

Henryk Gasiul

Kontrowersje wokół teorii cech oraz próby ich rozstrzygnięcia

Studia Psychologica nr 2, 137-156

2001

Artykuł został zdigitalizowany i opracowany do udostępnienia w internecie przez Muzeum Historii Polski w ramach prac podejmowanych na rzecz zapewnienia otwartego, powszechnego i trwałego dostępu do polskiego dorobku naukowego i kulturalnego. Artykuł jest umieszczony w kolekcji cyfrowej bazhum.muzhp.pl, gromadzącej zawartość polskich czasopism humanistycznych i społecznych.

Tekst jest udostępniony do wykorzystania w ramach dozwolonego użytku.

HENRYK GASIUL

KONTROWERSJE WOKÓŁ TEORII CECH ORAZ PRÓBY ICH ROZSTRZYGNIĘCIA

Controversies on trait theories and forms of their resolving

Summary

The article presents the main issues concerning theories of trait personality. The first one resolves itself into estimation of sources of traits- are they mental constructs and strategies of inference determined by sociocultural context or are they real individual properties? The other question is the universality of traits. As one could suppose there are not explicit arguments in this respect. The next issue considers forms of behaviour which could establish a base for trait categories. It is supposed that in this range motivational forms are specially important. So, a trait could be defined as a disposition to generate of intentional states. Additionally, the analysis of mechanisms of trait development emphasise the significance of motivational aspects of behaviour. This analysis also indicates emotionality as a basis for the development of personality traits.

1. CECHY OSOBOWOŚCI – RZECZYWISTOŚĆ CZY WYNIK PROCESÓW ATRYBUCJI?

Na zasadność posługiwania się pojęciem cechy wskazują co najmniej trzy racje: zwartość ludzkich zachowań, obserwowalna ich powtarzalność oraz specyficzność. Na przykład, B. Krahe wymienia następujące argumenty uzasadniające konieczność posługiwania się w badaniach osobowości cechą jako konstruktem teoretycznym: a) cechy pozwalają wyjaśnić różnice pomiędzy ludźmi w zakresie reakcji (odpowiedzi) na identyczne lub podobne sytuacje; b) zachowanie osoby ujawnia względną zwartość czasową i sytuacyjną, a to wynika z działania pewnych ukrytych wewnętrznych dyspozycji; c) koncepcja cech umożliwia testowanie osobowości przez ocenę nasilenia cech i stosowanie korelacyjnych metod analizy danych (za: Krahe 1999, s. 20).

Wcześniej G. Allport (1972, s. 31) też akcentował, że bez koncepcji cech nie można byłoby uchwycić przejawów stabilności oraz zwartości zachowania i doświadczenia. Niemniej, możliwość określenia tych przejawów wydaje się nie tylko efektem bezpośredniej obserwacji, ale i skutkiem wnioskowania. To właściwie obserwowane dane prowadzą do uaktywnienia procesu wnioskowania, kierując je w określoną stronę; bez tego procesu wnioskowania psychologia nie mogłaby wyjść poza stadium rejestracji niezrozumiałych, oddzielnych działań (aktów) i oddzielnych stanów świadomości. Wnioskowanie oznaczałoby jednak tylko zastosowanie strategii umysłowych, pozwalających na wskazanie istnienia oraz rodzaju cechy u podmiotu. Sama cecha natomiast ma, według Allporta, charakter biofizyczny i jest tendencją determinującą (*determining tendency*).

Tendencja determinująca, w sensie węższym, wskazuje na specyficzny układ procesów umysłowych, który ułatwia rozwiązanie danego problemu, albo wykonanie danego działania. W sensie szerszym, jest to każda skłonność, ukierunkowująca działanie, albo warunek gotowości do reagowania (*response*). W tym świetle wszystkie cechy mogą być traktowane jako skłonności ukierunkowujące działania, choć nie wszystkie takie skłonności są cechami (są nimi bowiem także nawyki i postawy).

Stanowisko podkreślające, że cecha nie jest wynikiem bezpośredniej obserwacji, lecz raczej efektem procesu wnioskowania, zdaje się też prezentować R.B.Cattell (Cattell, Kline, 1977; Hall, Lindzey, 1990, s. 487). Według niego cecha jest strukturą psychiczną, o istnieniu której można wnioskować na podstawie obserwowanej regularności i spójności zachowania. Odróżnienie cech powierzchniowych (reprezentujących wiązki jawnych, czyli zewnętrznych, zmiennych, które zdają się występować łącznie) od cech źródłowych (reprezentujących podstawowe zmienne, które współdeterminują wielorakie przejawy powierzchniowe) pozwala powiązać ze sobą stany zewnętrzne i dyspozycje. Przy tym, cechy mogą być dziedziczne lub kształtowane przez środowisko; również mogą pobudzać do działania (są to cechy dynamiczne – należą do nich postawy, ergi i sentymeny) lub wiązać się z efektywnością, z jaką jednostka osiąga cel (cechy zdolnościowe).

Wymienione formy interpretacji cech wskazują z jednej strony na wagę procesów wnioskowania w ich odkrywaniu, a z drugiej podkreślają realność ich istnienia (cechy są traktowane jako struktury neuropsychiczne). Przy tym, jak już podkreślano, podstawowym argumentem uzasadniającym wnioskowanie o istnieniu cech jest zwartość oraz powtarzalność (lub regularność) zachowań ludzkich. W istocie nawet przy najbardziej radykalnym spojrzeniu chyba nie ma dostatecznych racji, aby podważyć w tej chwili ten kluczowy argument (por. analizy Krahe, 1999; Matthews, Deary, 1999). Niemniej, czym innym jest zwartość zachowań stanowiąca rację wnioskowania o cechach, a czym innym końcowy rezultat wnioskowania o istnieniu danych cechach. Na ile można bowiem cechy potraktować jako rzeczywiste i jednocześnie uniwersalne (właściwe wszystkim osobom) dyspozycje ukierunkowujące zachowania? Jak się wydaje, przypisywanie wszystkim osobom jakichś uniwersalnych cech nie zawsze jest uzasadnione. Uwzględnienie tego typu sytuacji uzasadnia konieczność wprowadzenia pojęcia metacechy.

Metacecha określa stan posiadania lub nieposiadania szczególnej właściwości. Wskazuje ona na obecność lub brak obecności i nasilenia cechy w osobowości danej jednostki. Jeśli dana osoba ma daną cechę (cecha ta jest jakoś relewantna do niej), wówczas można przyjąć, że ta osoba jest „nacechowana” (*traited*) w tym zakresie. I odwrotnie, jeśli dana osoba nie ma danej cechy (dana cecha jest jakoś irrelewantna do niej), wówczas można sądzić że ta osoba jest „nie nacechowana” (*untraited*) w tym zakresie. Tak więc, np. jednostka, której osobowość charakteryzuje się cechą introwersji, może być traktowana (i etykietowana) jako nacechowana nią; jednostka, która nie jest ani introwertykiem, ani ekstrawertykiem (czy kimś pośrednim) i której osobowość może wydawać się w danym czasie i pod pewnym względem introwertywna, a ekstrawertywna w innym czasie i pod pewnym względem, zostanie zakwalifikowana jako nie nacechowana w wymiarze

introwersji–ekstrawersji. Możliwość bycia nacechowanym lub nie nacechowanym pozwala lepiej zrozumieć związki zachowań z cechami osobowości. Na przykład badania Baumeistera i Tice wskazują, że między poczuciem kontroli a zachowaniem występuje związek wyrażony współczynnikiem $r = +.096$ (nieistotny statystycznie). Niemniej, po oddzieleniu od siebie grupy osób nacechowanych od osób nie nacechowanych poczuciem kontroli uzyskano inne poziomy zależności między tą zmienną a zachowaniem. W grupie osób nacechowanych występowała korelacja $r = +.502$, natomiast w grupie osób nie nacechowanych korelacja ta wynosiła $r = -.297$ (za: Tice, 1989, s. 196). Wydaje się, że nie nacechowane osoby mogą być bardziej zależne od wpływów sytuacyjnych. Na mocy samej definicji u osób nie nacechowanych zachowania właściwe dla danej cechy są mniej stabilne i spójne niż ma to miejsce w przypadku osób nacechowanych. Dlatego większa podatność na naciski sytuacyjne. Wymienieni autorzy dowodzą także na podstawie przeprowadzonych badań, że sytuacje ekspozycji społecznej podwyższają różnice pomiędzy zachowaniami osób nacechowanych i nie nacechowanych – cechą uwzględnianą była tym razem samoocena (*self-esteem*). Osoby nacechowane w zakresie samooceny (bez względu na jej poziom) rzadziej poszukiwały pomocy przy rozwiązywaniu problemów niż osoby nie nacechowane. Takich różnic nie stwierdzono w przypadku zachowań w sytuacjach braku odniesień społecznych. Z powyższego wynikałoby, że metacechy pełnią funkcje moderujące zachowanie. Odrębną kwestią jest sam pomiar metacechy – tutaj może być dość użyteczna międzyitemowa analiza wariancji odpowiedzi dotyczących danej skali; niska wariancja może wskazywać na nacechowanie, wysoka natomiast wariancja na brak nacechowania (za: Tice, 1989).

