

Skala samoregulacji promocyjnej i prewencyjnej (SSPP)

Alina Kolańczyk¹, Wacław Bąk², Marta Roczniowska¹

¹ Szkoła Wyższa Psychologii Społecznej, Wydział Zamiejscowy w Sopocie

² Katolicki Uniwersytet Lubelski Jana Pawła II, Instytut Psychologii

Artykuł zawiera opis *Skali samoregulacji promocyjnej i prewencyjnej* (SSPP) – nowego kwestionariusza do diagnozowania nastawienia promocyjnego i prewencyjnego. Nastawienia te różnią się zarówno standardami regulacji (idealnymi vs. powinnościowymi), jak i samokontrolą (intuicyjną/ryzykowną vs. analityczną/ostrożną). Podstawę teoretyczną SSPP stanowi teoria Higginsa, uzupełniona badaniami dotyczącymi trybów samokontroli, a także dyspozycyjnej emocjonalności osób o różnym nastawieniu regulacyjnym. W badaniach walidacyjnych wzięło udział prawie 1000 osób w wieku od 15 do 93 lat. W dwóch niezależnych badaniach uzyskano zadowalające wskaźniki rzetelności. Mimo pewnych ograniczeń związanych z dopasowaniem modeli, w konfirmacyjnej analizie czynnikowej (przy zadowalającym RMSEA) postulujemy utrzymanie proponowanej struktury podskal. Struktura ta charakteryzuje się dużą stabilnością między badaniami przeprowadzonymi na niezależnych próbach. SSPP wykazuje satysfakcjonującą trafność zarówno zewnętrzną, jak i teoretyczną.

Słowa kluczowe: *samoregulacja, nastawienie regulacyjne, promocyjność, prewencyjność*

Potrzeba stworzenia nowej metody pomiaru promocyjności vs. prewencyjności jako cechy jest naturalną konsekwencją rozwoju teorii dotyczącej tych zagadnień. Nagromadzenie wyników badań na temat nastawienia regulacyjnego, których pierwsze podsumowanie miało miejsce co najmniej 15 lat temu, spowodowało przeniesienie akcentu z opisu i wyjaśniania pożądaných efektów ludzkich działań (Higgins, 1987) na wyjaśnianie procesu motywacyjnego, a więc promocyjnej i prewencyjnej samoregulacji. Proces motywacyjny ujmujemy, zgodnie

z duchem badań Higginsa, jako inicjowanie i podtrzymywanie aktywności celowej, aż do decyzji o zakończeniu działania kierunkowego. Kluczowe w tym procesie są: (a) cel (pożądany wynik) i jego zmienność w trakcie trwania procesu, a także (b) samoregulacja, czyli takie sterowanie aktywnością, aby wynik został osiągnięty. Zarówno cele, jak i przebieg samoregulacji są determinowane przez zróżnicowane standardy Ja, z których największe znaczenie Higgins przypisał standardom idealnym (uruchamiającym działania promocyjne, ku rozwojowi) i standardom powinnościowym (skłaniającym do działań prewencyjnych, zabezpieczających). W artykule prezentujemy klasyczne podejście Higginsa, a także badania przebiegu samoregulacji promocyjnej i prewencyjnej, z uwzględnieniem trybów przetwarzania informacji. Rozważania te stanowią podstawę opracowania nowej metody do badania dyspozycyjnych nastawień regulacyjnych (*Skala samoregulacji promocyjnej i prewencyjnej* – SSPP), której prezentacja stanowi główny cel niniejszego artykułu.

Alina Kolańczyk, Szkoła Wyższa Psychologii Społecznej, Wydział Zamiejscowy w Sopocie, ul. Polna 16/20, 81-745 Sopot, e-mail: akolanczyk@swps.edu.pl

Wacław Bąk, Katolicki Uniwersytet Lubelski Jana Pawła II, Instytut Psychologii, Al. Raławickie 14, 20-950 Lublin, e-mail: wabak@kul.pl

Marta Roczniowska, Szkoła Wyższa Psychologii Społecznej, Wydział Zamiejscowy w Sopocie, ul. Polna 16/20, 81-745 Sopot, e-mail: mroczniowska@swps.edu.pl

Korespondencję w sprawie artykułu prosimy kierować na e-mail: akolanczyk@swps.edu.pl

Artykuł powstał w ramach grantu Narodowego Centrum Nauki nr NN106362340: „Motywacyjna rola afektu i jego skutki poznawcze w zależności od nastawienia regulacyjnego”.

SAMOREGULACJA PROMOCYJNA I PREWENCYJNA

Teoria nastawienia regulacyjnego (Higgins, 1997, 2012; por. Bąk, 2008) jest jednym z najważniejszych osiągnięć

psychologii motywacji ostatnich dziesięcioleci. Mnogość teorii motywacji zastąpiono wymiarem nadrzędnym, o walorach bardziej uniwersalnych niż wcześniejsze próby podobnego rodzaju. Higgins odniósł się do teorii hedonistycznych (dążenia do przyjemności i unikania bólu) oraz inspirowanych cybernetyką (redukowania rozbieżności między stanem aktualnym i pożądanym wynikiem, np. Carver, Scheier, 1998), wskazując na konieczność uzupełnienia każdej z nich i dokonania syntezy. Motywacje ludzkie wykraczają poza proste dążenie i unikanie, tak bardzo akcentowane w teoriach behawiorystycznych, opisujących zachowania reaktywne. Człowieka wyróżnia kształtowanie osobistych standardów regulacji i celów. Według Higginsa (1997, 2012), rdzeniem nastawienia regulacyjnego są standardy Ja. Inaczej funkcjonuje człowiek, którego marzeniem jest poznawanie innych krajów albo odkrywanie historii życia na ziemi, inaczej ten, dla którego najważniejsze są podjęte zobowiązania albo reguły poprawnego działania. Standardy idealne podmiotu określają nastawienie promocyjne (z perspektywą *well-being*), natomiast standardy powinnościowe określają nastawienie prewencyjne (z perspektywą dysonansu poznawczego). Standardy Ja pełnią funkcję podmiotowego przewodnika (*self-guide*).

Standardy Ja i cele decydują o samoregulacji; dla jej zrozumienia nie wystarcza już mechanizm przyciągania przyjemnością i odpychania bólem. Higgins (1997) wskazuje, w jaki sposób nastawienie regulacyjne związane z różnymi standardami Ja komplikuje hedonistyczną zasadę motywacyjną. Od standardów zależy kształtowanie się oczekiwań dotyczących wyników własnych działań, stanowiących także tzw. odniesienie regulacyjne (*regulatory reference*). Dla promocyjności jest to spełnienie i brak spełnienia (operacjonalizowane jako zysk i brak zysku), dla prewencyjności zaś – bezpieczeństwo vs. zagrożenie (operacjonalizowane jako unikanie straty – strata). Badania (opisane w następnym paragrafie) nie potwierdziły jednak tego eleganckiego podziału, który traktuje symetrycznie antycypowanie pozytywnych i negatywnych w obu typach nastawień.

Podstawy emocjonalne samoregulacji

Higgins w klasycznym opracowaniu z 1997 roku zakładał brak związku dominującego afektu pozytywnego lub negatywnego z nastawieniem regulacyjnym. Każdy rodzaj odniesienia regulacyjnego prowadzi jedynie do innego rodzaju emocji pozytywnych i negatywnych powstałych w wyniku celowego działania. W promocji są to radość vs. przygnębienie, w prewencji – spokój vs. zdenerwowanie. Od emocji powstałych w wyniku działania trzeba jednak odróżnić emocje poprzedzające realizację

celu, stanowiące własności dążenia vs. unikania i przebiegu samoregulacji. Odnosząc się do podstawowych mechanizmów dążenia i unikania opisanych przez Graya (1970, 1987, 1994), to jest systemów aktywacji i hamowania (BAS i BIS; *behavioral activation vs. inhibition systems*), Higgins stwierdził, że BAS jest uruchamiany w obu nastawieniach regulacyjnych, tyle że inaczej: w nastawieniu promocyjnym potencjalną nagrodą, a w nastawieniu prewencyjnym brakiem kary. Systemy BIS (związany z negatywnym afektem) vs. BAS (związany z afektem pozytywnym) nie pokrywają się więc z prewencyjnością vs. promocyjnością.

Z drugiej strony, Förster i Higgins (1997) próbowali ustalić, czy nastawienie regulacyjne modyfikuje gradienty dążenia i unikania, badali więc nasilenie się obu tych tendencji w miarę zbliżania się do celu. Znane są wyniki badań Millera (1944), w których ustalono, że bardziej stromy jest gradient unikania niż gradient dążenia. Badanie Förstera i Higginsa wykazało, że tylko w wypadku osób nastawionych prewencyjnie gradient unikania jest bardziej stromy (wzrasta szybciej) niż gradient dążenia. Nastawienie promocyjne sprawia zaś, że to dążenie wzmaga się szybciej. Czyżby jednak emocjonalność osoby nastawionej prewencyjnie, wbrew wyjściowym przewidywaniom Higginsa, cechowała się przewagą lęku i unikania? Przemawiają za tym badania, w których wykazano, że samoregulacja promocyjna korelowała z emocjonalnością pozytywną, a prewencyjna z negatywną (Manian, Strauman, Denney, 1998). Taka asymetria afektywna nie może pozostać bez wpływu na przebieg samoregulacji. Zdiagnozowali ją także Summerville i Roes (2008), którzy przeprowadzili badania porównawcze dwóch aspektów nastawienia regulacyjnego: standardów (idealnych vs. powinnościowych) i odniesienia regulacyjnego (to jest zysku vs. unikania straty). Do badania standardów Ja użyli kwestionariusza RFQ – *Regulatory Focus Questionnaire* (Higgins i in., 2001), a przewidywane wyniki mierzyli skalą GRFM – *General Regulatory Focus Measure* (Lockwood, Jordan, Kunda, 2002), jak również skalą własnego autorstwa, która szczegółowo mierzy oczekiwane wyniki w wersji pozytywnej i negatywnej (zyski i brak zysków dla promocji i unikanie strat vs. straty dla prewencji). Afekt istotnie korelował tylko ze skalami mierzącymi odniesienia regulacyjne. Autorzy piszą też o „pokrywaniu się” wyników GRFM z miarami dążenia i unikania (BAS i BIS). Wyniki RFQ, którym mierzono standardy regulacyjne, faktycznie nie miały związku z afektem.

