględnimy proponowaną przezeń niedokończoną (ale rozwiniętą przez nas) klasyfikację dążeń kratycznych i możliwych reakcji, a dokładniej powiązań między dążeniem kratycznym a emocjami i oceną społeczną. Jest to jednocześnie szansa na częściową weryfikację podstawowych założeń kratyzmu, jej autor bowiem, choć sam nigdy takich związków nie zaproponował, dał podstawy do ich sformułowania.

W związku z powyższym, uwzględniając cztery tendencje heteropatyczne, dwa rodzaje ustosunkowań (wrogie bądź przyjazne) i trzy wyniki porównań (silniejszy/równy/słabszy), można postawić wspomniane wcześniej 24 hipotezy będące zarazem odpowiedzią na „pytania” zawarte w tabeli 2.

Łatwo zauważyć, że odpowiedzią będą emocje z wyróżnionych sześciu grup uczuć heteropatycznych (tabela 1). Aby więc wykorzystać teorię w praktyce badawczej, należy najpierw odpowiedzieć jaki jest, a raczej czy w ogóle zachodzi związek między tendencjami heteropatycznymi a postulowanymi przez polskiego psychologa uczuciami.

#### PRÓBA WERYFIKACJI

W celu zweryfikowania podstawowych założeń teorii kratyzmu przyjąłem, iż najprostszym sposobem będzie po prostu sformułowanie ich w postaci hipotez, które można poddać badaniu empirycznemu. Taką postać mają m.in. twierdzenia nt. wspomnianych wcześniej związków między subiektywną oceną mocy/siły spotykanej osoby i jej pozytywnym bądź negatywnym nastawieniem, które zestawilem z tendencjami heteropatycznymi. Główne pytanie badawcze dotyczyło więc związku między tendencjami heteropatycznymi a tendencją do przeżywania wskazanych przez Witwickiego emocji w warunkach różnych porównań społecznych.

Tabela 2  
*Możliwe uczucia heteropatyczne W. Witwickiego – wersja rozszerzona*

	TENDENCJA DO PODNOSZENIA SIEBIE		TENDENCJA DO PODNOSZENIA INNYCH		TENDENCJA DO PONIŻANIA SIEBIE		TENDENCJA DO PONIŻANIA INNYCH	
PRZYJAZNY	silniejszy	?	silniejszy	?	silniejszy	?	silniejszy	?
	równy	?	równy	?	równy	?	równy	?
	słabszy	?	słabszy	?	słabszy	?	słabszy	?
WROGI	silniejszy	?	silniejszy	?	silniejszy	?	silniejszy	?
	równy	?	równy	?	równy	?	równy	?
	słabszy	?	słabszy	?	słabszy	?	słabszy	?



### Hipotezy, narzędzia, przebieg badania

W związku z tym, iż obszar badawczy jest bardzo rozległy, w proponowanym badaniu korelacyjnym, aby ograniczyć nieco pole dociekań, zrezygnowano z analizy ustosunkowań wobec osób wrogich. Zmienne korelujące stanowiły cztery tendencje heteropatyczne i uczucia z sześciu grup uczuć heteropatycznych, w różnych konstelacjach interpersonalnych (wrogi/przyjazny i silniejszy/równy/słabszy).

