

JACEK ŚLIWAK, Lublin
PIOTR LESZCZUK, Lublin

POZIOM ALTRUIZMU A OBRAZ SIEBIE BADANIA EMPIRYCZNE DORASTAJĄCEJ MŁODZIEŻY

I. PROBLEM

A l t r u i z m – na terenie psychologii problematyką altruizmu zaczęto się szerzej zajmować począwszy od lat sześćdziesiątych (por. Dovidio 1984), chociaż psychologia społeczna wykazywała zainteresowanie tym problemem już od początku swojego istnienia. Mc Dougal w opublikowanej w 1908 r. pracy *Wprowadzenie do psychologii społecznej* dowodził, że człowiek zachowuje się altruistycznie ponieważ takie są jego wrodzone instynkty (Mc Dougal 1960; także Dovidio 1984 s. 362).

Co należy rozumieć przez zachowania altruistyczne, jak jest definiowany altruizm? W literaturze psychologicznej można znaleźć wiele definicji altruizmu (Midlarski 1968 s. 229; Krebs 1970 s. 259, 1982 s. 55; Mussen, Eisenberg-Berg 1977 s. 3-4; Bar-Tal 1976 s. 4; Leeds 1963 s. 230, Bryan i Test 1967 s. 400; Walster, Piliavin 1972 s. 166; Berkowitz 1972 s. 65-66) i choć psychologowie nie są zgodni co do szczegółów w rozumieniu zachowań altruistycznych to w podawanych przez nich definicjach można znaleźć punkty wspólne. Wszyscy zgodni są co do tego, że zachowanie altruistyczne musi spełniać następujące warunki: a) musi być podjęte dobrowolnie, b) musi przynosić korzyści innym – oceniane jest przez innych jako czynienie dobra, c) winno być podjęte bez oczekiwania nagród, d) należy je traktować jako cel sam w sobie.

Można zatem przyjąć, że zachowanie prospołeczne to takie, które podejmowane jest w celu przyniesienia dobra i korzyści innym (człowiekowi lub grupie ludzi) pozostającym w potrzebie i podejmowane jest przez jednostkę dobrowolnie i bezinteresownie jako cel sam w sobie.

W licznie prowadzonych badaniach empirycznych na temat zachowań prospołecznych¹ da się wyraźnie wyodrębnić dwa nurty. Jeden koncentruje się na okolicznościach zewnętrznych i czynnikach społecznych warunkujących zachowania prospołeczne. Drugi nurt bada, jakie zmienne osobowościowe korelują z zachowaniami altruistycznymi. Ten pierwszy nurt docieka między innymi, jak na zachowania pomocne wpływa obecność innych osób (Darley, Latane 1968a, 1968b, 1970; Piliavin, Rodin, Piliavin 1969). Jakie znaczenie w udzielaniu pomocy ma fakt, że osoby obserwujące jakieś nieszczęśliwe wydarzenie znajdują się czy są sobie obce (Latané, Rodin 1969). Bryan i Test (1967) dostarczyli danych, że osoby które miały okazję w niedalekiej przeszłości obserwować jakieś altruistyczne zachowanie innych, np. dawanie składek na charytatywne cele, albo same otrzymały jakąś pomoc, były bardziej skłonne angażować się w prospołeczną działalność (por. także Goranson, Berkowitz 1966; Wilke, Lanzetta 1970; Regan 1971; Regan, Williams, Sparling 1972). Inne badania dowiodły, że obserwowanie czyjeś szkody czy krzywdy zwiększa prawdopodobieństwo wystąpienia zachowań altruistycznych u obserwatora.

Mówiąc o czynnikach społecznych nie sposób pominąć tu licznych prac Amato (1980, 1981a, 1981b, 1981c, 1983a, 1983b, 1983c), który interesował się wpływem urbanizacji na zachowania prospołeczne.

Drugi nurt badań nad zachowaniami altruistycznymi, bliższy nam ze względu na podjęty temat w tym opracowaniu, obejmuje zmienne osobowościowe. Dostrzegane zróżnicowanie w zachowaniach altruistycznych badanych osób tłumaczone jest przede wszystkim odmiennym układem ich cech osobowości.

I tak Staub i Sherk (1970) prowadzili badania nad potrzebą aprobaty społecznej u dzieci i ich zdolnością do dzielenia się z innymi. Midlarski i Bryan (1972) podjęli próbę wyjaśnienia indywidualnych różnic w zachowaniu altruistycznym mierząc trzy cechy osobowości: zaufanie wobec innych, społeczną odpowiedzialność i potrzebę aprobaty społecznej. Berkowitz i Daniels (1963) badając studentów wykazali, że istnieją pozytywne korelacje między zasadą społecznej odpowiedzialności a zachowaniami altruistycznymi. Związek między preferencją wartości a zachowaniem altruistycznym analizowali Willis i Goethals (1973), Staub (1974, 1975, 1978, 1981). Zagadnienie altruizmu w aspekcie jego powiązania z indywidualnymi cechami osobowości badali również psychologowie polscy².

¹ Terminy „zachowanie altruistyczne” i „zachowanie prospołeczne” są tu traktowane zamiennie. Podobnie czyni się w innych pracach poświęconych tej tematyce (por. Śliwak 1988).

² Staub (1984) pisze, że prace Reykowskiego oraz jego kolegów były jednymi z pierwszych prób w zakresie badań zachowań prospołecznych jako wyrazu indywidualnych różnic w osobowości.

Generalnie ujmując kierunek tych badań można stwierdzić, że poszukiwano w nich szczególnych cech osobowości, które oddziaływać mogą na ukształtowanie się postaw altruistycznych. Tak więc analizowano powiązanie altruizmu z poziomem lęku (Krawczyk 1972; Śliwak 1988), poczuciem zagrożenia (Malewska 1965; Potocka-Hoser 1971), systemem wartości i poczuciem sensu życia (Jarymowicz 1979; Kamińska-Feldman 1981; Śliwak 1988; Śliwak, Król 1989-1990), religijnością (Prężyna 1977, Chlewiński 1982, Śliwak 1988), poziomem egocentryzmu (Szustrowa 1975). W tym ostatnim przypadku chodziło o obraz siebie w relacji do innych – rówieśników. Badania dowiodły, że doświadczanie siebie jako kogoś wyjątkowego na tle innych osób nie sprzyja zachowaniu altruistycznemu. Na uwagę zasługują też badania Karyłowskiego (1982a) nad powiązaniem stylu oddziaływań wychowawczych w rodzinie z poziomem i typem altruizmu dzieci.

O b r a z s i e b i e jest jednym z elementów struktury osobowości. Łukaszewski (1984 s. 204-205) pisze, że istnieje wprawdzie w psychologii tendencja do nadawania najwyższej wagi „strukturze ja” w systemie doświadczeń jednostki „[...] jednakże w świetle wyników badań trudno byłoby twierdzić, że jest to struktura zawsze i u wszystkich ludzi najważniejsza”.

Problematykę obrazu siebie podjął, we współczesnej psychologii William James. Wyróżnił on „ja” podmiotowe i „ja” przedmiotowe (empiryczne). „Ja” podmiotowe, według Jamesa, to „ja” poznające, dynamiczny proces uświadamiania sobie przez osobę jakichś treści, aktualny „strumień świadomości”. Czymś innym było empiryczne „ja”, które James dzielił na trzy części: materialne „ja”, społeczne „ja” i duchowe „ja” (por. Wojciszke 1983, Kon 1982). Materialne „ja” stanowi to wszystko, co człowiek posiada w sposób materialny na własność. Społeczne „ja” to percepcja osoby przez innych ludzi, to, w jaki sposób jest przez innych traktowany. Duchowe „ja” to psychiczne cechy i dyspozycje.

Problematykę podmiotowego „ja” James uznawał za typową dla zainteresowań filozofów, metafizyków, nie zaś za kwestię psychologiczną.

Współcześnie, analizując literaturę przedmiotu, można zauważyć kilkanaście różnych określeń obrazu siebie.

I tak na przykład Raimy określił obraz siebie jako zorganizowany obiekt, będący wynikiem aktualnego i zachodzącego w przeszłości obserwowania siebie. Obraz siebie byłby czymś w rodzaju mapy, którą jednostka posługuje się w celu zrozumienia siebie (por. Siek 1983).

Psychologowie orientacji fenomenologicznej koncentrują swoje wysiłki na próbie zrozumienia obrazu siebie człowieka, na tym co w tym obrazie jest jedyne i niepowtarzalne. Promotorzy kierunku fenomenologiczno-percepcyjnego Combs i Snygg twierdzą, że podstawową zasadą procesu różnicowania i organi-

zacji elementów pola percepcyjnego osoby jest różnicowanie między „ja” – tym, co dotyczy mnie, tego, co moje od „nie-ja” – od elementów zewnętrznego środowiska. Percepcje odnoszące się do „ja” tworzą zorganizowany układ, całość, która jest określana jako „self fenomenologiczny”. Jeżeli pewne elementy percepcji siebie uznane zostają przez jednostkę za ważne, centralne w organizacji „selfu fenomenologicznego” to stają się podstawą do określenia koncepcji „własnego ja”, obrazu siebie (*self concept*) (por. Uchnast 1983 s. 65).

Pojęcie „self”³ było podstawowym terminem w teorii Rogersa. Według niego termin ten odnosi się do uświadomionych doświadczeń jednostki odnośnie do własnej osoby, które są organizowane w pewien układ, system określany jako „obraz własnego ja” (por. Uchnast 1983, Davidoff 1987). Te zorganizowane w system doświadczenia to percepcja celu posiadanego przez „ja” i związki „ja” z innymi ludźmi oraz z różnymi aspektami życia, łącznie z wartościami tych percepcji (por. Jakubowski 1969).

Nuttin (1968) określa za Rogersem obraz siebie jako świadomość własnego istnienia i funkcjonowania, zbiór doświadczeń uznawanych za swoje, to, co można powiedzieć o sobie, kiedy mówi się „ja”, „mnie”.

Reykowski (1977b, 1979) nawiązując do Piageta twierdzi, że w strukturach poznawczych szczególną rolę odgrywa organizacja informacji, doświadczeń, odnoszących się do przedmiotu jako takiego – do samego siebie. W procesie rozwoju osobowości dochodzi do stopniowego odróżniania „ja” i „nie-ja”. „Przypuszcza się – pisze Reykowski – iż między drugim a trzecim rokiem życia zaczyna się wyraźnie wyodrębniać struktura poznawcza integrująca doświadczenie dotyczące własnej osoby i umożliwiającą odróżnienie ich od doświadczeń dotyczących obiektów zewnętrznych” (Reykowski 1979 s. 157). Proces formowania się konstruktów „ja” i „nie-ja” trwa dosyć długo, zmienia się wraz z wiekiem i z nowymi doświadczeniami. Ukształtowanie się struktury „ja” stanowi odtąd podstawę ujmowania siebie samego jako części stałego i odrębnego od reszty otoczenia, czegoś, co zmieniając się z upływem czasu zachowuje pewien stopień ciągłości i stanowi poczucie tożsamości osoby (por. Reykowski, Kochańska 1980 s. 45, także Epstein 1980). To zasymilowanie i zakodowanie informacji na temat tego, jakim się jest określa się mianem „ja realne”. W strukturze „ja” jest także „ja idealne”, czyli wyobrażenie idealnego wizerunku własnej osoby, wyobrażenie siebie takim, jakim chciałoby się być (por. Łukaszewski 1973, Jarymowicz 1979, Reykowski, Kochańska 1980). „Ja idealne” powstaje początkowo pod wpływem identyfikowania się z osobami znaczącymi

³ Rogers używa zamiennie pojęcia „self” i „self concept” (por. Davidoff 1987 s. 459).

– rodzicami, nauczycielami, bohaterami filmowymi – ale z upływem czasu i gromadzeniem doświadczeń, utrwała się obraz idealny i staje się podstawowym układem odniesienia dla oceny samego siebie. Jeżeli rozbieżności między obrazem realnym i idealnym są niewielkie i osoba ma poczucie, że zbliża się do „ja-idealnego” to jest to źródłem zadowolenia i dumy z siebie. Gdy jednostka spostrzega, że jej obraz realny jest bardzo odległy od obrazu idealnego i osoba ma poczucie oddalania się obrazu idealnego to jest to źródłem przykrości, wstydu, żalu i pretensji skierowanych pod własnym adresem. Ogólna ocena samego siebie oparta na porównaniu „ja realnego” z „ja idealnym” jest ważnym czynnikiem determinującym stosunek do samego siebie. Poziom samoakceptacji osoby, czyli stosunek obrazu realnego do idealnego, ma duży wpływ na emocjonalną równowagę człowieka i jest jednym z czynników określających społeczne funkcjonowanie człowieka (por. Reykowski 1977b, 1977c, Reykowski, Kochańska 1980, Kochańska 1984).

O b r a z s i e b i e a z a c h o w a n i a s p o ł e c z n e . Jednym ze sposobów wyjaśniania zachowań altruistycznych jest traktowanie ich (zachowań altruistycznych) jako konsekwencji odpowiednio ukształtowanego obrazu własnej osoby. Zakłada się, że w obrazie siebie większości ludzi, wśród różnych oczekiwań składających się na „ja realne” i „ja idealne”, znaleźć można także takie, które odnoszą się do bezinteresownego działania dla dobra innych ludzi (Rogers 1959, Łukaszewski 1974, Karyłowski 1982a, 1982c). Oznacza to, że gdy działamy zgodnie z owymi oczekiwaniami (altruistycznymi standardami), to spostrzegamy, że rozbieżność pomiędzy naszym obrazem realnym i idealnym jest niewielka i odczuwamy wówczas wzrost samoakceptacji. Gdy natomiast działamy wbrew tym standardom to spostrzegamy, że jesteśmy dalecy od ideału i w konsekwencji odczuwamy dezaprobatę samych siebie. Zachowanie altruistyczne, jak podkreśla Karyłowski (1982a, 1982c), „[...] jest tu więc motywowane przez tendencję do postępowania w taki sposób, by uniknąć przykrego uczucia niezadowolenia z siebie i zwiększyć poczucie własnej wartości” (tamże s. 14). Tymi szczegółowymi standardami, które „nakazują” działanie dla dobra innych ludzi są zinternalizowane i tworzące obraz własnej osoby, normy społeczne i moralne (por. Berkowitz 1972, Schwartz 1976, Schwartz, Howard 1982). Niespełnienie przyswojonych norm narusza standardy własnego „ja” i stanowi zagrożenie dla wewnętrznego poczucia własnej wartości. Jeżeli na przykład w procesie socjalizacji osoba nabyła jakąś cechę prospołeczną (dawanie ofiary biednym) to niezrealizowanie tego standardu może być źródłem przykrych napięć. Redukcja powstałego napięcia jest możliwa wówczas, gdy osoba będzie zachowywała się altruistycznie, zgodnie z wymaganiami danej normy (por. Horstein 1970, Macaulay 1970, Staub 1972, Jarymowicz 1979).

Rozbieżności w strukturach poznawczych odnoszą się nie tylko do własnej osoby, ale dotyczą również reprezentacji obiektów społecznych innych niż własne „ja”. Zakłada się tu, że drugi człowiek, jako mający wartość autoteliczną, ma swoją reprezentację w strukturach poznawczych jednostki. Reprezentacja ta jest niezależna od stanu własnych interesów i stanu innych obiektów. Wartość człowieka i jego niezależna reprezentacja w sieci poznawczej „[...] wynika z faktu, że jest tym kim jest” (Reykowski, Kochańska 1980 s. 155; por. także Śliwak 1993).

Przykładem nawiązywania do poznawczych reprezentacji obiektów zewnętrznych w wyjaśnianiu zachowań altruistycznych jest pozytywne reagowanie w stosunku do osób spostrzeganych przez jednostkę jako podobną do niej samej (por. Horstein 1972, Karyłowski 1975a, 1975b, 1975c, 1976; także Smoleńska 1978; Reykowski, Smoleńska 1981). Smoleńska (1971) na przykład wykazała w prowadzonych badaniach, że wybitnie uzdolnione dzieci wykazują mniej reakcji altruistycznych niż ich „przeciętni” rówieśnicy. Autorka wiąże ten fakt z tym, że dzieci wybitnie zdolne nie spostrzegają innych dzieci jako podobnych do siebie. Karyłowski (1975a, 1975b, 1976) w serii eksperymentów dowiódł, że osoby u których wytworzono przeświadczenie, że ich partner w zadaniu eksperymentalnym jest podobny do nich, wkładają więcej wysiłku w udzielanie tym osobom pomocy niż osobom, które przeświadczone są o braku podobieństwa.