Powyższe analizy wskazują, że cecha może być mniej lub bardziej właściwa dla danej osoby. Niemniej to, że zmienność zachowań pod wpływem sytuacji u osób charakteryzujących się daną właściwością jest niższa niż ma to miejsce u osób nie charakteryzujących się daną właściwością, świadczy o realności istnienia cech (w tym świetle rzecz ujmując, nie są one tylko wytworem umysłowości obserwatora). Można także dzięki odkrywaniu stopnia nacechowania daną właściwością przewidywać i wyjaśniać podwyższoną zmienność lub stabilność zachowań danej osoby.

Na kanwie powyższych analiz rysuje się obraz, w którym uzasadnione wydaje się wyróżnienie niejako trzech aspektów, lub poziomów, analizy ograniczeń i wagi budowanych teorii cech. Pierwszy poziom wyznaczony jest przez rejestrowaną zawartość i powtarzalność lub regularność zachowań ludzkich – w tym wymiarze zasadność wyróżniania cech jest chyba najpełniejsza.

Drugim poziomem jest sama kategoryzacja zachowań. Posługiwanie się kategoriami pozwala przede wszystkim na szybką orientację w zakresie zachowań własnych i innych osób. Przyporządkowywanie zachowań do danej kategorii cech może też być wyrazem dążenia człowieka do uporządkowanego rozumienia rzeczywistości zachowań i dlatego też podlega prawom atrybucji charakteryzującym strukturę ludzkiej umysłowości. Atrybucja może jednak prowadzić do wielu błędów, niestety często nie dających się uniknąć. Wydaje się, że w jakiejś formie jej wyrazem jest tendencja do przypisywania wszystkim osobom tej samej cechy, różnice sprowadzając tylko do jej nasilenia, a jak wyżej uzasadniano, ta tenden-

cesu wnioskowania u obserwatorów oraz sposobu tworzenia się struktur poznawczych, które odpowiadają za interpretację zachowań. Istnieje tutaj wiele możliwości dalszych analiz. Na przykład Cantor i Mischel wprowadzają pojęcie poznawczych prototypów, które mają wyjaśnić, jak powstaje struktura kategorii semantycznych stosowanych w procesie opisu cech osobowości. Tak więc w tym świetle, określenie Pawła jako kogoś sumiennego będzie efektem zbieżności przypisywanych mu właściwości z ukształtowanym poznawczym prototypem sumienności. Przy tym interpretacja zachowań w kategoriach cech wymaga uwzględnienia dwóch aspektów: aspektu opisowego, odnoszącego się do treści zachowań związanych z daną cechą, oraz aspektu ewaluatywnego, uwzględniającego społeczne zapotrzebowanie na zachowania danego typu. A zatem określenie „Paweł jest sumienny” oznacza, patrząc od strony opisowej, że jest on skłonny do spełniania pewnych powinności, nie zapomina o obowiązkach i o innych zachowaniach, które wskazują na sumiennność. Jeżeli z kolei patrzymy od strony ewaluatywnej, określenie to implikuje, że Paweł ma taką właściwość, która jest społecznie pozytywna i społecznie pożądana. Wymienione aspekty mogą być analizowane łącznie lub niezależnie od siebie.

Interpretacje konstruktywistów doprowadziły do pewnej polaryzacji stanowisk, która przyjęła formę poglądu realistycznego lub idealistycznego. Zarówno pogląd typu realistycznego, wskazujący na to, że formowanie impresji jest przede wszystkim funkcją jakości zachowań obserwowanej osoby, jak i pogląd idealistyczny, który wskazuje, że wszystko jest wynikiem procesu przetwarzania informacji przez obserwatora, nie wydają się jednak w pełni uzasadnione. Wzrasta liczba badań, które raczej potwierdzają, że wnioskowanie o osobowości jest kształtowane łącznie przez ujawniane zachowania danej osoby, jak i przez konstrukty stosowane do interpretacji danych zachowań przez członków społeczności używającej danego języka (por. analizy w: Krahe, 1999, s. 56-65 oraz Matthews, Deary, 1999, s. 151-169).

Sumując, wydaje się, że analizy konstruktywistów świadczą o tym, że podstawą kategoryzacji są zachowania społeczne, doświadczenia społeczne oraz język właściwy do opisu zachowań jednostkowych. Szczególnie chyba ważne jest doświadczenie i język, zwłaszcza jeśli uwzględnimy to, „jakimi określeniami posługują się osoby z różnych kręgów kulturowych, chcąc opisać samych siebie”. Na zasadność tego typu wnioskowania mogą także wskazywać analizy dróg prowadzących do kształtowania się sposobu widzenia siebie (w oryginale określonymi jako *self-ways* – za: Markus i in., 1997). W różnych okresach historycznych kultura i społeczności wskazywały na charakterystyczne sposoby zachowań i sposoby bycia w świecie. Te wzorce, łącznie ze sposobami myślenia, odczuwania, chcenia, czynienia wyrastają z życia w danych, specyficznych kontekstach społeczno-kulturowych. Obejmują one zatem istotne dla danej kultury i społeczności idee oraz wartości. Na przykład badania Herzoga i innych (za: Markus i in., 1997, s. 23) wskazują na to, że koncepcja siebie samego (*self-concept*) u Amerykanów zawiera około czterech do pięciu razy więcej pozytywnych niż negatywnych określeń. Ta „pozytywność” charakteryzująca Amerykanów wydaje się związana z dominującą potrzebą umacniania siebie i utrzymania pozytywnego spojrzenia na siebie. Wychowanie zaczyna się już od porównywania siebie z rówieśnikami, od

cja stanowi istotne uproszczenie. W takim przypadku tendencja do ustalania danych kategorii cech i przypisywania danej cechy sobie lub innym raczej wymagałaby analizy umysłowości obserwatorów oraz mechanizmów motywacyjnych (przypisywanie cech może być wyrazem dążenia człowieka do redukcji napięcia będącego rezultatem dopływu informacji niejasnych i do wyjaśniania prawidłowości przebiegu zachowania w znanej sobie postaci).

Dlatego też behawioryści, skrajnie ustosunkowani co do zasadności stosowania pojęcia osobowości uważają, że nie da się zaobserwować jednostkowej osobowości („ja”); nie ma czegoś takiego, jak osobowość, są tylko nakładające się na siebie zachowania i wrażenia, ale wszystkie z nich są nietrwałe (por. Frager, Fadimen, 1998, s. 328).

Z problemem dążenia do kategoryzacji zachowań, która zdaje się wyrażać pewnego rodzaju immanentną właściwość umysłowości ludzkiej oraz pragnienie uporządkowania rejestrowanych zdarzeń, pojawia się chyba najbardziej kontrowersyjna kwestia jej trafności (tj. trafności i zasadności wyróżniania tych a nie innych cech). Ta kwestia wskazuje na trzeci poziom analizy cech. W tym względzie występują chyba największe zastrzeżenia – tutaj bowiem może powstać niebezpieczeństwo arbitralności kryteriów uznawania za ważne pewnych wymiarów czy cech osobowości.

2. SPORNE ZNACZENIE KONTEKSTU SPOŁECZNO-KULTUROWEGO W TWORZENIU KATEGORII CECH

W dość szczególny sposób do analizy cech podchodzą konstruktywiści. Według nich, cechy można po prostu uważać za społecznie ukształtowane konstrukcje. Proces konstrukcji cech jest efektem współdziałania różnych osób wchodzących ze sobą w interakcje. Ludzie kategoryzują świat w taki, a nie inny sposób, ponieważ są uczestnikami społecznych praktyk, instytucji i innych form symbolicznego działania (jak np. używanie języka). Społeczny konstruktywizm wskazuje na to, że osobowość nie ma cech realności niezależnych od obserwującej je osoby oraz od kulturowego i historycznego kontekstu, w którym znajdują się zarówno sam podmiot, jak i obserwator. Osobowość jest swego rodzaju kombinacją trzech równie ważnych komponentów: prezentującego cechy (aktora), obserwatora i podmiotu obserwującego samego siebie (*the actor, the observer, and the self-observer*). Proces konstrukcji osobowości jest traktowany jako efekt komunikacji, dzięki której aktor, obserwator i obserwujący siebie samego idealnie podziеляją wrażenia na temat osobowości danego aktora. W takim ujęciu, osobowość nie powinna być umiejscawiana „w ramach osoby”, ale raczej „pomiędzy osobami” (za: Krahe, 1999, s. 58).

Spojrzenie na osobowość jako na rezultat procesu komunikacji podkreśla znaczenie języka. Język jest czynnikiem podstawowym w formowaniu wrażenia o zawartości osobowości i o powtarzalnych formach zachowań. Na przykład zdanie „Paweł jest sumienny” odzwierciedla obserwowane przez postrzegającego różne formy aktywności Pawła, które obserwator zalicza do kategorii „sumienności”. W tym też znaczeniu zawartość jest raczej konstruowana przez postrzegającego niż manifestowana przez daną osobę. Dlatego zadanie psychologii osobowości może, w takim przypadku, sprowadzać się do wyjaśniania przebiegu pro-

kształtowania nawyku postrzegania siebie w sposób pozytywny i poszukiwania w sobie pozytywnych cech (łącznie z przekonaniem, że jest się lepszym od innych). Wreszcie można też powiedzieć, że „ja” jest kształtowane przez strukturę i praktyki typowe dla systemu rynkowego. Społeczeństwo konsumpcyjne stale kultywuje wartości wyboru i preferencji (wybory reifikują „ja” jako oddzielną jednostkę; wybór podkreśla indywidualność, pozwala na wyrażanie siebie i bycie aktywnym sprawcą kontrolującym własne działania).

