

AGATA SIEROTA

CZYNNIKI WPLYWAJĄCE NA OSŁABIENIE
DĄŻENIA DO SUKCESU
„BŁĘDNE KOŁO” SAMOUTRUDNIANIA

Odniesienie sukcesu zawsze stanowiło i stanowi dla człowieka istotną wartość, a ograniczenia mogące w tym przeszkodzić nieustannie budzą zainteresowanie. W Polsce od lat dziewięćdziesiątych XX wieku, wraz ze względną poprawą sytuacji ekonomicznej kraju, wzrosło zainteresowanie problematyką dążenia do sukcesu. Pojawiło się wiele publikacji naukowych i popularnonaukowych traktujących o tym, jak osiągnąć sukces. Z czasem, gdy okazało się, że nie wszyscy odnajdują się w nowej rzeczywistości, zaczęto poszukiwać koncepcji wyjaśniających przyczyny tej trudności. Jedną z takich koncepcji jest teoria samoutrudniania (*self-handicapping*) Stevena Berglasa i Edwarda Jonesa (1978), scharakteryzowana w dalszej części artykułu.

Od najwcześniejszych lat dziecko staje przed szeregiem wymagań ze strony otoczenia, przed kolejnymi „szczytami”, które musi zdobyć. Stosunek dziecka do stawianych przed nim celów oraz jego późniejsze podejście do życiowych wyzwań zależy w dużym stopniu od tego, w jaki sposób rodzice starają się skłonić go do ukierunkowanej aktywności, jak reagują na jego porażki i sukcesy.

Pod wpływem oddziaływań wychowawczych dziecko nie tylko opanowuje określone sprawności, lecz również rozwija w sobie potrzebę osiągnięć i motywację osiągnięć. Potrzebę osiągnięć można rozumieć jako względnie stałą właściwość osobowości, która jest odzwierciedleniem wagi sukcesu dla danej osoby (Boski, 1976). Potrzeba ta wyraża się emocjonalnie jako odczucie braku, a behawioralnie – jako dążenie do sukcesu, które przejawia się w mo-

tywacji osiągnięć i zależy m.in. od właściwego ukierunkowania działań, ich aspektu energetycznego oraz wytrwałości.

U niektórych osób działania wynikają nie z „nadziei sukcesu”, lecz z lęku przed porażką (Obuchowska, 1964; Reykowski, 1977; Leśniak, Olszewski, 1991). J. W. Atkinson (za: Boski, 1976) zakładał, że w motywacji tkwią dwie przeciwstawne tendencje: motywacja pozytywna (dążenie do celu) oraz negatywna (unikanie przeciwności). Istnieją jednak pewne osobowościowe predyspozycje do kierowania się w większym stopniu jedną formą: pozytywną bądź negatywną, co jest w dużym stopniu uzależnione od poziomu samooceny. Działania oparte na obawie przed niepowodzeniem mogą dawać słabsze efekty niż pobudzane wizją powodzenia, a nawet wykluczać możliwość osiągnięcia dobrego wyniku (Obuchowska, 1983). W przypadku lęku przed porażką występuje większa koncentracja na możliwościach obrony samooceny niż na konkretnych działaniach, które mogłyby doprowadzić do zadowalających efektów (Sierota, 2001).

I. ZAKRES POTRZEBY SUKCESU I SPOSOBY JEJ REALIZACJI

Czasami można spotkać się z wypowiedzią, że jakaś osoba nie ma potrzeby sukcesu lub ma ją w małym natężeniu, ponieważ nie przywiązuje wielkiej wagi do zawodowych osiągnięć, nie jest dynamiczna, nie „pnie się po szczeblach kariery”. Obecnie słowa „osiągnięcia” i „sukces” kojarzą się z zawodową karierą i sukcesem materialnym. Również teorie motywacji osiągnięć zawężają rozumienie sukcesu, ograniczając go do obszaru naukowego i zawodowego (Boski, 1976). Można założyć, że prawie każdy dorosły człowiek (z wyjątkiem osób głęboko upośledzonych umysłowo czy dotkniętych poważniejszymi chorobami psychicznymi) chciałby osiągnąć sukces, lecz nie dla każdego słowo „sukces” ma to samo znaczenie i zakres. Dla jednych ma on wymiar materialny (w postaci zdobytych dóbr konsumpcyjnych) lub jest kojarzone przede wszystkim z prestiżem społecznym, dla innych – prawdziwy sukces ma wymiar głównie duchowy i jest odczuwany wtedy, gdy osoba ma świadomość realizacji moralnych standardów doskonałości. Sukces może być pojmowany bardziej lub mniej egocentrycznie (moje dobro) czy altruistycznie (nastawienie na dobro innych), przyjmując u konkretnych osób różne nasilenie powyższych motywów. Znaczenie pojęcia sukcesu jest powiązane z cenionymi wartościami. Od tego, na jakich wartościach (Węgrzecki, 1975; Tischner i in.,

1984; Brzozowski, 1989) opiera się człowiek, zależy nie tylko rozumienie sukcesu, lecz także wybór sposobów jego osiągnięcia.

Można mówić o prawidłowym lub nieprawidłowym realizowaniu potrzeby sukcesu. Ci, którzy we właściwy sposób dążą do osiągnięć, cenią sukces sam w sobie – jako możliwość przekraczania własnych ograniczeń, są wytrwali w działaniu i uzyskują wysoki poziom rezultatów niezależnie od rodzaju aktywności lub wykazują motywację osiągnięć tylko w wybranej (wybranych) dziedzinie. Druga grupa to osoby, które nieprawidłowo realizują potrzebę osiągnięć, podejmując w sytuacjach zadaniowych działania utrudniające bądź uniemożliwiające osiągnięcie sukcesu (Berglas, Jones, 1978; Doliński, Szmajke, 1994).