Badanie przeprowadzono na grupie 41 osób, studentów specjalności promocja zdrowia jednej z warszawskich uczelni, wśród których 30 osób (73,17%) stanowiły kobiety, 11 osób (26,83%) mężczyźni. Najstarsza z osób badanych miała 44 lata, najmłodsza 21, średnia wieku wynosiła 25,33 roku. Do diagnozy tendencji heteropatycznych wykorzystano *Listę przymiotnikową ACL* Gougha i Heilbruna, z której jako diagnostyczne wybrano cztery skale „wywodzące się z koncepcji potrzeb psychicznych autorstwa Henry’ego Murraya” (Martowska, 2012, s. 6): poniżania się (służąca u nas do pomiaru tendencji do poniżania siebie), agresji (dla tendencji do poniżania innych), opiekowania się (dla tendencji do podnoszenia innych) i dominacji (dla tendencji do podnoszenia siebie). Ze względu jednak na trudności z jednoznaczną identyfikacją na *Listę przymiotnikowej ACL* dążenia do podnoszenia siebie, oprócz skali dominacji uwzględniono także skalę przywództwa, pochodzącą jednak z osobnych – choć ujętych w *Listę przymiotnikowej ACL* – „skal tematycznych, które odnoszą się do różnych aspektów funkcjonowania interpersonalnego i intrapersonalnego” (Martowska, 2012, s. 6). W sumie do zbadania czterech tendencji heteropatycznych wykorzystano pięć skal, z których każda uzyskiwała wynik na skali tenowej. Współczynnik rzetelności  $\alpha$  Cronbacha wynosił odpowiednio dla potrzeby poniżania się 0,74 dla kobiet i 0,65 dla mężczyzn; dla potrzeby agresji 0,75 dla kobiet i 0,73 dla mężczyzn; opiekowania się 0,83 dla kobiet i 0,85 dla mężczyzn; dominacji 0,72 dla kobiet i 0,66 dla mężczyzn; przywództwa 0,69 dla kobiet i 0,74 dla mężczyzn.

W pierwszej części badania osoby badane wypełniały *Listę przymiotnikową ACL*. W drugiej części wskazywały na liście uczuć heteropatycznych te, które mogłyby przejawiać w hipotetycznej, tj. wyobrażonej sytuacji – podczas pracy w przyjaźnie nastawionym do nich zespole (zespół składał się z podlegających im podwładnych, równych im współpracowników i nadrzędnego kierownictwa; należało wskazać uczucia przeżywane wobec nich). Badani wskazywali uczucia należące w istocie do sześciu grup wyróżnionych przez Witwickiego, tj. uczucia wobec osób wrogich lub przyjaznych i jednocześnie silniejszych, równych bądź słabszych (zawarte w tabeli 1). Liczba wybranych uczuć z danej grupy była traktowana jako wskaźnik nasilenia gotowości do ich przeżywania. Przy takim zestawieniu

zmiennych, łącznie z tendencjami heteropatycznymi, możliwości stawiania hipotez są bardzo duże, stwarzając badaczowi szerokie pole ewentualnych analiz. Aby przyjęty tok dociekań uczynić bardziej czytelnym, skupiono się jedynie na takich zależnościach między zmiennymi, które wydawały się łatwe do przewidzenia na podstawie teorii kratyizmu. W związku z tym postawiono cztery hipotezy:

1. Zachodzi dodatnia korelacja między tendencją do podnoszenia innych (tu jako potrzeba opiekowania się) a uczuciami heteropatycznymi z grupy II i III (tabela 1) wobec życzliwych słabszych i równych. W świetle teorii kratyizmu tendencja do podnoszenia innych ujawni się przede wszystkim wobec osób słabszych bądź równych w warunkach pozytywnych relacji emocjonalnych.

2. Zachodzi ujemna korelacja między tendencją do podnoszenia siebie (tu jako potrzeby przywództwa i dominacji) a uczuciami heteropatycznymi z grupy III (tabela 1) wobec życzliwych słabszych i równych, a także ujemna z uczuciami z grupy I wobec życzliwych silniejszych.

3. Zachodzi dodatnia korelacja między tendencją do poniżania siebie (tu jako potrzeba poniżania się) a uczuciami heteropatycznymi z grupy I i II (tabela 1) wobec życzliwych silniejszych, ponieważ pozytywna relacja z silniejszymi stwarza szansę na przeżywanie uczucia czci i zależności od nich. Zachodzi także dodatnia korelacja tej tendencji z uczuciami z grupy III wobec życzliwych słabszych (tu jako forma altruizmu, a więc – jak chce Witwicki – jako poniżanie siebie poprzez podporządkowanie się innym).

4. Zachodzi ujemna korelacja między tendencją do poniżania innych (tu jako potrzeba agresji) a uczuciami heteropatycznymi z grupy II i III (tabela 1) wobec życzliwych słabszych i równych, a także ujemna z uczuciami z grupy I wobec silniejszych. W świetle teorii kratyizmu osoby o takiej tendencji nie powinny wchodzić w relacje oparte na wzajemnym poszanowaniu i gotowości do okazywania innym pomocy, ponieważ przeszkadzałoby to w realizacji ich dążenia kratyznego.