Zatem, to czy pomagamy innej osobie czy też nie uzależnione jest od dostrzegania podobieństwa własnej osoby do innego człowieka. Jeżeli druga osoba, będąca w potrzebie, spostrzegana jest jako podobna do nas (np. pod względem statusu zamiłowania, wyglądu zewnętrznego) to wzrasta gotowość do niesienia jej pomocy.

Prezentowany artykuł jest nawiązaniem do nurtu badań empirycznych analizujących współzależność między gotowością do niesienia pomocy a obrazem siebie badanych osób.

Badania te, ze względu na przyjętą tu strategię, nie weryfikują wpływu obrazu siebie na poziom altruizmu, tylko koncentrują się na zależności odwrotnej. Tak więc problemem do rozwiązania w niniejszym artykule jest wpływ poziomu altruizmu na obraz siebie. W nawiązaniu do teoretycznych rozważań wysunięto trzy hipotezy o istnieniu współzależności między: 1. poziomem altruizmu a realnym obrazem siebie, 2. poziomem altruizmu a idealnym obrazem siebie, 3. poziomem altruizmu i akceptacją siebie.

Zweryfikowanie tak sformułowanych hipotez jest głównym celem artykułu. Treść hipotez zawiera pewne sugestie dotyczące doboru metod do badań tych zmiennych.

II. METODY I PRÓBKA

W badaniach zastosowano dwie metody: Kwestionariusz Altruizmu (A–N) i Test Przymiotników (ACL).

Kwestionariusz A–N (por. Śliwak 1988, 1993a; Śliwak, Król 1989-1990) zastosowano w celu określenia poziomu altruizmu badanych osób. Narzędzie składa się z dwóch części. Pierwsza zawiera 9 opowiadań i do każdego opowiadania dołączono zestaw 6 gotowych odpowiedzi wyrażających różne nasilenie postawy altruistycznej (bądź niealtruistycznej). Zadaniem osoby badanej jest przeczytanie każdego opowiadania i wybranie jednej z możliwych odpowiedzi będących podstawą do oceny jej własnej postawy altruistycznej.

Część druga zawiera 8 opowiadań. W każdym z tych opowiadań bohater podejmuje określoną decyzję naznaczoną w różnym stopniu postawą altruistyczną. Tym razem, osoba badana ma wyrazić swoją opinię na 7-stopniowej skali, na ile zgadza się lub nie zgadza się z decyzją podjętą przez bohatera opowiadania. Punkty na skali wskazują na różny stopień natężenia jej altruizmu. Wynik ogólny jest łączną sumą punktów uzyskanych przez osobę badaną w części pierwszej i drugiej oraz mieści się on w przedziale od 17 do 110 pkt.

Trafność kwestionariusza starano się zapewnić odwołując się do oceny sędziów kompetentnych, którzy dokonali logicznej analizy treści opowiadań.

Rzetelność sprawdzano metodą dwukrotnego badania tej samej grupy osób (N=65) w odstępie 14 dni. Współczynnik korelacji (r Pearsona) dla całej skali wynosi .86, dla części pierwszej .87, a dla drugiej .75.

Test Przymiotników (ACL) – autorami testu są Gough i Heilbrun. Metoda ta jest jednym z najczęściej używanych narzędzi do opisu „obrazu siebie” w wymiarach realnym i idealnym. Test składa się z 300 przymiotników. Zadaniem badanej osoby jest ustosunkowanie się do tych przymiotników na dwa sposoby: po pierwsze wybranie tych przymiotników, które – jej zdaniem – najlepiej ją charakteryzują (jaki jestem), po drugie wybranie tych przymiotników, które opisują jaką osobą badany chciałby być (jaki chciałbym być). W pierwszym przypadku uzyskuje się realną ocenę osoby badanej (realny obraz), w drugim przypadku idealną ocenę osoby badanej (idealny obraz siebie). Porównanie podobieństwa obu obrazów, tj. realnego z idealnym daje możliwość oceny poziomu samoakceptacji badanej osoby. Przymiotniki uporządkowane są w 37 skal⁴ umożliwiających sporządzenie i interpretację profilu wyrażonego w 100

⁴ Przez dłuższy czas test ACL stosowano w wersji 24 skalowej (por. Łazowski, Płużek 1978; Prężyna 1981; Januszewski 1988; Jaworski 1989).

stopniowej skali (por. Łazowski, Płużek 1978 s. 66). Wśród wszystkich wymiarów testu ACL wyodrębnia się 5 grup skal: I. skale modus operandi (od 1 do 4); II. skale potrzeb (od 5 do 19); III. skale tematyczne (od 20 do 28); IV. skale analizy transakcyjnej – opracowane na bazie teorii Berne’a do opisu zachowań interpersonalnych (od 29 do 33); V. skale oryginalności – inteligencji opracowane na bazie teorii Welsha, wg. którego twórczość i inteligencja ujmowane są jako niezależne wymiary struktury osobowości (od 34 do 37) (por. Oleś 1989).

Rzetelność testu opracowano kilkoma sposobami. Jedną z nich była metoda dwukrotnego badania tych samych grup osób w odstępach: 6 miesięcy (N = 199 – oficerów wojskowych i 99 studentów) oraz 1 roku (45 studentek). Wysokość współczynników rzetelności wynosiła od .34 do .77. Innym sposobem było obliczenie współczynnika korelacji alfa osobno dla kobiet (N = 588) i dla mężczyzn (N = 591). Biorąc pod uwagę 37 skal rozpiętość współczynników korelacji dla kobiet wynosiła od .53 do .94, a dla mężczyzn od .56 do .95 (por. Gogh, Heilbrun 1980 s. 30-31).

Trafność wewnętrzną testu zapewniono przy udziale 19 sędziów kompetentnych (psychologów), których zadaniem była ocena, na ile poszczególne przymiotniki opisują daną potrzebę. Posłużono się również zewnętrznym kryterium trafności. W tym celu wyniki testu ACL skorelowano z wynikami takich testów jak: CPI, WISKAD, TAT, Edwardsa – Inwentarz Upodobań Osobistych. Przeprowadzone analizy potwierdziły wysoką trafność narzędzia (por. Siek 1982).

W prezentowanych badaniach posłużono się testem, którego przekładu na język polski dokonała Z. Płużek.

Badania przeprowadzono w 1992 r. w dwóch lubelskich liceach ogólnokształcących. Przebadano 132 uczniów trzecich klas. Odrzucono 20 zestawów testowych, gdyż nie były wypełnione kompletnie. Analizie statystycznej i psychologicznej poddano więc 112 badanych osób. Wiek badanych wahał się w granicach 17-18 lat. Kobiety stanowiły 63,4% badanej populacji, mężczyźni 36,6%. W zdecydowanej większości młodzież pochodziła ze środowiska inteligentnego – 73%, pochodzenie robotnicze to 19% badanych i tylko 8% była pochodzenia chłopskiego.

III. ANALIZA WYNIKÓW

Wyniki przeprowadzonych badań dotyczą dwóch zmiennych wchodzących w zakres problemu: altruizmu i obrazu siebie. Najpierw przedstawione zostaną wyniki dotyczące altruizmu badanej populacji i na tej podstawie wyodrębnione

zostaną dwie grupy o zróżnicowanym poziomie altruizmu. W drugiej kolejności wyodrębnione grupy będą porównane w zakresie poszczególnych aspektów obrazu siebie, a zachodzące między nimi różnice poddane psychologicznej interpretacji.

1. Poziom altruizmu badanej młodzieży – wyodrębnienie grup

Miarą deklarowanego poziomu altruizmu jest suma punktów uzyskanych w odpowiedzi na 17 opowiadań wchodzących w skład Kwestionariusza A–N. Teoretycznie możliwe do uzyskania wyniki mieszczą się w przedziale od 17 do 110 pkt.

W prezentowanych badaniach najniższy uzyskany wynik wynosił 27 pkt., najwyższy 103 pkt. Średni wynik dla całej badanej populacji wynosił – $M = 70,9$, a odchylenie standardowe – $SD = 12,7$. Najliczniejsza grupa respondentów mieściła się w przedziale 82-92 pkt (20 osób), najmniej liczna w przedziałach: 27-37, 38-48 i 93-103 pkt. (po 2 osoby). Grupy o wysokim i niskim poziomie altruizmu wyznaczono na podstawie odchylenia ćwiartkowego (Q). W naszych badaniach punkt położenia pierwszego kwartyla wynosił – $Q = 69$, a trzeciego kwartyla – $Q = 79$. Osoby badane, które uzyskały wyniki z pierwszej ćwiartki, tj. 27-69 pkt. tworzyły grupę o niskim poziomie altruizmu (grupa N⁵). Natomiast respondenci, których wyniki przypadały na czwartą ćwiartkę, tj. 79-103 pkt. stanowiły grupę o wysokim poziomie altruizmu (grupa A).

W tak wyodrębnionych grupach znalazło się po 28 osób. W grupie z wysokim poziomem altruizmu większość stanowiły kobiety (kobiety $N = 19$; mężczyźni $N = 9$)⁶.

Średnie wyniki wyodrębnionych grup wynoszą: A – $M = 85$, $SD = 4,9$; N – $M = 54,7$, $SD = 9,3$. Odchylenia standardowe obu grup wskazują, że grupa

⁵ Dalej grupa ta nazywana jest zamiennie raz grupą o niskim poziomie altruizmu, innym razem niealtruistyczną i stąd oznaczenie N. Nazywanie tej grupy niealtruistyczną jest tylko umowne, ponieważ test użyty w niniejszych badaniach nie pozwala na jednoznaczne rozstrzygnięcie obecności ewaluacji negatywnej.

⁶ Większa liczebność kobiet w grupie z wysokim altruizmem wynika z faktu, że w badanej populacji poziom altruizmu okazał się wyższy wśród kobiet niż wśród mężczyzn. Takie wyniki pozostają w zgodzie z dotychczasowymi badaniami (por. Potocka-Hoser 1971). Wydaje się również, że fakt ten nie powinien stanowić zasadniczej przeszkody w przeprowadzaniu zasadnych analiz psychologicznych dotyczących powiązania zmiennej altruizmu z obrazem siebie, choć przy formułowaniu wniosków końcowych z przeprowadzonych badań o fakcie tym należy pamiętać.

o wysokim poziomie altruizmu jest bardziej jednorodna w zakresie altruizmu niż grupa o niskim poziomie altruizmu. Grupy różnią się istotnie statystycznie pod względem prezentowanego poziomu altruizmu.

2. Różnice międzygrupowe w poszczególnych aspektach obrazu siebie

Obraz siebie wyodrębnionych grup analizowano w trzech aspektach: realnym (R), idealnym (I) i poziomie akceptacji (I:R). Wskaźnikiem tego ostatniego jest odległość profilu „ja realnego” w stosunku do profilu „ja idealnego”.

Analiza danych przeprowadzona w tym miejscu ma charakter głównie ilościowy. Akcent położony jest na poszukiwanie i charakterystykę różnic międzygrupowych zachodzących w zakresie wyżej wymienionych aspektów obrazu siebie. Wyniki uzyskane w poszczególnych skalach przedstawiają tabele i wykresy, które zawierają: średnie (M) i odchylenia standardowe dla grupy altruistycznej (A) i niealtruistycznej (N) w obu obrazach, oraz rozkłady procentowe wyników wysokich, średnich i niskich⁷. Ponadto tabele zawierają poziomy ufnosci dla wielkości różnic między średnimi grup w zakresie obrazu realnego (R) i idealnego (I), oraz różnice między obrazem realnym i idealnym (R:I) w poszczególnych grupach, co stanowi zarazem miarę poziomu samoakceptacji. W tabelach podane są także różnice między grupami w poziomie samoakceptacji (A:N).

Wyniki analizy ilościowej stanowią podstawę do interpretacji psychologicznej. Obie analizy ilościową i jakościową przeprowadzono uwzględniając wyodrębnione sfery w teście ACL (por. Oleś 1989 s. 71), i w ramach tych sfer analizowano wyniki uzyskane w poszczególnych skalach wchodzących w skład danej sfery.

SFERA I – MODUS OPERANDI⁸

W zakres sfery I wchodzi cztery skale: NoCkd, Fav, Unfav oraz Com. Dane empiryczne, jakie uzyskały w tych skalach obie badane grupy przedstawiają tabele 1a i 1b oraz wykres 1.

⁷ Kryteria przypisywania wyników do kategorii wysokich, średnich i niskich zaczerpnięto z pracy pod redakcją Łazowskiego (1978).

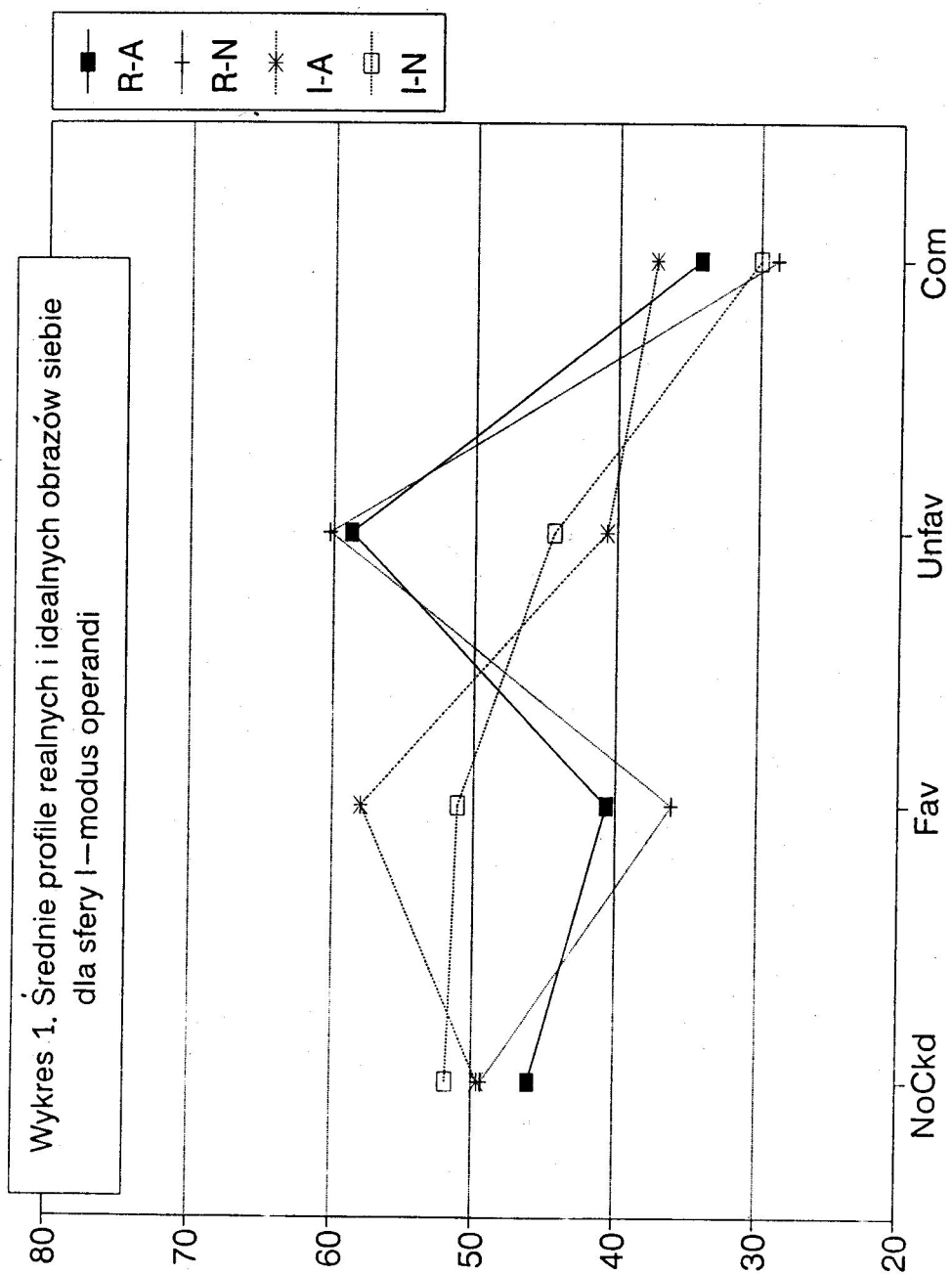
⁸ Przy interpretacji skal testu ACL posługiwano się opracowaniem: Charakterystyka skal Testu Przymiotnikowego ACL – na prawach rękopisu autorstwa: A. Juros, P. Oleś (1990).