II. WYBRANE DETERMINANTY DAŻENIA DO SUKCESU

To, jak zostanie ukształtowana potrzeba sukcesu i jakie wzorce jej realizacji zostaną wpojone, zależy w dużej mierze rodziców, których zabiegi wychowawcze wchodzi w interakcje z cechami temperamentalnymi i osobowościowymi dziecka.

Nie wystarczą jednak prawidłowe postawy rodzicielskie w dzieciństwie i sprzyjający osiągnięciom wzorzec osobowości, by odnosić sukcesy. Osiągnięcie sukcesu jest często utrudnione obiektywnymi warunkami demograficzno-społecznymi. Brak możliwości sukcesu zawodowego spowodowany bezrobociem, przykre doświadczenia w dziedzinie osiągnięć, które mogą zniechęcać do dalszych wytrwałych działań (np. brak awansu) czy zatrudnienie na niesatysfakcjonującym stanowisku (gdy nie ma szans na zmianę) mogą znacząco osłabić dążenie do sukcesu.

W niniejszym artykule są przedstawione dotychczasowe wyniki analiz, a także badania własne dotyczące wpływu postaw rodzicielskich oraz czynników osobowościowych na dążenie do sukcesu.

1. Postawy rodzicielskie, samoocena, obraz siebie oraz wartości jako czynniki wzmacniające lub osłabiające dążenie do sukcesu

Klasyczne badania McClellanda i współautorów (1953) wykazały, że prawidłowemu rozwojowi potrzeby osiągnięć u chłopca sprzyja ojciec, który jest szczególnie ciepły i opiekuńczy w młodszym wieku dziecka, ale wraz z upły-

wem lat tę więź rozluźnia. W literaturze znajdujemy wiele danych potwierdzających istotny wpływ pozytywnych postaw ojca na dążenie do osiągnięć nie tylko synów, lecz także córek (Płopa, 1979; Block – za: Pospiszyl, 1980; Pospiszyl, 1997). Z kolei Winterbottom (za: Reykowski, 1992) podkreśla, że źródła wysokiego poziomu potrzeby sukcesu u mężczyzn należy upatrywać w aprobującym, a zarazem wymagającym stosunku matek do synów. Nadmierny krytycyzm rodziców może prowadzić do negatywnej oceny szans na powodzenie i obniżania motywacji osiągnięć. Niekorzystny dla rozwoju dążenia do sukcesu jest również zbyt opiekuńczy stosunek rodziców, który wywołuje poczucie bezradności, gdy dziecko samodzielnie musi podjąć sytuację zadaniową (Reykowski, 1977).

Podkreśla się często znaczenie trzech czynników warunkujących kształtowanie u dziecka prawidłowej postawy wobec nowych zadań; są to: odpowiedni poziom i rodzaj wymagań ze strony rodziców, wysiłek wkładany w to, by dziecko spełniało te wymagania, oraz efektywne sposoby pobudzania do osiągnięć, oparte w większym stopniu na nagrodach niż karach (Boski, 1976; Reykowski, 1977; Krężlewski, 1990). Zaburzenia w motywacyjnym wzorcu osiągnięć dziecka mogą wynikać z różnego typu błędów popełnianych przez rodziców. Ich nieadekwatne wymagania, zarówno zawyżone, jak i zaniżone, a także ograniczone do określonego obszaru osiągnięć, utrudniają stawianie przez dziecko w przyszłości realistycznych celów dostosowanych do jego możliwości. Niedostosowanie oczekiwań rodziców do poziomu zdolności oraz preferencji dziecka nie pozwala na doświadczanie przez niego radości sukcesów i kształtowanie pozytywnego wzorca motywacji osiągnięć. Brak systematycznej, konsekwentnej i popartej nagrodami kontroli utrudnia dziecku nabywanie nawyku uporządkowanego i wytrwałego działania w zadaniowych sytuacjach. Niekorzystne jest również pozytywne wzmocnienie przekonania dziecka o zdolnościach, bez zachęty ze strony rodziców, by to przekonanie przejawiało się w faktycznych, weryfikowalnych osiągnięciach. Natomiast stosowanie głównie kar jako czynnika mającego motywować do działania syna czy córkę zagraża ukształtowaniu dążenia do osiągnięć opartego na lęku przed porażką.

Zachowania rodziców wpływają nie tylko bezpośrednio na kształtowanie motywacji osiągnięć, lecz również determinują rozwój cech osobowości dziecka i internalizację wartości, które mogą w różnym stopniu sprzyjać dążeniu do sukcesu. Można tu wymienić cechy osobowości pozytywnie wpływające na efektywne działanie: dominatywność, samodzielność, niezależność (Hill, 1998; Majewska-Opiełka, 1998), poczucie kontroli (Domachowski, 1984;

Rotter – za: Zimbardo, Ruch, 1994), cierpliwość, wytrwałość (Schwartz – za: Brzozowski, 1989; Fritz, 1997; Hill, 1998) i wpływające negatywnie np. submisyjność, lękliwość (Wolińska, Drwal, 1989).

W literaturze podkreślany jest niekorzystny wpływ na dążenie do sukcesu niskiej samooceny (Reykowski, 1992; Schwartz – za: Brzozowski, 1989; Majewska-Opiełka, 1998; Hill, 1998; Dąbrowska, 1999), która wpływa na ocenę szans na sukces.

