

# Anna Turowska

---

## Preferencje rozdziału dóbr u młodzieży maturalnej

---

Kultura i Edukacja nr 4, 103-111

---

2008

Artykuł został 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](http://bazhum.muzhp.pl), gromadzącej zawartość polskich czasopism humanistycznych i społecznych.

Tekst jest udostępniony do wykorzystania w ramach  
dozwolonego użytku.



*Anna Turowska*

## **PREFERENCJE ROZDZIAŁU DÓBR U MŁODZIEŻY MATURALNEJ**

---

Jedni ludzie cenią sobie współpracę z innymi – kooperacyjne wykonanie zadania, niektórzy zainteresowani są rywalizacją, inni chcą przede wszystkim realizować swoje własne indywidualne cele, a jeszcze inni pragną niemalże całkowicie poświęcić się działaniom altruistycznym – bezgranicznie skupić się na pomaganiu potrzebującym. Różnorodność ludzkich zachowań próbowano wyjaśniać czynnikami: sytuacyjnymi, interpersonalnymi oraz intrapersonalnymi. Jednym z czynników intrapersonalnych są motywacyjne podstawy zachowań, do których należą orientacje społeczne<sup>1</sup>. W sytuacjach społecznych ludzie ujawniają różne preferencje wobec podziału dóbr między siebie i innych. Preferencje te nazywane są orientacjami społecznymi<sup>2</sup>.

### **1. Możliwe sposoby operacjonalizacji problemu**

Prekursorem badań nad orientacjami społecznymi był Charles McClintock<sup>3</sup>. Zaproponował on dwuwymiarową przestrzeń motywów społecznych (wyników własnych i wyników partnera) i wprowadził pojęcia podstawowych orientacji społecznych (nazywanych jeszcze wtedy motywami). Według McClintocka na uwagę

---

<sup>1</sup> J.Ł. Grzelak, *Kontrola, preferencje kontroli, postawy wobec problemów społecznych* [w:] *Jednostka i społeczeństwo*, M. Lewicka, J.Ł. Grzelak (red.), Gdańsk 2002, s. 131–148.

<sup>2</sup> D.M. Messick, D.M. Messick, C.G. McClintock, *Motivational Basis of Choice in Experimental Games*, „Journal of Experimental Social Psychology” 1968, nr 4, s. 1–25

<sup>3</sup> C.G. McClintock, *Social Motivation – A set of Propositions*, „Behavioral Science” 1972, nr 17, s. 438–454.

zasługuje osiem typów orientacji, spośród których cztery są najważniejsze i występują najczęściej: orientacja indywidualistyczna, rywalizacyjna, altruistyczna i kooperacyjna<sup>4</sup>. Grzelak podaje, że „Niektóre spośród wyżej wymienionych orientacji wobec alokacji zysków dla siebie i partnera są częste (orientacje: indywidualistyczna, kooperacyjna, rywalizacyjna), inne są rzadkie lub w ogóle nie występują jako orientacja dominująca, czyli silniejsza niż inne”<sup>5</sup>. Wieczorkowska i Grzelak wyróżniają też orientację równościową, czyli tendencję do minimalizowania różnic między zyskami własnymi i partnera<sup>6</sup>.

*Spektrum badań nad orientacjami społecznymi jest bardzo szerokie.* D. Clark, powołując się na badania innych autorów, przedstawia różne uwarunkowania zachowań prospołecznych i antyspołecznych, takie jak dobór naturalny, altruizm krewniaczy, powołuje się też na teorię społecznego uczenia się i teorię norm<sup>7</sup>.