Do określenia siły związku między zmiennymi wykorzystano współczynnik Spearmana –  $r_s$ .

### Wyniki

Obraz uzyskanych wyników jest dość zróżnicowany. Wyraźnie też widać, że uchwycone korelacje nie zaliczają się do wysokich, a raczej przeciętnych. Niemniej część z nich stanowią korelacje istotne, które pozwalają na wyciągnięcie kilku wniosków. Choć przedmiotem naszego zainteresowania nie były specjalnie emocje z grup IV, V i VI (a więc negatywne), wydawało się bowiem, że nie będą odgrywały szczególnej roli w odniesieniu do osób nastawionych przyjaźnie, to jednak w tabeli często wartości istotne statystycznie dla tych grup emocji heteropatycznych

Tabela 3

Korelacje  $r_s$  – Spearmana: tendencje kratyczne a uczucia heteropatyczne wobec słabszych/równych/silniejszych

TENDENCJE HETEROPATYCZNE (POTRZEBY wg ACL)	Grupy (I–VI) uczuć heteropatycznych wobec podwładnego („słabszy”)						Grupy (I–VI) uczuć heteropatycznych wobec współpracownika („równy”)					
	I	II	III	IV	V	VI	I	II	III	IV	V	VI
AGRESJI	-0,09	-0,05	<b>-0,37*</b>	-0,19	-0,01	0,07	-0,03	-0,11	-0,04	0,10	0,25	0,25
OPIEKOWANIA SIĘ	0,31	<b>0,34*</b>	0,08	<b>-0,37*</b>	<b>-0,46**</b>	<b>-0,45**</b>	0,28	0,27	-0,13	<b>-0,33*</b>	-0,23	<b>-0,34*</b>
PONIŻANIA SIĘ	0,25	0,19	-0,21	<b>0,33*</b>	-0,04	0,05	0,05	0,09	0,01	-0,73	-0,20	-0,25
PRZYWÓDZTWA	<b>0,37*</b>	<b>0,34*</b>	0,01	-0,03	<b>-0,37*</b>	<b>-0,34*</b>	0,29	<b>0,38*</b>	-0,12	-0,25	-0,27	<b>-0,40**</b>
DOMINACJI	0,01	0,07	0,21	-0,17	-0,06	-0,21	-	-0,02	<b>-0,39*</b>	0,17	0,18	0,08

TENDENCJE HETEROPATYCZNE (POTRZEBY wg ACL)	Grupy (I–VI) uczuć heteropatycznych wobec zwierzchnika („silniejszy”)					
	I	II	III	IV	V	VI
AGRESJI	-0,11	-0,26	0,10	0,05	0,16	0,29
OPIEKOWANIA SIĘ	0,14	<b>0,33*</b>	-0,10	<b>-0,43**</b>	-0,21	-0,13
PONIŻANIA SIĘ	0,22	0,16	-0,03	-	0,09	-0,16
PRZYWÓDZTWA	0,23	<b>0,34*</b>	-0,08	-0,13	-0,26	-0,16
DOMINACJI	-0,20	-0,09	-0,19	0,06	0,05	<b>0,43**</b>

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

uzyskują wartości ujemne. Przyjęte hipotezy uzyskały tylko częściowe potwierdzenie, co pokazuje tabela 3:

Hipoteza pierwsza. Niestety nie stwierdzono związku między uczuciami z grupy III (współczucie, miłosierdzie itp.) a potrzebą opieki nad słabszymi. To wynik zaskakujący, ponieważ taka konstelacja wydawała się bowiem najbardziej oczywista. Wystąpiła natomiast istotna dodatnia korelacja między tą potrzebą a uczuciami z grupy II (przyjaźń, zaufanie, życzliwość itp.) wobec życzliwych słabszych (0,34). Nie występuje jednak oczekiwana korelacja z uczuciami z grupy II wobec równych, choć wartość współczynnika jest nieco podwyższona (0,27). Potrzeba opieki nad słabszymi uzyskała mimo wszystko wartość bardzo interesującą. Po pierwsze koreluje ona istotnie (dodatnio) z uczuciami z grupy II wobec słabszych i uczuciami z grupy II wobec silniejszych (0,33), co oznacza, że osoby o większym nasileniu tej potrzeby przejawiają także więcej uczuć przyjaźni, zaufania i solidarności z osobami słabszymi i silniejszymi. Po drugie koreluje istotnie (ujemnie) z uczuciami z grup IV, V i VI wobec słabszych (-0,37; -0,46; -0,45), z uczuciami z grupy IV i VI wobec równych (-0,33; -0,34) i z uczuciami z grupy IV wobec silniejszych