Klasyk teorii motywacji McClelland poszukiwał związków wartości z motywacją osiągnięć. Stwierdził, że wpojenie znaczenia niezależności i dążenia do perfekcji korzystnie oddziałuje na rozwój dążenia do sukcesu (Boski, 1976).

Wraz ze wzrostem dojrzałości osobowościowej człowieka cenione wartości nabierają coraz większego znaczenia w jego motywacji (Oleś, 1991). Opierając się na koncepcji Rokeacha (1973) można uznać, że wartości wyznaczają nie tylko rozumienie pojęcia sukcesu, lecz również sposoby działania. Na osłabienie dążenia do sukcesu może wpływać umieszczanie na niskich poziomach hierarchii takich wartości, jak „poczucie dokonania”, „społeczne uznanie” (wartości ostateczne) oraz „odpowiedzialny”, „ambitny” (wartości instrumentalne) (Sierota, 2001).

Analizując czynniki mogące obniżyć dążenie do sukcesu, warto wspomnieć o osobowościowej skłonności do samoutrudniania (*self-handicapping strategy*), która zyskała rozgłos w literaturze psychologicznej dzięki koncepcji Berglasa i Jonesa (1978).

2. Skłonność do samoutrudniania jako blokada efektywnego dążenia do sukcesu

Najtrudniejsze do przezwyciężenia są blokady dążenia do sukcesu wynikające z nawykowo powtarzanych zachowań (Majewska-Opiełka, 1996; Hill, 1998) u osób skłonnych do samoutrudniania. Osoby te charakteryzują się niską samooceną, z obawy przed niepowodzeniem w taki sposób kreują zadaniowe sytuacje, by w przypadku porażki mieć wiarygodne usprawiedliwienie (Berglas, Jones, 1978; Doliński, Szmajke, 1994). W tym celu mogą wykorzystywać rozmaite rodzaje strategii, np. niewłaściwe przygotowanie do zadania czy demonstrowanie złego samopoczucia, które może posłużyć jako wytłumaczenie, gdy osoba nie odniesie sukcesu. Samoutrudnianie przejawia się

w działaniu, które może utrudnić sukces, lecz w przypadku ewentualnej porażki pozwala na ochronę samooceny.

Warto tu wspomnieć o uwagach Berglasa i Jonesa (1978) na temat rodzinnych uwarunkowań samoutrudniania, które wyraźnie ukazują, że pewne zachowania rodziców mogą być zarówno przyczyną zaburzeń w motywacyjnym wzorcu osiągnięć, jak i sprzyjać pojawianiu się osobowościowego syndromu *self-handicapping*.

Większość rodziców pragnie, by ich dziecko odnosiło sukcesy, i naturalne jest to, że reagują zadowoleniem, gdy je osiąga, i niezadowoleniem, gdy ponosi porażki. Jeżeli jednak rodzice nadmiernie przywiązują wagę do sukcesów, dziecko może przypuszczać, iż jest kochane tylko wtedy, gdy spełnia oczekiwania rodziców. By sprawdzić te przypuszczenia, może stosować – jak piszą Berglas i Jones (1978) – tzw. test bezwarunkowej miłości, który polega na tym, iż dziecko – np. poprzez niestaranne przygotowanie – nie odnosi spodziewanego sukcesu i w ten sposób sprawdza, czy mimo porażki będzie nadal kochane przez rodziców. Rodzice, nie chcąc uważać swego dziecka za niezdolne, koncentrują się na nieprzygotowaniu (lub na innych, nie związanych ze zdolnościami powodach) jako głównej przyczynie niepowodzenia. Podkreślają też przy tym możliwości dziecka: „jeśli zechcesz, to potrafisz”. W odpowiedzi na taką informację dziecko może nauczyć się stosowania przed ważnymi zadaniami strategii samoutrudniania (np. w formie demonstrowania lenistwa), by w razie porażki mieć usprawiedliwienie chroniące owe podkreślane przez rodziców możliwości. Wiara w zdolności dziecka jest bez wątpienia korzystna, ale brak możliwości bezpiecznej weryfikacji kompetencji sprzyja kształtowaniu nieprawidłowego wzorca motywacji osiągnięć.

Berglas i Jones (1978), poszukując determinant samoutrudniania, wskazują także na inne zachowania rodziców, podobne do wpływających na niekorzystny wzorec motywacji: nagradzanie dziecka za osiągnięcia tylko w jednej sferze, wymuszanie na dziecku ujawnienia kompetencji, które zaspokoją potrzeby rodziców (a nie dziecka), reagowanie złością i wrogością na porażki, co wpaja lęk przed niepowodzeniem oraz uniemożliwia dziecku naturalne uczenie się „na błędach”.

Samoutrudnianie stosowane systematycznie jest niekorzystne ze względu na to, że przesuwając uwagę z zachowań nastawionych na osiągnięcie sukcesu na działania chroniące samoocenę i obniżające lęk przed oceną społeczną (Dowhań, 1993). Można powiedzieć, że brak koncentracji na efektach końcowych i zaniechanie ćwiczeń w wytrwałym dążeniu do celu zdecydowanie osłabia dążenie do sukcesu (Fritz, 1997). Berglas i Jones (1978) twierdzą, iż

samoutrudnianie może powodować trwałe obniżenie motywacji osiągnięć, lecz hipotezy tej nie testowali empirycznie. Również na podstawie wyników badań Widerszal-Bazyl (1978) można przypuszczać, iż występowanie często nieuzasadnionej obawy przed błędnym wykonaniem zadania (charakterystycznej dla skłonności do samoutrudniania) negatywnie wpływa na motywację osiągnięć. Jej ujemną korelację ze skłonnością do samoutrudniania potwierdzili Doliński i Szmajke (1994), lecz nie określili kierunku oddziaływania zmiennych. Te dane mogą więc sugerować negatywny wpływ samoutrudniania na dążenie do osiągnięć.

