

BARBARA MARCZYŃSKA

## Postawa wobec partnera interakcji w sytuacji odrzucenia przez niego

### Wprowadzenie

Psychologowie społeczni różnią się w poglądach na regulacyjną funkcję postaw: jedni uważają je za najsilniejszy z czynników psychicznych oddziałujących na ludzkie zachowanie, inni negują istnienie wpływu postawy jednostki wobec jakiegoś obiektu na zachowanie się wobec niego (por. Tittle, Hill 1967, Gross, Niman 1975). Zwolennicy umiarkowanego stanowiska w tej kwestii głoszą, że istnieje związek między postawami i zachowaniem, z tym, że siła tego związku jest zmodyfikowana przez rozmaite czynniki sytuacyjne i osobowościowe (Mądrzycki 1978, Wicker 1979).

Praktyków w dziedzinie wychowania, terapii czy zarządzania ludźmi interesują często postawy interpersonalne, czyli te, których obiektem jest drugi człowiek. Są to postawy specyficzne nie tylko z powodu centralnego miejsca, jakie w naszym obrazie świata zajmują inni ludzie, ale także dlatego, iż percepcja interpersonalna ma pewne cechy charakterystyczne. „Obiekt ludzki” jest relatywnie mniej stabilny i bardziej skomplikowany, a przez swoją wielowymiarowość wyzwala emocje i oceny zróżnicowane w większym stopniu niż to się dzieje w odniesieniu do obiektów fizycznych. Co więcej, osoba spostrzegana ma możliwość wpływania (przynajmniej w pewnym stopniu) na to, jak jest oceniana. Ujawniając własne uczucia, przyjazne lub wrogie wobec drugiego człowieka, może się spodziewać, że znajdzie to odbicie w postawie, jaką ów człowiek będzie miał wobec niej.

### Problem badań

W ramach tzw. strukturalnej koncepcji postaw, popularnej w psychologii społecznej, pojęcie postawy jest definiowane jako względnie trwała organizacja elementów poznawczych i afektywnych oraz dyspozycji behawioralnych do reagowania w określony sposób wobec danego obiektu czy klasy obiektów (por. Nowak 1973; Mika 1975; Mądrzycki 1978).

Wszystkie komponenty postawy są ze sobą powiązane, choć relacje między nimi mogą w pewnych przypadkach charakteryzować się brakiem spójności, podobnie jak

każdy z komponentów może być niespójny wewnętrznie (Nowak 1973). Określenie regulacyjnego wpływu jest szczególnie skomplikowane, bo zachowanie zgodne z jednym z komponentów bywa sprzeczne z innymi.

Okolicznością sprzyjającą powstawaniu niespójnych postaw mogą być sprzeczne informacje napływające od obiektu postawy. W badaniach prezentowanych w tym artykule podjęta została próba ustalenia, jaki wpływ ma informacja o odrzuceniu przez partnera interakcji na zmianę postawy wobec niego i na poziom zgodności między postawą osoby odrzuconej i jej zachowaniem wobec osoby odrzucającej.

## **Grupa badana i procedura badawcza**

W badaniach uczestniczyło 35 osób, w tym 25 w dwu grupach eksperymentalnych, a pozostałe 10 w grupie kontrolnej. Byli to studenci niższych lat kierunków filologicznych, geografii i wychowania technicznego na Uniwersytecie Śląskim; większość stanowiły kobiety (w grupach eksperymentalnych było ich 16, w grupie kontrolnej 7). Badani zostali zachęcani do udziału w eksperymencie możliwością uczestniczenia w bezpłatnym treningu interpersonalnym.

W pierwszym etapie osoby badane, nie znające się uprzednio, uczestniczyły w 4-godzinny treningu interpersonalnym, obejmującym zadania psychogimnastyczne, pantomimiczne i psychodramatyczne. Umożliwiło to zdobycie wielu informacji o partnerach interakcji. Po zakończeniu treningu, każdy uczestnik wypełniał kwestionariusz mierzący jego postawy wobec dwójga losowo dobranych partnerów z grupy, a ponadto pisał ich charakterystyki. Na kwestionariusz składała się skala typu Osgooda (30 par przeciwstawnych określeń odnoszących się do wyglądu zewnętrznego opisywanego partnera, do jego funkcjonowania intelektualnego, zadaniowego i społecznego oraz 7 par określeń opisujących emocje, jakie partner budził), „Skala bliskości kontaktów społecznych” (opracowana przez J. Skarżyńską, 1976, na podstawie skali Backa) oraz 10-itemowa skala programów działania w zakresie współpracy i rywalizacji z partnerem.

