

# **Część 1**

## **Pozytywność, autoweryfikacja a zagrożenie statusu**

### **Potrzeba pozytywnej tożsamości społecznej**

#### **Pozytywny wizerunek własnej osoby jako główna potrzeba człowieka**

Podstawową potrzebą człowieka, jak przekonuje niemal cała współczesna psychologia osobowości (por. Baumeister, 1998; Kofta i Doliński, 2000; Wojciszke, 2002), jest potrzeba pozytywnej samooceny. Gdy ludzie doświadczają czegoś, co podważa ich poczucie własnej wartości – starają się robić wszystko, by przywrócić pozytywną samoocenę. Dążenie do obrony, podtrzymania i nasilenia pozytywnego wizerunku własnej osoby nazywane są w psychologii autowaloryzacją (Wojciszke, 2002). O tym, jak wiele jest możliwych strategii budowania pozytywnej samooceny, przekonuje między innymi Abraham Tesser, gdy twierdzi wręcz, że ludzie posiadają cały „ogród zoologiczny” podbudowujący własne Ja (Tesser i in., 2000).

Bogdan Wojciszke wymienia główne mechanizmy służące autowaloryzacji (Wojciszke, 2002). Są nimi: definiowanie własnego Ja, tendencyjne przetwarzanie informacji o sobie, realizacja zadań i atrybucje osiągniętych wyników, porównania społeczne, dysonans poznawczy, autoafirmacja, tożsamość społeczna i autoprezentacja (Wojciszke, 2002, s. 156). Autowaloryzacja następuje nie tylko w teraźniejszości – buduje ona również nasze wyobrażenia przeszłości. Stabilny, pozytywny wizerunek samych siebie wymaga przecież iluzji na temat przeszłych zachowań i myśli – „totalitarne ja” narzuca zatem

pozytywny wizerunek własnego sprawstwa, moralności czy racjonalności, niejako fabrykując zapis pamięciowy przeszłych doświadczeń (Greenwald, 1980).

Dążenie do pozytywnego wizerunku jest zachowaniem wysoce adaptacyjnym. Złudzenia co do własnej pozytywności zdają się pomagać w codziennym życiu (Kofta i Szustrowa, 2001). Najbardziej konkretnym tego przykładem wydają się badania na temat zdrowotnych konsekwencji złudzeń na temat swojego dobrostanu (Taylor i Brown, 1988). Badania te przekonują, że świadomość wysokiej własnej wartości, kontroli i optymizmu to swoiste samospełniające się prorocтва – sprzyjają one bowiem aktywności i wytrwałości nawet w beznadziejnych sytuacjach.

Potrzeba pozytywnego wizerunku własnej osoby jest na tyle podstawowa, że czasem prowadzić może wręcz do zachowań z pozoru zupełnie nieracjonalnych i nieadaptacyjnych. Dowodem na to będzie orientacja defensywna, którą ludzie przyjmują aby zminimalizować zagrożenia dla wizerunku własnej osoby (Doliński, 1993). Nie chcąc angażować się w działania diagnostyczne dla Ja, wierząc w przejmującą niesprawiedliwość otaczającego nas świata, poświęcamy realną poprawę własnej sytuacji, byleby tylko uniknąć podważenia naszej pozytywnej samooceny.

Potrzeba wzmacniania własnej samooceny, nazywana przez Williama Swanna „potrzebą pozytywności” (Swann, Rentfrow i Guinn, 2003; Swann i Pelham, 2002) wpływa również, a może w szczególności, na nasze zachowania grupowe. Doświadczając w życiu codziennym wielu porażek, które z pewnością uderzają w naszą potrzebę samooceny, staramy się przynajmniej dołączyć do grupy, która w porównaniach nadal wypada dobrze. Na taką właśnie przyczynę pojawienia się przynależności grupowej wskazuje niejedna teoria w obrębie psychologii społecznej (por. Oakes i Turner, 1980; Cialdini i in., 1976).