Rodzi się pytanie, dlaczego tylko oczekiwane wyniki, a już nie standardy wiążą się z afektem, a także systemami dążenia i unikania? Zasadnicza przyczyna leży

prawdopodobnie w tym, że standardy Ja w RFQ (zwłaszcza w skali prewencyjnej) są badane pośrednio, przez przypominanie relacji z rodzicami i kontekstu wychowania, a także w uniwersalnym charakterze standardów, odnoszących się do szerokiego horyzontu aktywności człowieka. Oceny i emocje w drodze do celu biorą się zaś z porównań oczekiwanego wyniku z sytuacją, w której znajduje się człowiek. Najwyraźniej aktywizowanie wyniku prowadzi automatycznie do ewaluacji stanu aktualnego i kojarzenia z akcją, z dochodzeniem do celu. Oczekiwany wynik aktywizuje proces samoregulacji, z emocjami włącznie. Zainicjowanie samoregulacji polega zatem na ewaluacji sytuacji podmiotu w oparciu o założony wynik. Jej skutkiem jest antycypacyjny afekt, różny od radości vs. przygnębienia (w promocji) czy spokoju vs. niepokoju (w prewencji), przeżywanych w reakcji na sukces lub niepowodzenie. Może to być promocyjna nadzieja i podekscytowanie vs. prewencyjny lęk przed szeroko rozumianym niepowodzeniem.

Odrębny wątek rozważań dotyczy źródeł tych emocji. Z uwagi na ograniczone ramy opracowania wspomnimy tylko, że kluczowy może być tu zarówno udział temperamentu (przewidywanie to sprawdzamy, opracowując trafność teoretyczną SSPP), jak i szczególny styl wychowawczy. Ogólnie rzecz ujmując, regulowanie zachowania dziecka sposobami wynikającymi z troskliwej opieki (*nurturance*) prowadzi do promocyjności, manipulowanie zaś poczuciem bezpieczeństwa – do prewencji (Higgins, 1996; Manian, Papadakis, Strauman, Essex, 2006; Manian i in., 1998; Moretti, Higgins, 1990). Przykłady przytoczone przez Higginsa (2012) wskazują na znaczenie lęku w kształtowaniu się nastawienia regulacyjnego (analogicznie do kształtowania nastawienia na rozwój vs. na bezpieczeństwo i obronę w ujęciu Masłowa, 1956).

Samoregulacja zależna od trybu przetwarzania informacji

Badania z ostatnich lat pozwalają uzupełnić model samoregulacji o ogniwa pośredniczące, czyli o sposoby przetwarzania informacji wzbudzone pierwotnym oszacowaniem sytuacji. Jeśli przyjąć za Wegnerem (1994), że samoregulacja aktywności celowej przebiega dwutorowo i obejmuje: (a) poszukiwanie obiektów i zdarzeń, które umożliwiają osiągnięcie celu, (b) monitorowanie wszelkich odchyłeń od kierunku wyznaczonego celem, to w nastawieniu promocyjnym przeważa pierwsza funkcja, a w nastawieniu prewencyjnym druga. Badania wskazują, że rola uświadamianych i nieuświadamianych operacji zmienia się w zależności od tego, czy podmiot jest nastawiony w trakcie działania promocyjnie, czy prewencyjnie (de Lange, van Knippenberg, 2007). Odpowiednio

– uwaga obejmuje głównie obiekty umożliwiające realizację celu, monitorowanie zostawiając procesom zautomatyzowanym (promocyjne nastawienie na zysk), albo są uważnie sprawdzane wszelkie potencjalne pułapki i odstępstwa od przyjętych założeń, przy automatycznej kontroli warunków spójnych z celem (prewencyjne unikanie straty; por. także Kolańczyk, 2007).

Przyjęcie takiej koncepcji pozwala wątpić, czy osoba w nastawieniu promocyjnym stara się unikać braku zysków albo ominięć, bo po prostu tej troski nie przeżywa, a to z powodu automatycznie dokonującego się monitorowania odstępstw od obranej linii działania. Wiele przemawia za tym, że logicznie wyprowadzone przez Higginsa zasady samokontroli, polegające na równoważnym zwracaniu uwagi na pozytywne i negatywne punkty odniesienia (odpowiednio – zysk i brak straty oraz strata i brak zysku), nie oddają psychologicznej prawdy. Taką intuicję wyraził zresztą sam autor, jednak zrobił to tylko w komentarzu do zasadniczej części swoich rozważań. Według Higginsa (1997, s. 1285), zabezpieczanie się przed błędami ominięcia w nastawieniu promocyjnym nie musi angażować uwagi. Wystarczy zaangażowanie w zadanie i maksymalne uzgadnianie działania z celem. Na przykład w rozwiązywaniu anagramów – zamiast koncentrować się na sprawdzaniu, czy się czegoś nie ominęło – generuje się wszystkie możliwe kombinacje słów z liter.

Nastawienie regulacyjne determinuje tryb przetwarzania informacji; człowieka nastawionego promocyjnie czyni po prostu ślepym na trudności. Nastawienie promocyjne sprzyja holistycznemu, a co za tym idzie intuicyjnemu przetwarzaniu. Poszerza się wówczas zakres pojęć i większa jest ich abstrakcyjność (Semin, Higgins, de Montes, Estourget, Valencia, 2005). Badania Förstera i Higginsa (2005) z użyciem testu Navona udowodniły także, że nastawienie promocyjne sprzyja globalnemu przetwarzaniu informacji, prewencyjne zaś – przetwarzaniu analitycznemu. Takie poszerzenie pola uwagi (ekstensyfikacja) i globalne ujmowanie pojęciowe w nastawieniu promocyjnym służy intuicji i twórczości (Friedman, Fishbach, Förster, Werth, 2003; Kolańczyk, 2004, 2011). W pomysłowych eksperymentach z niewyraźnie pisanymi słowami (różnorodną czcionką) wykazano, że doświadczenie trudności służy jako alarm i powoduje włączenie analitycznego przetwarzania informacji (Alter, Oppenheimer, Epley, Eyre, 2007). Reorientacja uwagi z płynnego przetwarzania na trudności („unikanie braku zysku” miałyby takie znaczenie), powoduje automatyczną zmianę trybu przetwarzania informacji – z intuicyjnego na analityczny, z promocyjnego na prewencyjny. Koncentracja na dysnansowych treściach i utrudnieniach, a za tym analityczne

przetwarzanie informacji są bowiem wpisane w prewencyjność.

Te ważne obserwacje pozwalają samokontrolę wynikającą z nastawienia regulacyjnego widzieć mniej mechanistycznie i – paradoksalnie – zgodnie z duchem teorii Higginsa, w której więcej akcentów dotyczy tendencji asymetrycznych niż ich równoważenia. Warto stworzyć skalę samoregulacji promocyjnej vs. prewencyjnej, w której zostaną uwzględnione zarówno standardy, jak i jakość samokontroli (nie sprowadzana wyłącznie do odniesień regulacyjnych). Używamy terminu „samokontrola”, ponieważ metoda kwestionariuszowa odwołuje się do metapoznawczych możliwości badanego, obejmujących kontrolowane i introspekcyjnie dostępne operacje umysłowe. Zakładamy też możliwość samowiedzy na temat regulacji intuicyjnej, której przebiegu człowiek sobie na bieżąco nie uświadamia (przewidujemy jej udział w samoregulacji promocyjnej). Chociaż standardy Ja powinny w znacznym stopniu determinować stosowane strategie samokontroli (i powinny być z nimi skorelowane), przewidujemy wydzielenie się odrębnych czynników opisujących standardy i samokontrolę.

KONSTRUKCJA SKALI SAMOREGULACJI PROMOCYJNEJ I PREWENCYJNEJ (SSPP)

Podstawy tworzenia podskal SSPP

W tworzeniu kwestionariusza przyjęliśmy założenia podsumowujące opisane wyżej teorie i wyniki badań. Pierwszym z założonych czynników kwestionariusza uczyniliśmy standardy Ja: idealne dla promocji oraz powinnościowe dla prewencji. Drugi czynnik obejmuje proces samokontroli, który rozumiemy w sposób wykraczający poza tezy Higginsa. Po pierwsze, wychodzimy z dobrze ugruntowanego założenia, że samokontrola promocyjna jest nakierowana na pożądane wyniki w wersji pozytywnej, to jest na spełnienie i zyski. Uwagą nie są obejmowane w tym wypadku stany negatywne, to jest brak zysku, a jeśli tak się zdarzy, wzorzec samoregulacji zmienia się na prewencyjny. Uwzględniliśmy także wyniki badań wskazujące na holistyczny i intuicyjny tryb przetwarzania w promocji, w przeciwieństwie do analitycznego przetwarzania informacji cechującego kontrolę prewencyjną. Zasadniczą cechą prewencji jest uważne monitorowanie i unikanie błędów i strat w drodze do celu. W tym kontekście operacja unikania ma szczególny status i nie dotyczy bezpośrednio celu (który w ten sposób nigdy nie zostałby osiągnięty).