Tabela 1a. Realny i idealny obraz siebie oraz akceptacja siebie w grupach o wysokim i niskim poziomie altruizmu w sferze I – modus operandi (średnie wyników oraz poziom różnic)

SKALE	GRUPY	R		I		RÓŻNICE (p<)			
		M	δ	M	δ	R	I	AKCEPTACJA	
								R:I	A:N
NoCkd	A	46.0	9.1	49.6	7.4	–	–	0.009	–
	N	49.3	10.4	51.9	9.6	–	–	–	–
Fav	A	40.7	10.7	58.0	5.3	–	0.001	0.000	–
	N	36.1	12.6	51.1	9.2	–	–	0.000	–
Unfav	A	58.8	13.0	40.8	3.4	–	0.033	0.000	–
	N	60.3	16.0	44.4	8.0	–	–	0.000	–
Com	A	34.3	10.0	37.4	6.4	–	0.005	–	–
	N	28.8	13.5	30.0	11.7	–	–	–	–

Tabela 1b. Realny i idealny obraz siebie grup o wysokim i niskim poziomie altruizmu w sferze I – modus operandi (procentowy rozkład wyników)

SKALE	OBRAZY	A			N		
		←45 %	46→55 %	56→ %	←45 %	46→55 %	56→ %
NoCkd	R	53.6	25	21.4	39.3	35.7	25
	I	25	57.1	17.9	21.4	28.6	50
Fav	R	64.3	32.1	3.6	78.6	17.8	13.6
	I	0	28.6	71.4	25	46.4	28.6
Unfav	R	21.4	17.9	60.7	21.4	25	53.6
	I	92.9	7.1	0	71.4	17.9	10.7
Com	R	85.7	14.3	0	96.4	3.6	0
	I	92.9	7.1	0	96.4	3.6	0



NoCkd – Całkowita liczba wybranych przymiotników. Liczba zaznaczonych przymiotników jest miarą aktywności psychicznej lub opanowania i rezerwy.

Średnie wyniki w obrazie realnym obu grup znalazły się nieco poniżej przeciętnej skalowej (50 pkt.) i nie różnią się między sobą istotnie statystycznie. Również w obrazie idealnym obie grupy osiągnęły wyniki zbliżone do normy statystycznej i nie różnią się między sobą na istotnym poziomie ufności.

Fav – Liczba wybranych przymiotników pozytywnych. Realne obrazy obu grup znalazły się w dolnym biegunie skali. Niskie wyniki uzyskało 64,3 % osób z grupy A i 78,6 % z grupy N. Oznacza to, że większość badanych można określić jako osoby o ciętym języku, inteligentne i spostrzegawcze. Mają jednak skłonność do powątpiewania w swoje możliwości oraz do doznawania lęków. Wydaje się, że obie grupy nie akceptują takiego obrazu siebie. Stąd też obserwujemy różnice bardzo istotne statystycznie między obrazem realnym i idealnym w obu grupach. Szczególnie dotyczy to przedstawicieli grupy A, których wyniki w obrazie idealnym znalazły się na poziomie wyników wysokich aż w 71,4 %, różniąc się statystycznie istotnie w stosunku do grupy N. Tak więc młodzież z wyższym poziomem altruizmu chciałaby zdecydowanie nabyć umiejętności łatwego przystosowywania się, bycia opiekuńczymi wobec bliskich im osób, objawiania pogody w zetknięciu się z przeciwnościami losu i osiągnięcia dobrej wydajności w pracy.

Unfav – Liczba wybranych przymiotników negatywnych. Średnie wyniki w realnym obrazie grup A i N są podwyższone (60,7% wyników wysokich w grupie A i 53,6% w grupie N), co wskazuje na pesymizm w widzeniu przyszłości, zmienność, wybuchowość, przejawy zawziętości i uporu. Natomiast średnie obrazu idealnego mieszczą się już w dolnym przedziale skali. W obu grupach widoczne są bardzo istotne różnice statystyczne między obrazem realnym i idealnym. Można zatem sądzić, że reprezentanci obu grup nie akceptują dostrzeganych u siebie cech. W swoich oczekiwaniach chcieliby być bardziej taktowni, mniej osądzający, mniej skłonni do obrażania się i jednocześnie bardziej optymistyczni w widzeniu przyszłości. Oczekiwania te zdecydowanie częściej pojawiają się u przedstawicieli grupy A (prawie 93% z nich posiada wyniki w idealnym obrazie poniżej 46 pkt.). Występujące tu różnice między grupą A i N są na poziomie istotnym statystycznie ($p < 0.03$).

Com – Typowość. Średnie wyniki realnego i idealnego obrazu siebie obu grup znalazły się w dolnym przedziale skali. W grupie A i N nie ma wyników

wysokich (tab. 3b). Grupa A uzyskuje nieco wyższe wyniki niż grupa N, a w idealnym obrazie siebie przedstawiciele grupy A różnią się istotnie statystycznie w stosunku do grupy N ($p < 0.005$). Nasuwa się zatem wniosek, że badani obu grup widzą siebie jako osoby o małym przystosowaniu społecznym i niskiej adaptacji do okoliczności życia, co wyzwała u nich postawy obronne. Charakterystyczne dla badanych jest to, że akceptują u siebie ten stan rzeczy; pewna tendencja do zmian pojawia się tylko u osób z grupy A.

SFERA II – POTRZEBY

W zakres sfery potrzeb wchodzi 15 skal ACL. Wyniki, jakie badane grupy uzyskały w tych skalach przedstawiają tabele 2a i 2b oraz wykres 2.

Ach – Potrzeba osiągnięć. Potrzeba ta motywuje dążenia do wybitnych osiągnięć w pracach o społecznie uznanym znaczeniu.

Wyodrębnione grupy nie różnią się między sobą w zakresie realnego obrazu siebie i umieszczają go w dolnych przedziałach skali. 75% grupy A i 67,8% grupy N posiada wyniki niskie (tab. 2b), co oznacza, że badane osoby widzą siebie jako nieśmiałe, mało skuteczne, mniej wytrwałe, ale jednocześnie spokojne i miłe w kontaktach interpersonalnych. Obie grupy nie akceptując takiego stanu rzeczy, wyrażają zapotrzebowanie na zmianę w kierunku cech związanych z wysokim biegunem skali. Rozbieżność między obrazem realnym i idealnym w obu grupach jest bardzo istotna statystycznie ($p < 0.000$). Tak więc wszyscy respondenci chcieliby być bardziej zdecydowani i skuteczni w działaniu, chcieliby osiągać sukcesy i wysoki standard życia. Tendencja ta wydaje się trochę mocniejsza w grupie A, gdzie 60,7% wyników w obrazie idealnym to rezultaty wysokie.

Dom – Potrzeba dominacji. Potrzeba dominacji sygnalizuje chęć obejmowania ról przywódczych w grupie, dążenie do bycia wpływowym i kontrolującym w indywidualnych stosunkach.

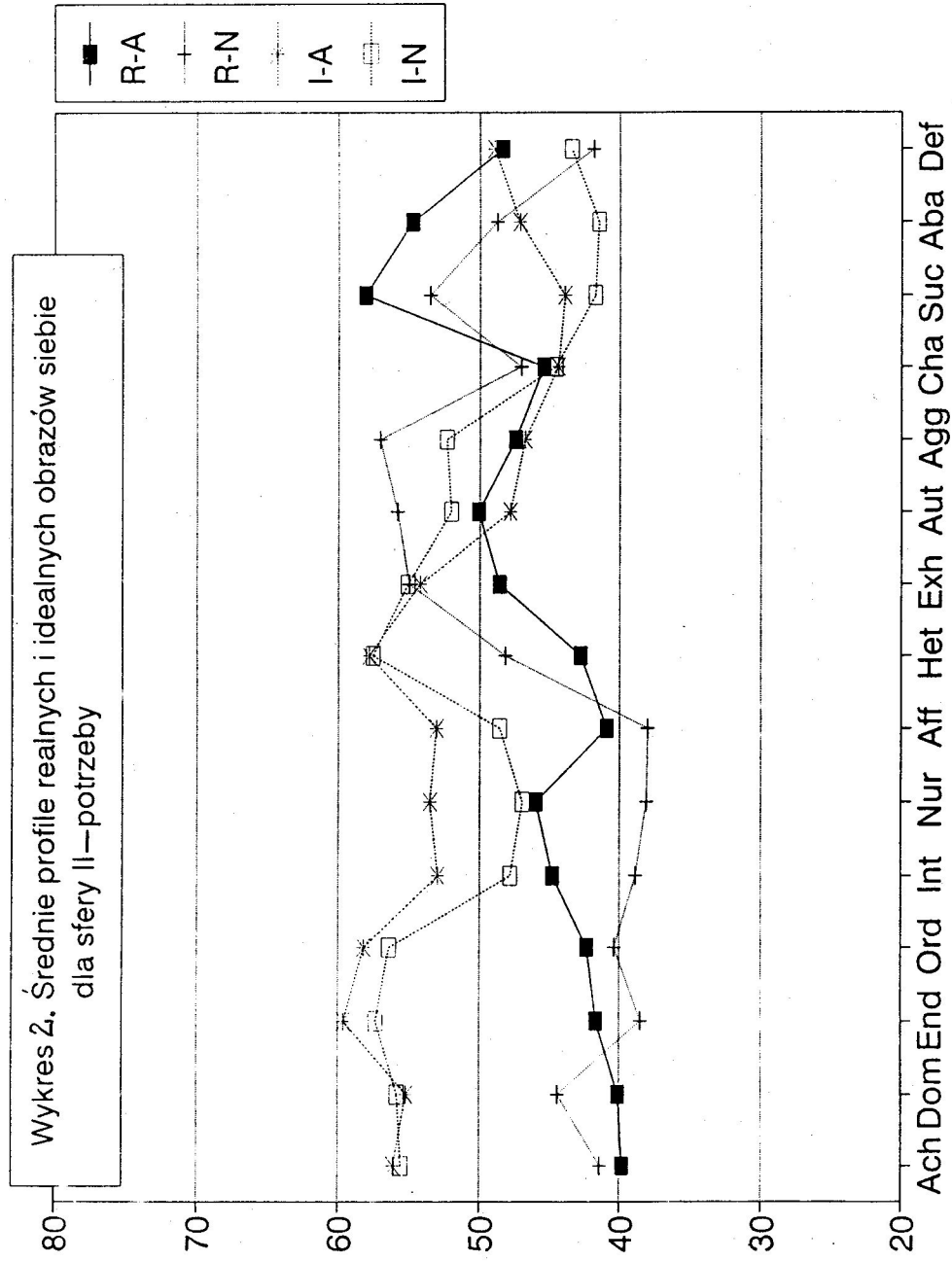
Duży procent niskich wyników obu grup w realnym obrazie siebie (75% grupa A; 53,6% grupa N) wskazuje na brak pewności w działaniu, unikanie sytuacji wymagających współzawodnictwa, skłonność do trzymania się na uboczu grupowych przedsięwzięć. Intensywność tych cech wydaje się większa w grupie A. Wszyscy natomiast oczekują zmiany obrazu siebie. Ujawniają więc potrzebę dominacji, pragną widzieć siebie jako ludzi silnej woli, bardziej ambitnych i zdecydowanych w dążeniu do celu, chcą bardziej wierzyć w swoje możliwości.

Tabela 2a. Realny i idealny obraz siebie oraz akceptacja siebie w grupach o wysokim i niskim poziomie altruizmu w sferze II – Potrzeb (średnie wyników oraz poziom różnic)

SKALE	GRUPY	R		I		RÓŻNICE (p<)			
		M	δ	M	δ	R	I	AKCEPTACJA	
								R:I	A:N
Ach	A	39.8	9.7	56.1	5.2	–	–	0.000	–
	N	41.4	9.5	55.6	5.7	–	–	0.000	–
Dom	A	40.1	8.4	55.2	4.9	–	–	0.000	–
	N	44.4	7.9	55.8	5.8	–	–	0.000	–
End	A	41.7	14.1	59.6	4.7	–	–	0.000	–
	N	38.5	13.4	57.3	5.7	–	–	0.000	–
Ord	A	42.4	14.1	58.2	5.6	–	–	0.000	–
	N	40.4	11.9	56.4	5.4	–	–	0.000	–
Int	A	44.8	10.4	53.0	7.9	–	0.033	0.002	–
	N	38.9	12.5	47.8	9.8	–	0.033	0.001	–
Nur	A	46.0	9.3	53.6	7.1	0.006	0.005	0.001	–
	N	38.14	11.2	47.0	9.7	0.006	0.005	0.001	–
Aff	A	41.0	9.1	53.1	5.0	–	0.006	0.000	–
	N	38.0	10.3	48.6	6.5	–	0.006	0.000	–
Het	A	42.8	12.0	57.8	5.6	–	–	0.000	–
	N	48.2	9.9	57.5	6.7	–	–	0.000	–
Exh	A	48.6	11.6	54.2	5.3	0.029	–	0.037	–
	N	55.0	9.6	55.1	4.9	0.029	–	–	–
Aut	A	50.1	7.9	47.8	7.0	0.015	0.019	–	–
	N	55.8	9.0	52.1	6.2	0.015	0.019	–	–
Agg	A	47.5	8.7	46.8	6.4	0.000	0.003	–	–
	N	57.1	9.4	52.4	7.0	0.000	0.003	0.011	–
Cha	A	45.5	11.6	44.4	7.8	–	–	–	–
	N	47.1	8.7	44.6	5.6	–	–	–	–
Suc	A	58.1	10.8	44.0	8.7	–	–	0.000	–
	N	53.6	9.0	41.8	6.0	–	–	0.000	–
Aba	A	54.8	10.1	47.2	8.4	0.022	0.003	0.002	–
	N	48.8	8.7	41.5	4.7	0.022	0.003	0.001	–
Def	A	48.4	7.7	49.0	7.9	0.005	0.008	–	–
	N	41.9	8.7	43.5	7.2	0.005	0.008	–	–

Tabela 2b. Realny i idealny obraz siebie dla grup o wysokim i niskim poziomie altruizmu w sferze II – Potrzeb (procentowy rozkład wyników)

SKALE	OBRAZY	A			N		
		←45 %	46→55 %	56→ %	←45 %	46→55 %	56→ %
Ach	R	75	17.8	7.2	67.8	25	7.2
	I	3.6	35.7	60.7	3.6	46.4	50
Dom	R	75	21.4	3.6	53.6	42.8	3.6
	I	3.6	57.1	39.3	7.2	39.3	53.5
End	R	57.2	21.4	21.4	71.5	17.8	10.7
	I	0	17.8	82.2	3.6	25	71.4
Ord	R	64.3	10.7	25	67.9	21.4	10.7
	I	0	32.1	67.9	3.6	28.5	67.9
Int	R	53.6	32.1	14.3	78.5	14.3	7.2
	I	10.7	60.7	28.6	35.7	50	14.3
Nur	R	42.8	39.3	17.9	75	17.8	7.2
	I	10.7	46.4	42.9	35.7	39.3	25
Aff	R	60.7	35.7	3.6	78.6	14.3	7.1
	I	3.6	60.7	35.7	42.8	39.3	17.9
Het	R	53.5	39.3	7.2	35.7	50	14.3
	I	3.6	32.2	64.2	3.6	42.8	53.6
Exh	R	46.4	21.4	32.2	14.4	42.8	42.8
	I	3.6	67.9	28.5	3.6	57.2	39.3
Aut	R	32.2	42.8	25	3.6	53.6	42.8
	I	37.5	57.3	7.2	10.7	67.9	21.4
Agg	R	39.3	35.7	25	7.1	32.2	60.7
	I	50	39.3	10.7	17.8	46.5	35.7
Cha	R	53.6	25	21.4	50	28.6	21.4
	I	60.7	32.1	7.2	67.9	28.5	3.6
Suc	R	10.7	32.2	57.1	21.4	32.2	46.4
	I	50	39.3	10.7	67.9	28.5	3.6
Aba	R	21.4	28.6	50	39.3	46.4	14.3
	I	35.7	42.8	21.4	85.7	14.3	0
Def	R	28.6	46.4	25	64.2	32.2	3.6
	I	32.2	53.6	14.2	57.1	39.3	3.6



End – Potrzeba wytrwałości. Potrzeba ta motywuje wytrwałość w podjętym działaniu. Badani obu grup oceniają siebie bardzo podobnie. Wyniki dla realnego obrazu siebie znajdują się poniżej przeciętnej na skali. Natomiast dla obrazu idealnego powyżej przeciętnej. Realny obraz charakteryzuje osoby badane jako zmienne, łatwo rozpraszające się w działaniu, chętnie czerpiące przyjemności z nowych doświadczeń. Obraz idealny, który różni się bardzo istotnie od obrazu realnego w obu grupach, pokazuje, że badani chcieliby zdecydowanych zmian w swojej aktualnej osobowości. Chcieliby uzyskać silne poczucie odpowiedzialności i obowiązku, bardziej sumiennie pracować, unikać tego, co nieistotne (w grupie A 82,2% wyników w obrazie idealnym jest powyżej 56 pkt.).

Należy zwrócić uwagę, że obie grupy cechuje duża dyspersja wyników (grupa A – 14,1; grupa N – 11,9). Świadczy to o tym, że w obu grupach mogą znajdować się respondenci o zróżnicowanym nasileniu wytrwałości w podjętym zobowiązaniu.