Z kolei w badaniach Mullally, Markus i Kitayama (za: Markus i in., 1997, s. 27) japońscy studenci znacznie częściej niż ich amerykańscy i europejscy rówieśnicy opisywali siebie przez odniesienie do innych. Ponad 50% ich odpowiedzi zawierało odniesienia do innych, podczas gdy u amerykańskich i europejskich studentów tylko 24% odpowiedzi zawierało tego typu odniesienia. Powyższe przykłady sugerują, że to jednak kontekst kulturowy narzuca kategorie oceny cech, za pomocą których następuje ocena siebie samego.

3. PROBLEM STRATEGII OCENY TRAFNOŚCI WYRÓŻNIANYCH KATEGORII CECH

Ale powyższe ustalenia nie oddają jeszcze w całości wagi i złożoności problematyki. Istnieją przecież dane empiryczne, wskazujące na możliwość określenia biologicznych podstaw cech (por. Matthews, Deary, 1999; Strelau, 2000). Możliwość określenia takich podstaw wskazuje na to, że cecha nie jest sama w sobie wyłącznie konstruktem społecznych doświadczeń; staje się ona właściwością psychofizyczną (co potwierdza zasadność analiz Allporta i Cattella). To, co może budzić zastrzeżenia, odnosi się tylko do kwestii nazywania danej cechy lub zespołu zachowań. I patrząc z tej perspektywy, trudno byłoby przyznać pełną rację analizom prowadzonym przez konstruktywistów.

W ocenie trafności wyróżnianych cech stosuje się na ogół kilka podstawowych strategii umożliwiających odejście od czystej subiektywności i arbitralności. Jedną z nich jest strategia leksykalna. Uważa się, że o zasadności posługiwania się cechami i o podstawie ich określenia decyduje empiryczna analiza języka (to podejście jest zatem bliskie analizom przeprowadzanym przez konstruktywistów). Język, który rozwijał się przez tysiące lat, zawiera słowa opisujące jakość ludzkich zachowań. Im ważniejsza jest cecha, tym więcej słów na jej określenie. Podstawą kwalifikacji jest zatem leksykalne kryterium ważności. Tą strategią posługiwało się wielu. Na przykład R. Cattell, zredukował 4500 początkowych określeń cech do 171 najważniejszych, poddał ocenie na szacunkowej skali ważności każde z tych 171 słów i przeprowadził na tych wynikach analizę czynnikową. Efekty analizy czynnikowej pozwoliły określić, które cechy osobowości są najważniejsze. Oczywiście, dla Cattella ważna też była droga gromadzenia danych z innych źródeł (tzn. dane samobserwacyjne, oceny obserwatora, obiektywne zachowania). Na ich podstawie przeprowadzał analizę czynnikową – ta strategia została określona jako wielowariantowa (ponieważ uwzględniała jednocześnie wiele przejawów osobowości).

Zgoła odmienne podejście – metodę hipotetyczno-dedukcyjną – prezentował H.J. Eysenck. Podstawą tej metody jest próba wnioskowania o przejawach cech po uprzednim postawieniu hipotez co do ich rodzaju i natury (idea niejako wyznacza zakres czynności badawczych). Takie teoretyczne podejście nie jest czymś

wyłącznym w teorii cech i ma zarówno wyraźne korzyści, jak i słabości. Do korzyści można byłoby zaliczyć uwzględnianie wcześniejszych analiz innych autorów, stanowiące już pewną tradycję myślenia psychologicznego, oraz jasność kierunków poszukiwań badawczych, a także możliwość precyzyjnego postawienia hipotez badawczych. Dość ważne są badania zmierzające do odkrywania podstaw biologicznych wyróżnianych kategorii cech zarówno wcześniejsze analizy Eysencka (1963, 1976), jak i innych badaczy zdają się świadczyć o dużej wartości tych badań (zob. Matthews, Deary, 1999, s.105-150) – choć nadal pozostaje kwestia zasadności takiego a nie innego określania danej cechy.

Jeszcze inną metodą posługiwał się H. Gough, uważając, że pewne aspekty zachowania są wspólne we wszystkich kulturach i społecznościach, ponieważ wyrastają one w sposób naturalny ze społecznych interakcji – autor nazywał je pojęciami ludowymi (*folk concepts*) (np. we wszystkich kulturach występuje pojęcie społecznej odpowiedzialności).

Inne wreszcie podejście reprezentują teorie podkreślające podstawowe znaczenie zachowań interpersonalnych. Na przykład J. Wiggins wskazuje, że dla osobowości podstawowe są te cechy, które wpływają na jakość doświadczeń interpersonalnych. Dlatego też proponuje on układ ośmiu wzorców zachowań interpersonalnych, który nazywa kołem interpersonalnym, uporządkowanych wzdłuż dwóch wymiarów będących podstawą relacji międzyludzkich (są nimi dominacja i miłość) (za: Carver, Scheier, 2000, s. 60-88).

Można także zwrócić uwagę na odmiennie przejawiane formy zachowań jako na podstawę wiązania ich w kategorie cech. Teorie cech niewiele bowiem mówią o wymiarze dynamicznym osobowości, o mechanizmach przełożenia cechy na działanie – a to wyzwała wiele uwag krytycznych. McAdams (za: Carver, Scheier, 2000, s. 87) określa teorie cech jako „psychologię nieznanego” (*psychology of the stranger*), ponieważ dostarczają one informacji, które są wymagane wtedy, gdy nic się nie wie o danej osobie, i które nic nie wnoszą do zrozumienia dynamicznych aspektów osobowości (np. określenie kogoś jako przyjaznego nic nie mówi o sposobach przejawiania się tej „przyjazności”). Ponadto, w teoriach cech próby wyjaśnienia przyczynowego mają najczęściej charakter cyrkularnych wyjaśnień (błędne koło). Na przykład szukając odpowiedzi na pytanie „dlaczego dana osoba zachowuje się w dany sposób?”, interpretujący najczęściej uwzględnia prawdopodobieństwo posiadania danej cechy (np. ta osoba jest nieśmiała), a szukając wyjaśnienia „dlaczego ma daną cechę?” odwołuje się do dominujących zachowań (jest nieśmiała, ponieważ w ten sposób się zachowuje). Informacja o zachowaniu jest podstawą wnioskowania o istnieniu cechy, która tym samym wyjaśnia później rejestrowane zachowania. Tendencję tę może przełamać pojawienie się nowych form zachowań, których nie da się wyjaśnić przez odwoływanie się do już znanych cech osobowości.

Dynamika zachowań może stawać się swoistym sprawdzianem trafności i realności posiadanych cech. Być może uczynienie podstawą i kryterium interpretacji cech dynamicznego wymiaru zachowań stanowiłoby jakąś formę odparcia, z jednej strony zarzutu o braku możliwości przełożenia cech na działanie, a z drugiej strony, dodatkową próbę interpretacji cech w oparciu o bardziej dające się weryfikować postacie zachowań. Najtrudniej bowiem zaprzeczyć rejestrowanym za-

chowaniuom motywacyjnym – to one stają się podstawą wnioskowania o cechach i jednocześnie formą sprawdzalności oraz realności istnienia cech. Ponadto, odwołując się do dostrzeganych form zachowań motywacyjnych łatwiej też wnioskować o względnie stabilnej instancji, określając ją mianem cechy o danej kategorii. Na przykład zachowanie i dokonany na jego podstawie opis siebie w kategoriach „jestem w stosunku do siostry opiekuńczy, ponieważ podaję jej ubranie i jedzenie” stanowi lepszą podstawę do interpretacji cechy jako instancji odpowiadającej za tego typu zachowania niż opis siebie w formie „jestem opiekuńczy” (lub też opis siebie samego uwzględniający tylko nasilenie omawianej właściwości). Zachowanie motywowane wskazuje na możliwość istnienia jego podstawy, czegoś, co można potraktować jako przyczynę sprawczą. Bycie sprawcą jest wyraźnym testerem posiadanej cechy; ono też oznacza jakąś zgodność z obserwowaną naturą zachowań ludzkich (zachowanie jest intencjonalne). Obserwacja zachowań motywacyjnych, przejawiających się w formie działań, pozwala zatem wnioskować o istniejących dyspozycjach. Wartościowa i godna szerszej prezentacji w tym względzie wydaje się analiza cech intencjonalnych dokonana przez Wakefielda (1989).

4. CECHY INTENCJONALNE JAKO EFEKT UWZGLĘDNIENIA MOTYWACYJNYCH FORM ZACHOWANIA

Wakefield uzasadnia, że do istoty wyjaśnień psychologicznych należy koncentracja na motywowanym zachowaniu. Motywacja wskazuje z kolei na intencjonalność, która oznacza, że: a) zachowanie jest intencjonalne, jeśli jest zamierzone przez osobę; b) stany umysłowe są intencjonalne, jeśli są kształtowane w formie reprezentacji (*representationally structured*).