Grzelak i współpracownicy wykazali, że orientacje nie są stałe. Mogą na nie wpływać między innymi: liczba aktorów sytuacji społecznej, rodzaj dóbr dzielonych w danej sytuacji oraz sposób przedstawienia tych dóbr. Wyniki badań Grzelaka i współpracowników pokazują, że „ludzie są zorientowani bardziej indywidualistycznie i mniej prospołecznie w sytuacjach 3-osobowych (triadach) niż 2-osobowych (diadach)”<sup>8</sup>. Te same osoby badane mogą mieć orientację równościową, gdy przedmiotem podziału jest praca, ale gdy przedmiotem podziału są pieniądze, zmieniają orientację na rywalizującą. Badania Grzelaka, Poppe, Czwartoszka i Nowaka pokazały, że ikoniczna reprezentacja wyników powoduje wzrost orientacji prospołecznych, natomiast reprezentacja numeryczna sprzyja wzrostowi orientacji rywalizacyjnej i indywidualistycznej. Badani inaczej reagowali na twarze, a zupełnie inaczej na liczby<sup>9</sup>. Bardzo wielu badaczy stwierdziło, że na orientacje

<sup>4</sup> Definicję orientacji społecznych podają D.M. Messick, C.G. McClintock, *Motivational Basis of Choice in Experimental Games*, „Journal of Experimental Social Psychology” 1968, nr 4, s. 1–25. Podział orientacji społecznych wprowadził C.G. McClintock, *Social Motivation...*, s. 438–454.

<sup>5</sup> J.Ł. Grzelak, *Dylematy społeczne* [w:] *Psychologia ekonomiczna*, T. Tyszka (red.), Gdańsk 2004, s. 265.

<sup>6</sup> G. Wieczorkowska, *A formal Analysis of Preferences*, „Polish Psychological Bulletin” 1982, nr 13, s. 72–77 oraz J.Ł. Grzelak, *Preferences and Cognitive Processes in Social Interdependence Situations* [w:] *Cooperation and Helping Behavior: Theory and Research*, V. Derlega, J. Grzelak (red.), New York 1982, s. 97–127.

<sup>7</sup> D. Clark, *Zachowania prospołeczne i antyspołeczne*, Gdańsk 2005.

<sup>8</sup> Badania opisano [w:] J.Ł. Grzelak i in., *A Negative Effect of the Number of Allocation Participants on Prosocial Orientations*, „Polish Psychological Bulletin” 1994, nr 25, s. 223–240 oraz J.Ł. Grzelak, *Dylematy społeczne* [w:] T. Tyszka (red.), *Psychologia ekonomiczna*, Gdańsk 2004, s. 267.

<sup>9</sup> J.Ł. Grzelak, *Money isn't Everything: Differential Effects of Type of Values upon Social Orientations*, „Polish Psychological Bulletin” 1986, nr 17 (3/4), s. 147–154 oraz J.Ł. Grzelak, M. Poppe, Z. Czwartosz, A. Nowak, *Numerical Trap. A New Look at Outcome Representation in Studies on Choice Behaviour*, „European Journal of Social Psychology” 1988, nr 18.

społeczne jednostki duży wpływ ma informacja o partnerze, z którym jednostka „będzie miała do czynienia”<sup>10</sup>. Od obrazu partnera zależą oczekiwania dotyczące zachowania tego partnera. Badania Paula van Lange i Wima Liebranda wykazały, że osoby badane chętniej kooperują z tymi, którzy mają wysokie morale. Potwierdziła to Mazur, dowodząc, że zaufanie do partnera wpływa na prospołeczność zachowań. Kaufman, a także Tornatzky i Geiwitz zauważyli, że kooperujemy częściej z partnerami o orientacji podobnej do nas<sup>11</sup>.