(-0,43). Osoby o większym nasileniu tej potrzeby przejawiają więc mniej uczuć negatywnych (wrogość, niechęć, gniew, pogarda, ironia itp.) wobec słabszych i równych sobie. Wobec osób silniejszych przejawiają mniej ironii, zlekceważenia lub pogardy. Sumując, osoby o większym nasileniu potrzeby opieki nad słabszymi wykazują zdecydowanie mniej uczuć negatywnych z IV, V, VI, natomiast więcej uczuć pozytywnych z grupy II. Taki wynik daje się wyjaśniać założeniami teorii kratyzmu – osoby z potrzebą podnoszenia innych budują relacje uczuciowe ze słabszymi i unikają emocji negatywnych jak wrogość czy niechęć, które uniemożliwiają realizację ich tendencji kratycznej.

Hipoteza druga. Zakładana ujemna korelacja występuje jedynie między tendencją do podnoszenia siebie a uczuciami z grupy III wobec równych (-0,39), jednak nie dotyczy tych samych uczuć wobec słabszych (wynik ten odnosi się wyłącznie do potrzeby dominacji). Potrzeba przywództwa natomiast uzyskała wprawdzie inne wyniki niż zakładała hipoteza, ale zdają się one tworzyć obraz względnie spójny sam w sobie – korelacja dodatnia występuje między uczuciami z grupy II wobec słabszych (0,34) i równych (0,38), a także – choć tego nie oczekiwaliśmy – wobec

silniejszych (0,34). Co ciekawe także, potrzeba przywództwa koreluje dodatnio z uczuciami z grupy I (szacunek, podziw itp.) wobec słabszych (0,37) i uzyskuje nieco podwyższony wynik dla tej grupy uczuć wobec równych (0,29). Jednocześnie uzyskuje ujemną korelację dla uczuć z grupy V i VI wobec słabszych (-0,37 i -0,34), a także dla uczuć z grupy VI wobec równych (-0,40). Wynik wydaje się ogólnie spójny i zbieżny z podstawowymi założeniami teorii kratyizmu – przywódca realizuje swoje dążenia kratyczne poprzez eliminację uczuć negatywnych z grup IV, V, VI i budowanie relacji na bazie uczuć z grupy II (zaufania, relacji itp.). Mimo tego, kluczowe dla naszych oczekiwań zależności wystąpiły tylko częściowo.

Hipoteza trzecia. Jedyna zależność (dodatnia) jaką uchwyciono występuje między potrzebą poniżenia się a uczuciami z grupy IV (lęku, wrogości itp.) wobec słabszych (0,33). Taka zależność w świetle teorii kratyizmu wydaje się niezrozumiała, nie sposób odnieść jej do jakichkolwiek oczekiwań, nie wnosi więc nic do postawionych hipotez.

Hipoteza czwarta. Zachodzi jedynie istotna ujemna korelacja (-0,37) między potrzebą agresji a uczuciami z grupy III (współczucie, miłosierdzie itp.) wobec słabszych. Pozostałe oczekiwania nie zostały potwierdzone, aczkolwiek widać ogólną tendencję w kierunku korelacji ujemnej między potrzebą agresji a uczuciami pozytywnymi, tj. z grup I, II, III wobec słabszych, równych i silniejszych.