## **Poziom tożsamości społecznej**

Zespół brytyjskich psychologów pod kierownictwem Henri Tajfela (Tajfel, Billig, Bundy i Flament, 1971) opisał 35 lat temu wyniki niezwykłych eksperymentów, które do dziś inspirują psychologów

społecznych. Badacze ci zaprosili na uniwersytet w Bristolu czterdziestu ośmiu nastolatków z pobliskiego liceum i pokazali im serię reprodukcji nieznanymi im „zagranicznych malarzy”. Uczniowie mieli wybrać te obrazy, które najbardziej im się podobały. Jako że obrazy były niepodpisane, badacze mogli później losowo przydzielić uczniów do dwóch grup i zasugerować im, że kryterium podziału stanowiły ich preferencje malarskie – tak oto piętnastolatków podzielono na „zwolenników Klee” i „zwolenników Kandinsky’ego” (por. Tajfel, 1970).

Konsekwencje tego grupowego podziału okazały się niebagatelne. Chłopcy wkrótce zaczęli faworyzować własną grupę, przyznawali jej wyższe nagrody, a w podziale nagród wybierali zwykle te strategie, które maksymalizowały różnice między grupami – nawet wtedy, gdy obie grupy na tym traciły. Eksperymenty zespołu Tajfela sugerowały, że ludzie tworzą grupy nawet wtedy, gdy kryteria podziału są dla nich zupełnie nieistotne – żaden z chłopców nie interesował się wcześniej sztuką. Nawet taki zupełnie przypadkowy podział skłaniał osoby badane do stworzenia grup oraz do faworyzowania „swoich” kosztem „obcych”. Powyższy model badań nazwano paradygmatem grupy minimalnej.

Jedno z podstawowych wyjaśnień efektów zaobserwowanych przez Tajfela i współpracowników nawiązywało do potrzeby pozytywnej samooceny (Tajfel, 1974; Tajfel i Turner, 1979). Skoro bowiem jako jednostki dążymy do tworzenia korzystnego wizerunku samych siebie, to te same zasady obowiązują również i wtedy, gdy stajemy się członkami pewnej zbiorowości. Kiedy postrzegamy siebie jako członków grupy, pojawia się potrzeba stworzenia pozytywnego wizerunku grupy własnej. Część nas samych, która wywodzi się z przynależności do grupy, Tajfel nazwał tożsamością społeczną (Tajfel, 1974).

## **Pozytywna samoocena a tożsamość społeczna**

Z teorii tożsamości społecznej wynika zatem, że umotywowani potrzebą pozytywnej samooceny ludzie niejako naturalnie stają się członkami grup. Empirycznej weryfikacji tego twierdzenia jako pierwsi dokonali Penelope Oakes i John Turner (1980). Powtórzyli

oni eksperyment Tajfela, sprawdzając jednocześnie, czy ludzie, którzy w nim uczestniczyli, mają w efekcie wyższy poziom samooceny niż ci, którzy w tym czasie siedzieli w oddzielnej sali i czytali gazetę. Okazało się, że ludzie, których skłoniono do przystąpienia do grupy (co w efekcie doprowadziło do zaangażowania się w jej faworyzowanie), byli później znacznie bardziej zadowoleni z siebie niż pozostali. Eksperyment spotkał się jednak z krytyką innych badaczy (Abrams i Hogg, 1988), którzy podkreślali, że zaobserwowana różnica może wynikać głównie z obniżonej samooceny grupy skłonionej do czytania gazety – a zatem marnowania cennego czasu.

Choć wyniki badań Oakes i Turnera nie stanowiły ostatecznego potwierdzenia wpływu pozytywnej tożsamości społecznej (przynależności do pozytywnie wartościowanej grupy) na poziom samooceny, to skłoniły one wielu badaczy do dokładniejszego przyjrzenia się tej relacji. W późniejszym badaniu Hogg i Sunderland (1991) dokonali manipulacji samooceną uczestników badania, przekazując negatywną bądź pozytywną informację zwrotną po wykonaniu zadania. Ci spośród badanych, którzy dostali negatywną informację zwrotną, czyli ich poziom samooceny został obniżony, silniej zaangażowali się w dyskryminację grupy obcej, aniżeli grupa o pozytywnej samoocenie. Podobne wyniki w swoim niedawnym badaniu osiągnęli Petersen i Blank (2003) – wykazali, że nawet w trzyosobowych zespołach ludzie, u których wytworzono niską samoocenę, są bardziej skłonni do dyskryminacji grupy obcej.