Zachowanie intencjonalne przejawia się najwyraźniej w postaci różnych działań podejmowanych przez człowieka (stąd waga pojęcia „działania” – *action*). Działanie jest zachowaniem pobudzonym przez jakieś racje i określa, jakie znaczenie psychologiczne ma to zachowanie dla osoby. Wyjaśnienie intencjonalności zachowania w kategoriach indywidualnych znaczeń określających powody działań wydaje się pierwszym poziomem, który każda teoria osobowości winna uwzględniać (Wakefield, 1989, s. 336). W pojęciu działania zawsze, choć pośrednio, zawiera się odniesienie do intencjonalnego systemu. Intencjonalny system jest z kolei układem intencjonalnych stanów, tj. przekonań, pragnień, emocji itd., a każdy z tych stanów składa się w części z reprezentacji umysłowej tego, co jest (w przypadku przekonania), albo tego, co mogłoby być (w przypadku pragnienia). Przy tym, pewne stany są efektami specyficznych dyspozycji podmiotu, inne natomiast produktami wpływów społeczno-kulturowych.

Drugim poziomem, do którego można się odwołać przy interpretacji zachowań, są cechy, rozumiane jako trwałe dyspozycje systemu intencjonalnego. Cechy pozwalają wyjaśniać, dlaczego dane osoby stale i w sposób powtarzalny ujawniają pewne intencje. Dlatego też są one traktowane jako konstrukty wskazujące na trwałe jednostkowe dyspozycje do generowania intencji danego typu. Można byłoby powiedzieć, że intencje pośredniczą między cechami i zachowaniem. O istnieniu cech intencjonalnych mówił wcześniej Allport (1988, s.73). Przy tym, u niego, cechy intencjonalne stanowiły pomost między biologiczną

dyspozycją a systemem znaczeń i składały się na to, co można określić mianem intencjonalności (intencje, czyli złożone cechy osobowości według Allporta należą do *proprium*). Cechy intencjonalne wskazują na główne sposoby sytuowania się jednostki względem przyszłości i na sposób selekcjonowania bodźców (które hamują pewne zachowania, a inne uaktywniają).

Wracając jednak do propozycji Wakefielda, cechy mogą być traktowane jako względnie trwałe sposoby (*stabilities*) generowania stanów intencjonalnych przez system intencjonalny, co wskazuje na dyspozycje do nabywania (posiadania) pewnego rodzaju przekonań, pragnień itd. Należy tutaj jednak uwzględnić dwie istotne kwestie.

Po pierwsze, cechy są specyficznymi właściwościami systemu intencjonalnego – dlatego wnioskowanie o cesze osobowości jest uzasadnione wtedy, gdy mamy do czynienia z czymś, co uwzględnia naturę intencjonalnego systemu. Fakt, że działania danej osoby są spójne z posiadaną cechą, nie oznacza jednak faktycznego jej posiadania, działania bowiem mogą być efektem szczególnych okoliczności zewnętrznych. Dlatego głównym wyzwaniem dla psychologii osobowości jest umiejętność odróżnienia działania wynikającego z posiadania danej cechy osobowości, od działania wynikającego z okoliczności zewnętrznych.

Po drugie, zgodnie z powyższym pojmowaniem cech, lepszą podstawą atrybucji cech osobowości będzie występowanie pewnych stanów motywacyjnych niż rzeczywiste zachowania czy działania. Cechy wyjaśniają zachowania (lub działania) w sposób pośredni, przez wyjaśnianie motywowanych przyczyn podejmowanych zachowań (działań). Jest to zgodne z tendencją, że ilekroć przypisujemy danej osobie jakieś cechy osobowości, tylekroć odnosimy je do stanów motywacyjnych. Skłonności tego typu nie wyzwala rejestracja jakiegś innej formy zachowania. Te inne formy nie stwarzają bowiem wystarczających podstaw do wnioskowania o posiadanej cesze. Innymi słowy, cechy wyjaśniają zachowania nie bezpośrednio, lecz przez wyjaśnienie przyczyn (powodów) podejmowanych działań. Ale nawet w przypadkach uzasadnionych moc wyjaśniania przez odwoływanie się do cechy jest ograniczona. Cechy mogą bowiem wskazywać na specyficzny powód (rację), albo na zespół powodów (racji), ale nie mogą wyjaśniać w całości racji postępowania (zachowania). Cecha tylko wyjaśnia specyficzne motywy w kategoriach trwałej i bardziej ogólnej dyspozycji intencjonalnego systemu, która generuje motywy danego rodzaju.

Wnioskowanie o cesze jako dyspozycji wskazuje również na możliwość poszukiwania bardziej podstawowych struktur znajdujących się u jej podłoża. W poszukiwaniu takiego podłoża można odwołać się do głębszych umysłowych dyspozycji oraz dodatkowo do innych specyficznych stanów intencjonalnych. Tym samym jedna właściwość systemu intencjonalnego mogłaby być wyjaśniana w kategoriach innych właściwości tego systemu. Na przykład cecha „rozmowność”, która składa się z dyspozycji pragnienia do mówienia, mogłaby być wyjaśniana w kategoriach przekonania danej osoby, że będzie ona bardziej lubiana, jeśli będzie rozmowna, oraz w kategoriach pragnienia, aby być lubianą przez innych. Może to być także interpretowane w kategoriach libidinalnej fiksacji oralnej, jako forma generowania oralnych pragnień i przekonań, które mogą być spełniane dzięki czynnościom mówienia.

Biorąc powyższe pod uwagę, Wakefield wymienia dwie kategorie cech – podstawowe i wtórne (*basic and secondary*). Wtórna cecha jest zasadniczo wyjaśniana w kategoriach innych przejawów (*features*) systemu intencjonalnego, takich jak znajdujące się u jej podłoża przekonania, pragnienia. Na przykład pewne osoby mogą być gadatliwe, ponieważ uważają, że rozmowa czyni ludzi podobnymi, a inni są gadatliwi, ponieważ nie mogą pohamować własnej aktywności oralnej. Gadatliwość w obydwu przypadkach jest bezpośrednio wytłumaczalna przez odwołanie się do innych kategorii stanów umysłowych – dlatego jest cechą wtórną. W odróżnieniu od cech wtórnych, pierwotne cechy nie dadzą się już wyjaśnić przez odwołanie się do innych kategorii systemu umysłowego. One bowiem stanowią podstawowy poziom motywacyjnych zasobów dla stanów umysłowych i psychologia *per se* nie potrafi dalej ich interpretować w ramach własnych pojęć czy koncepcji, ponieważ wyjaśnienie wychodzi już poza jej obszar (np. trzeba odwołać się do filozofii lub do biologii). Na przykład taką cechą pierwotną może być ekstrawersja-introwersja (można sądzić, że jej podstawą są neuronalne właściwości przebiegu procesów pobudzenia i hamowania, ale wymaga to odwołania się do interpretacji biologicznej), czy też seksualne pragnienia, których podłożem są procesy natury biologicznej.

Wszystkie wtórne cechy są pochodną cech podstawowych. To, czy cecha będzie traktowana jako coś głębszego lub bardziej powierzchownego dla osobowości danej osoby, zależy od poziomu, do jakiego można się odwoływać przy interpretacji. Intuicyjnie ujmując, cechy bezpośrednio związane z fizjologią lub właściwościami mózgu są czymś bardziej ukrytym, czymś głębszym w stosunku do cech, które pozostają na poziomie przekonań i pragnień. Oczywiście, kwalifikacja do bardziej podstawowej formy jest dyskusyjna – zależy ona bowiem od tego, jakie kryteria zostaną wzięte pod uwagę.

Jeśli podstawowe cechy zostaną zidentyfikowane, wówczas pojawi się kwestia, dlaczego dana osoba je posiada. Jednym ze sposobów odpowiedzi na to pytanie będzie odwołanie się do przyczyn fizjologicznych. Być może to wyjaśnienie nie zadowoli i trzeba będzie zwrócić uwagę na zaplecze genetyczne. Być może trzeba będzie wskazać na funkcje, jakie te cechy pełniły lub pełnią w procesie przystosowania się do zmiennych warunków otoczenia. Generalnie interpretacja w kategoriach funkcjonalnych jest odniesieniem się do fizycznych i psychologicznych korzyści danych właściwości organizmu (np. organizm posiadający dane własności ma jednocześnie większą zdolność reprodukcji i przystosowania). I to jest trzeci poziom wyjaśniania, istotny dla teorii osobowości.

Funkcjonalne wyjaśnianie prowadzi do prób odpowiedzi na pytanie, dlaczego dane cechy występują, natomiast wyjaśnienie intencjonalne musi zmierzać do określenia rodzaju motywacji i reprezentacji umysłowych (czy to są intencje manipulacyjne, egocentryczne itd.). Funkcjonalne wyjaśnienia są tylko częścią psychologicznej interpretacji, pomagają zrozumieć, skąd może pochodzić motywacja i co ona oznacza w szerszym kontekście biologicznym. Psychologia osobowości musi uwzględniać współdziałanie między biologicznym zapleczem, cechami i intencjami, aby móc spełniać naukowe zadania. A zatem, aby zrozumieć, dlaczego jednostki rozwijają charakterystyczne i względnie stałe wzorce intencji, prowadzące do danego sposobu zachowania, wymagany jest trzeci poziom anali-

zy, który oferuje funkcjonalne wyjaśnianie obserwowanej sekwencji cecha – intencja – zachowanie.