Ord – Potrzeba porządku. Skala ta bada poszukiwanie porządku, organizację i planowanie w działaniu.

W zakresie realnego obrazu siebie altruści i niealtruści oceniają się podobnie. Wyniki niskie posiada ponad 60% respondentów. Osoby uzyskujące takie wyniki są bardziej żywiołowe, spontaniczne w działaniu i impulsywne, chcą korzystać z uciech życia tu i teraz, są niecierpliwe w oczekiwaniu na nagrody. Cechuje je również mniejsza zdolność do utrzymywania równomiernego tempa pracy szczególnie wtedy, gdy cel do realizacji jest odległy. Taka osobowość wyraźnie nie satysfakcjonuje badanych, wszyscy dążą do zmiany. Wskazuje na to bardzo istotna statystycznie różnica ($p < 0.000$) między obrazami realnym i idealnym. Badani chcieliby zatem bardziej skutecznie kontrolować swoje impulsy, być konsekwentni w dążeniu do celów, preferować zadania wymagające samodyscypliny i wysiłku. Podobnie jak w skali poprzedniej i tu obserwujemy dużą dyspersję wyników. Szczególnie wysokim odchyleniem standardowym charakteryzuje się grupa A. Można stąd wnosić, że w tej grupie znajdują się osoby bardzo zróżnicowane w zakresie takich cech, jak uporządkowanie, organizacja i planowe działanie.

Int – Potrzeba rozumienia siebie i innych. Potrzeba ta motywuje angażowanie się w próbę zrozumienia zachowania własnego i innych ludzi.

Wyniki realnego obrazu siebie obu badanych grup nie są już tak jednorodne jak w poprzednich skalach. Wprawdzie między średnimi nie ma różnic istotnych statystycznie, ale rozkład procentowy ujawnia więcej wyników wysokich w

grupie A (14,3%) niż w grupie N (7,2%). W grupie N aż 78,5% wyników pochodzi z dolnego bieguna skali (w grupie A – 53,6%). Oznacza to, że takie cechy, jak prozaiczność, wąski zakres zainteresowań i mniejsze zdolności do przewycięzania stresu i traumy są bardziej charakterystyczne dla osób z grupy N. W obu grupach występuje oczekiwanie zmian. Dowodem tego są istotnie statystycznie wyższe średnie uzyskane w obrazie idealnym niż w obrazie realnym. Oczekiwanie zmian jest wyższe u altruistów niż w grupie N ($p < 0.033$). Dane te świadczą o tym, że wszyscy, a zwłaszcza altruści dążą do głębszego zrozumienia swojego zachowania i zachowania innych. Osoby te chcą być bardziej logiczne, rozważne i sumienne. Dążenie do nabycia takich cech jest znacznie wyraźniejsze w grupie A.

Nur – Potrzeba opiekowania się. Potrzeba ta skłania do angażowania się w niesienie pomocy innym.

Między grupami A i N pojawiło się w tej skali duże zróżnicowanie. W obrazie realnym niskie wyniki uzyskała grupa N (75%; w grupie A 42,8%), natomiast średni wynik grupy A zbliżony jest do średniej skalowej (50 pkt). Różnica między altruistami i niealtruistami jest bardzo istotna statystycznie ($p = 0.006$). Wynika z tego, że młodzież z niskim poziomem altruizmu zdecydowanie wyraźniej, w stosunku do grupy A, unika ludzi, bliskich związków z nimi, jest podejrzliwa co do ich intencji, mało uwagi zwraca na uczucia i pragnienia innych, jest nastawiona obronnie i egoistycznie. Wprawdzie obie grupy pragną zmian we własnej osobowości, ale tendencja ta jest wyraźniejsza w grupie A niż w grupie N (grupa A – $M = 53,6$; 42,9% wyników wysokich, grupa N – 25% wyników wysokich). I tu różnice między grupami są bardzo istotne statystycznie. Wynika z tego że reprezentanci grupy A są nie tylko bardziej współczujący, podtrzymujący i otwarci na innych ludzi, ale także chcą jeszcze bardziej rozwinąć te cechy osobowości.

Aff – Potrzeba afiliacji. Potrzeba ta motywuje poszukiwanie i utrzymywanie osobistych przyjaźni.

W tej skali poszczególne grupy nie różnią się między sobą w realnym obrazie siebie. Średnie wyniki są nieco wyższe w grupie A i ona też ma mniejszy procent wyników niskich. Wyniki te sugerują, że badani są indywidualistami z mniejszą tendencją do szerokich kontaktów społecznych; mogą wręcz doświadczać trudności w kontaktach interpersonalnych, gdyż sami je komplikują, a ukryty w nich lęk może być przyczyną złych kontaktów towarzyskich. Średnie wyniki obrazu idealnego są wyższe w obu grupach od wyników obrazu realnego (różnica bardzo istotna statystycznie $p = 0.000$), a więc osoby chciałyby zdecy-

dowanych zmian tego stanu rzeczy. Szczególnie mocno dążenie to wyraża grupa A (różnica w stosunku do grupy N $p < 0.006$). A zatem altruści chcieliby dobrze czuć się w kontaktach towarzyskich i przebywać częściej z ludźmi.

Het – Potrzeba kontaktu heteroseksualnego. Potrzeba ta wskazuje na chęć czerpania satysfakcji z interakcji z rówieśnikami płci odmiennej.

Średnie wyniki obrazu realnego grupy N ($M = 48,2$; $SD = 12,0$; 14,3% wyników wysokich) są wyższe niż wynik grupy A ($M = 42,8$; $SD = 9,0$; 7,2% wyników wysokich), ale mimo tego różnice nie są istotne statystycznie. Można zatem powiedzieć, że obraz realny obu grup, a szczególnie reprezentantów grupy A cechuje dystans w kontaktach z ludźmi, obawa przed tymi kontaktami, tendencja do wycofywania się z szeregu działań w układzie społecznym. Należy jednak zwrócić uwagę, że grupa A charakteryzuje się dużą dyspersją wyników ($SD = 12,0$) świadcząca o tym, że część altruistów ma wysoką potrzebę kontaktów heteroseksualnych, a część niską. Między obrazem realnym i idealnym w obu grupach są bardzo istotne różnice świadczące o tym, że badane osoby chcą istotnych zmian w obrazie swojej osobowości. Średnie obrazu idealnego są prawie identyczne i mówią o tym, że badani pragnęliby być bardziej otwarci, towarzyscy w stosunku do płci przeciwnej i ciepli w kontaktach międzyludzkich.

Exh – Potrzeba ujawniania się. Chęć ściągania na siebie uwagi otoczenia.

Charakterystyczne dla badanych grup A i N jest statystycznie istotne zróżnicowanie ($p < 0.029$) ich realnych obrazów siebie. Reprezentanci grupy N osiągnęli wyższy średni wynik, który mówi, że są bardziej skoncentrowani na sobie, uporczywi, natrętni w zwracaniu na siebie uwagi, ze skłonnością do manipulowania innymi. W grupie A cechy te występują w mniejszej intensywności – są trochę bardziej ostrożni i kontrolujący siebie, unikają konfliktów. Ale o ile osoby z grupy N akceptują swój obraz siebie (identyczne średnie wyniki w obrazie realnym i idealnym), to grupa A wyraźnie pragnie zmian (różnica między obrazem realnym i idealnym jest na poziomie ufności $p < 0.037$). Średni wynik dla obrazu idealnego w tej grupie jest powyżej 50 pkt., co dowodzi, że altruści chcieliby bardziej zwracać na siebie uwagę otoczenia.

Aut – Potrzeba autonomii. Tendencja do działania niezależnie od innych.

Wyniki uzyskane przez grupę A i N różnią się istotnie statystycznie, tak w obrazie realnym ($p < 0.015$), jak i idealnym ($p < 0.019$). W realnym obrazie siebie wyższe średnie uzyskała grupa N i w tej grupie 42,8% wyników lokuje

się w strefie wysokiej. Rezultaty te wiążą się z niezależnością i stanowczością tych osób, a także ich obojętnością wobec uczuć innych, ponadto osoby te są bardziej egoistyczne i uparte. W obrazie realnym u reprezentantów grupy A cechy te pojawiają się wyraźnie mniej intensywnie ($M = 50,1$; 25,0% wysokich wyników). Badane grupy, generalnie rzecz biorąc, akceptują własne realne obrazy siebie (brak różnic istotnych statystycznie między obrazami). Idealny obraz grupy N charakteryzują cechy występujące w realnym obrazie tej grupy, choć z nieco mniejszą intensywnością. Natomiast grupa A uzyskała średnie wyniki niższe niż w obrazie realnym co daje podstawę do oceny, że osoby te chcą szukać bezpieczeństwa w tym, co wypróbowane i pewne, wolą unikać ryzyka i preferują pewną konwencjonalność.

Agg – Potrzeba agresji. Angażowanie się w działania skierowane przeciwko innym.

Między badanymi grupami zachodzą istotne statystycznie różnice w obu obrazach siebie. Przeciętny wynik realnego obrazu grupy N znalazł się w przedziale wyników wysokich ($M = 57,1$; 60,7% wysokich wyników), a grupy A w okolicach średniej skalowej ($M = 47,5$; 25,0% wysokich wyników). A zatem reprezentanci grupy N są bardziej agresywni i rywalizujący – traktują inne osoby jako kogoś, kogo należy pokonać, nie liczą się z uczuciami innych. Ich reakcje są silne i nie zawsze kontrolowane. W odpowiedniej sytuacji osoby takie mogą mieć wysokie osiągnięcia, lecz często ich zachowanie nie baczy na zasady dobrego wychowania przyjęte w społeczeństwie. U przedstawicieli grupy A nasilenie tych cech jest istotnie niższe. Badani z grupy N nie są zadowoleni z własnego obrazu siebie. Średnie wyniki w obrazie idealnym ($M = 52,4$) istotnie różne ($p < 0.011$) od wyników w obrazie realnym dowodzą, że osoby pragną pomniejszenia intensywności cech wskazujących na ich wysoką agresywność. Z kolei porównując grupy A i N w zakresie przeciętnych wyników ich idealnego obrazu siebie, stwierdza się w grupie A silniejsze tendencje ($p < 0.003$) ku takim cechom jak: cierpliwość, pojednawczość, wyrozumiałość, unikanie konfliktów i większa kontrola impulsywności.

Cha – Potrzeba zmian. Potrzeba skłania do poszukiwania nowych doświadczeń i unikania rutyny.

Jest to jedyna skala, w której brak jest różnic istotnych statystycznie, tak różnic międzygrupowych, jak i między obrazami (tab. 4 a). Wszystkie wyniki oscylują trochę poniżej średniej skalowej ($M =$ od 44,4 do 47,1) co oznacza, że badani dostrzegają u siebie takie cechy jak: poszukiwanie stabilności i ciągłości w relacjach ze środowiskiem, unikanie ryzykownych i nieokreślonych

sytuacji. Wszystkie osoby akceptują siebie w zakresie cech badanych omawianą skalą.

Suc – Potrzeba wsparcia ze strony innych. Potrzeba skłania do zabiegania o sympatię i wsparcie emocjonalne od innych.

Realny obraz siebie obu badanych grup, a zwłaszcza grupy A ($M = 58,1$; 57,1% wysokich wyników) charakteryzują takie cechy jak: poczucie własnej niewystarczalności w skutecznym zmaganiu się ze stresami i kryzysem, a w związku z tym szukanie wsparcia u innych ludzi, u osób ocenianych jako mocniejsze i skuteczniejsze, unikanie konfrontacji i skłonność do ucieczki w marzenia. Średnie wyniki obrazów realnych obu grup są wyższe niż przeciętne obrazów idealnych, różnice te są bardzo istotne statystycznie ($p < 0,000$). Oznacza to, że badani nie akceptują dostrzeganego obrazu siebie. Oczekują w swojej osobowości więcej niezależności i skuteczności w samodzielnym osiągnięciu celów bez konieczności pomocy ze strony silniejszych osób.

Aba – Potrzeba poniżania się. Jest to potrzeba wyrażania uczuć niższości poprzez samokrytycyzm, przyznawanie się do winy lub nieudolności.

W zakresie realnego obrazu siebie grupa A uzyskała średnie powyżej wartości środkowych skali, a 50,0% członków tej grupy sytuuje wyniki w górnym biegunie skali. Różnica w stosunku do grupy N jest istotna statystycznie ($p < 0,022$). Możemy na tej podstawie sądzić, że altruści chętniej rezygnują ze swych racji, podporządkowują się wymaganiom innych i za wszelką cenę unikają konfliktów. Innych ludzi uważają za silniejszych, bardziej skutecznych i bardziej zasługujących na uznanie. Respondenci reprezentujący grupę N wydają się bardziej apodyktyczni, pewni siebie, uparcie domagający się tego, co jak sądzą, słusznie im się należy. Grupy ujawniają brak akceptacji siebie, bardziej zaznacza się to w grupie N ($p < 0,001$) niż w grupie A ($p = 0,002$). Średnie obrazów realnych są wyższe niż przeciętne obrazów idealnych. Reprezentanci grupy A chcieliby być bardziej niezależni, pewni siebie i zdecydowani. Ich obraz idealny bliski jest realnemu obrazowi grupy N. Te oczekiwania związane z obrazem idealnym jeszcze wyraźniej sformułowane są przez grupę N, która aż 85,7% wyników stawia w dolnym przedziale skali. W tym obrazie, między grupą A i N obserwuje się różnice na poziomie istotnym statystycznie.

Def – Potrzeba podporządkowania. Tendencja do poszukiwania i utrzymywania podrzędnych ról w stosunkach z innymi.

W zakresie oceny realnego obrazu siebie grupy znacznie różnią się. Statystycznie istotnie wyższe wyniki ($p < 0.005$) uzyskali przedstawiciele grupy A i to o nich można mówić, że są sumienni, skromni i cierpliwi, ulegają innym, wolą anonimowość i spokój. Wyniki obrazu realnego grupy N dają podstawę do następującej charakterystyki: doznawanie przyjemności we współzawodnictwie i podejmowaniu ryzyka, impulsywność i upór doprowadzający często do konfliktów. Badane osoby akceptują siebie, w zakresie cech mierzonych omawianą skalą. Średnie wyniki obrazu realnego i idealnego są bardzo podobne. Jednakże między średnimi wynikami grup A i N, w obrazie idealnym, występują istotne statystycznie różnice, wyższą przeciętną ma grupa A.

SFERA III – SKALE TEMATYCZNE

Sfera III składa się z 9 skal. Rozkłady wyników, jakie uzyskały obie badane grupy prezentują tabele 3a i 3b oraz wykres 3.

Cra – Gotowość na porady i pomoc innych ludzi

Średnie wyniki realnych obrazów siebie grupy A i N są identyczne i bliskie średniej statystycznej (tab. 3a). Jednakże grupa N ma znacznie większy procent wyników wysokich niż grupa A (grupa N -39. 2% wysokich wyników; grupa A - 25. 0% wysokich wyników). Można by na tej podstawie ostrożnie wnioskować, że problemy w zakresie zachowań międzyludzkich spowodowane brakiem zaufania do siebie bardziej charakterystyczne są dla grupy N niż A. Natomiast wszystkie grupy nie akceptują dostrzeganego obrazu siebie i pragną w nim istotnych zmian. Najbardziej zaznacza się to w grupie A ($p < 0.000$), mniej w grupie N ($p < 0.002$). Ci pierwsi aż 67,8% wyników lokalizują w dolnym przedziale tej skali. Oznacza to, że chcą być mniej zahamowani, bardziej przedsiębiorczy i z większym zaufaniem do swoich zdolności osiągnięcia celów, chcą być bardziej zdecydowani, optymistyczni oraz stanowczy w sposobie bycia.

S-Cn – Samokontrola

Skala bada poziom samokontroli, integracji i uspołecznienia. Grupy A i N podobnie spostrzegają realny obraz siebie. Średnie wyniki znajdują się w środkowym przedziale skali i między grupami nie ma różnic istotnych statystycznie. Świadczy to o tym, że samokontrola i uspołecznienie są na przeciętnym poziomie u badanych osób. Ale wyniki z tabel (tab. 3a) ujawniają, że osoby nie akceptują takiego stanu rzeczy. Obie grupy odczuwają potrzebę zmian w kierunku wyższej samokontroli, to jest chciałyby być bardziej pilne, pracowite, bardziej obowiązkowe i odpowiedzialne. Osoby z grupy A mają obraz idealny

wyższy niż grupa N (różnica istotna statystycznie) co oznacza, że powyższy opis bardziej stosuje się do grupy A.