Do kwestionariusza postanowiliśmy dołączyć podskalę w postaci siły motywacji. Wiadomo, że od zaangażowania motywacyjnego zależy efektywność ludzkich działań. Siłę motywacji na ogół mierzy się wytrwałością, odpornością

na pokusy i stopniem zaangażowania w realizację celu (na przykład inwestowaną energią). Takich obszarów treściowych dotyczą też itemy skali. Badania Shaha i Higginsa (1997) wskazują, że siła motywacji zależy od standardów Ja. Nakierowanie na spełnienie w promocji powoduje na przykład, że człowiek pożądanemu wynikowi przypisuje najwyższą wartość. Z kolei traktowanie celu jako obowiązku i przywiązanie do bezpieczeństwa sprawia, że człowiek robi to, co konieczne. Łatwo stąd o wniosek o słabszej motywacji prewencyjnej. W czterech eksperymentach klasyczny iloczyn wartości oczekiwanego wyniku i prawdopodobieństwa jego osiągnięcia nasilały tylko zaangażowanie osób nakierowanych na standardy promocyjne (Shah, Higgins, 1997, s. 457).

O nasilaniu motywacji podczas zbliżania się do celu (a więc na skutek włączenia procesów samoregulacyjnych) świadczy także cytowany wcześniej, bardziej stromy gradient dążenia niż unikania w wypadku osób nastawionych promocyjnie (Förster, Higgins, 1997; Liberman, Förster, 2008). Interesujące będzie sprawdzenie, na ile siła motywacji odnosi się do nastawienia opisywanego standardami, a na ile do przebiegu samokontroli. Z regulacją prewencyjną wiąże się większa perseweratywność (Friedman, Förster, 2001) i skłonność do sprawdzania poprawności własnych pomysłów i działań, co skutkuje na przykład większą wytrwałością w generowaniu pomysłów (Van-Dijk, Kluger, 2004). Zsumowawszy wszystkie te przesłanki, można się spodziewać pozytywnych korelacji siły motywacji ze standardami i kontrolą promocyjną, ale też – w pewnym stopniu – z samokontrolą prewencyjną.

Generowanie pytań do SSPP

Pytania do SSPP formułowała grupa dziesięciu uczestników seminarium magisterskiego¹. Staraliśmy się w sposób zrozumiały dla przeciętnej odbiorcy opisywać behawioralne objawy i odczucia właściwe każdemu z nastawień. Punkt wyjścia stanowiło określenie roboczej definicji samoregulacji i każdego z wyróżnionych czynników. Samoregulację zdefiniowaliśmy zatem jako charakterystykę procesu motywacyjnego, polegającego na sterowaniu osiąganiem celu w ramach przyjętych standardów. Standardy określają, czy cel, na przykład zdanie egzaminu, będzie traktowany jako realizacja ideału, marzenia i wyzwania osobistego (promocja), czy jako obowiązek i powinność (prewencja). Sterowanie osiąganiem celu zapewnia proces samokontroli, różny w nastawieniu

¹ M. Betscher, E. Brzozowska-Prus, M. Chęcia, R. Ciesielczyk, S. Cyra, Z. Kamińska, M. Nierbińska, B. Szamotulska, A. Szarmach i prowadząca zajęcia A. Kolańczyk.

promocyjnym i prewencyjnym. Styl promocyjny polega na szukaniu wszelkich sposobów przybliżenia się do celu, co otwiera pole poszukiwań i umożliwia intuicyjne, symultaniczne przetwarzanie. Styl prewencyjny polega na sprawdzaniu potencjalnych błędów i odstępstw od obranego kierunku w celu ich uniknięcia, czemu służy dokładne, analityczne przetwarzanie. Siłę motywacji opisywaliśmy, kierując się jej objawami w postaci wytrwałości i determinacji w podjętym działaniu.

Wstępną pulę twierdzeń przypisaliśmy odpowiednio: (a) standardom promocyjnym (SPro), (b) standardom prewencyjnym (SPre), (c) samokontroli promocyjnej (KPro), (d) samokontroli prewencyjnej (KPre); dalej te skale nazywamy w skrócie kontrolą promocyjną i prewencyjną, a także (e) siłę motywacji (M). Staraliśmy się równoważyć twierdzenia, którym osoba w określonym nastawieniu winna przeczyć i przytaknąć. Podobnie część twierdzeń wskazywała na siłę, a część na słabość motywacji. Wstępną pulę 60 twierdzeń poddaliśmy wzajemnej ewaluacji w grupie dziesięciu osób. Te twierdzenia, które zostały ocenione jako niejednoznaczne, oddawały takie samo znaczenie albo zawierały zbyt zawile sformułowania, zostały wyeliminowane. W sumie zrezygnowano z 27 itemów. Liczba pytań w założonych podskalach okazała się nierównoważna: SPro = 6; SPre = 4; KPro = 4; KPre = 10; M = 8. Twierdzeniom przyporządkowano skalę postaw Likerta, przyjmującą wartości od 1 (*całkowicie nie zgadzam się*) do 5 (*w pełni zgadzam się*).

STRUKTURA CZYNNIKOWA I RZETELNOŚĆ SSPP

W celu zweryfikowania struktury czynnikowej i sprawdzenia rzetelności podskal SSPP przeprowadzono dwa niezależne badania na dużych próbach. Wyniki pierwszego badania pozwoliły także skrócić metodę z 33 do 27 itemów. Dodatkowe, trzecie badanie służyło sprawdzeniu stabilności czasowej kwestionariusza.

Struktura czynnikowa podskal i zgodność wewnętrzną – badanie 1

Osoby badane. Przebadano 311 osób (198 kobiet i 113 mężczyzn) w wieku od 16 do 70 lat, z przewagą ludzi młodych ($M = 29,27$; $SD = 12,46$). Wykształcenie

osób badanych było w 47,6% wyższe, w 47,9% średnie i w 4,5% zawodowe.

Przeliczenie wyników w podskalach. W związku z nierównoważną liczbą pytań w poszczególnych podskalach, wskaźnikiem nasilenia danej cechy był średni wynik z wszystkich twierdzeń (w zakresie 1 do 5). Istotne korelacje między podskalami promocji i prewencji (rysunek 1) umożliwiły zagregowanie ich w skale nastawienia promocyjnego (Pro) i prewencyjnego (Pre). W rezultacie obliczono po trzy wskaźniki promocyjności (SPro, KPro i Pro) i prewencyjności (SPre, KPre i Pre) oraz wskaźnik siły motywacji (M).

Konfirmacyjna analiza czynnikowa i analiza zgodności wewnętrznej. W badaniu wykorzystano pierwotną, 33-itemową wersję SSPP. Wstępna analiza rzetelności pokazała, że zgodność wewnętrzną podskal wzrasta po odrzuceniu sześciu itemów skali. Zredukowano więc SSPP do 27 twierdzeń i taka wersja była podstawą dalszych analiz (załącznik). Wskaźniki zgodności wewnętrznej (α Cronbacha) tej skróconej wersji metody pozostają na zadowalającym poziomie. Lepszą rzetelność uzyskano przy tym dla skal ogólnych Pro i Pre (w obydwu przypadkach $\alpha = 0,77$) niż dla podskal szczegółowych, w których α waha się od 0,57 dla 4-itemowej skali KPro do 0,74 dla KPre (por. tabela 1).

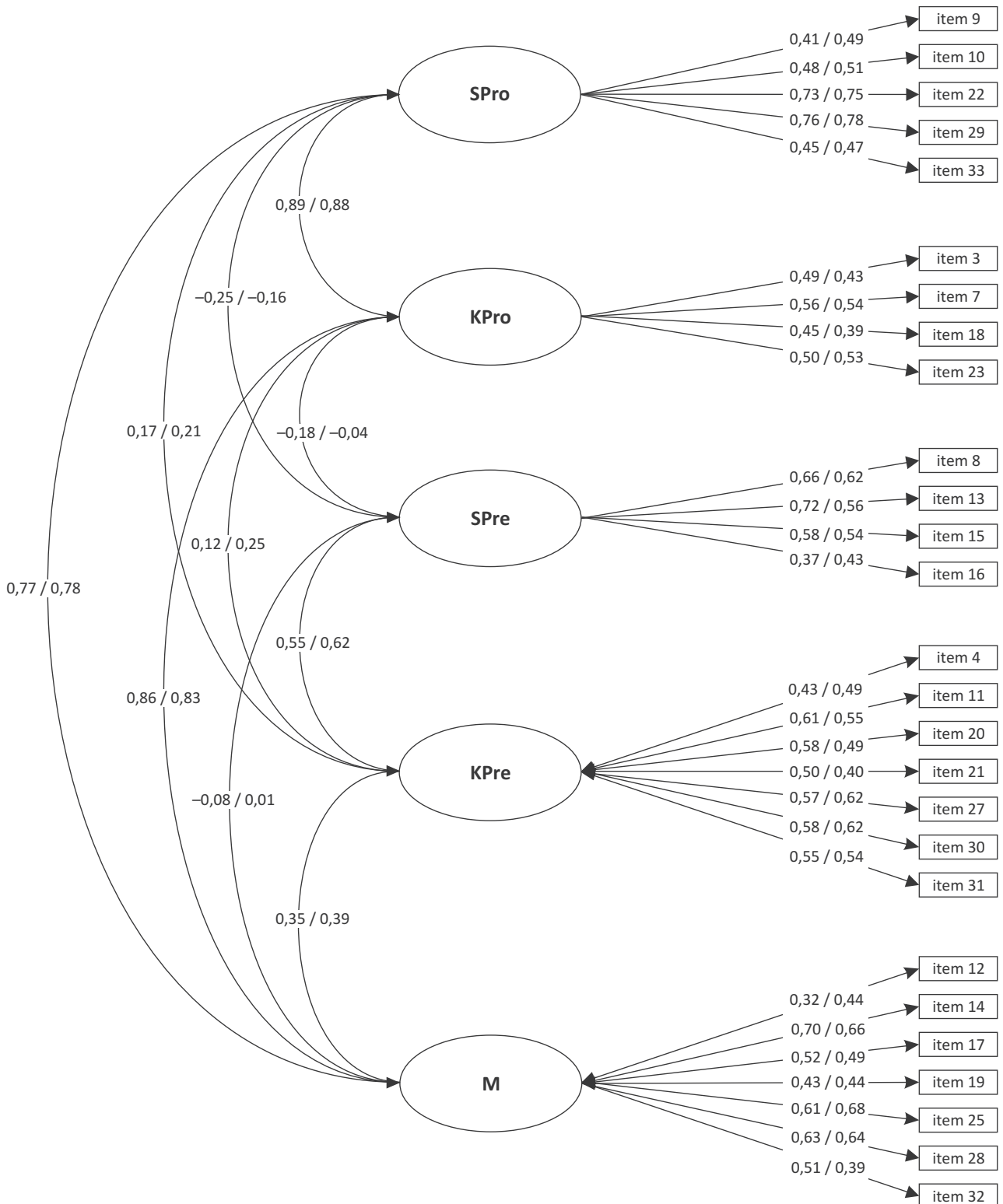
Konstruując skalę SPP, przyjęto, że składa się ona z pięciu podskal (SPro, KPro, SPre, KPre i M). Założono również możliwość agregowania skal: „standardy” i „kontrola” do ogólnych czynników: „promocja” (SPro + KPro) i „prewencja” (SPre + KPre). Na poziomie szczegółowym SSPP składa się więc z pięciu czynników, które można sprowadzić do ogólnej struktury trójczynnikowej.