Podsumowując, według Wakefielda pierwszym i podstawowym poziomem wyjaśniania osobowości jest rejestracja działania motywowanego przez wewnętrzne stany intencjonalne. Następnie, psychologia winna dążyć do wyjaśnienia, dlaczego dana osoba doświadcza danych stanów intencjonalnych w specyficznych okolicznościach. To wyjaśnienie wymaga założenia istnienia pewnych form intencjonalnego systemu osoby, który regularnie generuje odpowiednie rodzaje stanów. Ten rodzaj stałej dyspozycji do generowania pewnego rodzaju stanu intencjonalnego jest nazywany cechą. Jeśli specyficzny stan intencjonalny zostanie już raz wyjaśniony w kategoriach cechy, wówczas pojawi się pytanie o to, co dalej wyjaśnia posiadanie danej cechy, tj. dlaczego jest to taki system intencjonalny osoby, że generuje intencjonalne stany danego rodzaju? W wyjaśnianiu można odwołać się wówczas do funkcji, jaką pełni dana cecha. Mamy zatem do czynienia ze stopniowaniem: najpierw działanie jest wyjaśniane przez odwoływanie się do intencjonalnych stanów, które wyzwalają działanie; potem następuje poszukiwanie podstaw stanów intencjonalnych, które wskazują na cechę, a w końcu odkrywanie funkcji cech. Autor uważa, iż tylko Freud uwzględnił takie poziomy interpretacji, tj. intencjonalne stany (tj. specyficzne świadome i nieświadome przekonania i pragnienia), poziom cechy (tj. fiksacja oralna, porządku) i podstawę cechy, czyli funkcjonalny biologiczny poziom (np. impulsy instynktowe, wynikające z cielesnych potrzeb, zróżnicowane zgodnie z kryterium funkcji biologicznych).

5. KWESTIA ROZWOJU CECH OSOBOWOŚCI

Poza problemem kategoryzacji cech i ich kryteriów pozostaje kwestia rozwoju. Wydaje się, że próba uchwycenia mechanizmów rozwoju cech mogłaby być potraktowana jako forma rozwiązania wcześniej sygnalizowanych problemów. Uwzględniając powyższe analizy można byłoby sprowadzić rozwój cech osobowości do rozwoju dyspozycji motywacyjnych, co podkreśla podstawową rolę aspektu dynamicznego. Akcentowanie wymiaru dynamicznego pozwala, jak się zdaje, w pełniejszym zakresie uwzględnić kontekst i zmienność zdarzeń budujących względnie trwałe dyspozycje osobowości.

Oczywiście w samym pojęciu rozwoju zawsze kryje się jakaś dynamika. Przy interpretacji rozwoju cech, jako dokonujących się w ich ramach zmian, można przyjąć, że rozwój zmierza ku dojrzałości oraz ku coraz to lepszemu przystosowaniu się (za: Siek, 1986, 1999). Istotną rolę w tym względzie pełnią mechanizmy naturalnego dojrzewania, uczenia się oraz przystosowania, które odpowiadają za kształt indywidualnych właściwości człowieka. Pomijając wyżej już sygnalizowane zastrzeżenia odnośnie do samej kategorii wyróżnianych cech, taka interpretacja jest też dość kłopotliwa z powodu trudności określenia kryteriów dojrzałości oraz kryteriów przystosowania się. Te kryteria bowiem wymagają określenia normatywnej konfiguracji cech, a przecież, jak wynika z różnych rozważań, to brak przystosowania się jest oznaką dynamiki rozwojowej i większego bogactwa osobowości oraz jej indywidualności (por. analizy nad stylem adaptacji i stylem na twórczy rozwój – Gasiul, 2001).

Wymienione wyżej mechanizmy rozwoju wskazywałyby jednak i na to, że istniejące w formie dyspozycji cechy są modyfikowane przez zmienne sytuacje życiowe. Gdyby uznać za zasadne, że u podstaw danych cech znajdują się, dające się jednoznacznie odczytać, mechanizmy neurofizjologiczne (lub genetyczne), wówczas rozwój cech można byłoby analizować w sposób analogiczny do rozwoju ciała. Gdy pojawia się dana faza rozwoju fizycznego, wówczas ciało nabiera sobie właściwych cech, choć modyfikowanych przez warunki życia, odżywianie się itd. Podobnie jest w przypadku rozwoju osobowości – cecha nabiera innego charakteru w wyniku dojrzewania całego systemu (w okresie dziecięcym jej charakter jest inny, ponieważ inny jest układ możliwości spełniania się danej cechy niż w okresie życia dorosłego). Zatem posiadana cecha jest formą dyspozycji, która ujawnia się w innym kolorycie w zależności od wieku, okoliczności czy wreszcie od sposobów spełniania się innych dynamicznych stref osobowości (jak np. potrzeby, obraz siebie). Taki sposób interpretacji prowadzi też do innego postrzegania relacji między cechą i nawykiem. Cecha jest dana potencjalnie jako właściwość danej jednostki. Dlatego można by sądzić, że ta właściwość wpływa na łatwość kształtowania się pewnego rodzaju nawyków. Tym samym nawyki nie mogą być traktowane jako podrzędne elementy, wiążące się w wyższy hierarchicznie poziom cech. Tak więc, nawet kształtowanie się pewnych nawyków w wyniku sprzężonego działania procesów dojrzewania i uczenia się, pomimo tego, że doprowadza do podobnych u różnych osób zachowań, nasycone jest „klimatem” promieniujących z indywidualnego kolorytu cech osobowości; np. nastawienie lękowe w zależności od posiadanych cech przejawia się inaczej u introvertyka niż u ekstrawertyka.

Z powyższego jednak wyraźnie wynika, że w rozwoju osobowości kluczowe znaczenie mają czynniki społeczno-kulturowe oraz doświadczenia jednostkowe, co znajduje wyraz w teoriach interakcyjnych, uwzględniających zarówno cechy, jak i kontekst, w jakim te cechy mogą się spełniać.

Współczesne podejście interakcyjne może być zaprezentowane w formie 4 podstawowych postulatów: a) zachowanie rzeczywiste jest funkcją ciągłego procesu wielokierunkowej interakcji albo sprzężenia zwrotnego pomiędzy jednostką a sytuacjami, w jakich się ona znajduje; b) jednostka jest intencjonalnym, aktywnym sprawcą w procesie interakcji; c) patrząc od strony podmiotu interakcji (osoby wchodzącej w interakcję), podstawowymi determinantami zachowania są czynniki poznawcze i motywacyjne; d) ujmując od strony samej sytuacji, ważnym czynnikiem determinującym zachowanie jest psychologiczne znaczenie sytuacji dla jednostki. W efekcie przyjęcia powyższych założeń można powiedzieć, że osobowość jest spójnym u danej osoby sposobem wzajemnego oddziaływania jej samej oraz jej otoczenia (Krahe, 1999, s. 71). W tej definicji nie uwzględnia się tych właściwości, którymi jednostka odznacza się w stosunku do innych. Zamiast powyższego, mamy raczej do czynienia z podkreślaniem prawidłowości zachowania samej jednostki, co implikuje różny wewnątrzindywidualny poziom analizy. Na tym poziomie analizy główne zadanie polega na identyfikowaniu spójnych, idiograficznie przewidywalnych wzorców jednostkowego zachowania w zmiennych sytuacjach i w różnych układach czasowych. Identyfikacja musi bazować na obserwacji różnego typu zmiennych, z których wymienić można zmien-

ne reakcji (*reaction variables*) i zmienne mediacyjne (*mediating variables*). Zmienne reakcji odnoszą się do różnego typu reakcji, które jednostka może ujawniać w efekcie interakcji między bodźcami sytuacyjnymi, a wewnętrznymi procesami ich przetwarzania. Wyróżniane są cztery kategorie zmiennych: obserwowalne otwarte zachowania (np. pomaga innym ludziom), reakcje fizjologiczne (np. tempo pracy serca), reakcje ukryte (np. emocjonalne reakcje), sztuczne zachowania (np. reagowanie na polecenia eksperymentatora). Aby uchwycić spójność zachowań na poziomie zmiennych reakcji, ważna jest rejestracja regularności wzorców zachowań, zarówno w ramach danej kategorii zmiennej, jak i pomiędzy różnymi typami zmiennych. Jednak to, czy jednostka ujawni dany rodzaj reakcji w określonej sytuacji, jest w ogromnej mierze uzależnione od ukrytych procesów pośredniczących.

Trzy typy zmiennych mediacyjnych zdają się być w to angażowane. Nie są one jednak dostępne bezpośrednio w obserwacji – można wnioskować o nich tylko na podstawie reakcji danej osoby, tj. a) na podstawie treści mediacyjnego procesu, czyli znaczenia, które jest związane z dopływającą informacją i które jest wynikiem zgromadzonej społecznej wiedzy, albo informacji właściwej dla danej sytuacji; b) na podstawie poznawczej struktury, z którą dana treść jest zintegrowana, lub inaczej, na podstawie intelektualnej zdolności danej osoby i schematu poznawczego, który wiąże w układy znaczeń dopływające treści z innymi już istniejącymi treściami; c) na podstawie zmiennych motywacyjnych, które tłumaczą przyczyny wyzwalania i utrzymywania procesu selekcji i interpretacji pewnych wskazówek sytuacyjnych (mogą być nimi np. aktualne potrzeby).