Tabela 3a. Realny i idealny obraz siebie oraz akceptacja siebie w grupach o wysokim i niskim poziomie altruizmu w sferze III – skal tematycznych (średnie wyników oraz poziom różnic)

SKALE	GRUPY	R		I		RÓŻNICE (p<)			
		M	δ	M	δ	R	I	AKCEPTACJA	
								R:I	A:N
Crs	A	51.5	9.6	41.0	9.5	-	-	0.000	-
	N	51.9	10.5	44.3	6.7			0.002	
S-Cn	A	49.7	11.5	54.6	6.7	-	0.047	0.049	-
	N	46.4	8.6	51.1	6.2			0.011	
S-Cfd	A	41.0	10.5	61.6	6.8	-	-	0.000	0.03
	N	45.9	9.8	59.4	8.5			0.000	
P-Adj	A	42.2	9.4	54.0	5.8	-	-	0.000	-
	N	38.5	13.2	50.8	7.7			0.000	
Iss	A	44.8	10.4	71.0	5.3	-	0.012	0.000	-
	N	46.1	14.7	66.6	7.2			0.000	
Cps	A	49.6	10.8	62.3	6.0	-	-	0.000	-
	N	52.7	7.8	59.8	7.4			0.001	
Mls	A	41.4	9.1	52.5	4.5	0.019	0.007	0.000	-
	N	33.2	15.2	46.8	9.8			0.000	
Mas	A	47.3	7.8	56.0	7.5	-	-	0.000	-
	N	49.2	9.0	57.0	9.6			0.005	
Fem	A	47.9	10.1	48.6	7.7	0.026	0.002	-	-
	N	41.9	9.7	40.9	9.6			-	

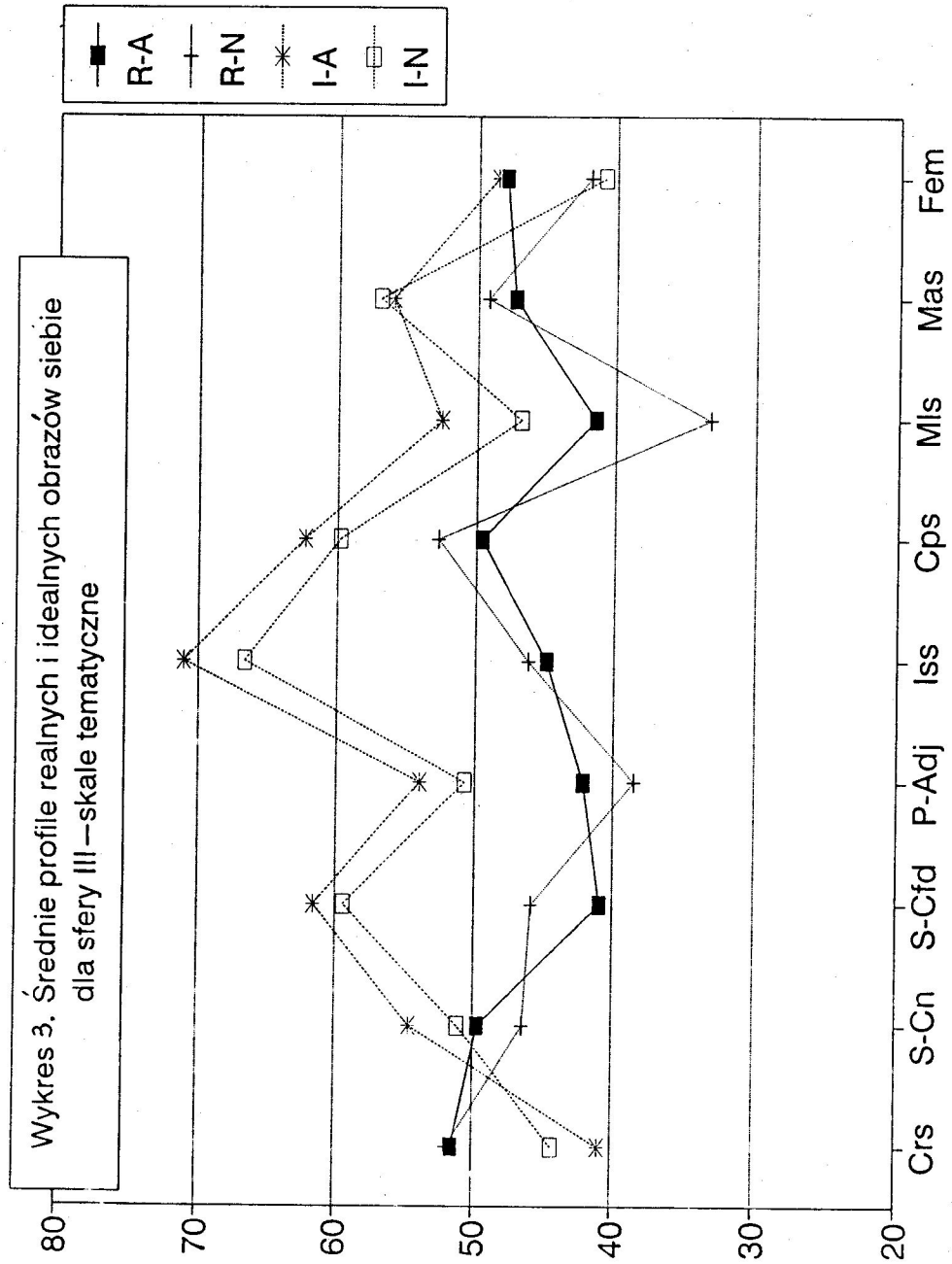
S-Cfd – Zaufanie do siebie

Obie grupy nie różnią się między sobą w żadnym z obrazów. Obrazy realne znajdują się w dolnych przedziałach skali (w grupie A 64,2% niskich wyników; w grupie N 53,5% niskich wyników), co ukazuje nam te osoby jako mniej efektywne w działaniu, mające trudności w mobilizowaniu się do działania, bardziej im odpowiada kontemplacja i skłonność do samotnictwa. Badana mł-

dzień nie godzi się z takim obrazem siebie. Średnie wyniki obrazu idealnego są dużo wyższe od wyników obrazu realnego i różnice są tu bardzo istotne statystycznie ($p < 0.000$). W grupie altruistycznej nie ma wyników niskich, a 82,1% osób sytuuje wyniki wysoko, podobnie jest w grupie N. Prawie wszyscy badani chcieliby poważniej podchodzić do obowiązków, być bardziej stanowczy, przedsiębiorczy i z większym zaufaniem do siebie. Grupa A charakteryzuje się bardzo niskim poziomem samoakceptacji cech mierzonych tą skalą. W stosunku do grupy N różnica jest istotna statystycznie ($p < 0.03$).

Tabela 3b. Realny i idealny obraz siebie dla grup o wysokim i niskim poziomie altruizmu w sferze III – Skali tematycznych (procentowy rozkład wyników)

SKALE	OBRAZY	A			N		
		←45 %	46→55 %	56→ %	←45 %	46→55 %	56→ %
Crs	R	25	50	25	28.6	32.2	39.2
	I	67.8	25	7.2	60.7	32.1	7.2
S-Cfd	R	64.2	28.6	7.2	53.5	28.6	17.9
	I	0	17.9	82.1	7.2	10.7	82.1
S-Cn	R	32.2	35.6	32.2	50	39.2	10.8
	I	7.2	42.8	50	14.3	67.8	17.9
P-Adj	R	60.6	32.2	7.2	71.4	17.9	10.7
	I	7.2	53.6	39.2	21.4	57.2	21.4
Iss	R	53.6	25	21.4	53.6	14.3	32.1
	I	0	0	100	0	10.7	89.3
Cps	R	25	39.3	35.7	25	42.8	32.2
	I	0	3.6	96.4	3.6	17.9	78.5
Mls	R	75	21.4	3.6	75	17.8	7.2
	I	7.2	64.2	28.6	39.3	42.8	17.9
Mas	R	39.2	46.4	14.4	39.3	53.5	7.2
	I	7.2	50	42.8	10.7	35.7	53.6
Fem	R	32.2	50	17.8	57.2	39.2	3.6
	I	21.4	64.2	14.4	64.2	28.6	7.2



P-Adj – Przystosowanie osobiste.

Obrazy realne obu grup w tej skali usytuowane są zdecydowanie na niskim poziomie, chociaż średni wynik grupy A jest wyższy od przeciętnej grupy N (grupa A: $M = 42,2$ i 60,6% niskich wyników; grupa N: $M = 38,5$ i 71,4% niskich wyników). Osoby o niskich wynikach są niespokojne, przewrażliwione i nastrojowe. Unikają głębszych związków z innymi, widzą siebie jako niedopasowane do otoczenia, kapryśne i niezadowolone.

Przeciętne wartości idealnego obrazu siebie są zdecydowanie wyższe od średnich obrazu realnego, tak więc grupy sygnalizują potrzebę zmian. Te zmiany miałyby iść w kierunku wyrobienia pozytywnych postaw do życia, zaakceptowania towarzystwa innych ludzi, wypracowania zdolności inicjowania działań, bycia uprzejmym, praktycznym i niezawodnym.

Iss – Skala idealnego obrazu siebie

W obu grupach obserwujemy bardzo podobne wyniki obrazu realnego w tej skali. Rozkłady procentowe pokazują, że taki sam procent osób (53,6%) w grupie A i N lokalizuje swoje oceny raczej w dolnym przedziale skali. Doświadczenie trudności w ustalaniu i osiągnięciu celów jest zatem wspólne obu grupom. Te wyniki mogą jednakże wskazywać również na kilka pozytywnych przymiotów, jak chociażby uprzejmość, skromność oraz wzgląd na prawo i pragnienia innych ludzi. Są to przymioty bardzo ważne z punktu widzenia kontaktów międzyludzkich. Należy jednak zwrócić uwagę na bardzo wysokie odchylenie standardowe w grupie N ($SD = 14$). Dowodziłoby to, że respondenci z tej grupy są bardzo zróżnicowani w ocenie cech mierzonych tą skalą. Jeżeli chodzi o idealny obraz siebie to grupy uzyskały wyniki zdecydowanie wyższe niż w obrazie realnym. Dostyc wymowny jest fakt, że w grupie A 100% wyników znalazło się w strefie wysokiej, a w grupie N 89,3%. Oczywiście rzeczą jest, że różnice między obrazami są bardzo istotne statystycznie. Uzyskane rezultaty umożliwiają wnioskowanie, że u badanych osób jest zdecydowana chęć bycia efektywnym w stosunkach międzyludzkich i w osiągnięciu celów. Trend ten jest szczególnie silny w grupie A, której obraz idealny różni się istotnie statystycznie w stosunku do grupy N ($p < 0.012$).

Cps – Skala osobowości twórczej

Wysokie wyniki w tej skali wskazują na śmiałość, wrażliwość estetyczną, mądrość i szybkość reakcji. Niskie wyniki mówią, że osoby są mniej ekspresywne, bardziej konserwatywne i mniej skłonne do podejmowania działań w skomplikowanych sytuacjach. Ponieważ średnie wyniki obrazu realnego obu

grup znajdują się pośrodku skali, można stąd wnioskować, że uzdolnienia twórcze i wyżej wymienione cechy są raczej przeciętne. Wyniki obrazu idealnego świadczą o tym, że badani nie akceptują takiego obrazu siebie i oczekują ewolucji swojej osobowości w kierunku cech charakterystycznych dla górnego bieguna skali. To oczekiwanie zmian jest silniejsze w grupie A niż w grupie N.

MIs – Skala zdolności przywódczych

Badane grupy są bardzo zróżnicowane w zakresie obrazów siebie. W przypadku obrazu realnego średnie arytmetyczne obu grup znalazły się poniżej przeciętnej skalowej (grupa A: $M = 41,4$; grupa N: $M = 33,2$). Reprezentanci grupy N przesuwają ten obraz zdecydowanie w dolne bieguny skali, różniąc się istotnie statystycznie w stosunku do grupy A ($p < 0.019$). Tak więc szczególnie o osobach z grupy N można powiedzieć, że nie doceniają potrzeby wysiłku i samodyscypliny, lubią zmiany i różnorodność nawet kosztem przestrzegania prawa. Należy tu jednak zwrócić uwagę, że osoby z tej grupy cechuje bardzo duże zróżnicowanie w ocenie cech mierzonych tą skalą (odchylenie standardowe jest bardzo duże – por. tab 3a). Grupy zgodnie ujawniają zdecydowaną potrzebę zmian we własnej osobowości (zob. istotność różnic tab. 3a). W zakresie idealnego obrazu siebie chciałyby widzieć u siebie większe samodyscyplinowanie, umiejętności w planowaniu i organizowaniu swoich poczynań, w podejmowaniu skutecznych działań, a także w wywieraniu na innych wpływu. Te oczekiwania wyraźniej ujawniają się u przedstawicieli grupy A, którzy uzyskują wyższe średnie wyniki od reprezentantów grupy N ($p < 0,007$).

Mas – Skala męskości

W zakresie cech związanych ze skalą Mas obie grupy są do siebie podobne. Średnie wyniki mieszczą się w środkowym przedziale skali, co potwierdzają również rozkłady procentowe. Oznacza to, że u badanych osób w umiarkowany sposób występują takie cechy jak: ambicja, stanowczość, wytrwałość w osiąganiu celów, ale również: uprzejmość, delikatność wobec innych i wrażliwość na agresję. Biorąc pod uwagę profil obrazu idealnego (wyniki w skali Mas) grupy A i N zdecydowanie oczekują cech związanych z górnym biegunem skali, tj. cech bardziej „męskich”: większej stanowczości, inicjatywy i skuteczności w działaniu.

Fem – Skala kobiecości

Badane grupy ujawniają istotne wzajemne zróżnicowanie w obydwu obrazach siebie. Grupa A uzyskała wyniki w obu obrazach zbliżone do średniej skalowej,

natomiast grupa N ma wyniki w dolnym biegunie skali (por. tab. 3a). Na tej podstawie można wnosić, że osoby z grupy A dostrzegają u siebie w umiarkowany sposób chęć współpracy z innymi, wzgląd na drugich i umiejętność wczuwania się. Obecność takich cech u siebie akceptują. Grupa N jest bardziej sceptyczna co do intencji innych ludzi, trzyma innych na dystans, jest bardziej krytyczna i nie da się przekonać. Grupa N również akceptuje taki obraz siebie.

SFERA IV – SKALE ANALIZY TRANSAKCYJNEJ

Sfera IV obejmuje pięć skal treścią swoją nawiązujących do typologii funkcjonowania ego w ujęciu analizy transakcyjnej E. Berna. Wyniki uzyskane w tych skalach zawierają tabele 4a i 4b oraz wykres 4.

Tabela 4a. Realny i idealny obraz siebie oraz akceptacja siebie w grupach o wysokim i niskim poziomie altruizmu w sferze IV – Skal analizy transakcyjnej (średnie wyników oraz poziom różnic)

SKALE	GRUPY	R		I		RÓŻNICE (p<)			
		M	δ	M	δ	R	I	AKCEPTACJA	
								R:I	A:N
CP	A	52.2	8.7	45.6	7.7	–	0.022	0.001	–
	N	53.9	9.4	50.5	7.9			–	
NP	A	43.1	9.8	57.9	5.2	–	0.024	0.000	–
	N	38.2	11.6	54.2	6.7			0.000	
A	A	40.3	10.4	56.3	4.9	–	–	0.000	–
	N	38.4	12.3	53.6	7.3			0.000	
FC	A	43.5	12.6	56.3	5.8	0.016	–	0.000	0.046
	N	50.6	8.1	57.2	6.1			0.000	
AC	A	58.4	10.9	42.2	4.8	–	–	0.000	–
	N	58.8	12.1	43.6	4.8			0.000	

CP – Krytyczny rodzic

Wysokie wyniki w tej skali charakterystyczne są dla ludzi wpadających w złość, sceptycznych, przeciwstawiających się innym i obojętnych na sprawy

innych. Niskie wyniki opisują ludzi tolerancyjnych wobec obaw i słabości innych, altruistycznych, świadomych zależności między ludźmi.