Po kilku dniach przeprowadzono drugi etap eksperymentu. Grupy eksperymentalne poddano manipulacji w następującej formie: każdemu badanemu dano do przeczytania dwie charakterystyki jego osoby, negatywną i pozytywną, rzekomo napisane przez jego kolegów podczas pierwszego spotkania (w rzeczywistości przygotowane przez eksperymentatorów). Autorstwo negatywnej charakterystyki przypisane było jednej z tych osób, które badany opisywał po pierwszym treningu. Wpływ manipulacji eksperymentalnej (informacji o odrzuceniu przez partnera) kontrolowano używając tego samego kwestionariusza, który stosowany był uprzednio do pomiaru postaw. Grupa kontrolna nie otrzymywała negatywnej charakterystyki, ale również wypełniała powtórnie ten kwestionariusz.

Po zapoznaniu się z charakterystykami, osoby badane wykonywały zadania w diadach. Eksperymentatorzy dobrali do nich osoby w ten sposób, by każda pracowała z partnerem, od którego otrzymała wcześniej informację o odrzuceniu.

Zadania wykonywane przez badanych były zróżnicowane pod względem stopnia sformalizowania. Wysoce sformalizowanym zadaniem była seria 20 rozrywek o grze typu „dylemat więźnia”, a mało sformalizowanym - 4 etiudy psychodramatyczne („Piaskownica”, „Kładka”, „Wazon”, „Piłka”). Zadania te mogły być zrealizowane z użyciem strategii kooperacyjnych lub rywalizacyjnych. Para trenerów rozgrywała między sobą przykładowe gry, pokazując w jednej grupie eksperymentalnej jedynie strategię kooperacyjną, a w drugiej jedynie rywalizacyjną jako dające zwycięstwo. Zróżnicowane modelowanie wprowadzono po to, by ustalić, czy osoby z poczuciem odrzucenia będą miały tendencję do zachowania się zgodnie z aktualnymi postawami wobec odrzucającego partnera, czy też będą raczej ulegały wpływowi czynnika sytuacyjnego (tu - modela).

Uleganie modelom określano w następujący sposób: w grze sformalizowanej wskaźnikiem była frekwencja strategii modelowanej w całej serii rozrywek, zrealizowanych przez daną osobę; w etiudach psychodramatycznych - wskaźnikiem była średnia arytmetyczna ocen wystawionych przez sędziów (studentów ostatnich lat psychologii) na 7-stopniowych skalach nasilenia współpracy i rywalizacji.

Po zakończeniu eksperymentu osobom badanym podano prawdziwą informację o zastosowanych zabiegach manipulacyjnych.

Eksperyment został zaprojektowany i przeprowadzony (w formie bardziej rozbudowanej, niż to przedstawiono w tym artykule) przez Grażynę Kulej-Mazur i Jarosława Gliszczyńskiego, w ramach przygotowywanych przez nich prac magisterskich. W trakcie pracy konsultowali się oni z autorką artykułu.

## Wyniki badań

Dwukrotny pomiar postawy wobec partnera interakcji pozwolił stwierdzić istotne zmiany w kierunku obniżenia przychylności postawy u osób z grupy eksperymentalnej. W grupie kontrolnej różnice między wynikami pierwszego i drugiego pomiaru nie są znaczne. Można więc przyjąć, że to nie upływ czasu a informacja o odrzuceniu spowodowała zmianę postawy.

W tabeli 1 przedstawione są wyniki pomiaru poszczególnych komponentów postawy, dokonanego za pomocą 7-punktowej skali Osgooda (dla komponentu poznawczego i emocjonalnego) oraz „Skali bliskości kontaktów społecznych” (dla komponentu behawioralnego).