Badania Sieroty (2001) wykazały, że niski poziom dążenia do sukcesu jest jednym z najważniejszych czynników determinujących skłonność do samoutrudniania. Tytułowe „błędne koło” wydaje się polegać na tym, że niski poziom dążenia do sukcesu może być przyczyną, a zarazem skutkiem stosowania utrudnień w sytuacjach zadaniowych. Osoba, która nie ma wpojonych wzorców efektywnego działania w zadaniowych sytuacjach (niski poziom dążenia do sukcesu), decyduje się na stosowanie samoutrudniania, by chronić „ja” przed porażkami. Niektóre strategie samoutrudniania (np. brak przygotowań do zadania) mogą faktycznie uniemożliwić osiągnięcie powodzenia (Sierota, 2001), co jeszcze bardziej obniża i tak już niską motywację osiągnięć. Ma ona wówczas małe szanse rozwoju bez poczucia sprawczości i pozytywnych wzmocnień w postaci sukcesu. Na tej podstawie można więc zakładać wzajemne oddziaływania (interakcję) pomiędzy skłonnością do samoutrudniania a dążeniem do osiągnięć. Również podobny wzorzec zachowań rodziców, sprzyjający zarówno obniżaniu się dążenia do sukcesu, jak i kształtowaniu skłonności do samoutrudniania, pozwala wnioskować o powiązaniach obu zmiennych.

Podsumowując należy podkreślić, że nieefektywne realizowanie potrzeby sukcesu zależy od wielu czynników sytuacyjnych i osobowościowych. Istotne znaczenie ma nieprawidłowe oddziaływanie rodziców, nie zapewniające rozwoju właściwych cech osobowości oraz wartości sprzyjających dążeniu do osiągnięć, wpływające na ukształtowanie negatywnej samooceny, która może być podstawą tworzenia skłonności do samoutrudniania.

Aby uzyskać model istotnych czynników obniżających dążenie do sukcesu, przeprowadzono badania własne.

II. BADANIA WŁASNE

1. *Pytanie badawcze i hipoteza*

W badaniach postawiono następujące pytanie badawcze: Jaka jest zależność pomiędzy następującymi determinantami (oraz ich kategoriami): percepcja postaw rodzicielskich, obraz siebie, samoocena, skłonność do samoutrudniania a dążeniem do sukcesu?

Można założyć, że skłonność do samoutrudniania – jako bezpośredni wyraz nieefektywnych działań w zadaniowych sytuacjach – będzie silniej modyfikować poziom dążenia do sukcesu niż pozostałe zmienne, które oddziałują pośrednio.

2. *Zmienne i metody pomiaru*

Poziom dążenia do sukcesu (zmienna zależna) został określony na podstawie cech obrazu siebie. Pozwoliło to w pewnym stopniu na odejście od typowego rozumienia pojęcia sukcesu, ograniczonego do osiągnięć naukowych i zawodowych. Spostrzeganie siebie jako osoby dążącej do sukcesu jest bezpośrednim czynnikiem warunkującym określone zachowania w zadaniowych sytuacjach (Brzezińska, 1973). W badaniach zastosowano Test Przymiotnikowy ACL H. G. Gougha i A. B. Heilbruna (w opracowaniu Z. Płużek i R. Drwala). Na dążenie do sukcesu (Gough, Heilbrun, 1980) składają się wyniki uzyskane w następujących skalach tego testu: Potrzeba osiągnięć (Ach), Potrzeba dominacji (Dom), Potrzeba wytrwałości (End), Potrzeba porządku (Ord). Cechy świadczące o potrzebie dominacji, wytrwałości i porządku warunkują motywację osiągnięć, bez której potrzeba osiągnięć nie może zostać właściwie zaspokojona. W artykule pojęcia „dążenie do sukcesu” i „motywacja osiągnięć” są używane zamiennie.

Z istotnych czynników wpływających na dążenie do sukcesu zostały wybrane następujące zmienne niezależne:

(1) Spostrzeganie postawy rodzicielskiej pamiętanej z dzieciństwa, badane za pomocą Kwestionariusza do Badania Postaw Rodzicielskich w Percepcji Dziecka (CRPBI) E. S. Schaefera, w opracowaniu W. Kowalskiego. Ta zmienna obejmuje cztery kategorie: spostrzeganie bliskości uczuciowej, dystansu uczuciowego, kontroli i autonomii (oddzielnie ze strony matki i ojca).

(2) Obraz siebie – określony na podstawie skal testu ACL (Gough, Heilbrun, 1980) (z pominięciem skali Dążenie do sukcesu, która jest zmienną zależną) – obejmujący:

a) funkcjonowanie społeczne: Potrzeba rozumienia siebie i innych (Int), Potrzeba opiekowania się innymi (Nur), Potrzeba afiliacji (Aff), Potrzeba kontaktów heteroseksualnych (Het), Potrzeba zwracania na siebie uwagi (Exh);

b) tendencję do zdobywania: Potrzeba agresji (Agg) i Potrzeba autonomii (Aut);

c) potrzeby związane z niską wartością siebie: Potrzeba poniżania siebie (Aba) i Potrzeba podporządkowania (Def);

d) Potrzebę wsparcia ze strony innych (Suc);

e) Potrzebę zmian (Cha).

(3) Poziom samooceny mierzony za pomocą testu ACL (stosunek wybranych przymiotników pozytywnych do negatywnych).