Jak widać, niektóre z przyjętych w hipotezach korelacji potwierdzono w hipotezie pierwszej, drugiej i czwartej, z kolei wyniki dla hipotezy trzeciej okazały się niezgodne z oczekiwaniami. W kilku przypadkach korelacje wydają się mniej spójne, w innych bardziej. Dla przykładu, dlaczego potrzeba poniżenia się nie uzyskuje istotnie dodatnich korelacji z uczuciami z grup I i II wobec osób silniejszych? Podobny przypadek stanowi potrzeba poniżenia innych (jako potrzeba agresji), która powinna przecież ujemnie korelować z uczuciami z grupy III wobec słabszych i równych. Właśnie w takich relacjach wspomniane potrzeby kratyczne powinny ujawnić się w sposób wyrazisty, a tego niestety nie widzimy.

Sądzę, iż otrzymane wyniki można interpretować przynajmniej na dwa sposoby – wg przyjętych hipotez lub wg zawartego w tabeli układu korelacji. Tak np. dane w tabeli pokazują, że najmniej istotnych zależności pojawia się w przypadku tendencji do poniżenia siebie (potrzeba poniżenia się), a uzyskana zależność dla uczuć z grupy IV wobec słabszych (0,33) jest trudna do wyjaśnienia w świetle teorii kratyizmu (dlaczego osoby o nasilonej potrzebie poniżenia się przeżywają więcej uczuć strachu wobec osób słabszych? Taki wynik można tłumaczyć chyba tylko w świetle założeń psychoanalizy). Niewiele danych istotnych dla oceny teorii kratyizmu wnoszą też wyniki uzyskane dla tendencji

do poniżenia innych (tj. potrzeba agresji), przy czym uchwyciona tu ujemna korelacja z uczuciami z grupy III wobec słabszych (-0,37) pozostaje zgodna z założeniami teorii – osoby poniżające innych mają wyraźnie mniejszą zdolność do okazywania im współczucia i miłosierdzia.

Najbardziej wyrazisty związek z uczuciami heteropatycznymi wykazują potrzeba podnoszenia innych (tu jako potrzeba opiekowania się) i podnoszenia siebie (tu jako potrzeba przywództwa). Widoczne w tabeli korelacje można uogólnić w następujący sposób – potrzeba opiekowania się koreluje dodatnio z uczuciami z grupy II dla słabszych i silniejszych, a w przypadku osób równych współczynnik korelacji, choć nieistotny, jest jednak podwyższony. Jednocześnie koreluje ujemnie z uczuciami z grup IV, V, VI wobec słabszych (-0,37; -0,46; -0,45), z uczuciami z grupy IV, VI wobec równych (-0,33; -0,34) i silniejszych (uczucia z grupy IV; -0,43). Wyniki wydają się zgodne z założeniami teorii kratyizmu – osoby o nasilonej potrzebie opiekowania się (podnoszące innych) mają większą tendencję do budowania relacji z innymi, unikając emocji negatywnych z grup IV, V, VI i okazując więcej uczuć z grupy II, tj. życzliwości, serdeczności itp. Co ciekawe, istotne korelacje dla potrzeby przywództwa są tak zbliżone do potrzeby opiekowania się, jakby stanowiły swego rodzaju kalkę, powtarza się generalnie ta sama zasada unikania uczuć negatywnych z grup IV, V, VI i nasilenie uczuć z grupy II. Jedyną trudność stanowią korelacje dla obu potrzeb z uczuciami z grupy I – w przypadku przywództwa 0,37, a w przypadku opiekowania się bliska istotnej, tj. 0,31. Trudno wyjaśnić taką korelację dla potrzeby przywództwa w świetle założeń kratyizmu. Podobieństwo między wynikami dla tych potrzeb być może stanowi jakiś trop wskazany przez Witwickiego, który twierdził, że tendencja do podnoszenia innych i podnoszenia siebie mają u źródła ten sam mechanizm kratyczny. Z drugiej jednak strony podobnej „kalki” nie uzyskaliśmy dla tendencji do poniżenia innych (potrzeby agresji) i tendencji do poniżenia siebie (potrzeby poniżenia siebie).