Rozwój osobowości jest traktowany często jako wynik procesów asymilacji i akomodacji (zgodnie z piagetowskim podejściem). Wiele jest jednak w tym względzie zróżnicowanych analiz i propozycji (por. Krahe, 1999, s. 85-97). Na przykład Wohlwill, chcąc uchwycić istotę wzajemnego wpływu otoczenia i podmiotu, wprowadza pojęcie „opcja otoczenia” (*environmental modes*). Pojęcie to wskazuje na różne formy albo strategie interakcji, których efektywność jest determinowana łącznie przez zachowanie podmiotu i wymiary sytuacji: a) w opcji „responsywno-interaktywnej” (*responsive-interactive*) wpływ bodźców z otoczenia zależy przynajmniej częściowo od poprzedniego zachowania się; b) w opcji „możliwości” (*affordant*) akcent stawiany jest na tkwiącą potencjalnie w bodźcu środowiskowym zdolność do wyzwalania pewnych reakcji behawioralnych (por. pojęcie *affordance* w teorii Gibsona – Falkowski, 1990, s.49-53); c) w opcji „otaczania” (*ambient*) bodźce z otoczenia nacierają (otaczają) w bardziej pośredni sposób; nie mają one jednak bezpośredniego związku z zachowaniem podmiotu. W tej opcji różnicuje się też między bodźcami „zaplecza” i bodźcami „ogniskowymi” (np. przy oglądaniu telewizji prezentowany program to bodźce ogniskowe, natomiast głosy i dźwięki dochodzące z najbliższego otoczenia reprezentują zaplecze opcji otaczania). Zmiany rozwojowe, które wpływają w różny sposób na opcje interakcji, sprowadzają się do następujących:

a) wzrasta zdolność człowieka do kontroli nad otoczeniem przez jego eksploatację (dzięki spontanicznej aktywności) i do wybierania pewnych jego opcji. W trakcie rozwoju tendencja do skupiania się na „ogniskowych bodźcach płynących z otoczenia” staje się coraz ważniejsza w porównaniu z wcześniejszą domi-

nacją „bodźców zaplecza” – dlatego „ogniskowe” bodźce bardziej determinują wybory;

b) wzrasta zdolność do skupienia uwagi tylko na pewnych aspektach dopływających z otoczenia bodźców (ten proces jest ściśle związany ze zdolnością do zróżnicowania globalnego pola percepcyjnego);

c) zwiększeniu ulega rola języka i niewerbalnych symboli w wymianie informacji z otoczeniem. Podkreśla się też, że istotnym wskaźnikiem rozwoju jest zdolność do radzenia sobie z otoczeniem (np. zdolność do dokładniejszej oceny otoczenia, nabywanie nawyków niezbędnych do radzenia sobie z otoczeniem, zaufanie do stosowanych nawyków).

Poza wymienionymi sposobami analizy rozwoju warto również odwołać się i do tych, które akcentując podejście interakcyjne wskazują na szczególne znaczenie motywacyjnych wymiarów zachowania. Mechanizmy, odpowiadające za wykształcanie się względnie trwałych właściwości w oparciu o związki między jakością interakcji a dynamicznymi wymiarami życia psychicznego (sprowadzonymi do układu potrzeb psychicznych), są analizowane np. przez niektóre teorie rozwoju „ja” (Baumeister i Tice, 1986; Snyder, 1974, Greenwald, 1988). Interakcja z innymi osobami wzbudza pewne potrzeby, a zwłaszcza potrzeby prezentacji siebie. Efektem powtarzalności wzbudzania tych potrzeb jest kształtowanie się właściwego stylu zachowania, który, przejawiając się w formie regularnie powtarzających się aktywności, pozwala jednocześnie wnioskować o posiadanych cechach osobowości (np. cechy charakteryzujące „ja” pragmatyczne lub „ja” pryncypialne). Nieco szerzej ten układ zależności jest zaprezentowany przez Greenwalda. Według niego wzbudzenie potrzeby aprobaty jednocześnie uaktywnia publiczne *self*, wyzwolenie potrzeby wartości siebie uaktywnia prywatne *self*, wzbudzenie zachowań motywacyjnych nastawionych na realizację wartości prowadzi do uaktywnienia tzw. kolektywnego *self*. Poza wymienionymi, występuje jeszcze czwarty rodzaj *self*, tzw. rozlane *self* (*diffuse self*), określane też jako *preself* lub *nonself*. Tej czwartej postaci odpowiada orientacja na cele hedonistyczne – poszukiwanie przyjemności i unikanie przykrości.

Rozwój cech osobowości w takim ujęciu zdaje się efektem powtarzalności interakcji między dyspozycjami podmiotu a otoczeniem społecznym (dyspozycje mogą być sprowadzone do potrzeb – a więc uwzględniają wymiar motywacji zachowania), co prowadzi do ukształtowania się specyficznych właściwości. Wydaje się, że właśnie teorie poznawcze, które w istocie chyba są jakoś przeciwnie traktowaniu osobowości w kategoriach cech, uświadamiają wagę elementów motywacyjnych w jej kształtowaniu. Dlatego chyba warto przy próbach konstrukcji teorii cech uwzględniać trzy podstawowe elementy: a) dyspozycje strukturalne (w gruncie rzeczy dyspozycje strukturalne oznaczają stan zasobów jednostkowych); b) motywacyjne podstawy zachowania (np. potrzeby); c) krytyczna rola społecznych interakcji.

Rozpoczynając analizę od samych dyspozycji strukturalnych, można sądzić, że cecha, będąc dyspozycją elastyczną, tworzy podstawę łatwiejszego wzbudzania danego zachowania w pewnych układach interakcyjnych. Warunkiem pojawienia się cechy jest jednak odpowiednia interakcja między podmiotem a specyficznymi formami sytuacji, szczególnie tych, w których pojawiają się inne osoby. Występu-

je swoista postać komplementarności między daną cechą a daną sytuacją (a ściślej elementami danej sytuacji). Powyższe można ująć jako odpowiedniość zewnętrznych warunków i specyfiki danej cechy (lub odpowiedniość wewnętrznych własności podmiotu i układu zewnętrznego – okoliczności). Ta odpowiedniość stanowi podstawę aktualizacji dyspozycji, a powtarzalność tej odpowiedniości wzmacnia łatwość wyzwalania się danego układu cech (lub danej cechy). W efekcie następuje stan utrwalania się danych form zachowań, które są niejako zewnętrzną stroną istniejącej cechy (dana cecha przejawia się u danej osoby w sobie właściwej postaci). Dlatego też jednostki mające podobne dyspozycje w osobowości, ale spotykające się z innymi elementami sytuacji (społeczności, kultury itd.), mogą ujawniać daną cechę osobowości w inny sposób. W rezultacie można też rejestrować różne formy przejawiania się cech u danej osoby, jak i odmienne formy przejawiania się danej cechy u różnych osób. Cecha introwersji u jednej osoby może przejawiać się np. w formie nadmiernej nieśmiałości (szczególnie w kulturach wysokiego kontekstu, gdzie podkreślana jest dominująca rola społecznego podporządkowania), a u innej osoby w formie zainteresowania światem własnych przeżyć (dla odróżnienia, kultury niskiego kontekstu kładą nacisk na indywidualność). Powyższe wskazuje również na pewną istotną rzecz – na podstawie powszechnie przyjmowanych i uznanych kategorii cech osobowości nie da się chyba w pełni rozpoznać specyfiki jednostkowości (indywidualności). Wymagane jest powiązanie układu cech jako dyspozycji z układem okoliczności. Ale okoliczności same w sobie są czymś jałowym, niewystarczającym. Istotne dla kształtowania cech są interakcje społeczne.

Patrząc z perspektywy personalistycznej, interakcje między osobami, uaktywniając pewne zachowania, prowadzą do wypełnienia tego, co najbardziej podstawowe w osobie – jej atrybutów (wśród których można wymienić rozumność, wolność, odpowiedzialność, twórczość itd. – por. Gasiul, 1998, 2000). Przy pewnych okolicznościach i spojrzeniu na źródła motywacji jako na to, co ma być i jest zgodne z właściwościami natury człowieka, atrybut można by potraktować jako predyspozycję do wzbudzania intencjonalnych stanów motywacyjnych. Atrybuty byłyby jednocześnie najgłębszymi, czyli pierwotnymi, uniwersalnymi cechami osobowości. Niemniej odwoływanie się do atrybutów jest niewątpliwie przekraczaniem granic wyjaśniania właściwych psychologii. Jest to jednak, zgodnie z myśleniem Wakefielda, ten trzeci poziom wyjaśniania – funkcje, jakim służą cechy osobowości. Tym razem jednak te funkcje nie byłyby sprowadzone do funkcji przystosowawczych (zgodnie z myśleniem w kategoriach ewolucyjnych), lecz do funkcji na rzecz spełniania osoby. Dzięki rozwijającym stanom intencjonalnym, których podłożem są względnie trwałe właściwości systemu intencjonalnego (czyli cechy osobowości, które stara się odkrywać psychologia), następuje spełnianie się najgłębszych dynamizmów osobowych (tj. realizuje się rozumność człowieka, wolność, odpowiedzialność itd.). To spełnianie się wydobywa jednocześnie specyficzne (indywidualne, jednostkowe) właściwości systemu intencjonalnego. Można by powiedzieć, że załączkowa struktura osobowości oznacza istnienie dyspozycji o charakterze posiadanych atrybutów osobowych do generowania pewnego typu stanów intencjonalnych (tak więc, załączkowo posiadana zdolność do rozwoju rozumności czy wolności pozwala, w zależności od jakości

interakcji z innymi osobami, rozwijać pewne dyspozycje do generowania danego rodzaju stanów intencjonalnych). W rezultacie odczytywanie cech osobowości będzie rzeczywiście odczytywaniem cech systemu intencjonalnego, gdzie same cechy osobowości stają się raczej dyspozycjami dynamicznymi – one najwyraźniej będą manifestowane przez stany motywacyjne i emocjonalne.