(4) Cenione wartości („ostateczne” – wyznaczające cele człowieka – i „instrumentalne”, określające sposoby działania) ustalane na podstawie Skali Wartości (VS) M. Rokeacha w opracowaniu P. Brzozowskiego.

(5) Osobowościowa skłonność do samoutrudniania – pomiar dokonany za pomocą Skali Antycypacyjnej Strategii Obrony Samooceny (ASO) A. Szmajke i K. Świątnickiego.

Ze względu na to, że skala została opisana w literaturze psychologicznej stosunkowo niedawno (Doliński, Szmajke, 1994), poniżej jest zamieszczony pełny jej opis.

3. Skala Antycypacyjnej Strategii Obrony Samooceny ASO K. Świątnickiego i A. Szmajke

Skala Antycypacyjnej Strategii Obrony Samooceny (ASO) jest polską wersją *Scale of Self-Handicapping Strategy* (SHS) E. Jonesa i F. Rhodewalta, skonstruowaną przez Szmajke i Świątnickiego (Doliński, Szmajke, 1994). Na wyjściową wersję złożyły się 24 twierdzenia ze *Scale of Self-Handicapping Strategy* (SHS) oraz 15 twierdzeń nowych. Wstępną wersją skali przebadano 150 osób. Opierając się na mocy dyskryminacyjnej itemów, wybrano 25 itemów, które utworzyły ostateczną wersję narzędzia, nazwanego Skalą Antycypacyjnej Strategii Obrony Samooceny (ASO). Wypełniając kwestionariusz

ASO, osoby badane ustosunkowują się do 25 twierdzeń na skali (od 1 – „zupełnie nie zgadzam się” do 6 – „całkowicie zgadzam się”).

Skala ASO mierzy poziom skłonności do samoutrudniania rozumianej jako względnie stała właściwość zachowania, na którą składa się: a) tendencja do samousprawiedliwiania – przejawiająca się we wskazywaniu na różnorodne czynniki wewnętrzne i zewnętrzne, zacierające wpływ predyspozycji (zdolności) osoby na uzyskiwane wyniki; b) niski poziom zdyscyplinowania oraz mobilizacji – wynikający z obawy przed niepowodzeniem; c) niski poziom odporności emocjonalnej – przejawiający się w zależności własnych działań od stanu emocjonalnego oraz wysokiej zależności stanu emocjonalnego od czynników zewnętrznych.

Na podstawie analizy czynnikowej autorzy polskiej wersji skali wyodrębnili trzy podskale: Samousprawiedliwianie, Zdyscyplinowanie i mobilizacja oraz Odporność emocjonalna. Cztery twierdzenia nie zostały zakwalifikowane do żadnego z czynników. W niniejszej pracy dokonano analizy głównych składowych oraz analizy rotacji czynnikowej Varimax i Oblimin, które nie potwierdziły zakładanego trójczynnikowego układu skali; wyodrębniono osiem czynników grupujących twierdzenia. W badaniach własnych posłużono się całościowym wynikiem skali.

Skala Antycypacyjnej Strategii Obrony Samooceny jest jedynym polskim narzędziem badającym poziom skłonności do samoutrudniania, charakteryzującym się zadowalającą spójnością wewnętrzną ($\alpha = 0,80$). Średnie oraz odchylenia standardowe obliczono na podstawie wyników badania 356 kobiet oraz 177 mężczyzn, studentów szkół wyższych.

Wadą skali jest taka konstrukcja niektórych pytań, w których odpowiedź wymaga tzw. podwójnego zaprzeczenia. Te trudności starano się wyeliminować poprzez szczegółową instrukcję dotyczącą sposobu odpowiedzi na takie pytania.

4. Grupa badawcza

W badaniach uczestniczyło 120 osób (kobiet i mężczyzn) zamieszkałych w Lublinie, w wieku 20-24 lata, z wykształceniem niepełnym wyższym, studentów różnych kierunków UMCS, którzy nie rozpoczęli jeszcze pracy zawodowej. Taki dobór grupy badawczej był podyktowany założeniem, iż osoby zamieszkałe w mieście, podejmujące studia wyższe, mogą być szczególnie

podatne na presję osiągnięcia sukcesów. Istotne jest więc to, jakie czynniki hamują rozwój dążenia do osiągnięć.

III. WYNIKI BADAŃ WŁASNYCH

Obliczenia wykonano na podstawie analizy regresji wielokrotnej (metoda *stepwise*; pakiet statystyczny SPSS). Wprowadzenie do analizy regresji czynnika płęć zróżnicowało jakość i zakres determinant, dlatego zostaną zaprezentowane dwa modele zmiennych istotnie wpływających na dążenie do sukcesu.

Tab. 1. Wpływ percepcji postaw rodzicielskich (CRPBI), obrazu siebie i samooceny (ACL), skłonności do samoutrudniania (ASO) oraz wartości (VS) na dążenie do sukcesu (ACL) mężczyzn (N = 68); analiza regresji wielokrotnej

Model – Mężczyźni	R	R ²
1. Samoocena	0,706	49,9%
2. Skłonność do samoutrudniania	0,789	62,3%
3. Pozostawianie dziecku autonomii przez matkę	0,831	69,1%
4. Poczucie niskiej wartości (wyrażające się poprzez potrzebę poniżania się i podporządkowania)	0,852	72,6%
5. Potrzeba zmian	0,892	79,5%
6. „Szczęście”	0,901	81,3%
7. „Dostatnie życie”	0,910	82,8%
8. Samoocena, skłonność do samoutrudniania, autonomia pozostawiana przez matkę, poczucie niskiej wartości, potrzeba zmian, „szczęście” „dostatnie życie”, „mądrość”	0,919	84,5%

Ostatni etap analizy regresji ukazuje model zmiennych niezależnych, które w 84,5% (R²) wyjaśniają zmiany poziomu dążenia do sukcesu mężczyzn. Należy zwrócić uwagę, że skłonność do samoutrudniania jest znaczącą w modelu zmienną, o czym świadczy włączenie jej do modelu na drugim etapie analiz (zob. tab. 1). Na podstawie współczynnika regresji ($\beta = -0,242$) można stwierdzić, że im wyższy poziom skłonności do samoutrudniania u mężczyzn, tym słabsze dążenie do sukcesu.