Na podstawie uzyskanych wyników można stwierdzić, iż odrzucenie przez partnera wpłynęło na zmianę postawy jednostki wobec niego, ale poszczególne komponenty tej postawy zmieniły się w różnym stopniu. Uczucia żywione do partnera stały się mniej przychylnie; ten komponent zmienił się stosunkowo najslabiej, co było raczej niezgodne z oczekiwaniem badaczy. W najbardziej widoczny sposób zmienił się komponent behawioralny, tzn. osoby badane skłonne były do unikania partnera bądź kontaktowania się z nim z zachowaniem większego dystansu niż deklarowały przed otrzymaniem informacji o odrzuceniu.

Zmiana postawy po informacji o odrzuceniu przez partnera

	Komponent		
	poznawczy	emocjonalny	behavioralny
(N = 25)	GRUPA EKSPERYMENTALNA		
I pomiar	5.40	4.99	5.84
II pomiar	4.52	4.23	3.28
	t=3.0, p<0.01	t=3.3, p<0.01	t=4.3, p<0.001
(N = 10)	GRUPA KONTROLNA		
I pomiar	5.68	5.12	4.7
II pomiar	5.47	4.91	5.4
	n.i.	n.i.	n.i.

Zmiany komponentu poznawczego są również istotne, choć nie tak duże, jak komponentu behavioralnego. Należy zwrócić uwagę na to, że wynik, będący wskaźnikiem komponentu poznawczego, składał się z ocen partnera w 4 płaszczyznach, takich jak: wygląd zewnętrzny, funkcjonowanie intelektualne, zadaniowe oraz społeczne. Te oceny zmieniły się w różnym stopniu, jednak wszystkie na niekorzyść partnera po informacji o odrzuceniu przez niego. Jak wynika z danych zamieszczonych w tabeli 2, badani, którzy zostali odrzuceni przez partnera, zaczęli go spostrzegać jako mniej atrakcyjnego zewnętrznie (brzydszego, niezbyt elegancko odzianego, itd.), a także gorzej funkcjonującego społecznie (chłodniejszego, mniej towarzyskiego, taktownego i godnego zaufania itd.). Natomiast oceny funkcjonowania intelektualnego (inteligencji, oryginalności i niezależności myślenia itd.) oraz oceny funkcjonowania zadaniowego (odpowiedzialności, inicjatywy, wytrwałości itd.) uległy tylko nieznacznemu obniżeniu, na poziomie podobnym do tego, jaki był w grupie kontrolnej, gdzie badani nie doświadczali odrzucenia.

Należy zauważyć, że badanie komponentu poznawczego ograniczono tu do ocen, które właściwie mają charakter tyle poznawczy, co emocjonalny (por. Nowak 1973). Jednak taki zasadniczy składnik opisywanego komponentu, jak szczegółowa wiedza o obiekcie postawy (tu na przykład znajomość wieku partnera, jego adresu czy kierunku studiów) nie mógł być poddany kontroli przy wybranej procedurze badań.

Wyniki pomiaru zachowania osób badanych w grach, w których poddano je modelowaniu, pokazały, że taki czynnik sytuacyjny, jak modelowanie wpłynął wyraźniej na wybór strategii dokonywany przez osoby, które doświadczyły odrzucenia. Grupa kontrolna, również poddana modelowaniu, okazała się odporna na wpływ tego czynnika, zarówno w grze sformalizowanej jak i niesformalizowanych ćwiczeniach psychodramatycznych. Dane z badań nad wyborem strategii kooperacyjnych i rywalizacyjnych w obu typach gier przedstawiono w tabelach 3 i 4.

Tabela 2

Zmiany w składnikach komponentu poznawczego postawy  
po informacji o odrzuceniu przez partnera

	Wygląd	Funkcjonowanie		
	zewnątrzny	intelektualne	zadaniowe	społeczne
(N = 25)	GRUPA EKSPERYMENTALNA			
I pomiar	5.33	5.38	5.36	5.76
II pomiar	4.22	4.68	4.96	4.28
	t=3.96, p<0.001	t=1.99, p<0.5	t=1.55, p<0.5	t=4.48, p<0.001
(N = 10)	GRUPA KONTROLNA			
I pomiar	5.35	5.7	5.61	6.05
II pomiar	5.38	5.18	5.48	5.43
	t=0.08, n.i.	t=1.1, p<0.5	t=0.3, n.i.	t=1.49, p<0.2