Badano również wpływ orientacji społecznych na spostrzeganie sytuacji i konsekwencje decyzji dla siebie i partnera. Grzelak wykazał, że w niedookreślonych sytuacjach współzależności społecznej indywidualiści zadawali więcej pytań o konsekwencje decyzji dla siebie, altruści natomiast pytali o konsekwencje decyzji dla partnera, a osoby o orientacji równościowej pytały o konsekwencje dla obu aktorów interakcji<sup>12</sup>. Maki i McClintock podali, że osoby o dominującej orientacji indywidualistycznej i kooperacyjnej łatwiej rozpoznają motywacje innych niż altruści i osoby o orientacji rywalizującej. Z kolei Kelley i Stahelski sformułowali tzw. hipotezę trójkąta, w której wykazali, że osoby o orientacji rywalizacyjnej spostrzegają innych jako podobnych do siebie, natomiast osoby o orientacji kooperacyjnej spostrzegają całe spektrum intencji i motywacji innych, czyli zarówno kraniec kooperacyjny, jak i rywalizacyjny. Hipotezę tę potwierdzili Kuhlman i Marshello<sup>13</sup>. Inni autorzy – Liebrand, Jansen, Rijken i Suhre – badali związek między orientacjami społecznymi a kryteriami stosowanymi do oceny interakcji społecznych.

---

<sup>10</sup> J.C. Abric, J.P. Kahan, *The Effects of Representations and Behaviour in Experimental Games*, „European Journal of Social Psychology” 1972, nr 2, s. 129–144. Patrz również: J.Ł. Grzelak, *Konflikt interesów. Analiza psychologiczna*, Warszawa 1978; D.M. Messick, H.A.M. Wilke, M.B. Brewer, R.M. Kramer, P.E. Zemke, L. Lui, *Individual Adaptations and Structural Change as Solutions to Social Dilemmas*, „Journal of Personality and Social Psychology” 1983, nr 44; P.A.M. van Lange, W.B.G. Liebrand, *On Perceiving Morality and Potency: Social Values and the Effects of Person Perception in a Give-Some Dilemma*, „European Journal of Personality” 1989, nr 3.

<sup>11</sup> M. Mazur, *Orientacje społeczne jako wynik i jako źródło stosunku wobec innych. Porównanie trzech metod pomiaru orientacji społecznych*, niepublikowana praca doktorska, Uniwersytet Warszawski 2003 oraz H. Kaufman, *Similarity and Cooperation Received as Determinants of Cooperation Rendered*, „Psychomic Science” 1967, nr 9; L. Tornatzky, P. Geiwitz, *The Effects of Threat and Attraction on Interpersonal Bargaining*, „Psychomic Science” 1986, nr 13.

<sup>12</sup> J.Ł. Grzelak, *Social Independence. Do We Know What We Want to Know?*, „Polish Psychological Bulletin” 1981, nr 12 (2), s. 125–135.

<sup>13</sup> J. Maki, C.G. McClintock, *The Accuracy of Social Value Prediction: Actor and Observers Influences*, „Journal of Personality and Social Psychology” 1983, nr 45, s. 829–839, a także H. Kelley, A.J. Stahelski, *Social Interaction Bases of Cooperators' and Competitors' Beliefs about Others*, „Journal of Personality and Social Psychology” 1970, nr 16 oraz J. Maki, C.G. McClintock, *The Accuracy of Social Value Prediction: Actor and Observers Influences*, „Journal of Personality and Social Psychology” 1983, nr 45.

Zauważyli, że osoby indywidualistyczne i rywalizujące oceniają świat społeczny w kategoriach siły i mocy, natomiast osoby o orientacji kooperacyjnej – w kategoriach dobra i zła<sup>14</sup>.

Jeszcze inni zastanawiali się, jak orientacje społeczne mogą wpływać na *zachowanie* jednostki. Kuhlman i Marshello, wykazali na przykład, że osoby badane – biorące udział w grach eksperymentalnych – zachowywały się zgodnie z wcześniej mierzonymi orientacjami społecznymi. Sattler i Kerr stwierdzili, że w grze eksperymentalnej osoby o orientacji kooperacyjnej dostosowywały swoje zachowanie do zachowania partnera: kooperowali z partnerem kooperacyjnym i rywalizowali z partnerem rywalizującym<sup>15</sup>.

Na podstawie przedstawionego przeglądu literatury autorka zauważa, że kierunki badań nad orientacjami społecznymi są dość rozległe, ale niepełne. W badaniach tych zbyt mało uwagi poświęca się na przykład orientacji indywidualistycznej – jej determinantom i następstwom.