Trafność czynnikową tak zdefiniowanej struktury kwestionariusza weryfikowano za pomocą konfirmacyjnej analizy czynnikowej (CFA), którą przeprowadzono, wykorzystując oprogramowanie Amos 19.0 (Arbuckle, 2009). Testowano zarówno model pięcioczynnikowy (rysunek 1), jak i ogólniejszy model trójczynnikowy, w którym podskale standardów i kontroli zagregowano

Tabela 1
Analiza rzetelności (α Cronbacha) skal SSPP

Skala	SPro	KPro	Pro	SPre	KPre	Pre	M
Badanie 1	0,69	0,57	0,77	0,67	0,74	0,77	0,73
Badanie 2	0,74	0,53	0,77	0,62	0,72	0,76	0,74

Źródło: opracowanie własne.



Rysunek 1. Konfirmacyjna analiza czynnikowa, model 1 – pięcioczynnikowa struktura SSPP. Standaryzowane wartości parametrów z badania 1 i 2 oddzielono ukośnikiem. Pierwsza wartość odnosi się do badania 1 ($N = 311$), a druga do badania 2 ($N = 682$).

Źródło: opracowanie własne.

Tabela 2

Konfirmacyjna analiza czynnikowa. Wskaźniki dopasowania modeli do danych

Modele	χ^2	df	p <	χ^2/df	GFI	AGFI	CFI	RMSEA	AIC
Badanie 1									
Pięć czynników	734,5	314	0,001	2,34	0,85	0,81	0,79	0,07 (0,06 – 0,07)	862,5
Trzy czynniki	868,6	321	0,001	2,71	0,81	0,78	0,73	0,07 (0,07 – 0,08)	982,6
Badanie 2									
Pięć czynników	1163,9	314	0,001	3,71	0,89	0,86	0,80	0,06 (0,06 – 0,07)	1291,9
Trzy czynniki	1335,5	321	0,001	4,16	0,86	0,84	0,74	0,07 (0,06 – 0,07)	1449,4

Źródło: opracowanie własne.

do bardziej ogólnych skal Pro i Pre. W przypadku obu modeli część najważniejszych wskaźników (RMSEA, χ^2/df) dowodzi zadowalającego dopasowania modelu do danych. Inne wskaźniki (GFI, AGFI, CFI) są na granicy lub nieco poniżej granicy akceptowalności (tabela 2). Można powiedzieć, że poziom dopasowania modeli do danych uzyskanych w badanej próbie (χ^2/df) jest akceptowalny. W zadowalającym stopniu odzwierciedlają one również populacyjną macierz wariancji-kowariancji (RMSEA). Na nieco gorszym poziomie pozostają natomiast parametry informujące o procencie wariancji wyjaśnianej przez model (GFI, AGFI), a dotyczy to szczególnie modelu trójczynnika. Na przewagę modelu pięcioczynnikowego wskazuje istotny wzrost wartości χ^2 dla modelu trójczynnika ($\Delta\chi^2_{(7)} = 134,1$). Potwierdzają to również wartości wskaźnika AIC.

Mimo nie w pełni satysfakcjonującego stopnia dopasowania modeli do danych uznaliśmy, że model pięcioczynnikowy najlepiej oddaje strukturę skal SSPP. Dodatkowym argumentem za takim rozwiązaniem jest fakt, że model trójczynnika daje mniejszy wgląd w różnorodność treściową, bo nie odróżnia standardów od kontroli. Niezależnie od tego, postulujemy utrzymanie możliwości agregowania podskal standardów i kontroli do ogólnych czynników promocji i prewencji (model trójczynnika). Zagregowane skale Pro i Pre mają bowiem lepszą rzetelność i warto je stosować zwłaszcza w tych kontekstach badawczych, w których odróżnienie standardów od kontroli nie jest konieczne.

Struktura czynnikowa podskal i zgodność wewnętrzna – badanie 2

Celem drugiego badania było ponowne sprawdzenie rzetelności, replikowanie struktury czynnikowej i ustalenie trafności teoretycznej SSPP. W badaniu wykorzystano 27-itemową wersję SSPP. Analizy dotyczące trafności zostaną przedstawione w kolejnych paragrafach.

Osoby badane. Przebadano łącznie 682 osoby, w tym 41,9% kobiet i 43% mężczyzn. Od 15,1% osób badanych nie uzyskano danych na temat płci i wieku. Wiek badanych wahał się między 15 a 93 latami. Tylko dwie osoby przekroczyły 67. rok życia albo miały mniej niż 18 lat ($M = 36,65$; $SD = 12,46$). Na ogólną liczbę osób badanych składają się mniejsze próbki (po około 120 osób)², służące między innymi badaniu trafności SSPP.

Konfirmacyjna analiza czynnikowa i analiza zgodności wewnętrznej. Podobnie jak w pierwszym badaniu, zweryfikowano postulowaną strukturę kwestionariusza za pomocą konfirmacyjnej analizy czynnikowej. Testowano analogiczne dwa modele: pięcioczynnikowy (rysunek 1) oraz trójczynnika, zawierający skale Pro i Pre zagregowane z podskal standardów i kontroli. Uzyskano podobne wskaźniki dopasowania modelu do danych jak w badaniu pierwszym, a w przypadku części wskaźników są one trochę lepsze (por. tabela 2). Choć wartości GFI i AGFI ciągle mogą budzić pewne wątpliwości (zwłaszcza w przypadku modelu trójczynnika), są jednak

² Drugie badanie prowadzono w ramach tego samego seminarium magisterskiego. Prowadzili je M. Betscher, E. Brzozowska-Prus, M. Nierbińska, A. Scharmach, a także dwie studentki w ramach bloku naukowego: M. Cymanowska i M. Kolińska.

na lepszym poziomie niż w badaniu pierwszym. Warto zwrócić również uwagę na stabilność postulowanej struktury czynnikowej SSPP. W przypadku obydwu modeli ładunki czynnikowe oraz korelacje między czynnikami w drugim badaniu przyjmują bardzo podobne wartości do analogicznych wartości w badaniu pierwszym. Bardzo podobnie kształtują się również wartości współczynników zgodności wewnętrznej (α Cronbacha) dla podskal. W przypadku szczegółowej, pięcioczynnikowej struktury wynoszą one od 0,53 dla czteroitemowej skali KPro do 0,74 dla skal SPro i M. Zgodność skal zagregowanych jest wyższa i ponownie bardzo podobna jak w badaniu 1 (tabela 1). Rzetelność całej SSPP również okazała się satysfakcjonująca: $\alpha = 0,81$.

Kierując się wskaźnikiem zmiany wartości χ^2 ($\Delta\chi^2_{(7)} = 171,6$) oraz wartościami AIC, należy uznać, że szczegółowy model pięcioczynnikowy lepiej oddaje strukturę podskal kwestionariusza niż model trójczynnikowy. Jest to ponownie replikacja wyników badania 1. Jednocześnie, podobnie jak w tamtym badaniu, większa rzetelność skal zagregowanych oraz istotne korelacje między podskalami standardów i kontroli (rysunek 1) potwierdzają zasadność agregowania podskal SPro i KPro w skalę Pro (dziewięć twierdzeń) oraz podskal SPre i KPre w skalę Pre (11 twierdzeń). Z kolei zagregowane skale Pro i Pre nie są ze sobą skolerowane (współczynnik korelacji jest równy 0,01 w badaniu 1 oraz 0,13 w badaniu 2), co jest zgodne z założeniami teorii Higginsa.

Stabilność bezwzględna – badanie 3

Osoby badane. Przebadano³ 52 studentów Wydziału Zamiejscowego SWPS w Sopocie, 36 kobiet i 16 mężczyzn w wieku od 19 do 51 lat ($M = 24,69$; $SD = 6,83$). Udział w eksperymencie nagradzano punktami za aktywność.