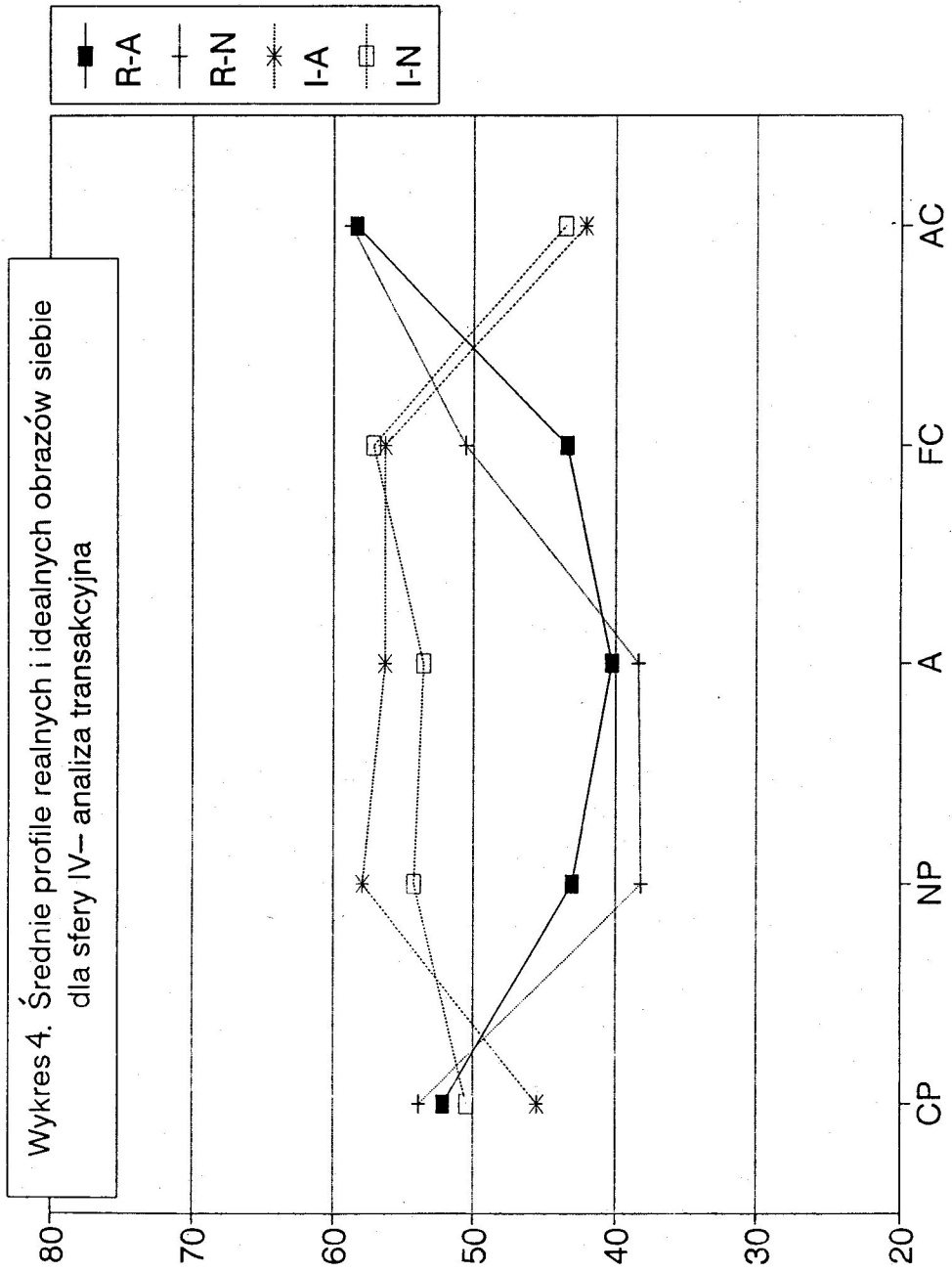
Wyniki uzyskane przez grupy w obrazie realnym usytuowane są w pobliżu średniej skalowej i nie ma między nimi różnic statystycznie istotnych. Może to oznaczać, że badani są „pośrodku” wyżej wymienianych cech. O ile grupa N akceptuje taki stan rzeczy, to reprezentanci grupy A odrzucają taki obraz siebie ($p < 0.001$). Oczekują w nim zdecydowanych zmian w kierunku większej syntonii z relacjami i zależnościami między ludźmi. Chcieliby w tych relacjach świadomie uczestniczyć i być bardziej tolerancyjnymi wobec słabości innych.

Tabela 4b. Realny i idealny obraz siebie dla grup o wysokim i niskim poziomie altruizmu w sferze IV – Skal analizy transakcyjnej (procentowy rozkład wyników)

SKALE	OBRAZY	A			N		
		←45 %	46→55 %	56→ %	←45 %	46→55 %	56→ %
CP	R	28.6	35.7	35.7	21.4	42.9	35.7
	I	57.1	28.6	14.3	35.7	35.7	28.6
NP	R	57.1	32.2	10.7	71.4	17.9	10.7
	I	0	35.7	64.3	17.9	32.1	50
A	R	67.8	17.9	14.3	67.9	21.4	10.7
	I	0	35.7	64.3	17.9	32.1	50
FC	R	53.5	32.2	14.3	17.9	57.1	25
	I	3.6	46.4	50	0	46.4	53.6
AC	R	10.7	28.6	60.7	17.9	14.3	67.8
	I	75	21.4	3.6	75	25	0

NP – Wychowawczy rodzic

Uzyskane wyniki, zarówno średnie, jak i rozkłady procentowe, pokazują, że grupa N umieszcza swój realny obraz wyraźnie w dolnym przedziale skali ($M = 38,2$, $SD = 11,6$; niskie wyniki 71,4%). Średni wynik grupy A jest znacznie wyższy ($M = 43,1$), ale między grupami brak jest różnic istotnych statystycznie, prawdopodobnie jest to spowodowane dużą dyspersją wyników w grupie N. Powyższe rezultaty dają podstawę do wnioskowania o osobach z grupy N, że są mało odporne na stres i presję społeczną, inni widzą ich jako osoby



gwałtowne i trudno przewidywalne w reakcjach. Grupa A charakteryzowałaby się mniejszym natężeniem tych cech. Wszyscy badani oczekują zmian – idealny obraz siebie umieszczają w górnym biegunie skali. Poszukują więc większej wewnętrznej stabilności, chcieliby lepszych stosunków z innymi, oparcia swojego życia na sprawdzonych trwałych wartościach. Tendencja ta jest szczególnie widoczna w grupie A, która w obrazie idealnym różni się istotnie statystycznie od grupy N ($p < 0,024$).

A – Dorosły

Realne obrazy siebie badanych grup nie różnią się między sobą, a wyniki mieszczą się w dolnych granicach skali (grupa A: 67,8% niskich wyników; grupa N: 67,9% niskich wyników). Przedstawiciele obu grup widzą siebie odprężonymi i wrażliwymi, ale też i mniej skutecznymi w trudach pracy, źle znoszącymi brzemień odpowiedzialności. Brak akceptacji siebie przejawia się w różnicach statystycznie istotnych między średnimi obrazu realnego i idealnego zarówno w grupie A, jak i w grupie N ($p < 0,000$). Badani pragną być bardziej zdyscyplinowani wewnętrznie, skoncentrowani i wydajni w pracy, ambitni i niezawodni, nawet kosztem spontaniczności w wyrażaniu uczuć (por. zwłaszcza wyniki grupy A – tab. 4b).

Fc – Wolne dziecko

Wyniki, jakie uzyskały grupy w realnym obrazie siebie (A: $M = 43,5$; $SD = 12,6$ grupa N: $M = 50,6$; $SD = 8,1$) różnią się istotnie statystycznie. Przedstawiciele grupy A lokalizując 53,6% wyników w dolnym biegunie skali są bardziej opanowani, zdolni do wyrzeczeń, umiarkowani i ostrożni wobec ludzi. U reprezentantów grupy N cechy powyższe występują mniej intensywnie. Grupy odczuwają bardzo wyraźnie potrzebę zmiany obrazu realnego, przy czym grupa A mniej akceptuje dostrzegany obraz siebie. W swoich oczekiwaniach związanych z obrazem idealnym, badani obu grup chcieliby być bardziej przedsiębiorczy, chcieliby uczestniczyć w aktywnym i przyjemnym życiu i angażować innych w takie życie.

AC – Adoptowane dziecko W zakresie obrazu realnego i idealnego, badane grupy A i N są bardzo do siebie podobne. Średnie wyniki obrazu realnego są wysokie (grupa A ma 60,7% wysokich wyników, a grupa N 67,8%) i świadczą, że badany brak jest niezależności, czują się niepewnie w stawianiu czoła wymaganiom dorosłego życia. Osoby te charakteryzuje również uleganie dezorganizacji pod wpływem stresu i traumy. Mogą poszukiwać zadowolenia w ma-

rzeniach i fantazjach. Średnie wyniki obrazu realnego są znacznie niższe (różnica między obrazami w obu grupach jest bardzo istotna statystycznie) i dowodzą braku akceptacji wyżej wymienionych cech. Respondenci chcieliby być bardziej autonomiczni i pewni siebie, imponuje im poczucie mocy i sukcesu oraz wolność od subiektywnych trosk.

SFERA V – SKALE ORYGINALNOŚCI I INTELIGENCJI

W nawiązaniu do propozycji Welsha, do strukturalnych wymiarów osobowości człowieka zaliczono twórczość i inteligencję. Na zasadzie krzyżowania wyżej wymienionych wymiarów wyodrębniono cztery typy osobowości. W teście ACL badają te wymiary następujące skale: A-1, A-2, A-3, A-4. Wyniki uzyskane w tych skalach przez grupy A i N przedstawiają tabele 5a i 5b.

A-1 – Wysoka oryginalność i niska inteligencja. Badane grupy A i N różnią się istotnie statystycznie tylko w realnym obrazie siebie ($p < 0.04$). Dla przedstawicieli grupy A, którzy uzyskują średni wynik niższy ($M = 48,1$; $SD = 6,8$), bardziej charakterystyczne są takie cechy jak: rozważa, czujność, konsekwencja w przestrzeganiu zasad etycznych, panowanie nad odruchami i staranne planowanie wszystkiego. Z kolei osoby z grupy N ($M = 52,6$; $SD = 9,1$) cechują się raczej dbałością o własną wygodę i uleganiem silnym popędom. Obie grupy akceptują siebie takimi, jakimi są.

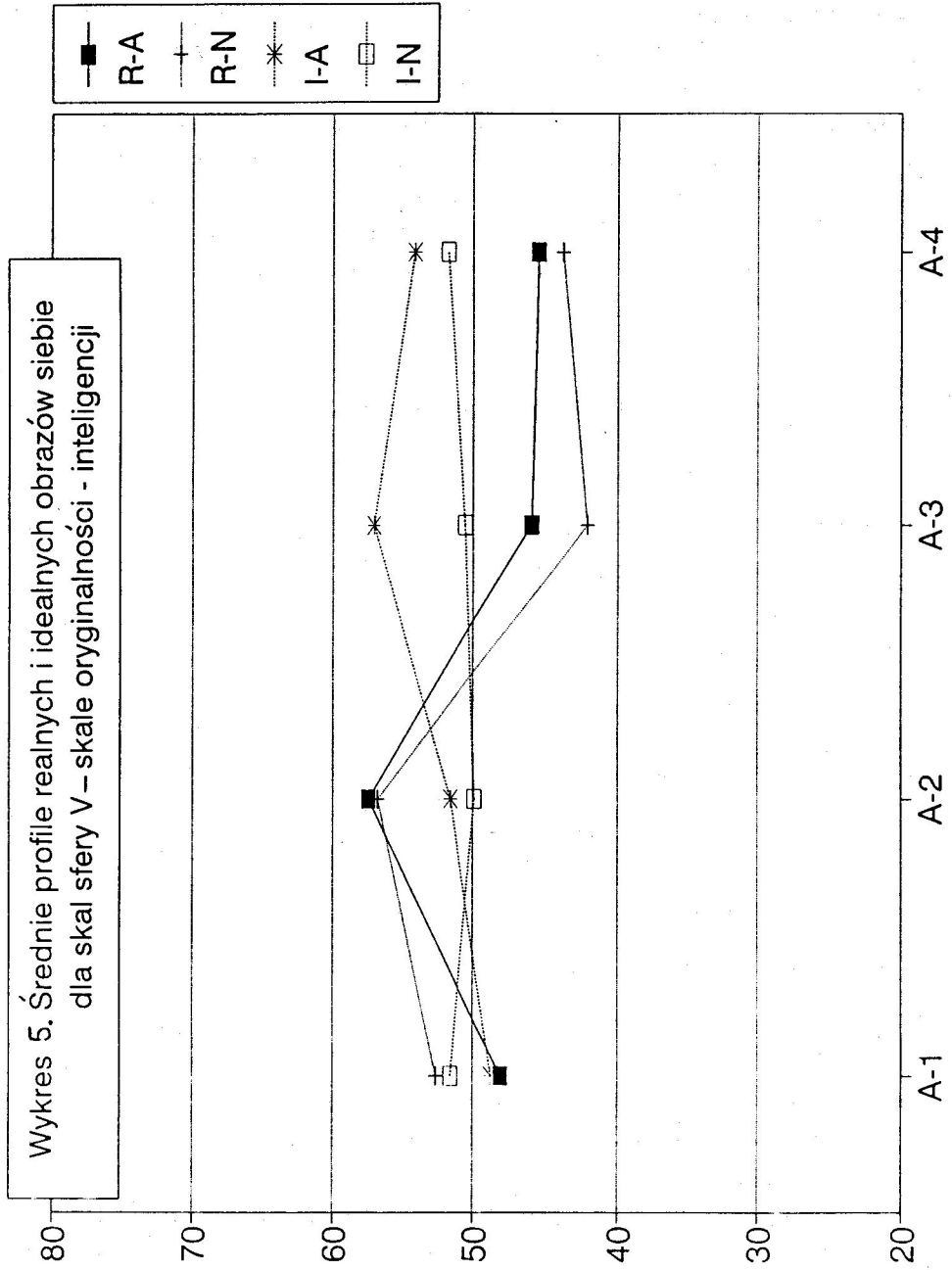
A-2 – Wysoka oryginalność i wysoka inteligencja. Grupy A i N są do siebie podobne pod względem cech mierzonych tą skalą. 64,3% przedstawicieli grupy A i 53,6% badanych z grupy N lokalizuje wyniki w górnym biegunie skali. Możemy zatem sądzić, że ich realne obrazy siebie znamionuje samowystarczalność, silna wola, oryginalność w myśleniu, obojętność na konwenanse, ale zarazem brak tolerancji wobec niezdarności intelektualnej i małej intuicji. U badanych widoczny jest brak akceptacji takiego obrazu, przy czym mniej akceptują siebie osoby z grupy N ($p < 0,017$; grupa A: $p < 0,027$). Badani pragną zmian w kierunku pomniejszenia cech dostrzeganych w realnym obrazie. Woleliby być bardziej tolerancyjni na cudze błędy, mniej gwałtowni i wybuchowi a bardziej praktyczni.

A-3 – Niska oryginalność i niska inteligencja. Średnie wyniki grup w obrazie realnym pokazują, że nie ma między nimi różnic istotnych statystycznie. Jednakże, o ile średnia grupy A zbliżona jest do przeciętnej skalowej to wynik grupy N zlokalizowany jest w dolnym przedziale skali (brak różnic istotnych

statystycznie może być spowodowany dosyć dużym rozproszeniem wyników w obu grupach – por. tab 5a). Powyższe obserwacje potwierdza procentowy rozkład wyników, w którym zauważamy 67,9% niskich wyników w grupie N, a w grupie A tylko 46,4%. Wydaje się więc, że to właśnie grupie N bardziej można przypisać takie cechy jak: względnie wysoka inteligencja i twórczość, ale zarazem podwyższony niepokój, trzymanie ludzi na dystans i sceptycyzm co do intencji innych. Osoby z grupy A charakteryzowałyby się względną cierpliwością, otwartością, zadowoleniem ze swojego miejsca w życiu i pełnionych przez siebie ról. Wyniki obrazu idealnego są znacznie wyższe i uwidaczniają, że badani nie akceptują takich cech u siebie. Ten brak akceptacji wyższy jest w grupie A ($p < 0.000$) niż w grupie N ($p < 0.001$). Badani chcieliby być bardziej cierpliwi, otwarci i zadowoleni ze swych ról i życia. Oczekiwania takie są zdecydowanie wyraźniejsze w grupie A niż N, a wskazują na to różnice istotne statystycznie w obrazie realnym oraz procentowe rozkłady wyników (grupa A: 60,7% wysokich wyników).

Tabela 5a. Realny i idealny obraz siebie oraz akceptacja siebie w grupach o wysokim i niskim poziomie altruizmu w sferze V – Skal oryginalności i inteligencji (średnie wyników oraz poziom różnic)

SKALE	GRUPY	R		I		RÓŻNICE (p<)			
		M	δ	M	δ	R	I	AKCEPTACJA	
								R:I	A:N
A-1	A	48.1	6.8	48.8	7.4	0.038	-	-	-
	N	52.6	9.1	51.6	9.7			-	-
A-2	A	57.4	10.6	51.6	8.6	-	-	0.027	-
	N	38.2	11.6	54.2	6.7			0.017	-
A-3	A	46.0	10.7	57.1	8.7	-	0.004	0.000	-
	N	42.2	10.8	50.6	7.6			0.001	-
A-4	A	45.6	9.3	54.1	6.5	-	-	0.000	-
	N	43.9	8.7	51.8	7.4			0.001	-



A-4 – Niska oryginalność i wysoka inteligencja. Obie grupy uzyskują bardzo podobne wyniki w obrazie realnym i w obrazie idealnym; najwięcej wyników jest ze środkowego przedziału skali. Tak więc badane osoby są przeciętnie inteligentne, względnie zdyscyplinowane wewnątrznie, a gotowość do kontrolowania siebie i wyťažonej pracy jest na średnim poziomie. Wyniki w obrazie idealnym są znacznie wyższe, co oznacza, że respondenci nie akceptują tych cech u siebie. Chcieliby jednoznacznie być bardziej logiczni i inteligentni, wewnątrznie zdyscyplinowani i gotowi do wyťažonej pracy.