## Dyskusja

Częściowe potwierdzenie hipotezy pierwszej, drugiej i czwartej każe sądzić, że przyjęty tok poszukiwań weryfikacji teorii kratyizmu wydaje się generalnie słuszny, chociaż zmusza do wyciągnięcia kilku istotnych wniosków. Przede wszystkim mam tu na myśli brak pełnej koherencji między wynikami, który w mojej ocenie jest najprawdopodobniej konsekwencją badania uczuć heteropatycznych w grupach. Mogło to w praktyce doprowadzić do zbyt uproszczenia i zgeneralizowania wniosków kosztem bardziej szczegółowych korelacji, jakie mogłyby wystąpić podczas badania poszczególnych uczuć z osobna. Nie można



wykluczyć – a właściwie jest bardzo prawdopodobne – że wyniki dla korelacji tendencji heteropatycznych z uczuciem pogardy i z uczuciem wstrętu byłyby zróżnicowane, choć pochodzą z tej samej grupy VI (podobnie np. zaufanie i życzliwość z grupy II lub strach i nienawiść dla grupy IV). W związku z tym weryfikacja wzajemnych zależności powinna uwzględniać większe zróżnicowanie emocji niż traktowanie ich łącznie jako zbiór. Tabela 2 powinna być więc uzupełniana nie jedną z sześciu grup uczuć, ale wybranymi emocjami. Dopiero wtedy można by pokusić się o teoretyczne uogólnienia dla danej grupy. Jednak w praktyce oznaczałoby to, że weryfikacja podstawowych założeń teorii kratyzmu wymagałaby jeszcze na etapie schematów korelacyjnych bardzo rozległych badań.

Inny problem dotyczy zestawienia (doboru) pięciu skal z *Listy przymiotnikowej ACL*, ponieważ jedna z nich – przywództwo, choć ujęta w narzędziu diagnostycznym, nie wywodzi się z teorii potrzeb psychicznych Murraya a z osobnych skal tematycznych. Wspomniana niespójność wyników na tych skalach przemawia na rzecz stosowania raczej jednolitego zestawu narzędzi lub skal pochodzących z jednej tradycji teoretycznej dla całej grupy tendencji heteropatycznych, a zatem porównywanie wyników powinno obejmować dane uzyskane albo jednym, albo dwoma narzędziami pomiaru dla wszystkich czterech tendencji kratycznych. Zresztą jest to problem nieco szerszy, dotyczy bowiem w ogóle zasadności użytej przeze mnie *Skali przymiotnikowej ACL* jako narzędzia diagnozującego tendencje heteropatyczne. Narzędzie to zostało opracowane na podstawie teorii potrzeb psychicznych Murraya, a nie teorii Witwickiego, w związku z czym nie wiemy w jakim stopniu wykorzystane narzędzie mierzy faktycznie to, co zakładaliśmy. Podobieństwo między ujętymi tu potrzebami a tendencjami kratycznymi jest oczywiście bardzo duże, jednak mimo wszystko operujemy dwiema niezależnymi teoriami. Wskazane byłoby przeprowadzenie bardziej szczegółowej analizy pojęcia tendencji kratycznych w celu wskazania (a może nawet stworzenia) jak najbardziej adekwatnych narzędzi diagnostycznych. Być może wtedy dopiero powyższe dane byłyby bardziej jednoznaczne.

Niejednoznaczność uzyskanych wyników i związane z tym trudności interpretacyjne wiążą się również z problemem reprezentatywności i liczebności grupy badanej, która obejmowała wyłącznie studentów (tylko 41 osób) jednej specjalizacji, z czego 73% stanowiły kobiety. Wprawdzie przeprowadzone badanie miało na celu jedynie wstępną ocenę możliwości weryfikacyjnej teorii kratyzmu, a także wstępną orientację, czy takie korelacje da się w ogóle wychwytać, nie zmienia to jednak faktu, że występuje tu problem niereprezentatywności próby, którą należałoby przynajmniej zwiększyć i zróżnicować.