Z praktycznego punktu widzenia, dość ciekawe byłoby również przedstawienie wyników badań nad orientacją kooperacyjną i rywalizacyjną w większych grupach, np. 30-osobowych.

Nie przeprowadzano tego typu badań wśród młodzieży kończącej szkołę średnią. Wydaje się, że samoocena i spostrzeganie partnerów w grupie może mieć znaczenie w kształtowaniu się dominującej orientacji społecznej. Już dość dawno podawano, że osoby pozytywnie oceniające siebie widzą w swoim otoczeniu ludzi życzliwych i przyjaznych. Korelacja między samooceną a akceptacją innych wynosiła  $r=0,69$ . Zauważono również, że osoby z wysoką samooceną wykazują tendencję do odczuwania akceptacji przez innych:  $r=0,71$ <sup>16</sup>. Można przypuszczać, że orientacją dominującą w grupie wysoko oceniającej się młodzieży maturalnej powinna być orientacja kooperacyjna.

---

<sup>14</sup> W. Liebrand i in., *Might over Morality: Social Values and Perception of Other Players in Experimental Games*, „Journal of Experimental Social Psychology” 1986, nr 22, s. 203–215.

<sup>15</sup> D. Kuhlman, A. Marshello, *Individual Differences in Game Motivation as Moderators of Pre-programmed Strategy Effects in Prisoner's Dilemma*, „Journal of Personality and Social Psychology” 1975, nr 32, s. 922–931, a także D. Sattler, N.L. Kerr, *Might versus Morality Explored: Motivational and Cognitive Bases for Social Motives*, „Journal of Personality and Social Psychology” 1991, nr 60 (5).

<sup>16</sup> Szeroki przegląd badań na ten temat podają E. Sheere, *An Analysis of the Relationship Between Acceptance of and Respect for Self and Acceptance of and Respect for Others in ten Counseling Cases*, „J. Consult. Psychol” 1949, nr 13; E.M. Berger, *The Relation Between Expressed Acceptance of Self and Expressed Acceptance of Others*, „A.Abnorm. Soc.Psych.” 1952, nr 4, a także W.F. Fey, *Acceptance by Other and its Relation to Acceptance of Self and others: a Reevaluation*, „Journal of Abnormal Social Psychology” 1995, nr 50.

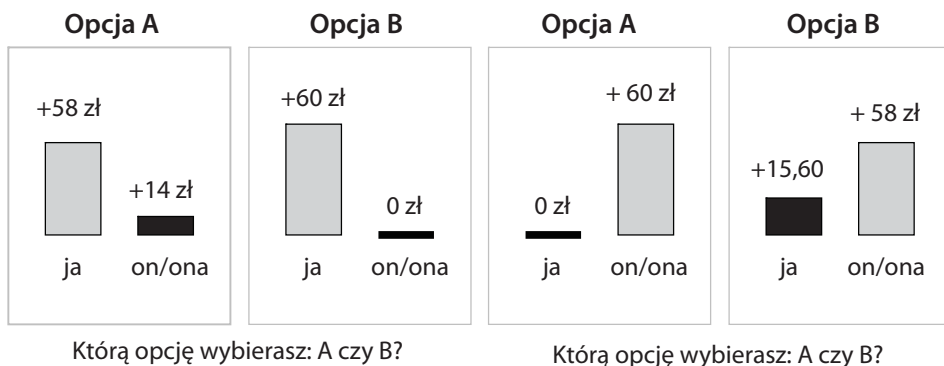
## 2. Własne badanie empiryczne

Zasadniczym celem badania eksploracyjnego autorki jest próba ukazania funkcjonowania społecznego w zakresie orientacji społecznych uczniów klas maturalnych.

Zbadano 300 osób – uczniów klas maturalnych liceów ogólnokształcących w Warszawie. Wśród badanych było: 181 dziewcząt i 119 chłopców. Średnia wieku: 18 lat.