6. DYSKUSYJNA ROLA CZYNNIKÓW EMOCJONALNYCH W ROZWOJU CECH

Powyższe analizy, wskazując na istotne znaczenie związków „potrzeb” lub szerzej motywacyjnych dyspozycji z jakością interakcji, prowadzą do konieczności zwrócenia uwagi na rolę emocjonalności. Emocjonalność na poziomie dyspozycji neurofizjologicznych zdaje się w gruncie rzeczy zarówno podstawą emocji, jak i wnioskowanych cech osobowości. Jako przykład można wskazać na podstawowe wymiary „ekstrawersji-introwersji” oraz „neurotyzmu”, podstawą których są pętla korowo-siatkowata oraz korowo-wisceralna (por. Eysenck, 1963, 1976).

Na wagę i znaczenie stanów emocjonalnych wskazuje wiele innych analiz. Jedną z nich jest niewątpliwie analiza osobowości, uwzględniająca relację między stanami a cechami. Tak więc, introwertyk może być czasem w nastroju towarzyskim, a ekstrawertyk może chcieć pozostać samotny. Stany w odróżnieniu od cech są krótkotrwałymi, a jednocześnie nietrwałymi właściwościami zachowania i sprowadzają się na ogół do świadomych, dających się werbalnie określić jakości doznań, takich jak np. nastroje (za: Matthews, Deary, 1999, s. 70). Odróżnianie stanów i cech ma ważne konsekwencje teoretyczne, a dotyczą one m.in. pomiaru (pomiar musi uwzględnić różnice między formami trwałymi a zmiennymi), indywidualnych różnic w zakresie stanów (podobnie jak w przypadku cech można dążyć do określenia głównych wymiarów stanów), zagadnień związanych z określeniem relacji pomiędzy stanami a cechami (czy znajomość cech jednostkowych stanowi podstawę do wnioskowania o możliwości wzbudzenia w pewnych okolicznościach danych stanów). Ponadto, uchwycenie specyfiki stanów może być istotne do zrozumienia tego, jak umysłowe i fizjologiczne struktury, będące podstawą osobowości, wpływają na zachowanie.

Sposoby interpretacji relacji między stanami i cechami są jednak dość zróżnicowane. Jedną z bardziej znanych jest teoria lęku jako stanu i cechy Spielbergera (Sosnowski, 1977). Można także wskazać na propozycje Lazarusa (1991), jak i Eysencka – według nich cechy osobowości wpływają na zachowanie dzięki pośrednictwu stanów. Tak więc, np. cecha niepokoju wraz z czynnikami sytuacyjnymi (działającymi jako stresory) ułatwia wyzwalanie stanów niepokoju i to one (tj. stany) bezpośrednio wzbudzają aktywność podmiotu, prowadząc do pojawienia się danych form zachowania. Stany stają się niejako potencjalnymi mediatorami między aktywnością pewnych procesów a zachowaniem jednostki. Innymi słowy, procesy psychiczne znajdujące się u podłoża stanów prowadzą do pojawiania się odpowiednich form zachowań (por. Matthews, Deary, 1999, s. 70-90).

Poza relacją stany-cechy ważne jest też uchwycenie relacji między osobistymi dyspozycjami a samymi emocjami. Związek pomiędzy emocjami i cechami osobowości jest na tyle silny, że np. R. Plutchik definiuje cechy osobowości jako indywidualne dyspozycje do reagowania na sytuacje w formie pewnych stanów emocjonalnych. Istnieją jednak analizy potwierdzające zgodność doświadczania

nych przez ludzi stanów emocjonalnych z ich osobowością. Z badań wynika bowiem, że wysoka potrzeba osiągnięć pozytywnie koreluje z uczuciami wydajności (*productivity*) w sytuacjach wykonywania pracy, natomiast negatywnie z uczuciami wydajności w sytuacjach wypoczynku. Ekstrawersja koreluje pozytywnie z emocjami radości i to zarówno w sytuacjach „bycia w trakcie” kontaktów społecznych, jak i w sytuacji samotności (za: Krahe, 1999, s. 112).

Pomijając powyższe empiryczne dowody wydaje się, że można też traktować cechy jako dyspozycje inaczej aktualizowane wtedy, gdy mamy do czynienia z silnym uczuciowym zaangażowaniem. Uczuciowe zaangażowanie tak jakby wydobywało specyfikę właściwości człowieka i prowadziło do silniejszej indywidualizacji zachowań. Na przykład, często obserwuje się, że osoby wzajemnie zakochane w sobie niejako „wydobywają” z siebie nowe właściwości zachowania, które wcześniej nie były dostrzegane. Być może chodzi o to, że „barwa” układu jest tym wyraźniejsza, im silniejsze jest zaangażowanie w daną aktywność, natomiast widoczność układu dyspozycji jest tym silniejsza, im bardziej ku normalności (codzienności) zbliży się nasze działanie. Codziennność jest probierzem i uprawomocnieniem układu dyspozycji. Może wreszcie jest tak, iż stan emocjonalny po prostu tylko nasila te cechy, które w jakiś sposób są dla niego specyficzne – np. dla zakochania specyficzna może być cecha odpowiedzialności, wytrwałości (stan emocjonalny niejako wzmacnia posiadaną tendencję do wytrwałości). Na dowód tego typu zależności można przytoczyć analizy prowadzące do poszukiwania zależności pomiędzy różnymi układami cech osobowości, a postawami i wartościami.

Na przykład z badań nad zależnością między akceptacją wartości a osobowością wynika, iż wysoka akceptacja wartości życia rodzinnego, wartości prestiżowych i samorealizacyjnych łączy się m.in. z wyższą wytrwałością, odpowiedzialnością, sumiennością, praktycznością (Oleś, 1989, s. 92). Powyższe może wskazywać na to, że w sytuacji podwyższonego zaangażowania emocjonalnego w układy rodzinne bardziej uaktywnią się takie cechy osobowości, jak wytrwałość, odpowiedzialność, sumiennność czy praktyczność. One po prostu, na mocy warunku odpowiedniości cech i okoliczności (rodzaju interakcji), stają się niejako uaktualnione i bardziej wyraziste. Oczywiście, tego typu przewidywanie ma bardzo ogólny charakter.

Poza relacją osobowość–emocje ważna jest relacja między zachowaniem a emocjami. Szczególnie istotne są w tym względzie analizy Staatsa (1980) – prezentuje on teorię określoną jako „teoria behawioralnej interakcji” (*behavioural interaction*). Według niego społeczne zachowanie wynika z interakcji różnych form sytuacyjnych z „repertuarem osobowości” nabytym przez jednostkę w procesie socjalizacji. Jednym z elementów tego repertuaru jest „emocjonalno-motywacyjny system osobowości”, zawierający jednostkową wiedzę na temat tego, jak i kiedy odpowiadać pozytywnymi lub negatywnymi emocjami na osoby, obiekty i zdarzenia w otoczeniu. W wyniku doświadczeń społecznych jednostka uczy się kojarzyć pozytywne lub negatywne emocje z pewnymi bodźcami, a te emocje zwrótnie determinują kolejne zachowania. Jeśli bodziec uwalnia negatywne emocje, wówczas prowadzą one do zachowań unikowych lub reakcji ucieczki, jeśli natomiast bodziec uwalnia pozytywne emocje, wówczas prowadzą one do re-

akcji typu zbliżania się. Z badań innych autorów jednoznacznie wynika, że emocje pozytywne prowadzą do reakcji typu zbliżanie się lub do pozytywnych behawioralnie impulsów, takich jak bycie opiekuńczym, uczuciowo związanym i zdrowym, podczas gdy negatywne emocjonalnie doświadczenia wzbudzają reakcje unikania albo negatywne impulsy, takie jak umysłowa izolacja, przeciwdziałanie i agresja. Niemniej impulsy pozytywne są częściej wyrażane w zachowaniu niż impulsy negatywne. Dyskusja nad relacją osobowość–emocje i zachowanie–emocje może sprowadzać się do wielu innych jeszcze wątków. Jednym z nich jest ogólnie próba odpowiedzi na pytanie, jakie zachowania wyzwalają dane emocje (por. Gasiul, 2001).