Materiały i procedura. Opracowano komputerową wersję SSPP. Twierdzenia, do których miał ustosunkować się badany, zostały przeniesione do programu Inquisit 3.0.6.0 przy zachowaniu ich oryginalnej kolejności. Zdania wyświetlały się kolejno na odrębnych planszach, a zadaniem badanego było zaznaczenie za pomocą klawiatury, na ile zgadza się z prezentowanymi stwierdzeniami na skali od 1 (*zdecydowanie nie zgadzam się*) do 5 (*zdecydowanie zgadzam się*). Nie limitowano czasu odpowiedzi. W efekcie powstała komputerowa wersja SSPP,

³ Autorką komputerowej wersji SSPP i badania, przy którego okazji obliczono stabilność skali, jest Marta Roczniwska.

umożliwiająca realizację badania w laboratorium lub za pośrednictwem internetu⁴.

Tę wersję SSPP zastosowano w eksperymencie, który służył także dodatkowym celom (badano niejawnie ewaluacje w procesie decyzyjnym). Pierwszy pomiar pochodził zatem z badań laboratoryjnych prowadzonych z użyciem komputera. Po trzech miesiącach uczestników tego badania zaproszono do ponownego wypełnienia SSPP, tym razem drogą internetową. W badaniu skorzystano z programu Inquisit 3 Web. Zachętę ponownie stanowiła możliwość uzyskania punktów za pomoc w badaniach. Można przewidywać, że w warunkach laboratoryjnych badanym mógł towarzyszyć większy niepokój niż w domu, gdzie czas wypełniania kwestionariusza był dowolny. Odstęp między badaniami był na tyle długi, że stworzono warunki dla pojawienia się zmian w odpowiedziach. Na zaproszenie odpowiedziało tylko 19 osób – 15 kobiet i 4 mężczyzn w wieku 20–37 lat ($M = 25,22$; $SD = 5,9$).

Wyniki

W związku z małą liczbą badanych, dla sprawdzenia stabilności wyników SSPP zastosowano korelacje ρ Spearmana (nieparametryczne; por. Siegel, Castellan, 1988). Współczynniki korelacji między pierwszym i drugim badaniem przyjmują następujące wartości dla kolejnych podskal: SPro = 0,75; KPro = 0,66; Pro = 0,88; SPre = 0,49; KPre = 0,79; Pre = 0,64; M = 0,61. Korelacje dla skal SPre i M są istotne na poziomie $p < 0,01$, a dla wszystkich pozostałych podskal $p < 0,001$.

Jeśli zważymy, z jak małej próby pochodzą współczynniki korelacji, a także jak różne warunki badania zastosowano, można uznać, że podskale promocyjności wykazują wysoką stabilność. Relatywnie słabszą stabilność wykazują standardy prewencyjne. Potwierdzają się nasze przypuszczenia, że fasadowość pytań może w tym wypadku wpływać na kierowanie się potrzebą aprobaty społecznej osób o nastawieniu prewencyjnym, szczególnie w obecności eksperymentatora. Mimo to uważamy, że SSPP można uznać za miarę nastawienia regulacyjnego jako cechy.

TRAFNOŚĆ ZEWNĘTRZNA SSPP

Obliczaniem trafności zewnętrznej zajęliśmy się podczas pierwszego badania, służącego ustaleniu czynników

⁴ Pierwsze badanie internetowe tą wersją SSPP przeprowadzili na grupie 85 osób M. Cymanowska i M. Kolińska. Spójność wewnętrzna skali była wówczas podobna do tej, jaką uzyskaliśmy w wersji papierowej. Dla podskal promocyjnych (standardów i kontroli) $r = 0,64$, a dla podskal prewencyjnych $r = 0,45$. Zagregowane skale promocyjności i prewencyjności nie korelowały ze sobą. Można więc uznać, że SSPP w wersji papierowej i komputerowej mają podobne charakterystyki.

skali i obliczeniu mocy dyskryminacyjnej poszczególnych itemów. Temu celowi służyło obliczenie korelacji wyników SSPP i kwestionariusza RFQ Higginsa i współpracowników (2001). Jako że SSPP mierzy nie tylko standardy regulacji, lecz także samokontrolę, istotnych korelacji spodziewaliśmy się głównie w podskalach mierzących standardy. Pytania RFQ dotyczą głównie stylów wychowawczych kształtujących standardy (zwłaszcza w skali prewencyjnej), natomiast pytania SSPP są bardziej fasadowe i dotyczą standardów wprost.

Materiały i przebieg badania

311 osób (tych samych, które opisano w badaniu 1) w rotowanej kolejności wypełniało dwa kwestionariusze: RFQ (Higgins i in., 2001) i *Skalę samoregulacji promocyjnej i prewencyjnej* (SSPP).

Wyniki

Po usunięciu z pierwotnej skali SSPP sześciu pytań o zbyt niskiej mocy dyskryminacyjnej przeprowadzono analizę korelacyjną wyników obu kwestionariuszy. Braliśmy pod uwagę korelacje promocyjności i prewencyjności mierzonej RFQ z podskalami SSPP mierzącymi promocyjność (SPro, KPro i Pro), prewencyjność (SPre, KPre i Pre) oraz siłę motywacji (M). Obliczono współczynniki korelacji Pearsona dla wyników RFQ i SSPP. Podskale promocyjności i prewencyjności w RFQ nie były skorelowane ($r = 0,08$), podczas gdy w SSPP globalne wskaźniki Pro i Pre były skorelowane słabo i ujemnie ($r = -0,116$; $p < 0,05$). Korelacje pięciu podskal SSPP z dwoma podskalami RFQ (promocyjności i prewencyjności;

tabela 3) wskazują na istotny związek o przeciętnej sile zarówno SPro, jak KPro ze skalą promocyjności w RFQ. W tym wypadku trafność jest podobna zarówno względem standardów, jak i samokontroli. Inaczej kształtują się związki skal prewencyjnych. Zgodnie z przewidywaniem, wystąpiła bardzo słaba, choć ciągle istotna korelacja prewencji w RFQ z samokontrolą prewencyjną w SSPP. Mniej oczekiwaliśmy słabych korelacji standardów prewencyjnych z prewencyjnością w RFQ. Trafność SSPP mierzona skalą Higginsa i in. (2001) wskazuje zatem na słabsze powiązanie standardów i kontroli prewencyjnej z pomiarem nastawienia regulacyjnego w RFQ, co może wynikać z fasadowości pytań (wspomniane wcześniej odwołania do relacji rodzicielskich w skali prewencyjnej RFQ) i manipulacji własnym wizerunkiem.

TRAFNOŚĆ TEORETYCZNA SSPP

Trafność teoretyczna SSPP została opracowana na podstawie przewidywań dotyczących związków nastawienia regulacyjnego z siłą motywacji, wiekiem oraz z wyznacznikami temperamentalnymi w postaci ekstrawersji i neurotyczności oraz lęku jako cechy.

Siła motywacji

Siła motywacji jest mierzona jedną z podskal w SSPP. Dlatego sprawdzeniu przewidywań o silniejszej motywacji osób nastawionych promocyjnie, a także o umiarkowanym wpływie kontroli prewencyjnej na siłę motywacji posłużyły korelacje Pearsona wyników uzyskiwanych wewnątrz *Skali samoregulacji promocyjnej i prewencyjnej*. Wykorzystano w tym celu wyniki badania 2 (notabene

Tabela 3

Korelacje wyników w RFQ i SSPP (badanie 1)

RFQ \ SSPP	SPro	KPro	Pro	SPre	KPre	Pre	M
Pro	0,38**	0,34**	0,40**	-0,25**	-0,01	-0,17**	0,41**
Pre	-0,07	-0,08	-0,08	0,23**	0,13*	0,22**	0,10

* $p < 0,01$; ** $p < 0,001$ (test dwustronny).

Źródło: opracowanie własne.

Tabela 4

Korelacje częściowe siły motywacji z promocyjnością vs. prewencyjnością w SSPP (kontrolowane przez prewencyjność vs. promocyjność; wyniki badania 2)

	SPro\Pre	KPro\Pre	Pro\Pre	SPre\Pro	KPre\Pro	Pre\Pro
Siła	0,54**	0,49**	0,58**	-0,04	0,19**	0,07

** $p < 0,001$ (test dwustronny).

Źródło: opracowanie własne.

niemal identyczne z tymi z badania 1). Ponieważ każda z podskal charakteryzuje te same osoby, wśród nich mogą się znajdować takie, które charakteryzują się wysokimi lub niskimi wynikami zarówno w promocyjności, jak i prewencyjności. Dlatego obliczyliśmy korelacje częściowe M, SPro i KPro, kontrolowane przez prewencyjność (Pre). Analogiczną analizę korelacyjną przeprowadziliśmy dla siły motywacji i podskal prewencyjności, kontrolowanych przez promocyjność (tabela 4).

Zgodnie z przewidywaniami, siła motywacji ponadprzeciętnie koreluje z nastawieniem promocyjnym, mierzonym zarówno siłą standardów, jak i procesów samo-kontroli. Nastawienie prewencyjne w zasadzie nie ma związku z siłą motywacji. Tylko kontrola prewencyjna śladowo z nią koreluje. Wyniki te pozostają w zgodności z przewidywaniami wywiedzionymi z cytowanych uprzednio badań Shaha i Higginsa (1997), w których wykazano silniejsze zaangażowanie osób o standardach promocyjnych, a także Förstera i Higginsa (1997), w których wykazano bardziej stromy gradient dążenia niż unikania u osób z nastawieniem promocyjnym. Badania Van-Dijka i Klugera (2004) wskazywały na większą wytrwałość w generowaniu pomysłów osób o nastawieniu prewencyjnym, ale szczególnie po negatywnej informacji zwrotnej. Najwyraźniej wytrwałość prewencyjna wiąże się z obwarowaniami sytuacyjnymi, podczas gdy siła motywacji promocyjnej wynika w większym stopniu z jej wewnętrznego osadzenia.