Do pomiaru orientacji społecznych posłużono się Kołową Metodą Liebranda<sup>17</sup> (*The Ring Measure of Social Values* – Liebrand 1988). Jest to metoda inferencyjna, w której o dominującej orientacji społecznej osoby badanej wnioskowano na podstawie serii jej wyborów. Zadaniem osoby badanej było dokonanie wyboru jednej z dwu opcji. Na przykład należało wybrać między sytuacją: „dla mnie: 58 zł, dla partnera 14 zł” lub sytuacją: „dla mnie: 60 zł, dla partnera 0 zł”. Inny przykład wyboru to: „dla mnie: 0 zł, dla partnera 60 zł” lub „dla mnie: 15,60 zł, dla partnera 58 zł”. Osoba badana nie otrzymała żadnych informacji o partnerze. Oryginalną komputerową wersję testu autorka przystosowała graficznie do wypełniania na arkuszach. Kwoty zysków i strat przeliczono na polską walutę. Zakreślone opcje świadczyły o wyborze wariantu korzystniejszego dla siebie albo dla partnera. Istniała też możliwość wyboru opcji korzystnej dla obu stron (rys. 1.).

Rys. 1. Przykłady wyboru opcji w Kołowej Metodzie Liebranda



Wynikiem badania był wektor, który tworzą: suma punktów (w PLN) przyznanych sobie oraz suma punktów (też w PLN) przyznana partnerowi. Wektor nano-

<sup>17</sup> Dokładny opis metody podają W.B. Liebrand i C.G. McClintock, *The Ring Measure of Social Values: a Computerized Procedure for Assessing Individual Differences in Information Processing and Social Value Orientation*, „European Journal of personality” 1988, nr 2, s. 217–230.

sowano na układ współrzędnych XY, a pole pod wektorem wskazywało na dominującą orientację społeczną osoby badanej: orientację altruistyczną, kooperacyjną, rywalizacyjną i indywidualistyczną. Przyjęto, że orientacja altruistyczna i kooperacyjna będzie nosiła nazwę *prospołeczna*, natomiast orientacja rywalizacyjna i indywidualistyczna – nazwę *aspołeczna*. W analizie statystycznej nie brano pod uwagę osób badanych o orientacji innej niż *prospołeczna* lub *aspołeczna*.

**Tabela 1. Orientacje społeczne w grupie badanej**

Dominująca orientacja społeczna	Liczba osób (%)
prospołeczna	98 (32,7%) w tym: 8 (2,7%) <i>altruistów</i> + 90 (30%) <i>kooperujących</i>
aspołeczna	193 (64,3%) w tym: 41 (13,7%) <i>rywalizujących</i> + 152 (50,6%) <i>indywidualistów</i>
inni (braki danych)	9 (3%)
RAZEM	300 (100%)

Liczba osób o orientacji *aspołecznej* przewyższa dwukrotnie liczbę osób o orientacji *prospołecznej*. Zdecydowaną przewagę wśród osób o orientacji *aspołecznej* stanowią indywidualiści, a nie rywalizujący. Wśród osób o orientacji *prospołecznej* większość stanowią kooperujący. Prawie w ogóle nie ma *altruistów* (około 3% z 300 osób badanych).

**Tabela 2. Płeć a orientacje społeczne**

Dominująca orientacja społeczna	Płeć	
	Kobiety	Mężczyźni
prospołeczna (altruista i kooperant)	54 (30,8%)	44 (37,9%)
aspołeczna (indywidualista i rywalizator)	121 (69,1%)	72 (62%)
inni (braki danych)	6	3
RAZEM	181	119

W grupie badanej nie stwierdza się wyraźnych różnic między dominującą orientacją społeczną dziewcząt i chłopców. Zarówno w jednej, jak i w drugiej grupie przeważa postawa *aspołeczna*. Należy jednak zauważyć, że postawa *prospołeczna*, wbrew oczekiwaniom, pojawia się nieco częściej w grupie chłopców. Dziewczę-

ta są trochę bardziej aspołeczne niż chłopcy. Większe nasilenie aspołeczności dziewcząt niż chłopców może sugerować tendencję do zamiany ról kobiet i mężczyzn.