Tabela 3

Modelowanie a częstotliwość wyboru strategii w grze sformalizowanej

Strategia	Grupa E <sub>1</sub> *	Grupa E <sub>2</sub> **	Grupa kontrolna
kooperacyjna	41%	26%	36%
rywalizacyjna	59%	74%	64%

\* - grupa eksperymentalna, modelowana na współpracę

\*\* - grupa eksperymentalna, modelowana na rywalizację

Częstotliwość wyborów strategii kooperacyjnych i rywalizacyjnych w grupie kontrolnej jest zbliżona do tej, jaka zazwyczaj występuje u graczy nie poddawanych dodatkowym manipulacjom (Kozielecki 1970). Oznacza to, że modelowanie, które zastosowano w eksperymencie i zrealizowano w grupie eksperymentalnej i kontrolnej, nie było dość silne, by zmienić zachowanie osób ze spójną postawą wobec partnera. Było ono jednak wystarczające do zwiększenia częstotliwości tych zachowań w grupie osób z poczuciem odrzucenia przez partnera. Dotyczy to nie tylko wzrostu preferencji dla strategii rywalizacyjnych (czego można było się spodziewać), ale także - choć w niewielkim stopniu - dla strategii kooperacyjnych, mniej adekwatnych do postawy kogoś, kto jest przeświadczony, że partner go odrzuca.

Modelowanie a wskaźniki współpracy i rywalizacji  
w zadaniach niesformalizowanych

Wskaźniki globalne	Grupa E <sub>1</sub>	Grupa E <sub>2</sub>	Grupa kontrolna
kooperacji	5.6	4.5	3.8
rywalizacji	1.7	3.6	3.7

W zadaniach niesformalizowanych szczególnie skuteczne okazało się modelowanie współpracy w grupie eksperymentalnej. Modelowanie rywalizacji nie przyniosło oczekiwanych skutków; choć wskaźnik zachowań rywalizacyjnych był wyższy niż w grupie modelowanej na współpracę, to jednocześnie był on jednak niemal identyczny ze wskaźnikiem tych zachowań w grupie kontrolnej. Jest to wynik dość daleki od oczekiwań i nie można wykluczyć, że pojawił się on wskutek interwencji jakiegoś czynnika zakłócającego badane zjawisko, ale niedostrzeżonego przez eksperymentatorów.

## Dyskusja i konkluzje

Przeprowadzony eksperyment dostarczył danych o zmianach, jakie mogą zachodzić w strukturze postawy wobec partnera interakcji w sytuacji odrzucenia przez niego, a także o wpływie tego czynnika na podatność na modelowanie zachowania. Stwierdzono globalne obniżenie stopnia przychylności postawy z poziomu umiarkowanie przychylnego (przed informacją o odrzuceniu) do poziomu przeciętnego, który można też opisać za pomocą takich kategorii, jak obojętność czy ambiwalencja. Wielkość zmian spowodowanych odrzuceniem była zróżnicowana w poszczególnych komponentach struktury postawy, a także w obrębie komponentu poznawczego, który został zanalizowany bardziej szczegółowo. Odnotowano, odnośnie tego komponentu, obniżenie się ocen funkcjonowania społecznego i oceny wyglądu zewnętrznego partnera w znaczącym stopniu, a ocen funkcjonowania intelektualnego i zadaniowego w stopniu niewielkim. W komponentie afektywnym nastąpiło przesunięcie (obniżenie) wskaźnika przychylności ku środkowi skali. Zmiany w komponentie behawioralnym charakteryzowały się osłabieniem tendencji do bliskich kontaktów.

Zasadne wydawało się oczekiwanie, iż mniejsza przychylność postawy wobec partnera spowoduje preferowanie zachowań rywalizacyjnych podczas interakcji z nim. W rzeczywistości osoby odrzucone wybierały strategie rywalizacyjne częściej w grze sformalizowanej, ale nie różniły się pod tym względem od grupy kontrolnej podczas realizacji zadań niesformalizowanych. Przy tych zadaniach atrakcyjniejsze okazały się dla osób odrzuconych strategie kooperacyjne. Można to przypisać właściwościom tych zadań (lub jakiemuś czynnikowi pozostającemu poza kontrolą w tym eksperymencie), ale nasuwa się też interpretacja, która zakłada istnienie bezpośredniego związku między uzyskanymi wynikami i przeprowadzoną manipulacją.