Ustalono również, że im mniejsza spostrzegana autonomia dawana przez matkę ($\beta = 0,465$), tym mniejsze dążenie do osiągnięć. Im niższa samoocena ($\beta = 0,587$) i wyższy poziom potrzeb świadczących o niskiej wartości

($\beta = -0,304$), czyli potrzeby poniżenia siebie (Aba) i potrzeby podporządkowania (Def) oraz wyższa potrzeba zmian (Cha) ($\beta = -0,384$), tym bardziej mężczyźni spozstrzegają siebie jako w mniejszym stopniu dążących do sukcesu. Kolejnymi istotnymi determinantami w modelu są wartości. Im wyżej mężczyźni cenią „dostatnie życie” ($\beta = 0,146$) i „szczęście” ($\beta = 0,126$), a niżej – „mądrość” ($\beta = -0,139$), tym niższy poziom ich motywacji osiągnąć.

Również interesujący jest model zmiennych istotnie wpływających na dążenie do sukcesu kobiet.

Tab. 2. Wpływ percepcji postaw rodzicielskich (CRBBI), obrazu siebie i samooceny (ACL), skłonności do samoutrudniania (ASO) oraz wartości (VS) na dążenie do sukcesu (ACL) kobiet (N = 52); analiza regresji wielokrotnej

Model – Kobiety	R	R ²
1. Skłonność do samoutrudniania	0,687	47,1%
2. Potrzeba zmian	0,766	58,7%
3. „Uznanie społeczne”	0,804	64,6%
4. Samoocena	0,843	71,1%
5. Poczucie niskiej wartości (wyrażające się poprzez potrzebę poniżania się i podporządkowania)		
6. „Poczucie dokonania”	0,864	74,6%
7. Skłonność do samoutrudniania, potrzeba zmian, „uznanie społeczne”, samoocena, poczucie niskiej wartości, „poczucie dokonania”, „obdarzony wyobraźnią”	0,880	77,5%
	0,891	79,5%

Ostatni etap analizy regresji ukazuje model zmiennych, które w 79,5% (R²) wyjaśniają zmiany poziomu dążenia do sukcesu kobiet. Skłonność do samoutrudniania jest najistotniejszą zmienną w modelu, o czym świadczy włączenie jej do modelu na pierwszym etapie analiz (zob. tab. 2). Na podstawie współczynnika regresji ($\beta = -0,388$) można wnioskować, że im wyższy poziom skłonności do samoutrudniania u kobiet, tym słabsze dążenie do sukcesu. Wpływ spozstrzeganych postaw rodzicielskich na obraz siebie – jako osoby dążącej do sukcesu – nie jest istotny na tle pozostałych czynników. Podobnie jak u mężczyzn, im niższa samoocena kobiet ($\beta = 0,438$) i wyższy poziom potrzeb świadczących o niskiej wartości ($\beta = -0,232$), czyli potrzeby poniżania siebie (Aba) i potrzeby podporządkowania (Def), a wyższa potrzeba

zmian ($\beta = -0,352$), tym słabsza motywacja osiągnięć. Stwierdzono również, że im niżej cenione „uznanie społeczne” ($\beta = -0,279$) i „poczucie dokonania” ($\beta = -0,171$), a wyżej – „obdarzenie wyobraźnią” ($\beta = 0,168$), tym słabsze dążenie do sukcesu.

IV. WNIOSKI

Zgodnie z hipotezą postawioną w badaniach, skłonność do samoutrudniania silniej oddziałuje na dążenie do sukcesu niż percepcja postaw rodzicielskich, obraz siebie i wartości. Okazało się, że jedynie poziom samooceny mężczyzn w większym stopniu niż skłonność do samoutrudniania determinuje motywację osiągnięć.

Wyniki potwierdziły zakładany efekt „błędnego koła” w przypadku samoutrudniania i dążenia do sukcesu. Skłonność do samoutrudniania nie tylko wynika z niskiego poziomu dążenia do sukcesu (Sierota, 2001), lecz również wtórnie go obniża (interakcja zmiennych). Jest to zgodne z przypuszczeniami Berglasa i Jonesa (1978), którzy zakładali, że systematyczne stosowanie samoutrudniania obniża motywację osiągnięć.

Modele czynników osłabiających dążenie do sukcesu

Analiza wyników uzyskanych w badaniach własnych pozwoliła na wyodrębnienie dwóch modeli czynników determinujących dążenie do sukcesu: istotnych dla kobiet i dla mężczyzn.

(1) Podobieństwa modeli. Skłonność do samoutrudniania, niska samoocena, tendencja do poniżania siebie i podporządkowywania oraz wysoki poziom potrzeby zmian obniża znacząco spostrzeganie siebie jako osoby dążącej do sukcesu zarówno u kobiet, jak i mężczyzn.

(2) Różnice w modelach. Percepcja postaw rodzicielskich istotnie wpływa na dążenie do sukcesu jedynie w przypadku mężczyzn. Różne jakościowo wartości obniżają motywację osiągnięć kobiet i mężczyzn.