Tabela 5b. Realny i idealny obraz siebie dla grup o wysokim i niskim poziomie altruizmu w sferze V – Skale oryginalności i inteligencji (procentowy rozkład wyników)

SKALE	OBRAZY	A			N		
		←45 %	46→55 %	56→ %	←45 %	46→55 %	56→ %
A-1	R	25	53.6	21.4	21.4	42.8	35.8
	I	39.3	39.3	21.4	21.4	53.6	25
A-2	R	14.3	21.4	64.3	28.6	17.8	53.6
	I	21.4	64.3	14.3	32.1	39.3	28.6
A-3	R	46.4	39.3	14.3	67.9	21.4	10.7
	I	14.3	25	60.7	17.9	50	32.1
A-4	R	39.3	42.9	17.8	60.7	32.1	7.2
	I	7.2	53.6	39.2	17.8	46.4	35.8

3. Profile osobowości młodzieży z wysokim i niskim poziomem altruizmu

W niniejszym punkcie podjęto próbę ogólnej charakterystyki profili osobowości obu badanych grup A i N. W charakterystyce tej będą wzięte pod uwagę: podstawowe różnice międzygrupowe, najwyższe i najniższe wyniki przeciętne w poszczególnych skalach oraz psychologiczna treść tych skal z uwzględnieniem ich przynależności do kolejnych sfer obrazu siebie. Na tej podstawie podkreślone zostaną najbardziej istotne cechy i dominujące tendencje w motywacyjnych aspektach osobowości wyodrębnionych grup eksperymentalnych.

Grupa A – o wysokim poziomie altruizmu. Dominujące i charakterystyczne dla struktury osobowości typowej dla grupy A wydają się cechy związane ze

skalami: (Suc – R) – potrzeba wsparcia ze strony innych, (Fav – I) – liczba pozytywnych przymiotników, (Ach – R) – potrzeba osiągnięć, (S-Cfd – R) – zaufanie do siebie, (Cha – I) – potrzeba zmiany, (Cra – I) – gotowość na pomoc i poradę innych.

Przede wszystkim bardzo charakterystyczna dla realnego obrazu siebie grupy A jest potrzeba wsparcia ze strony innych (Suc – R). Jest to skala o najwyższej średniej w całym profilu realnego obrazu siebie dla tej grupy. Tak więc, osoby o wysokim poziomie altruizmu (grupa A) nie czują się wystarczająco mocne by podjąć zmagania ze stresami życia, unikają konfrontacji z nimi, mogą przejawiać skłonność do ucieczki w marzenia. Tę charakterystykę wzmacniają wyniki w Ach -R – potrzebie osiągnięć, w świetle której badani tej grupy czują się nieśmiali, mniej przedsiębiorczy, mniej wytrwali. Charakteryzuje ich też względnie niskie zaufanie do siebie, a także trudności w mobilizowaniu potencjalnych zdolności i podejmowaniu działań (S-Cfd – R). W tej sytuacji bardziej zrozumiałe jest to, dlaczego grupa ta uzyskała najwyższy wynik w skali idealnego obrazu siebie (Iss). Właśnie na tle poczucia niedostatku w obrazie realnym osoby z grupy A chciałyby być mniej zahamowane, bardziej przedsiębiorcze, z większym zaufaniem do siebie. Osoby te chciałyby się odznaczać większą efektywnością w układach międzyludzkich, większą wolą dążenia do realizacji celów (Iss – I). Chciałyby być też postrzegane jako łatwo przystosowujące się, opiekuńcze wobec bliskiej im osoby, silne w walce z przeciwnościami losu i wydajne w pracy (Fav – I). Wreszcie chciałyby być cierpliwe, otwarte, zadowolone ze swojej roli i miejsca w życiu (A -3 – I).

Grupa N – o niskim poziomie altruizmu. Swoistość psychologiczną przedstawicieli grupy N podkreślają przede wszystkim skale: (Com – R) – typowość, (Agg – R) – agresja, (AC – R) – adoptowane dziecko, (MIs – R) – skala uzdolnień przywódczych, (Fav – R) – wychowawczy rodzic, (Nur – R) – potrzeba opieki nad innymi, skala męskości (Mas – I), kobiecości (Fem – I) i (Aba – I) – potrzeba upokorzenia.

Charakterystyczne dla profilu realnego obrazu siebie grupy N najwyższe są wyniki w skalach: Adoptowane dziecko (AC) i Potrzeba agresji (Agg).

Wskazują one na to, że osoby te doświadczają dużych trudności w odejściu od podporządkowanych ról dziecięcych. Brakuje im niezależności, czują się niezbyt pewne w stawianiu czoła wymaganiom dorosłego życia, boją się bezpośrednio z nimi konfrontacji (AC – R). Stąd też pewnie pojawiają się u tych osób tendencje do agresywności i rywalizacji, traktowanie innych jako rywali, których trzeba pokonać, brak społecznie dostrzeganej samokontroli (Agg – R). Jednocześnie widać u nich unikanie bliskich więzi z ludźmi, nieufność i nastawienie obronne (Nur – R). Osoby z grupy tej cechuje brak przekonania co do

wartości nieustannego wysiłku i samodyscyplinowania. Lubią przy tym zmiany, różnorodność, lubią sprawdzać czy prawo może być naciągane. Są mało odporne na stresy i presję społeczną (Mls -R, NP - R). Postawa wyżej przedstawiona może wynikać z wewnętrznego zniechęcenia i lęku, ale też świadczy o prowokującym odrzuceniu ograniczających wymogów, które płyną ze społecznych reguł postępowania (Fav - R). Doświadczenie siebie w zakresie realnego obrazu stanowi zapewne dla reprezentantów grupy N punkt wyjścia dla określenia przez nich idealnego obrazu siebie. W obrazie tym (I) dostrzec można dość spójny profil będący reakcją na brak akceptacji realnego obrazu siebie. Najmocniejszym i zarazem charakterystycznym elementem tego profilu są wyniki w skalach: Typowości i Męskości oraz Kobiecości i Potrzebie upokorzenia. W ich świetle przedstawiciele grupy N chcieliby być postrzegani jako jednostki ambitne i stanowcze, skutecznie załatwiająca liczne sprawy, chcieliby społecznego potwierdzenia swojej wolności (Mas - I). Jednocześnie podtrzymują chęć trzymania innych na dystans, odrzucania prób nawiązania kontaktów, oczekują dla siebie dużej autonomii (Fem - I). W dążeniu tym chcą zdobyć pewność siebie, uważają, że to czego oczekują słusznie im się należy (Aba - I).

Osobowość o takim profilu nosi cechy znacznej niedojrzałości, którą jest stosunkowo trudno zmienić. Pośród tendencji charakteryzujących idealny obraz siebie reprezentantów grupy N, występuje chęć podtrzymywania ambiwalentnej postawy wobec innych, skłonności do kłótności i przyjmowania postawy obronnej (Com - I).

Porównując profile osobowościowe grup A i N w zakresie poziomu ich samoakceptacji okazuje się, że akceptacja ta w badanych grupach jest podobna.

Współczynnik odległości dla 37 skal porównywanych jednocześnie między grupami A i N okazał się statystycznie nieistotny ($D = 0,26$; $p < 0,798$). Z drugiej strony biorąc pod uwagę poziom akceptacji w zakresie poszczególnych skal, dostrzega się nieco niższą akceptację siebie u przedstawicieli grupy A. Źródłem tego obniżenia samoakceptacji wydaje się być podwyższony w stosunku do grupy N – profil idealnego obrazu siebie grupy A.

IV. PODSUMOWANIE

Przeprowadzone w niniejszej pracy badania miały na celu sprawdzenie zakresu powiązania zachodzącego między poziomem altruizmu i obrazem siebie. Cel ten starano się osiągnąć na drodze poszukiwania różnic w zakresie obrazu siebie dwóch grup – o wysokim i niskim poziomie altruizmu. Z kolei obraz siebie analizowano w trzech aspektach: obrazu realnego, obrazu idealnego oraz pozio-

mu akceptacji. Wszystkie aspekty obrazu siebie badano w obrębie 37 skal testu ACL. Tak więc empiryczny obraz siebie badanych osób opisany został za pomocą 111 zmiennych. W zakresie tych zmiennych poszukiwano różnic międzygrupowych. Ilość i jakość stwierdzonych różnic stanowi miarę powiązania altruizmu i obrazu siebie. O powiązaniu tym mówi najpierw ilość różnic statystycznie istotnych. Okazało się, że z 37 skal testu ACL istotne różnice między grupami z wysokim i niskim poziomem altruizmu stwierdzono w 22 skalach. Biorąc zaś pod uwagę wszystkie zmienne empiryczne badanego obrazu, różnic tych pojawiło się 33; 10 w zakresie realnego obrazu siebie, 17 w obrazie idealnym oraz 6 w poziomie akceptacji siebie. Dane te świadczą o rozległym i wieloaspektowym powiązaniu altruizmu badanych osób z ich obrazem siebie.

Biorąc pod uwagę proporcje zachodzące między ilością skal wchodzących w zakres poszczególnych sfer profilu obrazu siebie oraz ilością różnic międzygrupowych, jakie pojawiły się w tych sferach, powiązanie poszczególnych sfer z altruizmem okazało się prawie analogiczne – mniejsze powiązanie ujawniła sfera III (skale tematyczne) i V (skale oryginalności – inteligencji).

Uwzględniając poszczególne aspekty obrazu siebie, największe powiązanie z poziomem altruizmu ujawnił badany idealny obraz siebie (w 17 skalach), a nieco mniejsze obraz realny (10 skal), najmniejsze powiązanie wykazał poziom akceptacji siebie (w 6 skalach) – przy czym tylko w dwóch skalach są różnice międzygrupowe na poziomie statystycznie istotnym (tab. 3a i 3b).

Przedstawiona wyżej charakterystyka ilościowa wzajemnej relacji obu badanych zmiennych świadczy o rozległym i znaczącym ich powiązaniu psychologicznym. Wskazuje ona wyraźnie, że altruizm jako postawa jednostki jest głęboko osadzony w strukturze osobowości i mechanizmach w niej funkcjonujących. Biorąc pod uwagę profile osobowości charakterystyczne dla grup z wysokim i niskim poziomem altruizmu można sformułować następujące wnioski dotyczące kształtu i kierunku powiązań obydwu badanych zmiennych. Altruizm wiąże się z obrazem siebie przede wszystkim przez jego aspekt idealny. Profil idealnego obrazu siebie grupy A jest relatywnie najwyższy i sprawia, że także w tej grupie poziom akceptacji jest mniejszy (por. tab. 3a i 3b).

Mechanizm motywacyjny altruizmu mógłby być interpretowany dwojako: altruizm może służyć wzmocnieniu obrazu siebie; potrzeba takiego wzmocnienia jest konsekwencją niskiej akceptacji swojego ja realnego. Ale prawdopodobna jest też inna hipoteza: altruizm wiąże się z ogólnym „idealizmem” badanych, wyrażającym się w podwyższonym idealnym obrazie siebie, a jednocześnie w postawach moralnych, w tym także w altruizmie. Za tą drugą hipotezą mógłby przemawiać wiek badanych.

Wśród skal charakterystycznych dla grupy N są skale IV sfery nawiązujące do analizy transakcyjnej. Grupa N posiada w sobie wiele nieprzystosowania, buntu i agresji, a w kategoriach analizy transakcyjnej cech charakterystycznych dla AC i NP. Taki realny obraz siebie dostrzegany i doświadczany przez osoby z grupy N nie jest przez nie akceptowany, ale też nie dystansują się wyraźnie wobec niego. Ambiwalencja w tym względzie wyraża się w prezentowanym przez tę grupę idealnym obrazie siebie – obraz ten ma wiele elementów wspólnych z ich obrazem realnym. Wydaje się, że prezentowany przez grupę N obraz osobowości nie może stanowić odpowiedniego gruntu dla rozwoju i akceptacji altruizmu. Brak tego altruizmu, lub niski jego poziom jest rezultatem niedojrzałej osobowości, albo przynajmniej skutkiem młodzieńczej przekory na drodze do dorosłości. Bunt i opór, walka z konwenansami charakterystyczne dla dorastającej młodzieży, a więc i osób badanych w tej pracy (17–18 lat) stopniowo przekształcać się będzie w funkcjonowanie dopuszczające myślenie bardziej racjonalne, uwzględniające system wartości, akceptujące normy społeczne, a więc w tym również zachowania altruistyczne. Proces ten jest powolny i nie u wszystkich postępuje jednakowo, ale można też przypuszczać, że spośród osób z grupy N nie wszyscy także w przyszłości znajdą sobie właściwe miejsce w społeczeństwie i osiągną oczekiwany poziom altruizmu.

Uzyskane wyniki badań w pełni potwierdziły zasadność sformułowanego problemu oraz przyjęty kierunek jego rozwiązywania. Przede wszystkim ujawniły one głębokie powiązanie altruizmu młodzieży z ich osobowością. Związek ten najistotniej wystąpił w zakresie układu potrzeb i funkcjonowania „ja”. Sięga zatem, jak się wydaje, podstawowych elementów strukturalnych osobowości.

W nawiązaniu do przyjętych w pracy hipotez stwierdzić należy, że wyniki badań potwierdziły ich trafność. Przede wszystkim potwierdziły się wyraźnie dwie pierwsze hipotezy zakładające powiązanie poziomu altruizmu z realnym oraz idealnym obrazem siebie. Przy czym okazało się, że inaczej jest powiązany z altruizmem obraz realny, a inaczej idealny obraz siebie. Idealny obraz siebie jest w przypadku młodzieży funkcjonalnie powiązany raczej z wyższym poziomem altruizmu. Natomiast obraz realny może stanowić źródło trudności dla rozwoju altruizmu – w badaniach wykazał większe powiązanie z niskim poziomem altruizmu lub jego brakiem.

Trzecia hipoteza przyjęta w pracy nie została dostatecznie potwierdzona. Powiązanie poziomu altruizmu z akceptacją siebie okazało się niewielkie. Wydaje się, że ujawniony zakres powiązania tych zmiennych można uznać za charakterystyczny dla populacji w przedziale wiekowym badanej młodzieży; sądzić można, że problem powiązania poziomu altruizmu z akceptacją siebie jest nadal otwarty w odniesieniu do populacji starszej.

Oceniając wartość poznawczą przeprowadzonych badań i uzyskane w nich wyniki, stwierdzić należy, że był to empiryczny sondaż problemu. Był to jednak sondaż ciekawy i ważny. Jego ograniczeniem była niezbyt liczna próbka o wąskim przedziale wiekowym, niezróżnicowana pod względem społecznym. Jednak można sądzić, że te cechy próbki nie odebrały rezultatom badań wartości poznawczej.

Wyniki tych badań mają pewne znaczenie ogólnopoznawcze dla psychologii osobowości. Mają też znaczenie praktyczne, np. dla psychologii wychowawczej i katechezy. W ich świetle wychowanie do altruizmu nie może odbywać się w oderwaniu od osobowości i poziomu dorosłości wychowanka.

Wyniki przeprowadzonych w tej pracy badań zachęcają do ich kontynuacji. Należałoby prowadzić je dalej z uwzględnieniem innych zmiennych – płci, pochodzenia społecznego, a także przy zróżnicowanym wieku oraz różnych funkcjach społecznych i zawodowych.