Pojawiają się także próby eksperymentalnej weryfikacji trafności interpretacji podstaw tworzenia się cech osobowości w oparciu o mechanizmy emocjonalne. Badania prezentowane przez R. E. Lucasa, E. Dienera, A. Groba, E. M. Suha, L. Shao (2000) wskazują na to, że najważniejsze cechy, tworzące ekstrawersję, są zasadniczo efektem wrażliwości na nagrodę. Innymi słowy, czynnikiem spajającym cechy składające się na ekstrawersję jest pozytywna emocjonalność, dlatego cechy te korelują wyżej z wymiarami emocjonalności niż z innymi właściwościami. Autorzy zasadniczo dowodzili na podstawie wielu zróżnicowanych studiów eksperymentalnych, że osoby dlatego otwierają się na kontakty społeczne, że w nich znajdują gratyfikację emocjonalną. Ekstrawertycy są motywowani do większej otwartości na innych, gdyż są oni bardziej wrażliwi na nagrodę (która przynosi pozytywne emocjonalne doświadczenia). Społeczne sytuacje są szczególnie nagradzające – one bowiem prowadzą do bliskich więzi emocjonalnych, do odczuwania ciepła wewnętrznego, do afektacji (dotyczy to zarówno introwertyków, jak i ekstrawertyków). Na podstawie rozważań Baumeistra i Leary, autorzy założyli: a) u ludzi istnieje wrodzona, uniwersalna potrzeba do nawiązywania ścisłych emocjonalnych więzi z innymi; b) ta potrzeba jest nieco inna niż potrzeba samego społecznego kontaktu; c) jest ona związana z pozytywnymi implikacjami dla zdrowia, przystosowania i dobrego samopoczucia. Można by przyjąć na podstawie dodatkowych analiz Watsona i Clarka, że kluczowe cechy opisujące ekstrawersję – tj. afiliacja, wpływ na innych, aktywność – są wzbudzane przez motyw chęci osiągnięcia nagrody. Ekstrawertycy mają silniejszy system motywacji podnietowej niż introwertycy. Ten system może być związany także z indywidualnymi różnicami w zakresie przyjemnego afektu i w zakresie uaktywnienia zachowania typu zbliżania się. Dlatego też ekstrawertycy mogą być bardziej skłonni do szukania nagradzających sytuacji zbliżania się, a ponieważ społeczne sytuacje, teoretycznie i empirycznie ujmując, są nagradzające, dlatego wrażliwość na nagrodę u ekstrawertyków może manifestować się w formie większego uspołecznienia.

7. WNIOSKI KOŃCOWE

Zaprezentowane rozważania mogą prowadzić do kilku podstawowych wniosków. Po pierwsze, teorie cech wciąż pełnią ważną rolę wśród teorii osobowości i pomimo wielu wątpliwości stanowią podstawę do odkrywania coraz to nowych interpretacji osobowości (zarówno w wymiarze jej struktury, dynamiki, jak i rozwoju). Świadectwem powyższego jest ciągle poszukiwanie nowych kryteriów,

według których można wyróżniać cechy oraz brak możliwości odkrycia innej postaci oddającej zwartość, indywidualność oraz stabilność ludzkich zachowań (wydaje się, że nie ma obecnie innej konkurencyjnej możliwości interpretowania powtarzalności i zwartości zachowań niż odwołanie się do pojęcia cechy). Po drugie, podstawą klasyfikacji cech i ich nazewnictwa będą jednak formy językowe oraz konstrukty typowe dla danej kultury (lub danej społeczności – dlatego np. mogą pojawiać się potoczne określenia, swoiste neologizmy czytelne w danych kręgach społecznych, typu „porąbany”, „równy koleś” itd.). Po trzecie, można sądzić, że najbardziej obiecującą formą, do jakiej można się odwoływać przy określeniu cech, jest rejestracja motywacyjnych aspektów ludzkiego zachowania. Zachowania motywacyjne wskazują na intencjonalny wymiar zachowań ludzkich, a to implikuje istnienie względnie trwałych dyspozycji kształtowanych przez zmienne zdarzenia interakcyjne. Po czwarte, uchwycenie rozwoju cech osobowości wymaga powiązania w jeden układ dyspozycji podmiotowych oraz specyfiki kontekstu sytuacyjno-społecznego (szczególnie jednak ważne są interakcje społeczne). Po piąte, chyba kluczowymi dla wyjaśnienia rozwoju będą interpretacje odwołujące się do motywacyjno-emocjonalnych stref osobowości. Przyjmując dowody, wskazujące na istnienie biologicznych podstaw cech osobowości, warto zwrócić uwagę na zbieżność tych podstaw dla cech i dla pewnych wymiarów emocjonalności człowieka. Taka interpretacja jednocześnie uzasadnia lub wzmacnia możliwości interpretacji cech na podstawie obserwowanych zachowań motywacyjnych. W dalszym ciągu, zrozumienie rozwoju w zakresie cech będzie efektem zrozumienia odmienności, dyktowanych stanami emocjonalnymi, zachowań motywacyjnych. Zgodnie z sugestiami Wakefielda pojawi się wtedy możliwość interpretacji cech na trzech wymienianych poziomach – poziomie intencji, poziomie cech i poziomie funkcji, jakie one pełnią.

BIBLIOGRAFIA

- Allport, G. W. (1972). *Motives and traits in dynamic psychology*. W: Hollander, E.P., Hunt, R.G. (red.), *Classic contributions to social psychology*. New York: Oxford University Press, s. 28-36.
- Allport, G.W. (1988). *Osobowość i religia*. Warszawa: IW Pax.
- Baumeister, R.F., Tice, D.M. (1986). Four selves, two motives, and a substitute process self-regulation model. W: Baumeister, R.F. (red.), *Public self and private self*. New York: Springer-Verlag, s. 63-74.
- Carver, Ch.S., Scheier, M.F. (2000). *Perspectives on personality*. Boston: Allyn and Bacon.
- Cattell, R.B., Kline, P. (1977). *The Scientific Analysis of Personality and Motivation*. New York: Academic Press.
- Eysenck, H.J. (1963). Biological basis of personality. *Nature*, t. 199, nr 4898, s. 1031-1034.
- Eysenck, H.J. (1976). The biology of morality. W: Lickona, T. (red.), *Moral development and behavior. Theory, research and social issues*. New York: Holt, Rinehart, and Winston, s. 108-123.
- Falkowski, A. (1990). *Relacja podobieństwa w procesach poznawczych. Ekologiczne i informacyjne podejście w psychologii*. Lublin: RW KUL.

- Frager, R., Fadiman, J. (1998). *Personality and personal growth*. New York: Longman.
- Gasiul, H. (2001). Rozwój osobowy czy uczenie sprawności? O wartości paradygmatów psychologicznych dla edukacji. W: *Osoba – edukacja – dialog: perspektywa psychologiczna*, Kraków: AP. W druku.
- Gasiul, H. (2001). *Teorie emocji i motywacji. Rozważania psychologiczne*. Warszawa: UKSW. W druku.
- Greenwald, A.G. (1988). A social-cognitive account of the self's development. W: Lapsley, D.K., Power, F.C. (red.), *Self, ego and identity. Integrative approaches*. New York: Springer-Verlag, s. 30-42.
- Hall, C.S., Lindzey, G. (1990). *Teorie osobowości*. Warszawa: PWN.
- Krahe, B. (1999). *Personality and social psychology*. London: Sage Publications.
- Lazarus, R.S. (1991). *Emotion and adaptation*. New York–Oxford: Oxford University Press.
- Lucas, R.E., Diener, E., Grob, A., Suh, E.M., Shao, L. (2000). Cross-cultural evidence for fundamental features of extraversion. *Journal of Personality and Social Psychology*, t. 79, no. 3, 452- 468.
- Markus, H.R., Mullally, P.R., Kitayama, S. (1997). Selfways: diversity in modes of cultural participation. W: Neisser, U., Jopling, D.A. (red.), *The conceptual self in context. Culture, experience, self- understanding*. Cambridge: University Press, s. 13- 61.
- Matthews, G., Deary, I.J. (1999). *Personality traits*. Cambridge: University Press.
- Oleś, P. (1989). *Wartościowanie a osobowość. Psychologiczne badania empiryczne*. Lublin: RW KUL.
- Siek, S. (1986). *Formowanie osobowości*. Warszawa: ATK.
- Siek, S. (1999). *Autopsychoterapia*. Warszawa: ATK.
- Snyder, M. (1974). Self-monitoring of expressive behavior. *Journal of Personality and Social Psychology*, 30, s. 526-537.
- Sosnowski, T. (1977). Lęk jako stan i cecha w ujęciu C.D. Spielbergera. *Przegląd Psychologiczny*, 20 (2), s. 349-359.
- Staats, A.W. (1980). 'Behavioural interaction' and 'interactional psychology' theories of personality: Similarities, differences, and the need for unification. *British Journal of Psychology*, 71, s. 205-220.
- Strelau, J. (2000). Osobowość jako zespół cech. W: Strelau, J. (red.), *Psychologia. Podręcznik akademicki*. Gdańsk: GWP, tom 2, s.525-560.
- Tice, D.M. (1989). Metatraits: interitem variance as personality assessment. W: Buss, D.M., Cantor N. (red.), *Personality psychology. Recent trends and emerging directions*. New York: Springer-Verlag, s. 194-200.
- Wakefield, J.C. (1989). Levels of explanation in personality theory. W: Buss, D.M., Cantor, N. (red.), *Personality psychology. Recent trends and emerging directions*. New York: Springer-Verlag, s. 333-346.