Wiek i nastawienie regulacyjne

Ebner, Freund i Baltes (2006) wykryli, że z wiekiem następuje przesunięcie wyboru celów z tych nazywanych wzrostowymi, w kierunku podtrzymywania *status quo* i zabezpieczania się przed stratą. Autorzy sądzą, że przesunięcie celów na przestrzeni życia, z promocyjnych zysków na prewencyjne utrzymywanie *status quo*, jest jednym z mechanizmów adaptacji do zmian, jakie przynoszą w życiu szanse i ograniczenia.

W naszym badaniu 2 w większości wypadków kontrolowaliśmy także wiek uczestników, dlatego mogliśmy sprawdzić, czy nastawienie regulacyjne mierzone SSPP

ujawnia przewidywany związek z wiekiem. Dla 579 osób w wieku od 15 do 93 lat ($M = 36,68$, $SD = 12,46$) obliczono korelacje Pearsona z podstawowymi podskalami SSPP.

Korelacje wieku i nastawienia regulacyjnego kształtują się w oczekiwanym kierunku (tabela 5). Z wiekiem maleje promocyjne nastawienie badanych, wzrasta zaś prewencyjne. Chociaż związki nastawienia regulacyjnego z wiekiem nie są silne, wskazują na tendencję rozwojową i potwierdzają trafność SSPP.

Temperament

Istnieje wiele przesłanek traktowania ekstrawersji i neurotyczności jako predyktorów nastawienia regulacyjnego. Warto zauważyć, że nastawienie promocyjne sprzyja podejmowaniu ryzyka, a nastawienie prewencyjne sprzyja inklinacji konserwatywnej w działaniu (Crowe, Higgins, 1997; Friedman, Förster, 2001). Ryzyko łatwo podejmują osoby ekstrawertywne, które cechuje niskie pobudzenie toniczne i zapotrzebowanie na pobudzenia fazowe (stymulację) o dużej energetycznej wartości. Dla wybierania strategii konserwatywnych większe znaczenie może mieć introwersja, którą cechują wysokie pobudzenie toniczne i niskie zapotrzebowanie na stymulację. Gray odnalazł nadto związek introwersji z afektem negatywnym. Zgodnie z jego badaniami, „duża lękowość jest mieszanką silnego neurotyzmu i silnej introwersji, w której neurotyzm jest (około dwukrotnie) ważniejszym składnikiem” (Gray, 1998, s. 277). Warto zatem w analizach trafności przewidywać dotyczących lękowego podłoża prewencyjności uwzględnić oba czynniki z modelu Eysencka: introwersję i neurotyzm.

Rozpatrywanie znaczenia stylu wychowawczego i temperamentu w kształtowaniu nastawienia regulacyjnego (por. także Manian i in., 2006; Manian, Strauman, Denney, 1998) doprowadziło nas do przekonania, że samoregulacja promocyjna odpowiada własnościom ekstrawertywnego typu układu nerwowego. Z kolei prewencyjności winien sprzyjać lęk jako cecha, którą można badać w dwojaki sposób. Po pierwsze, korzystając z badań Graya, które wykazały, że lęk stanowi kombinację

Tabela 5

Korelacje częściowe wieku z promocyjnością vs. prewencyjnością w SSPP (kontrolowanymi przez prewencyjność vs. promocyjność)

	SPro\Pre	KPro\Pre	Pro\Pre	SPre\Pro	KPre\Pro	Pre\Pro
Wiek	-0,185**	-0,159**	-0,196**	0,097*	0,115*	0,121*

* $p < 0,01$; ** $p < 0,001$ (test dwustronny).

Źródło: opracowanie własne.

Tabela 6

Korelacje częściowe ekstrawersji i neurotyzmu z wynikami skal: (a) promocyjności kontrolowanymi przez przewencyjność i (b) przewencyjności kontrolowanymi przez promocyjność

	(a)			(b)		
	SPro	KPro	Pro	SPre	KPre	Pre
Ekstrawersja	0,37**	0,51**	0,50**	-0,10	-0,22*	-0,20*
Neurotyzm	-0,30**	-0,13	-0,26*	0,29**	0,21*	0,29**

* $p < 0,01$; ** $p < 0,001$ (test dwustronny).

Źródło: opracowanie własne.

neurotyczności i introwersji, albo korzystając z popularnego testu STAI Spielberga (Spielberger, Rickman, 1991). Skorzystaliśmy z obu tych możliwości.

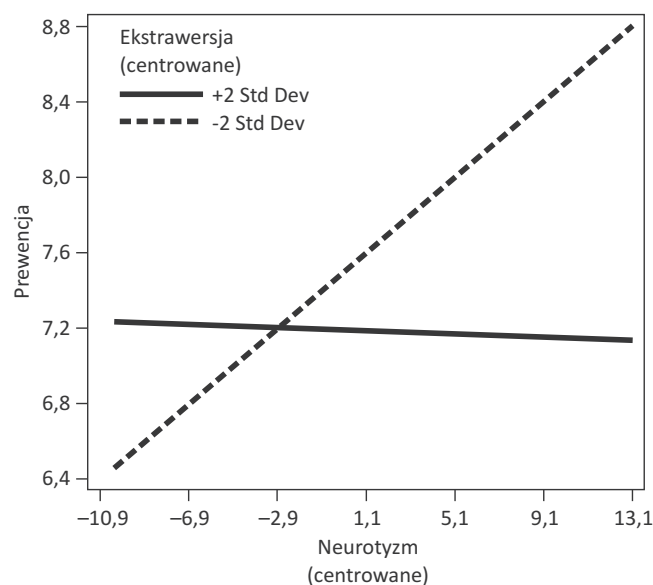
Ekstrawersja i neurotyczność. W pierwszym rzędzie sprawdziliśmy, jakie cechy temperamentu opisane przez Eysencka (introwersja–ekstrawersja, równowaga emocjonalna–neurotyzm) są właściwe osobom diagnozowanym skalą SPP. Badanie przeprowadziła Maria Nierbińska (2012).

Do wypełnienia kwestionariuszy zaproszono 120 osób – 74 kobiety i 46 mężczyzn w wieku od 18 do 70 lat ($M = 41$; $SD = 13,58$). Przeważały osoby o wykształceniu wyższym (50%) i średnim (42,5%). Byli to pracownicy różnych szczebli i grup zawodowych, studenci i uczniowie szkół pomaturalnych. Zastosowano kwestionariusz EPQ-R Eysencka w polskiej adaptacji Brzozowskiego i Drwała (1995) oraz SSPP.

W pierwszym kroku obliczono korelacje częściowe czynników kwestionariusza EPQ-R z wynikami w skalach standardów i samokontroli promocyjnej (kontrolowanych przez przewencyjność). Następnie obliczono analogiczne korelacje wyników w EPQ-R z wynikami w skalach standardów i samokontroli przewencyjnej (kontrolowanych przez promocyjność).

Ekstrawersja jest dość silnym korelatem promocyjności, szczególnie promocyjnej kontroli. Neurotyzm zaś zdaje się być inhibitorem kształtowania standardów idealnych, ale już nie promocyjnej kontroli (tabela 6). Wyniki dotyczące nastawienia przewencyjnego okazały się bardziej złożone. Zgodnie z przewidywaniem, neurotyzm pozytywnie koreluje z siłą standardów przewencyjnych i przewencyjnością sumaryczną, nieco słabiej z przewencyjną samokontrolą (tabela 6). W słabym, pozytywnym związku z przewencyjnością a w zasadzie z przewencyjną samokontrolą pozostaje introwersja (na co wskazują ujemne korelacje z wynikami w skali ekstrawersji). Daje to asumpt do sprawdzenia interakcji tych dwóch czynników w determinowaniu przewencyjności osób badanych.

Jeśli osobowościowy lęk istotnie determinuje nastawienie przewencyjne, to – zgodnie z wynikami badań Greya – spodziewanym wyznacznikiem przewencyjności powinien być związek silnego neurotyzmu i silnej introwersji. W celu weryfikacji tej hipotezy przeprowadzono symultaniczną analizę regresji, w której objaśnianą była przewencyjność (Pre), a predyktorami neurotyzm, ekstrawersja (jako moderator) oraz ich interakcja. Analizy przeprowadzono przy użyciu pakietu statystycznego Interaction 1.7.2211. Wyniki na skalach neurotyzmu i ekstrawersji centrowano (por. Aiken i West, 1991). Przy istotnym modelu regresji [$F(3, 116) = 4,36$; $p = 0,006$] interakcja neurotyzmu i ekstrawersji okazała się śladowa ($t = -1,67$; $p = 0,098$; $B = -0,005$). W następnym kroku obliczono tak zwane regresje proste (*simple slope*) dla niskich i wysokich wartości neurotyzmu, a także introwersji vs.



Rysunek 2. Zależność nastawienia przewencyjnego od introwersji vs. ekstrawersji i zrównoważenia emocjonalnego vs. neurotyczności.

Źródło: opracowanie własne.

ekstrawersji (dwa odchylenia standardowe poniżej i powyżej średniej; rysunek 2).

Tylko w wypadku introwertyków ($-2 SD$ na skali ekstrawersji) wzrost neurotyzmu determinował nasilenie prewencyjności [$t(116) = 2,85$; p jednostronny = 0,0026]. Regresja prosta dla ekstrawertyków ($+2 SD$) nie była istotna [$t(116) = -0,12$]. Zgodnie z przewidywaniem, od temperamentalnej lękowości, rozumianej jako złożenie introwersji z neurotyzmem, zależy nastawienie prewencyjne. Analogiczną, symultaniczną analizę regresji przeprowadziliśmy dla objaśnianej promocyjności (Pro). Tym razem nieistotna okazała się zarówno interakcja neurotyzmu oraz ekstrawersji ($t = 0,63$), jak i regresje proste [dla $+2 SD$ $t(116) = -0,2$, dla $-2 SD$ $t(116) = -1,34$].