### 3. Zakończenie

Badania, przeprowadzone wśród 300 osób – maturzystów, w wieku 18–19 lat – pokazują, że w zakresie orientacji społecznych (preferencji rozdziału dóbr) dominuje postawa aspołeczna (indywidualiści i rywalizujący). Postawa prospołeczna (altruści i kooperujący) występuje dwukrotnie rzadziej niż aspołeczna. Wynikać to może z wychowania w kulturze indywidualistycznej, która dotarła do nas, dość nagle, po transformacji ustrojowej. Być może, dynamika zmian w wielu aspektach życia przetrasta możliwości adaptacyjne młodzieży – prowadzi do izolacji społecznej.

Dla postawy prospołecznej charakterystyczny jest ponadto znacznie wyższy wskaźnik kłamstwa niż dla postawy aspołecznej (równoległe badania autorki). Prospołeczni wprawdzie nie izolują się, ale ich prospołeczność może wynikać z potrzeby aprobaty społecznej.

Badania eksploracyjne pokazały, że warszawscy maturzyści – oceniający siebie bardzo wysoko – są przeważnie indywidualistami, którzy zazwyczaj nie potrzebują do realizacji swoich celów drugiego człowieka. Być może, nie zależy im na więzach towarzyskich, wspólnym rozwiązywaniu problemów – wystarcza im po prostu wirtualny komputerowy świat. Niestety, mniej niż co trzeci maturzysta widzi potrzebę kooperacji; altruistów prawie nie ma. Rozkład postaw społecznych dość niebezpiecznie przesuwają się w kierunku aspołecznym. Należałoby temu zaradzić wzmacniając więzi społeczne w grupie poprzez organizowanie prac zespołowych, kół zainteresowań, grup dyskusyjnych itp. W przeciwnym wypadku będziemy świadkami wzrastania pokolenia stanowiącego zbiór jednostek, które mają bardzo dobre mniemanie o sobie i nie potrzebują innych ludzi.

### LITERATURA:

- Abric J.C., Kahan J.P., *The Effects of Representations and Behaviour in Experimental Games*. „European Journal of Social Psychology” 1972, nr 12.
- Berger E.M., *The Relation Between Expressed Acceptance of Self and Expressed Acceptance of Others*, „A. Abnorm. Soc. Psych.” 1952, nr 4, s. 778–783.
- Clark D., *Zachowania prospołeczne i antyspołeczne*, Gdańsk 2007.