Odpowiadając ostatecznie na pytanie, czy istnieją zależności między tendencjami kratycznymi a uczuciami heteropatycznymi, należy odpowiedzieć pozytywnie, aczkolwiek są one bardziej złożone niż mogłyby zakładać proste przewidywania, jakie sformułowaliśmy w hipotezach. Samo połączenie ze sobą wskazanych przez Witwickiego zmiennych, jak tendencje heteropatyczne, ocena mocy/siły drugiej osoby, stosunek przyjazny bądź wrogi, tworzą kompleksowe zestawienie, które wymagałoby kilkuetapowych badań empirycznych. Być może zdawał sobie z tego sprawę sam Witwicki i, będąc przede wszystkim psychologiem-teoretykiem, pozostawił swoją teorię do przyszłej weryfikacji. W prezentowanym tu badaniu udało się wszakże wskazać niektóre z tych zależności, ale ze względu na przyjętą procedurę postępowania objęły one grupy uczuć heteropatycznych, co niestety doprowadziło do pewnych rozbieżności. Zadowalająca charakterystyka korelacji jest więc na tym etapie niemożliwa, choć przedstawione wyniki każą sądzić, iż jest to zadanie wykonalne. Możliwe, że niektóre twierdzenia teorii kratyzmu uzyskałyby w konsekwencji nową postać, ale wydaje się to jedyną drogą do ustalenia wskazanych powiązań. Dopiero wtedy moglibyśmy uzyskać materiał empiryczny niezbędny do stawiania hipotez nt. wpływu wybranych zmiennych, a zatem materiał niezbędny do przewidywania relacji społecznych, który nadawałby się do weryfikacji w schemacie eksperymentalnym.

Czy teoria Witwickiego powinna być przedmiotem takich badań i czy wnosi ona coś więcej do opisu relacji społecznych niż chociażby wspomniana teoria McClintocka lub Leary'ego?<sup>2</sup> Sądzę, że tak. Staralem się to podkreślić, zestawiając je ze sobą w jednym z podrozdziałów. Natomiast jak dalece okaże się ona „prawdziwa” i które z jej twierdzeń mogłyby służyć do przewidywania relacji społecznych – na to pytanie mogą udzielić odpowiedzi wyłącznie badania empiryczne.

#### LITERATURA CYTOWANA

- Adler, A. (1933/1986). *Sens życia*, tłum. M. Kreczkowska. Warszawa: Państwowe Wydawnictwo Naukowe.
- Adorno, Th. W., Frenkel-Brunswick, E., Levinson, D. J., Sanford, R. N. (1950). *The authoritarian personality*. New York: Harper&Row.
- Brentano, F. (1924/1999). *Psychologia z empirycznego punktu widzenia*, tłum. W. Galewicz. Warszawa: Wydawnictwo Naukowe PWN.
- Brzozowski, P. (1997). *Skala dyrektywności Johna Raya*. Warszawa: Pracownia Testów Psychologicznych PTP.

<sup>2</sup> Na marginesie dodam, iż wątpię czy Leary lub McClintock byli zmotywowani w swoich pracach eksperymentalnych głównie brakiem zadowalającej teorii na tym polu nauki.