Podsumowując: ekstrawersja i neurotyzm stanowią istotne predyktory nastawienia regulacyjnego. Ekstrawersja silnie determinuje nastawienie promocyjne, introwersja zaś razem z neurotyzmem decydują o prewencyjności. Korelacje częściowe pozwoliły odnotować prawidłowość podobną do tej, którą opisywaliśmy za Summerville i Roesem (2008), to jest silniejszy związek samokontroli niż standardów regulacyjnych z dyspozycyjnymi wymiarami afektywnymi. Afektywna regulacja jest bowiem istotnym elementem samokontroli. Prawdopodobnie niepokój vs. wiara w sukces ożywiają z implementacją celów.

Lęk jako cecha. Wobec pośredniego dowodu wpływu dyspozycyjnego lęku złożonego z neurotyczności i introwersji na kształtowanie nastawienia prewencyjnego, postanowiliśmy sprawdzić tę zależność miarą bezpośrednią. Lękowość jest silnie zdeterminowana przez typ układu nerwowego i decyduje o behawioralnych wzorcach przystosowania, wytwarzanych w procesie socjalizacji (por. Rothbart, Bates, 1998). Osoby lękowe wykazują szczególną wrażliwość na sygnały zagrożenia (np. Mogg, Bradley, 1999), a co najmniej fiksują się na nich i z trudnością przenoszą uwagę na bodziec niezagrażający (Derryberry, Reed, 2002). To dlatego styl wychowawczy polegający na manipulowaniu zagrożeniem bezpieczeństwa może skutecznie kształtować nastawienie prewencyjne.

Przebadano 202 osoby – 127 kobiet oraz 75 mężczyzn w wieku 18–64 lata ($M = 35,9$; $SD = 9,4$), maturzystów oraz pracowników różnych instytucji i szczebli zawodowych (badanie przeprowadziła E. Brzozowska-Prus, 2012). Jako że badania służyły też innym celom, badani najpierw wypełniali *Kwestionariusz aprobaty społecznej* (KAS; Drwal, Wilczyńska, 1980). Następnie stosowano *Inwentarz stanu i cechy lęku* (Spielberger, Strelau, Tysarczyk, Wrześniewski, 1987), a na koniec SSPP.

Obliczono korelacje częściowe, kontrolując wyniki dotyczące nastawienia promocyjnego poziomem prewencyjności. Także prewencyjność była kontrolowana przez wyniki w zagregowanej skali promocyjności (por. tabela 7).

Lęk znacząco i ujemnie koreluje z nastawieniem promocyjnym. Jest on prawdopodobnym inhibitorem w kształtowaniu tego nastawienia. Zarówno standardy, jak i kontrola promocyjna kształtują się przy niskim poziomie dyspozycyjnego lęku, natomiast tylko standardom prewencyjnym sprzyja wysoki lęk. Lęk zatem wiąże się z obydwojema rodzajami nastawień, jednak trochę inaczej od neurotyzmu. Różnice dotyczą kontroli działania. Dyspozycyjny lęk nie ma związku z samokontrolą prewencyjną, a jedynie „hamuje” spontaniczną w swej istocie, nakierowaną na pozytywny efekt, kontrolę promocyjną i idealne standardy.

PODSUMOWANIE

W artykule zaprezentowano nową, stworzoną od podstaw kwestionariuszową metodę do badania dyspozycyjnych ukierunkowań regulacyjnych, czyli nastawienia na promocję vs. prewencję, rozumianych w kategoriach względnie stałych cech. W odróżnieniu od istniejących już kwestionariuszy, takich jak RFQ (Higgins i in., 2001), RFS (Fellner i in., 2007) czy GRFM (Lockwood i in., 2002), opisana tu skala SPP wprowadza oryginalne odróżnienie standardów od samokontroli jako aspektów zarówno regulacji promocyjnej, jak i prewencyjnej. Charakterystyki samokontroli obejmują tryb przetwarzania, a nie tylko punkty odniesienia (zyski vs. straty), które opisywał Higgins. Na podstawie cytowanych badań (np. Förster, Higgins, 2005; Friedman i in., 2003; Semin

Tabela 7

Korelacje częściowe lęku jako cechy z podskalami nastawienia promocyjnego i prewencyjnego

	SPro\Pre	KPro\Pre	Pro\Pre	SPre\Pro	KPre\Pro	Pre\Pro
Lęk	-0,53**	-0,40**	-0,53**	0,40**	0,10	0,33**

* $p < 0,01$; ** $p < 0,001$ (test dwustronny).

Źródło: opracowanie własne.

i in., 2005) sformułowano charakterystyki samokontroli promocyjnej i prewencyjnej. Potrzeba odróżnienia tych dwóch aspektów samokontroli była głównym powodem tworzenia nowej metody. Jednocześnie potwierdzono możliwość agregowania podskal standardów i kontroli do ogólnych wyników promocji i prewencji. Nowa metoda daje więc większe możliwości interpretacyjne niż narzędzia opisane już w literaturze i może być traktowana jako ich alternatywa. Niezależną wartością stanowią badania na temat temperamentalnych podstaw promocyjności i prewencyjności. Z jednej strony poszerzają one założenia rdzennej teorii Higginsa (1997), z drugiej zaś dowodzą trafności SSPP.

W badaniach walidacyjnych wzięło udział prawie 1000 osób w wieku od 15 do 93 lat. W dwóch niezależnych badaniach uzyskano zadowalające wskaźniki rzetelności. Mimo pewnych ograniczeń związanych z dopasowaniem modeli w confirmacyjnej analizie czynnikowej, postulujemy utrzymanie proponowanej struktury podskal. Struktura ta charakteryzuje się dużą stabilnością między badaniami przeprowadzonymi na niezależnych próbach. Uzyskane wskaźniki zgodności wewnętrznej sugerują, że metoda może być stosowana w badaniach naukowych oraz przesiewowych. W diagnozie indywidualnej należy zachować większą ostrożność; o ile cel badania nie wymaga odróżnienia standardów od kontroli rekomendujemy posługiwanie się raczej zagregowanymi skalami promocji (Pro) i prewencji (Pre) z uwagi na wyższe wskaźniki zgodności wewnętrznej. Potwierdzono także trafność zewnętrznej oraz teoretyczną SSPP. Wyniki badań walidacyjnych pozwalają więc rekomendować SSPP jako narzędzie do badania dyspozycyjnych ukierunkowań regulacyjnych.

LITERATURA CYTOWANA

- Aiken, L. S., West, A. G. (1991). *Multiple regression: Testing and interpreting interactions*. Thousand Oaks, CA: Sage Publications Inc.
- Alter, A. L., Oppenheimer, D. M., Epley, N., Eyre, R. N. (2007). Overcoming intuition: Metacognitive difficulty activates analytic reasoning. *Journal of Experimental Psychology: General*, 136, 569–576.
- Arbuckle, J. S. (2009). *AmosTM 18 user's guide*. Crawfordville, FL: Amos Development Corporation.
- Bąk, W. (2008). Teoria ukierunkowań regulacyjnych E. Tory Higginsa. *Roczniki Psychologiczne*, 11, 7–38.
- Brzozowska-Prus, E. (2012). *Typ reagowania na zagrożenie a promocyjne i prewencyjne nastawienie regulacyjne*. Niepublikowana praca magisterska, SWPS, Wydział Zamiejscowy w Sopocie.
- Brzozowski, P., Drwal, R. Ł. (1995). *Kwestionariusz Osobowości Eysencka: polska adaptacja EPQ-R. Podręcznik*. Warszawa: Pracownia Testów Psychologicznych PTP.
- Carver, C. S., Scheier, M. E. (1998). *On the self-regulation of behavior*. New York: Cambridge University Press.
- Crowe, E., Higgins, E. T. (1997). Regulatory focus and strategic inclinations: Promotion and prevention in decision-making. *Organizational Behavior and Human Decision Processes*, 69, 117–132.
- de Lange, M. A., van Knippenberg, A. (2007). Going against the grain. Regulatory focus and interference by task-irrelevant information. *Experimental Psychology*, 54, 6–13.
- Derryberry, D., Reed, M. A. (2002). Anxiety-related attentional biases and their regulation by attentional control. *Journal of Abnormal Psychology*, 111, 225–236.
- Drwal, R. Ł., Wilczyńska, J. T. (1980). Opracowanie kwestionariusza aprobaty społecznej. *Przegląd Psychologiczny*, 23, 184–195.
- Ebner, N. C., Freund, A. M., Baltes, P. B. (2006). Developmental changes in personal goal orientation from young to late adulthood: From striving for gains to maintenance and prevention of losses. *Psychology and Aging*, 21, 664–678.
- Fellner, B., Holler, M., Kirchner, E., Schabmann, A. (2007). Regulatory Focus Scale (RFS): Development of a scale to record dispositional regulatory focus. *Swiss Journal of Psychology*, 66, 109–116.
- Förster, J., Higgins, E. T. (1997). *Approach and avoidance gradients from strategies in goal attainment. Regulatory focus as moderator*. Niepublikowany manuskrypt, Columbia University.
- Förster, J., Higgins, E. T. (2005). How global versus local perception fits regulatory focus. *Psychological Science*, 16, 631–636.
- Friedman, R. S., Förster, J. (2001). The effects of promotion and prevention cues on creativity. *Journal of Personality and Social Psychology*, 81, 1001–1013.
- Friedman, R. S., Fishbach, J., Förster, J., Werth, L. (2003). Attentional priming effects on creativity. *Creativity Research Journal*, 15, 277–286.
- Gray, J. A. (1970). The psychophysiological basis of introversion-extraversion. *Behavior Research and Therapy*, 8, 249–266.
- Gray, J. A. (1987). Perspectives on anxiety and impulsivity: A commentary. *Journal of Research in Personality*, 21, 493–509.
- Gray, J. A. (1994). Three fundamental emotion systems. W: P. Ekman, R. J. Davidson (red.), *The nature of emotion: Fundamental questions* (s. 243–247). New York: Oxford University Press.
- Gray, J. A. (1998). Wymiary osobowości a systemy emocjonalne. W: P. Ekman, R. J. Davidson (red.), *Natura emocji. Podstawowe zagadnienia* (tłum. B. Wojciszke; s. 276–279). Gdańsk: Gdańskie Wydawnictwo Psychologiczne.
- Higgins, E. T. (1987). Self-discrepancy: A theory relating self and affect. *Psychological Review*, 94, 319–340.
- Higgins, E. T. (1996). The “self-digest”: Self-knowledge serving self-regulatory functions. *Journal of Personality and Social Psychology*, 71, 1062–1083.