- Fey W.F., *Acceptance by Other and its Relation to Acceptance of Self and Others: a Reevaluation*, „Journal of Abnormal Social Psychology” 1995, nr 50, s. 274–276.
- Grzelak J.Ł., *Konflikt interesów. Analiza psychologiczna*, Warszawa 1978.
- Grzelak J.Ł., *Social Independence. Do we Know what We want to Know?*, „Polish Psychological Bulletin” 1981, nr 12 (2), s. 125–135.
- Grzelak J.Ł., *Preferences and Cognitive Processes in Social Interdependence Situations* [w:] V. Derlega, J. Grzelak (red.), *Cooperation and Helping Behavior: Theory and Research*, „New York: Academic Press” 1982, s. 97–127.
- Grzelak J.Ł., *Money isn't Everything: Differential Effects of Type of Values Upon Social Orientations*, „Polish Psychological Bulletin” 1986, nr 17(3–4), s. 147–154.
- Grzelak J.Ł., Poppe M., Czwartosz Z., Nowak A., *Numerical Trap. A new Look at Outcome Representation in Studies on Choice Behaviour*, „European Journal of Social Psychology” 1988, nr 18, s. 143–159.
- Grzelak J.Ł., Ossewska E., Wyszogrodzki D., Bobrowski K., *3 less than 2? A Negative Effect of the Number of Allocation Participants on Prosocial Orientations*, „Polish Psychological Bulletin” 1994, nr 25, s. 223–240.
- Grzelak J.Ł., *Kontrola, preferencje kontroli, postawy wobec problemów społecznych* [w:] M. Lewicka, J.Ł. Grzelak (red.), *Jednostka i społeczeństwo*, Gdańsk 2002, s. 131–148.
- Grzelak J.Ł., *Dylematy społeczne* [w:] *Psychologia ekonomiczna*, T. Tyszka (red.), Gdańsk 2004, s. 243–276.
- Kaufman H., *Similarity and Cooperation Received as Determinants of Cooperation Rendered*, „Psychomic Science” 1967, nr 9, s. 73–74.
- Kelley H.H., Stahelski A.J., *Social Interaction Bases of Cooperators' and Competitors' Beliefs about Others*, „Journal of Personality and Social Psychology” 1970, nr 16, s. 66–91.
- Kuhlman D.M., Marshello A.F.J., *Individual Differences in Game Motivation as Moderators of Preprogrammed Strategy Effects in Prisoner's Dilemma*, „Journal of Personality and Social Psychology” 1975, nr 32, s. 922–931.
- Liebrand W.B.G., McClintock C.G., *The Ring Measure of Social Values: a Computerized Procedure for Assessing Individual Differences in Information Processing and Social Value Orientation*, „European Journal of Personality” 1988, nr 2, s. 217–230.
- Lange van P.A.M., Liebrand W.B.G., *On Perceiving Morality and Potency: Social Values and the Effects of Person Perception in a Give-some Dilemma*, „European Journal of Personality” 1989, nr 3, s. 209–225.
- Liebrand W.B.G., Jansen R., Rijken V., Suhre C., *Might over Mmorality: Social Values and Perception of Other Players in Experimental Games*, „Journal of Experimental Social Psychology” 1986, nr 22, s. 203–215.
- Maki J., McClintock C.G., *The Accuracy of Social Value Prediction: Actor and Observers Influences*, „Journal of Personality and Social Psychology” 1983, nr 45, s. 829–838.

- Mazur M., *Orientacje społeczne jako wynik i jako źródło stosunku wobec innych. Porównanie trzech metod pomiaru orientacji społecznych*, niepublikowana praca doktorska, Uniwersytet Warszawski 2003.
- McClintock C.G., *Social Motivation – A set of Propositions*, „Behavioral science” 1972, nr 17, s. 438–454.
- McClintock C.G., *Social Values: Their Definition, Measurement, and Development*, „Journal of Research and Development in Education” 1978, nr 12, s. 121–137.
- Messick D.M., McClintock C.G., *Motivational Basis of Choice in Experimental Games*, „Journal of Experimental Social Psychology” 1968, nr 4, s. 1–25.
- Messick D.M., Wilke H.A.M., Brewer M.B., Kramer R.M., Zemke P.E., Lui L., *Individual Adaptations and Structural Change as Solutions to Social Dilemmas*, „Journal of Personality and Social Psychology” 1983, nr 44, s. 294–309.
- Sattler D.N., Kerr N.L., *Might versus Morality Explored: Motivational and Cognitive Bases for Social Motives*, „Journal of Personality and Social Psychology” 1991, nr 60 (5), s. 756–765.
- Sheerer E.T., *An Analysis of the Relationship Between Acceptance of and Respect for Self and Acceptance of and Respect for Others in ten Counseling Cases*, „J. Consult. Psychol” 1949, nr 13, s. 169–175.
- Tornatzky L., Geiwitz P., *The Effects of Threat and Attraction on Interpersonal Bargaining*, „Psychomic Science” 1986, nr 13, s. 125–126.
- Wieczorkowska G., *A formal Analysis of Preferences*, „Polish Psychological Bulletin” 1982, nr 13, s. 72–77.

## SUMMARY

The article presents results of the explorative study on social orientations. The subjects were 300 polish students of last form of secondary schools in Warsaw, ranging in age from 18 to 19. The Ring Measure of Social Values – Liebrand 1984 was used. The study shows that proself attitude swung remarkably towards individualistic is dominant among young students in Warsaw.