- Budkiewicz, J. (1975). Władysław Witwicki jako psycholog. *Ruch Filozoficzny*, 33 (1), 1–9.
- Darwin, K. (1872/1988). *O wyrazie uczuć u człowieka i zwierząt*, tłum. Z. Majlert, K. Zaćwilichowska. Warszawa: Państwowe Wydawnictwo Naukowe.
- Fromm, E. (1941/1993). *Ucieczka od wolności*, tłum. O. i A. Ziemiłscy. Warszawa: Czytelnik.
- Fromm, E. (1973/1998). *Anatomia ludzkiej destrukcyjności*, tłum. J. Karłowski. Poznań: Wydawnictwo Rebis.
- Jadczyk, R. (1981). Teoria kratyizmu Władysława Witwickiego. *Acta Universitatis Nicolai Copernici*, 121, 25–39.
- Karyłowski, J. (1982). *O dwóch typach altruizmu. Badania nad endo- i egzocentrycznymi źródłami podejmowania bezinteresownych działań na rzecz innych ludzi*. Wrocław: Ossolineum.
- Kurcz, I., Kądziaława, D. (red.) (2002). *Teoria czynności. Nowe perspektywy*. Warszawa: Wydawnictwo Naukowe Scholar.
- Leary, T. (1957). *Interpersonal diagnosis of personality*. New York: Ronald.
- Liebrand, W., McClintock, Ch. (1988). The ring measure of social values: A computerized procedure for assessing individual differences in information processing and social value orientation. *European Journal of Personality*, 2, 217–230.
- Markinówna, E. (1935). Psychologia dążenia do mocy. Zestawienie poglądów Witwickiego i Adlera. *Kwartalnik Psychologiczny*, 7, 329–340.
- Markinówna, E. (1947). *Psychologia indywidualna Adlera i jej znaczenie pedagogiczne*. Warszawa: Nasza Księgarnia.
- Martowska, K. (2012). *Lista przymiotnikowa. Harrison G. Gough, Alfred B. Heilbrun, Jr.* Warszawa: Pracownia Testów Psychologicznych PTP.
- McClintock, Ch. (1972). Social motivation – A set of propositions. *Behavioral Science*, 17, 438–454.
- McClintock, Ch. (1978). Social values: Their definition, measurement and development. *Journal of Research and Development in Education*, 12, 121–137.
- Nowicki, A. (1982). *Witwicki*. Warszawa: Wiedza Powszechna.
- Platon (1999). *Dialogi*, tłum. W. Witwicki. Kęty: Wydawnictwo Antyk.
- Rzepa, T. (1991). *Psychologia Władysława Witwickiego*. Poznań: Wydawnictwo Naukowe UAM.
- Rzepa, T., Dobroczyński, B. (2009). *Historia polskiej myśli psychologicznej*. Warszawa: Wydawnictwo Naukowe PWN.
- Siek, S. (1993). *Wybrane metody badania osobowości*. Warszawa: ATK.
- Stanik, J. (1994). *Skala ustosunkowań interpersonalnych (SUI)*. Kielce: Wydawnictwo Szumacher.
- Szacki, J. (2002). *Historia myśli socjologicznej*. Warszawa: Wydawnictwo Naukowe PWN.
- Śliwak, J. (2005). Altruizm i jego pomiar. Kwestionariusz A–N. *Przegląd Psychologiczny*, 8 (1), 121–144.
- Tomaszewski, T. (1963). *Wstęp do psychologii*. Warszawa: Państwowe Wydawnictwo Naukowe.
- Witwicki, W. (1900). Psychologiczna analiza ambicji. *Przegląd Filozoficzny*, R. III, 26–49.
- Witwicki, W. (1907). Z psychologii stosunków osobistych. *Przegląd Filozoficzny*, 10 (4), 531–537.
- Witwicki, W. (1927/1963). *Psychologia. Tom 2*. Warszawa: Państwowe Wydawnictwo Naukowe.
- Witwicki, W. (1939). *O typach charakteru*. Warszawa: Wydawnictwo Sekcji Psychologicznej Towarzystwa Wiedzy Wojskowej.
- Witwicki, W. (1948). *Wiadomości z psychologii. Stosunki osobiste między ludźmi*, 9. Warszawa: Wiedza Powszechna.
- Witwicki, W. (1958). *Dobra Nowina wg Mateusza i Marka*. Warszawa: Państwowe Wydawnictwo Naukowe.
- Wundt, W. (1903). *Grundzuge der physiologischen Psychologie*. Leipzig: Engelmann.

## Władysław Witwicki's pursuit of kratyzm theory: The problem of empirical application

Amadeusz Citlak

*Institute of Psychology, Polish Academy of Sciences*

### ABSTRACT

This article presents the main assumptions of Władysław Witwicki's kratyzm theory as one that has not been used empirically. This is one of the most original theories in Polish psychology that has never been transferred to the psychological laboratory, although its explanatory potential seems to be large. The first part discusses the main features of the theory, the second indicates those aspects of it that are not mentioned elsewhere and seem to be vital in the planning of experimental research. The pursuit of power theory, with all its originality, does not account for certain psychological variables, and does not define the important links between them. This problem seems to be important for the verification efforts of its individual claims.

Keywords: *Władysław Witwicki, the Lvov–Warsaw School, kratyzm theory, the sense of power, Adjective List ACL*

Złożono: 3.09.2015

Złożono poprawiony tekst: 9.09.2016

Zaakceptowano do druku: 23.10.2016