- Higgins, E. T. (1997). Beyond pleasure and pain. *American Psychologist*, 52, 1280–1300.
- Higgins, E. T. (2012). *Beyond pleasure and pain: How motivation works*. New York: Oxford University Press.
- Higgins, E. T., Friedman, R. S., Harlow, R. E., Idson, L. C., Ayduk, O. N., Taylor, A. (2001). Achievement orientations from subjective histories of success: Promotion pride versus prevention pride. *European Journal of Social Psychology*, 31, 3–23.
- Kolańczyk, A., (2004). Stany uwagi sprzyjające wpływom afektywnym na ocenianie. *Studia Psychologiczne*, 42, 93–109.
- Kolańczyk, A. (2007). Samokontrola i wpływy bodźców afektywnych na ocenianie. *Psychologia Społeczna*, 2, 7–22.
- Kolańczyk, A. (2011). Uwaga ekstensywna. Model ekstensywności vs. intensywności uwagi. *Studia Psychologiczne*, 49, 7–27.
- Liberman, N., Förster, J. (2008). Expectancy, value and psychological distance: A new look at goal gradients. *Social Cognition*, 26, 515–533.
- Lockwood, P., Jordan, C. H., Kunda, Z. (2002). Motivation by positive and negative role models: Regulatory focus determines who will best inspire us. *Journal of Personality and Social Psychology*, 83, 854–864.
- Manian, N., Papadakis, A. A., Strauman, T. J., Essex, M. J. (2006). The development of children's ideal and ought self-guides: Parenting, temperament, and individual differences in guide strength. *Journal of Personality*, 74, 1619–1645.
- Manian, N., Strauman, T. J., Denney, N. (1998). Temperament, recalled parenting styles, and self-regulation: Testing the developmental postulates of self-discrepancy theory. *Journal of Personality and Social Psychology*, 75, 1321–1332.
- Maslow, A. H. (1956). Defense and growth. *Merrill-Palmer Quarterly*, 3, 36–47.
- Miller, N. E. (1944). Experimental studies of conflict. W: J. McV. Hunt (red.), *Personality and the behavior disorders* (t. 1, s. 431–465). New York: Ronald Press.
- Mogg, K., Bradley, B. P. (1999). Orienting of attention to threatening facial expressions presented under conditions of restricted awareness. *Cognition and Emotion*, 13, 713–740.
- Moretti, M. M., Higgins, E. T. (1990). The development of self-system vulnerabilities: Social and cognitive factors in developmental psychopathology. W: R. J. Sternberg, J. Jr. Kolligan (red.), *Competence considered* (s. 286–314). New Haven, CT: Yale University Press.
- Nierbińska, M. (2012). *Temperamentalne wyznaczniki nastawienia regulacyjnego*. Niepublikowana praca magisterska, SWPS, Wydział Zamiejscowy w Sopocie.
- Rothbart, M. K., Bates, J. E. (1998). Temperament. W: W. Damon, N. Eisenberg (red.), *Handbook of child psychology* (t. 3: *Social, emotional and personality development*; s. 105–176). New York: Wiley.
- Semin, G. R., Higgins, T., de Montes, L. G., Estourget, Y., Valencia, J. F. (2005). Linguistic signatures of regulatory focus: How abstraction fits promotion more than prevention. *Journal of Personality and Social Psychology*, 89, 36–45.
- Shah, J., Higgins, E. T. (1997). Expectancy \times value effects: Regulatory focus as determinant of magnitude and direction. *Journal of Personality and Social Psychology*, 73, 447–458.
- Siegel, S., Castellan, N. J. (1988). *Nonparametric statistics for the behavioural sciences*. New York: McGraw-Hill.
- Spielberger, C. D., Rickman, R. L. (1991). Assessment of state and trait anxiety. W: N. Satorius, V. Andreoli, G. Casano, L. Eisenberg, P. Kielholz, P. Pancheri, G. Racagni (red.), *Anxiety: Psychobiological and clinical perspectives* (s. 69–83). Washington: Hemisphere, Taylor and Francis.
- Spielberger, C. D., Strelau, J., Tysarczyk, M., Wrześniewski, K. (1987). *Inwentarz Stanu i Cechy Lęku (ISCL)*. Warszawa: Pracownia Testów Psychologicznych PTP.
- Summerville, A., Roese, N. J. (2008). Self-report measures of individual differences in regulatory focus: A cautionary note. *Journal of Research in Personality*, 42, 247–254.
- Van-Dijk, D., Kluger, A. N. (2004). Feedback sign effect on motivation: Is it moderated by regulatory focus? *Applied Psychology: An International Review*, 53, 113–135.
- Wegner, D. M. (1994). Ironic processes of mental control. *Psychological Review*, 101, 34–52.

Załącznik

Twierdzenia Skali samoregulacji promocyjnej i prewencyjnej

1.	Lubię podejmować nowe wyzwania.	KPro
2.	Wykonując zadanie, koncentruję się na tym, aby popełnić jak najmniej błędów.	KPre
3.	Jak czegoś chcę, pomysły „jak to zrobić” łatwo przychodzą mi do głowy.	KPro
4.	Często kieruję się tym, aby to, co robię, nie było odebrane źle przez innych.	SPre
5.	Spełnianie własnych aspiracji i ciągły rozwój są najistotniejsze w moim życiu.	SPro
6.	W życiu na ogół robię to, co chcę.	SPro
7.	Kiedy mam jakieś zadanie, cały czas sprawdzam, czy je dobrze rozumiem i rozwiązuję.	KPre
8.	Łatwo się poddaję.	M
9.	Często myślę nad tym, co powinnam/powinienem, a czego nie powinnam/nie powinienem robić.	SPre
10.	Kieruję się zasadą – „chcieć to móc”.	M
11.	Moje działania najczęściej są zgodne z tym, czego oczekują ode mnie inni.	SPre
12.	Robię zwykle to, co muszę.	SPre
13.	Trudno mnie zniechęcić, gdy już coś postanowię.	M
14.	Lubię działać spontanicznie.	KPro
15.	Nie zniechęcają mnie drobne porażki, gdy robię coś ważnego.	M
16.	Często zastanawiam się nad problemami, które mogą zaistnieć w czasie mojego działania.	KPre
17.	Zazwyczaj opracowuję alternatywne sposoby działania, tzw. plan B.	KPre
18.	Marzę i spełniam swoje marzenia.	SPro
19.	W zadaniu zwykle szukam czegoś, co sprawia mi przyjemność.	KPro
20.	Bardzo staram się w życiu trzymać obrany kierunek działania i nie poddawać się.	M
21.	Kiedy zaczynam wykonywać zadanie upewniam się, czy dobrze rozumiem jego instrukcję.	KPre
22.	W porównaniu z innymi ludźmi jestem wytrwały/-a.	M
23.	Działając, marzenia zmieniam w rzeczywistość.	SPro
24.	Zanim się za coś wezmę, uważnie oceniam swoje możliwości.	KPre
25.	Wiem, że mogę się mylić, dlatego działam ostrożnie.	KPre
26.	Często zdarza mi się rezygnować z raz obranego celu.	M
27.	Ważniejsza jest dla mnie realizacja moich marzeń niż wykonywanie tego, czego oczekują ode mnie inni.	SPro

SPro – standardy promocyjne, KPro – kontrola promocyjna, SPre – standardy prewencyjne, KPre – kontrola prewencyjna, M – siła motywacji.

Promotion and Prevention Self-Regulation Scale (PPSS)

Alina Kolańczyk¹, Waćław Bąk², Marta Roczniowska¹

¹ *University of Social Sciences and Humanities, Faculty in Sopot*

² *John Paul II Catholic University of Lublin, Institute of Psychology*

ABSTRACT

The paper presents a Promotion and Prevention Self-Regulation Scale (PPSS), the newly developed questionnaire designed to measure promotion and prevention regulatory focus. It includes an additional differentiation (within both promotion and prevention) between standards (ideal vs. ought) and self-control (intuitive/risky vs. analytical/cautious). The proposed PPSS is based on Higgins theory, on the results of studies referring to self-regulatory modes as well as emotionality of people differing in dispositional regulatory focus. Almost 1000 individuals between the ages of 15 and 93 participated in the validation studies. Satisfying reliability coefficients were obtained in two independent studies. Despite some limitations of the confirmatory factor analyses results (albeit with an acceptable RMSEA value) we suggest to keep the postulated factor structure of the PPSS, which turned out to remain stable between two independent samples. The PPSS demonstrates a good criterion validity and construct validity.

Key words: *self-regulation, regulatory focus, promotion, prevention*

Złożono: 4.01.2013

Złożono poprawiony tekst: 13.03.2013

Zaakceptowano do druku: 26.03.2013