(3) Mężczyźni słabo dążący do sukcesu: spostrzegają brak autonomii ze strony matki; mają niską samoocenę; tendencja do poniżania siebie i podporządkowywania oraz wysoki poziom potrzeby zmian; są skłonni do samoutrudniania; wysoko cenią „dostatnie życie”, „szczęście” (wartości typu „przyjemność”), zaś nisko – „mądrość”.

(4) Kobiety słabo dążące do sukcesu: mają niską samoocenę; charakteryzuje je tendencja do poniżania siebie i podporządkowywania oraz wysoki poziom potrzeby zmian; są skłonne do samoutrudniania; wysoko cenią wartość „obdarzony wyobraźnią”, zaś nisko – „uznanie społeczne”, „poczucie dokonania” (wartości typu „osiągnięcia”).

V. PODSUMOWANIE

To, że osoba nie opisuje siebie jako dążącej do sukcesu, wynika głównie ze spostrzegania swoich nieefektywnych działań w sytuacjach zadaniowych (samoutrudnianie), a także jest spowodowane niską samooceną, tendencją do ulegania innym, przywiązywaniem wagi do wartości nie powiązanych z osiągnięciami oraz potrzebą zmian, wyrażającej się w skłonności do nieuporządkowanych działań.

Na podstawie wcześniej prezentowanych wyników nie można wyciągać wniosków o niekorzystnym wpływie cenięcia wyobraźni, szczęścia czy dostatecznego życia na dążenie do osiągnięć. Dane świadczące o wpływie wartości należy interpretować jako jeden z czynników, który współwystępując z pozostałymi zmiennymi modelu może hamować dążenie do sukcesu.

Brak istotnego wpływu spostrzeganych postaw rodzicielskich na motywację osiągnięć u kobiet nie wyklucza znaczenia rzeczywistych postaw rodziców, choć w cytowanej wcześniej literaturze faktycznie znajdujemy więcej wzmianek o oddziaływaniach matki i ojca bardziej w stosunku do synów niż córek. Rysuje się tu szczególnie ciekawy obraz mężczyzny o niskim poziomie dążenia do sukcesu, któremu matka (w jego ocenie) nie pozwalała na autonomiczny rozwój, tak istotny we właściwym kształtowaniu potrzeby osiągnięć. Cenienie dążenia do zmian i przyjemności nie skłania ich do sprawdzania swych możliwości. Być może brak sukcesów, zgodnie ze stereotypowym myśleniem koniecznych dla męskiego poczucia własnej wartości, powoduje u niego niską samoocenę.

Kobieta słabo dążąca do sukcesu ma – podobnie jak mężczyzna – niskie poczucie własnej wartości i nie jest zainteresowana ani poczuciem dokonania, ani społecznym uznaniem. Ceni zmiany i wyobraźnię, co w jej przypadku najwyraźniej nie sprzyja wytrwałemu dążeniu do osiągnięć.

Metoda wybrana do pomiaru dążenia do sukcesu (test ACL), choć nie determinuje znaczenia pojęcia sukcesu, dotyczy jednak określonego wzorca realizacji potrzeby osiągnięć, który jest powiązany z dynamicznym i racjonal-

nym działaniem, kontrolą impulsów, pewnością siebie i zdecydowaniem. Można założyć, że osoby, które na podstawie niniejszych badań zostały zakwalifikowane jako słabo dążące do sukcesu, ze względu na niską samoocenę i skłonność do zachowań uległych cenią inne wartości i inne sposoby ich realizacji. Wyrazem ich trudności w przystosowaniu się do współczesnych wymogów świata wąsko pojmowanego sukcesu, ograniczonego do osiągnięć naukowych i zawodowych, jest skłonność do samoutrudniania. Nie zapewnia ona osobom stosującym samoutrudnianie pozytywnych efektów działań, lecz pozwala na unikanie poczucia nieadekwatności w obliczu społecznej presji sukcesu.

BIBLIOGRAFIA

- Berglas, S., Jones, E. (1978). Drug choice as self-handicapping in response to noncontingent success. *Journal of Personality and Social Psychology*, 36, 405-417.
- Boski, P. (1976). Potrzeba osiągnięć jako psychologiczny czynnik rozwoju społeczno-ekonomicznego. W: J. Reykowski (red.), *Osobowość a społeczne zachowanie się ludzi*. Warszawa: PWN, s. 25-104.
- Brzezińska, A. (1973). Struktura obrazu własnej osoby i jego wpływ na zachowanie. *Kwartalnik Pedagogiczny*, 3, 87-97.
- Brzozowski, P. (1989). Skala Wartości – polska wersja testu Milтона Rokeacha. W: R. Ł. Drwal (red.), *Techniki kwestionariuszowe w diagnostyce psychologicznej*. Lublin: UMCS, s. 81-122.
- Dąbrowska, T. E. (1999). *Nauczycielu, jaki jesteś*. Warszawa: Wydawnictwo WSP TWP.
- Doliński, D., Szmajke, A. (1994). *Samoutrudnianie*. Olsztyn: PTP.
- Domachowski, W. (1984). Poczucie umiejscowienia kontroli jako wymiar kontroli osobowości. W: W. Domachowski, S. Kowalik, J. Miluska (red.), *Z zagadnień psychologii społecznej*. Warszawa: PWN, s. 44-58.
- Dowhań, A. (1993). Niepewność samoocen jako hipotetyczny regulator zachowania neurotyków. *Acta Universitatis Wratislaviensis*, 1460, 95-105. Prace Psychologiczne XXX.
- Fritz, G. (1997). *Jak zrobić karierę?* Warszawa: Świat Książki.
- Gough, H. G., Heilbrun, A. B. (1980). *The Adjective Check List. Manual*. Palo Alto: Consulting Psychologists Press.
- Hill, N. (1998). *Klucze do sukcesu*. Warszawa: Emka.
- Kreżlewski, J. (1990). Społeczne uwarunkowania przedsiębiorczych i roszczeniowych zachowań ludzi. W: J. Reykowski, K. Skarżyńska, M. Ziółkowski (red.), *Orientacje społeczne jako element mentalności*. Poznań: Nakom, s. 32-56.
- Leśniak, T., Olszewski H. (1991). Lęk, motywacja osiągnięć a wyuczona bezradność a funkcjonowanie w sytuacjach zadaniowych. W: W. Tłokiński (red.), *Lęk. W poszukiwaniu specyficzności*. Warszawa: ARX REGIA, s. 26-39.
- Majewska-Opiełka, I. (1996). *Sukces*. Warszawa: Comes.