Powyższe wyniki nie muszą jednak świadczyć o silnym związku samooceny z potrzebą pozytywnej tożsamości. Badania Crocker i Schwartz (1985) dowiodły, że chociaż ludzie o niskiej samoocenie są bardziej skłonni do uprzedzeń i negatywnego oceniania innych grup, to wcale nie oznacza to większego przywiązania do grupy własnej. W badaniu porównano osoby z górnego i dolnego tercyla na skali samooceny Rosenberga (1965) pod względem ocen osobowości członków grupy własnej i obcej. Okazało się, że niska samoocena jest związana ze skłonnością do negatywnego opisu członków obu grup – zarówno grupy obcej, jak i własnej. Nie zaobserwowano zatem szczególnej faworyzacji członków własnej grupy wśród ludzi o niskiej samoocenie. Ta obserwacja skłoniła prawdopodobnie Luh-tanen i Crocker (1992) do utworzenia nowej skali pomiaru samooceny wynikającej z przynależności do grup. Skalę tę autorki nazwały

skalą kolektywnej samooceny – składają się na nią podskale samooceny siebie jako członka grupy („jak postrzegam własne osiągnięcia w grupie?”), prywatnej kolektywnej samooceny („co myślę o grupie?”), publicznej kolektywnej samooceny („jak nasza grupa jest postrzegana?”) oraz ważności tożsamości („czy przynależność do grupy jest ważna dla mojego samoopisu?”). Kolektywna samoocena okazała się niezależna od samooceny indywidualnej mierzonej na skali Rosenberga. Późniejsza metaanaliza licznych badań dotyczących tego zagadnienia wykazała istnienie pozytywnego związku pomiędzy poziomem samooceny a faworyzacją grupy własnej (Aberson, Healy i Romero, 2000). Niezgodnie z przewidywaniami teorii tożsamości społecznej – badani o wysokim poziomie samooceny byli więc bardziej skłonni faworyzować własną grupę, aniżeli badani o niskim poziomie samooceny. Można więc podsumować, że trudno jest jednoznacznie stwierdzić istnienie silnej więzi między niską samooceną a potrzebą pozytywnej tożsamości społecznej czy też zbiorowej samooceny. Badania, w których samoocena traktowana jest jako stan wytworzony sytuacyjnie (m.in. Petersen i Blank, 2003; Oakes i Turner, 1980; Hogg i Sunderland, 1991) dają zupełnie inne przewidywania niż badania traktujące samoocenę jako trwałą cechę osobowościową (m.in. Crocker i Schwartz, 1985; Aberson, Healy i Romero, 2000). Teorie z zakresu różnic indywidualnych opierają się zazwyczaj na danych korelacyjnych, trudno więc wyprowadzać z nich wnioski o charakterze przyczynowym. Bliższe wyjaśnieniu genezy zjawiska faworyzacji własnej grupy są więc badania eksperymentalne. Ważne jednak, by podkreślić, że samoocena to nie jedyna potencjalna przyczyna przynależności do grupy.

### **Inne wyjaśnienia potrzeby pozytywnej tożsamości społecznej**

Brak jednoznacznego związku między potrzebą pozytywności na poziomie indywidualnym a pozytywnością na poziomie zbiorowym skłonił psychologów społecznych do poszukiwania alternatywnych źródeł potrzeby pozytywnej tożsamości społecznej. Hogg i Mullin (1999), twórcy teorii ograniczania subiektywnej niepewności (*SURT*), podkreślają rolę niepewności jako odpowiedzialnej za dążenie do