BIBLIOGRAFIA

- A m a t o P. R.: City Size, Sidewalk Density, and Friendliness Toward Strangers. „The Journal of Social Psychology” 1980 nr 111 s. 151-152.
- A m a t o P. R.: The Effects of Environmental Complexity and Pleasantness on Prosocial Behaviour: a Field Study. „Australian Journal of Psychology” 33:1981a nr 3 s. 285-295.
- A m a t o P. R.: The Impact of the Built Environment on Prosocial and Affiliative Behaviour: a Field Study of the Townsville City Mall. „Australian Journal of Psychology” 33:1981b nr 3 s. 297-303.
- A m a t o P. R.: Urban – Rural Differences in Helping Behavior in Australia and the United States. „The Journal of Social Psychology” 1981c nr 114 s. 289-290.
- A m a t o P. R.: Helping Behavior in Urban and Rural Environments: Field Studies Based on a Taxonomic Organization of Helping Episodes. „Journal of Personality and Social Psychology” 45:1983a nr 3 s. 571-586.
- A m a t o P. R.: The Effects of Urbanization on Interpersonal Behavior. Field Studies in Papua New Guinea. „Journal of Cross – Cultural Psychology” 14:1983b nr 3 s. 353-367.
- A m a t o P. R.: The Helpfulness of Urbanites and Small Town Dwellers: A Test Between two Broad Theoretical Positions. „Australian Journal of Psychology” 35:1983c nr 2 s. 233-243.
- B a r t - T a l D.: Prosocial Behavior. New York 1976. Wiley.
- B e r k o w i t z L.: Social Norms Feelings and Other Factors Affecting Helping and Altruism. W: L. Berkowitz (ed.). Advances in Experimental Social Psychology. New York 1972 s. 63-108. Academic Press.
- B e r k o w i t z L., D a n i e l s L. R.: Responsibility and Dependency. „Journal of Abnormal and Social Psychology” 66:1963 s. 429-436.

- Bryan J. H., Test M. A.: Models and Helping: Naturalistic Studies in Aiding Behavior. „Journal of Personality and Social Psychology” 6:1967 s. 400-407.
- Chlewiński Z.: Rola religii w funkcjonowaniu osobowości. W: Z. Chlewiński (red). Psychologia religii. Lublin 1982 s. 61-76. Wydawnictwo Towarzystwa Naukowego KUL.
- Darley J. M., Latane B.: Bystander Intervention in Emergencies. „Journal of Personality and Social Psychology” 4:1968a s. 377-383.
- Darley J. M., Latane B.: When Will People Help in a Crisis. „Psychology Today” 1968b nr 54-57 s. 70-71.
- Darley J. M., Latane B.: Norms and Normative Behavior: Field Studies of Social Interdependence. W: J. Macaulay, L. Berkowitz (eds.). Altruism and Helping Behavior. New York 1970. Academic Press.
- Dovido J. F.: Helping Behavior and Altruism: An Empirical and Conceptual Overview. W: L. Berkowitz (ed.). Advances in Experimental Social Psychology. Vol. 17, New York 1984 s. 361-427. Academic Press.
- Daviddoff L. L.: Introduction to Psychology. New York 1987. Mc Graw-Hill.
- Epsstein S.: The Self – Concept: A Review and the Proposal of an Integrated Theory of Personality. W: E. Staub (ed.). Personality Basic Aspects and Current Research. New Jersey 1980. Prentice-Hall.
- Goranson R. E., Berkowitz J.: Reciprocity and Responsibility Reactions to Prior Help. „Journal of Personality and Social Psychology” 2:1966 s. 227-232.
- Gough H. G., Helbrun A. B.: The Adjective Check List. Manual. Palo Alto 1980. Consulting Psychologists Press.
- Horstein H. A.: The Influence of Social Models on Helping. W: J. Macaulay, L. Berkowitz (eds.). Altruism and Helping Behavior. New York 1970 s. 29-43. Academic Press.
- Horstein H. A.: Promotive Tension: The Basis of Prosocial Behavior from a Lewinian Perspective. „The Journal of Social Issues” 28:1972 nr 3 s. 191-218.
- Jakubowski J.: Zależność pomiędzy akceptacją a niektórymi cechami osobowości i akceptacją przez innych (mps pracy doktorskiej). Lublin 1969. KUL.
- Januszewski A.: Niektóre uwarunkowania zdolności poznawania samego siebie i drugiej osoby. Lublin 1988. Redakcja Wydawnictw KUL.
- Jarymowicz M.: Modyfikowanie wyobrażeń dotyczących „ja” dla zwiększenia gotowości do zachowań prospołecznych. Wrocław 1979. Ossolineum.
- Jaworski R.: Psychologiczne korelaty religijności personalnej. Lublin 1989. Redakcja Wydawnictw KUL.
- Juros A., Oleś P.: Charakterystyka skal Testu Przymiotnikowego ACL – Na prawach rękopisu. Lublin 1990.
- Kamińska-Fieldman M.: Eksperymentalna próba zwiększenia wrażliwości na problemy innych poprzez aktywizację norm pozaosobistych. „Studia Psychologiczne” 20:1981 nr 1 s. 55-72.
- Karłowski J.: Evaluation of Others Acts as a Function of Self – Other Similarity and Self, Esteem. W: J. Reykowski (ed.). Studies on the Mechanisms of Prosocial Behavior. Warsaw 1975a s. 25-44. University Press.
- Karłowski J.: Spostrzeganie podobieństwa partnera do „ja” i poziom samoakceptacji a motywacja allocentryczna i sympatia wobec tego partnera. „Studia Psychologiczne” 14:1975b s. 19- 34.

- K a r y ł o w s k i J.: Z badań nad mechanizmami pozytywnych ustosunkowań interpersonalnych. Wrocław 1975c. Ossolineum.
- K a r y ł o w s k i J.: Self – Esteem, Similarity, Liking and Helping. „Personality and Social Psychology Bulletin” 2:1976 s. 71-74.
- K a r y ł o w s k i J.: O dwóch typach altruizmu. Wrocław 1982a. Ossolineum.
- K a r y ł o w s k i J.: Two Types Altruistic Behavior: Doing Good to Feel Good or to Make the Other Feel Good. W: J. Grzelak, V. J. Derlega (eds.). Cooperation and helping behavior. New York 1982b s. 398-413. Academic Press.
- K o c h a ń s k a G.: Experimental Formation of Cognitive and Helping Social Motivation in Children. „Polish Psychological Bulletin” 11:1980 s. 75-87.
- K o c h a ń s k a G.: Regulatory Theory of Personality and the Development of Prosocial Behaviors. W: E. Staub, D. Bar-Tal, J. Karylowski, J. Reykowski (eds.). Development and Maintenance of Prosocial Behavior. New York 1984 s. 155-176. Plenum Press.
- K o n J. S.: Odkrycia „ja”. Warszawa 1972. PIW.
- K r a w c z y k M.: Nastawienia egocentryczne i nieegocentryczne a choroba psychosomatyczna. „Zeszyty Naukowe Instytutu Psychologii UW” 1972 z. 1 s. 81-142.
- K r e b s D. L.: Altruism – an Examination of the Concept and a Review of the Literature. „Psychological Bulletin” 73:1970 nr 4 s. 258-302.
- K r e b s D. L.: Altruism – a Rational Approach. W: N. Eisenberg (ed.). The Development of Prosocial Behavior. New York 1982. Academic Press.
- L a t a n e B., R o d i n J.: A Lady in Distress: Inhibiting Effects of Friends and Strangers on Bystander Intervention. „Journal of Experimental Social Psychology” 5:1969 s. 189-202.
- L e e d s R.: Altruism and the Norm of Giving. „Merrill – Palmer Quarterly” 9:1963 s. 229-240.
- Ł a z o w s k i J., P ł u ż e k Z.: Program własnych badań. W: J. Łazowski (red.). Problemy psychosomatyczne w chorobie wrzodowej żołądka i dwunastnicy. Warszawa 1978 s. 60-71. PZWL.
- Ł u k a s z e w s k i W.: Oceny działania a wykonywanie nowych zadań. Wrocław 1973.
- Ł u k a s z e w s k i W.: Osobowość: struktura i funkcje integracyjne. Warszawa 1974. PWN.
- Ł u k a s z e w s k i W.: Szanse rozwoju osobowości. Warszawa 1984. Książka i Wiedza.
- M a c a u l a y J. R.: A Skill for Charity. W: J. R Macaulay, L. Berkowitz (eds.). Altruism and Helping Behavior. New York 1970 s. 43-59. Academic Press.
- M a l e w s k a H.: Poczucie zagrożenia a stosunek do innych. „Studia Socjologiczne” 2:1965 s. 101-118.
- M c D o u g a l l W.: An Introduction to Social Psychology. London 1960. University Paperbacks.
- M i d l a r s k y E.: Aiding Responses: An Analysis and Review. „Merill – Palmer Quarterly” 14:1968 s. 229-260.
- M i d l a r s k y E., B r y a n J. H.: Training Charity in Children. „Journal of Personality and Social Psychology” 5:1972 s. 408-415.
- M u s s e n P., E i s e n b e r g - B e r g N.: Roots of Caring, Sharing, and Helping. San Francisco 1977. W. H. Freeman and Company.
- N u t t i n J.: Struktura osobowości. Warszawa 1968. PWN.
- O l e ś P.: Wartościowanie a osobowość (psychologiczne badania empiryczne). Lublin 1989.
- P i l i a v i n J. M., R o d i n J., P i l i a v i n J. A.: Good Samaritanism: An Underground Phenomenon? „Journal of Personality and Social Psychology” 4:1969 s. 289-299.

- P o t o c k a – H o s e r A.: Wyznaczniki postawy altruistycznej. Warszawa 1971. PWN.
- P r e ż y n a W.: Motywacyjne korelaty centralności przedmiotu postawy religijnej. Lublin 1977.
- P r e ż y n a W.: Funkcja postawy religijnej w osobowości człowieka. Lublin 1981. Redakcja Wydawnictw KUL.
- R e g a n J. W.: Guilt, Perceived Injustice, and Altruistic Behavior. „Journal of Personality and Social Psychology” 1:1971 s. 124-132.
- R e g a n D. T., W i l l i a m s M., S p a r l i n g S.: Voluntary Expiation of Guilt a Field Experiment. „Journal of Personality and Social Psychology” 1:1972 s. 42-45.
- R e y k o w s k i J.: Osobowość a prospołeczna percepcja. W: J. Reykowski (red.). Studia z psychologii emocji, motywacji i osobowości. Wrocław 1977a s. 135-150.
- R e y k o w s k i J.: Osobowość jako centralny system regulacji i integracji czynności człowieka. W: T. Tomaszewski (red.). Psychologia. Warszawa 1977b s. 762-825. PWN.
- R e y k o w s k i J.: Motywacja, postawy prospołeczne a osobowość. Warszawa 1979. PWN.
- R e y k o w s k i J., K o c h a ń s k a G.: Szkice z teorii osobowości. Warszawa 1980. Wiedza Powszechna.
- R e y k o w s k i J., S m o l e ń s k a M. Z.: Przestrzeń psychologiczna a społeczne zachowanie człowieka. „Studia Psychologiczne” 20:1981 s. 2.
- R o g e r s R. C.: A Theory of Therapy, Personality and Interpersonal Relationship as Developed in Client – Centered Framework. W: J. S. Koch (ed.). Psychology: A Theory of Science. Study I, 3. New York 1959 Mc Graw-Hill.
- S c h w a r t z S. H.: Aktywacja osobistych standardów normatywnych a zachowania prospołeczne. „Studia Psychologiczne” 15:1976 s. 5-31.
- S c h w a r t z S. H., H o w a r d J. A.: Helping and Cooperation: A Self – Based Motivational Model. W: J. Grzelak, V. J. Derlega (eds.). Cooperation and Helping Behavior. New York 1982 s. 328-352. Academic Press.
- S i e k S.: Higiena psychiczna i autopsychoterapia. Warszawa 1982. Akademia Teologii Katolickiej.
- S i e k S.: Wybrane metody badania osobowości. Warszawa 1983. Akademia Teologii Katolickiej.
- S m o l e ń s k a M. Z.: Spostrzeganie podobieństwa innych do „ja” a zachowania allocentryczne i egoistyczne u młodzieży wybitnie uzdolnionej. Nie opublikowana praca magisterska. Warszawa 1971.
- S m o l e ń s k a M. Z.: Dystans psychologiczny a stosunek wobec innych ludzi. W: J. Reykowski (red.). Teoria osobowości a zachowania prospołeczne. Warszawa 1978 s. 111-123. PAN: Instytut Filozofii i Socjologii.
- S t a u b E.: Instigation to Goodness: The Role of Social Norms and Interpersonal Influence. „The Journal of Social Issues” 28:1972 nr 3 s. 131-150.
- S t a u b E.: Helping a Distressed Person: Social, Personality, and Stimulus Determinants. W: L. Berkowitz (ed.). Advances in Experimental Social Psychology. Vol. 7. New York 1974. Academic Press.
- S t a u b E.: To Rear a Prosocial Child: Reasening, Learning by Doing and Learning by Teaching Others. W: D. J. De Palma, J. M. Foley (eds.). Moral Development Current Theory and Research. New York 1975.
- S t a u b E.: Positive Social Behavior and Morality. Social and Personal Influences. Vol. 1. New York 1978. Academic Press.

- S t a u b E.: Promoting Positive Behavior in Schools, in Other Educational Settings and in the Home. W: J. Ph. Rushton, R. M. Sorrentino (eds.). Altruism and Helping Behavior. New York 1981. Lawrence Erlbaum.
- S t a u b E., S h e r k L.: Need for Approval, Childrens Sharing Behavior, and Reciprocity in Sharing. „Child Development” 41:1970 s. 242-252.
- S z u s t r o w a T.: Sytuacyjne i osobowościowe determinanty zachowania prospołecznego w sytuacji nagłego wypadku. „Psychologia Wychowawcza” 3:1975 s. 387-397.
- Ś l i w a k J.: Psychologiczne korelaty altruizmu endocentrycznego i egzocentrycznego (mps pracy doktorskiej).
- Ś l i w a k J.: Altruizm a religijność człowieka – badania empiryczne. „Roczniki Filozoficzne” 41:1993a z. 4 s. 41-52.
- Ś l i w a k J.: Zachowania altruistyczne w kontekście głównych teorii psychologicznych. W: A. Januszewski, T. Witkowski (red.). Wykłady z Psychologii w KUL. Lublin 1993b. Redakcja Wydawnictw KUL.
- Ś l i w a k J., K r ó l A.: Poziom altruizmu a poczucie sensu życia. „Roczniki Filozoficzne” 38-39:1989-1990 z. 4 s. 189-210.
- U c h n a s t Z.: Humanistyczna orientacja w psychologii osobowości. Lublin 1983. Redakcja Wydawnictw KUL.
- W a l s t e r., P i l i a v i n J. A.: Equity and the Innocent Bystander. „The Journal of Social Issues” 28:1972 nr 3 s. 165-189.
- W i l k e H., L a n z e t t a J. T.: The Obligation to Help: The Effects of Amount of Prior Help on Subsequent Helping Behavior. „Journal of Experimental Social Psychology” 6:1970 s. 488-493.
- W i l l i s J. A., G o e t h a l s G. R.: Social Responsibility and Threat to Behavioral Freedom as Determinants of Altruistic Behavior. „Journal of Personality” 41:1973 s. 376-384.
- W o j c i s z k e B.: Mechanizmy wpływu struktury „ja” na zachowania. W: J. Jarymowicz, Z. Smoleńska (red.). Poznawcze regulatory funkcjonowania społecznego. Wrocław 1983. Ossolineum.

THE LEVEL OF ALTRUISM AND SELF-IMAGE EMPIRICAL RESEARCH ON ADOLESCENTS

S u m m a r y

The paper is a report on empirical research dealing with the relationship between altruism and self-image. Altruism is here taken to mean activity on behalf of other without awaiting external gratification (Macaulay, Berkowitz 1970 p. 3). Two methods have been used in the research: A-N Questionnaire (cf. Śliwak 1988, 1993a) and Gough's and Heilbrun's Adjective Check List (ACL).

The first method (A-N) served to measure the intensity of altruism; the ACL questionnaire tested self-image.

These methods sought to verify the following hypotheses: 1. there exists a correlation between the level of altruism and the real self-image, 2. there exists a correlation between the level of

altruism and the ideal self-image, 3. there exists a correlation between the level of altruism and self-acceptance.

112 persons have been tested (63.4% of women and 36.6% of men) aged 17-18 years.

The findings of the analyses are as follows: it turned out that out of 37 scales of the ACL significant differences between the group of high and low level of altruism were reported in 22 scales. Taking into consideration all empirical variables of the image under study, there 33 differences: 10 within the range of the real self-image, 17 concerned the ideal self-image and 6 at the level of self-acceptance. These data denote that there is a wide and many-sided connection between altruism of the persons under study and self-image.

In keeping with the hypotheses put forward in the paper one has to state that the findings have confirmed their rightness. First of all the first two hypotheses have been clearly confirmed, the hypotheses which presuppose a connection between the level of altruism with the real and ideal self-image. It turned out, however, that the connection between altruism and the real self-image is different from the connection between altruism and the ideal self-image. In the case of adolescents the latter is functionally linked rather with the higher level of altruism. On the other hand, the real self-image may constitute a source of difficulties for the development of altruism, in the research it was apparently closer linked with the low level of altruism or with its lack.

Translated by Jan Kłos