- Majewska-Opielka, I. (1998). *Umysł lidera. Jak kierować ludźmi u progu XXI wieku*. Warszawa: Medium.
- McClelland, D. C., Atkinson, J. W., Clark, R. A., Lowell, E. L. (1953). *The achievement motive*. New York: Appelon.
- Obuchowska, I. (1964). Kliniczno-eksperymentalne ujęcie zespołu lęku przed niepowodzeniem u dzieci. *Psychologia Wychowawcza*, 2, 193-219.
- Obuchowska, I. (1983). *Dynamika nerwic*. Warszawa: PWN.
- Oleś, P. (1991). Wartości i wartościowanie: miejsce i rola w funkcjonowaniu osobowości. W: *Wykłady z psychologii w Katolickim Uniwersytecie Lubelskim* (t. 5). Lublin: Redakcja Wydawnictw KUL, s. 55-69.
- Płopa, M. (1979). Postawy uczuciowe ojców a cechy osobowości ich dzieci. *Zagadnienia Wychowania w Aspekcie Zdrowia Psychicznego*, 6, 83-92.
- Porzak, R. (1999). Wykorzystanie testu przymiotnikowego ACL-37 do badania obrazu „szkoły” i „nauczyciela”. W: Z. B. Gaś (red.), *Szkoła i nauczyciel w percepcji uczniów*. Warszawa: Instytut Badań Edukacyjnych, s. 98-125.
- Pospiszyl, K. (1980). *Ojciec a rozwój dziecka*. Warszawa: Wiedza Powszechna.
- Pospiszyl, K. (1997). Psychologia kobiet i psychologia mężczyzn. *Problemy Rodziny*, 3, 15-22.
- Reykowski, J. (1977). *Z zagadnień psychologii motywacji*. Warszawa: Wydawnictwa Szkolne i Pedagogiczne.
- Reykowski, J. (1992). Procesy emocjonalne, motywacja, osobowość. W: T. Tomaszewski (red.), *Psychologia ogólna* (t. 3). Warszawa: PWN, s. 11-47.
- Rokeach, M. (1973). *The nature of human values*. New York: The Free Press.
- Sierota, A. (2001). *Osobowościowe determinanty skłonności do samoutrudniania* (mps pracy doktorskiej, Wydział Pedagogiki i Psychologii UMCS).
- Tischner, J., von Hildebrand, D., Kłoczowski, J. A., Paściak, J. (1984). *Wobec wartości*. Poznań: Wydawnictwo „W drodze”.
- Węgrzecki, A. (1975). *Scheller*. Warszawa: WP.
- Widerszal-Bazyl, M. (1978). Kwestionariusz do mierzenia motywu osiągnięć. *Przegląd Psychologiczny*, 2, 355-367.
- Wolińska, J., Drwał, R. Ł. (1989). Test Przymiotnikowy ACL H. G. Gougha i A. B. Heilbruna w badaniach samooceny i percepcji społecznej. W: R. Ł. Drwał (red.), *Techniki kwestionariuszowe w diagnostyce psychologicznej*. Lublin: UMCS, s. 123-157.
- Zimbardo, P., Ruch, F. L. (1994). *Psychologia i życie*. Warszawa: PWN.

FACTORS THAT WEAKEN THE DRIVE TOWARDS SUCCESS.
THE „VICIOUS CIRCLE” OF SELF-IMPEDIMENT

S u m m a r y

The paper focuses on the influence of parental attitudes and personality determinants (self-evaluation, self-image, approved values) on the drive towards success. The author draws on to the conception of self-impediment in S. Berglas and J. Jones, describing a tendency to self-impediment. as a trait that weakens the motivation for achievements.

The aim of the author's own study was to create a model of essential factors that lower the drive towards success. The group under study consisted of 120 students at the age of 20-24.

The findings have confirmed the assumption that the tendency to self-impediment as an immediate expression of non-effective actions in task-taking situations is a more powerful modification of the level of the motivation of achievements than the remaining variables, such that react directly. The hypothesis of the „vicious circle” turned out to be correct. It points to a low level of the drive towards success, which is not only a cause, but also effect of the application of difficulties in task-taking situations.

On the basis of the analysis of multiple regression the models of the determinants of motivation for achievements in the case of men and women have been accomplished. A tendency to self-impediment is linked with low self-assessment, a tendency to self-abasement and subjugation and a high level of the need for changes. It considerably lowers self-perception as a person driving towards success in both sexes. The perception of parental attitudes (autonomy that is left to a child by its mother) essentially influences the motivation of achievements only in the case of men. The values that vary in terms of quality lowers the tendency to success in women and men. Only in women is there a direct link between low evaluation of values of the kind of achievement (sense of accomplishment, social approval) with a weak drive to success.

Translated by Jan Kłos