Doświadczone przez badanych odrzucenie mogło uruchomić u nich - oprócz zmian w postawie - silne zapotrzebowanie na aprobatę społeczną. Ponieważ w powszechnym odczuciu współpraca jest wyżej wartościowana niż rywalizacja, odrzucone jednostki starały się współpracować dla zyskania aprobaty audytorium (grupy uczestników treningu, obserwatorów), a może także partnera. Osoby z poczuciem odrzucenia decydowały się częściej na rywalizację wtedy, gdy osoba prowadząca (trener) przez swoje zachowanie dostarczała „alibi” czy zabezpieczała przed dezaprobatą grupy za preferowanie tej strategii, a sama gra, wysoce sformalizowana, wolna była od jawnej agresji. W zadaniach psychodramatycznych (zwłaszcza takich jak „Kładka” czy „Piaskownica”) granicę między rywalizacją i agresją, nawet fizyczną, łatwo jest przekroczyć, bezpieczniejszy zatem staje się wybór strategii kooperacyjnych.

## Bibliografia

- Gliszczyński J., „Wpływ odrzucenia przez partnera interakcji na zmiany w strukturze postawy wobec niego”, praca magisterska napisana pod kierunkiem W. Wosińskiej, UŚI., Katowice 1976
- Gross S.J., Niman C.M., *Attitude - Behaviour Consistency*, A review, „Public Opinion Quarterly” 1975, 3/39/
- Kozielecki J., *Konflikt, teoria gier i psychologia*, PWN, Warszawa 1970
- Kulej-Mazur G., „Spójność postaw jako jeden z wyznaczników zmniejszenia kontroli zachowania przez czynniki sytuacyjne, na przykładzie postaw wobec partnera interakcji”, praca magisterska napisana pod kierunkiem W. Wosińskiej, UŚI., Katowice 1978
- Mądrzycki T., *Postawy a działanie*, Przegląd Psychologiczny 1978, 1/XXI/
- Mika S., *Wstęp do psychologii społecznej*, PWN, Warszawa 1975
- Nowak S., *Pojęcie postawy w teoriach i stosowanych badaniach społecznych*, [w:] *Teorie postaw*, (red.) S. Nowak, PWN, Warszawa 1973
- Skarzyńska K., *Postawy interpersonalne a karanie i nagradzanie*, [w:] *Studia nad postawami interpersonalnymi*, (red.) S. Mika, Ossolineum, Wrocław 1976
- Tittle R.C., Hill J.R., *Attitude Measurement and Prediction of Behaviour. An Evaluation of Conditions and Measurement Techniques*, „Sociometry” 1967, 30
- Wicker A.W., *Attitude v. Action: The Relationship of Verbal and Overt Responses to Attitude Objects*, [w:] *Attitudes*, (eds) N. Warren, M. Jahoda, Penguin Books 1979, excerpt from „Journal of Social Issues”, 1969

BARBARA MARCZYŃSKA

## **The Attitude Towards the Partner of Interaction in Situation of Being Rejected by him/her**

### **S u m m a r y**

35 persons took part in the experiment. Firstly the attitudes towards partners of interaction were measured and secondly the information that objects of the experiment were negatively valuated by their partners of interaction was given to the objects. In the second part of experiment objects declared their attitudes towards their partners of interaction once again and next interacted with them doing some highly formalized and lowly formalized activities. Objects of the experiment had observed the model, who had been doing the same activities using cooperative or competitive strategy, before they did these activities themselves.

The results of the study showed that being rejected by the partner of interaction led to decreasing of friendly attitude towards him and to increasing of receptivity to behavior modeling.

БАРБАРА МАРЧИНЬСКА

## **Установка и поведение по отношению к партнеру отношений, который отталкивает**

### **Резюме**

В эксперименте приняло участие 35 испытуемых. Исследовалось отношение испытуемых к партнерам, а затем они были информированы о том, что партнеры оценивают их отрицательно. На втором этапе испытуемые опять высказывали свое мнение о тех же партнерах и вместе с ними выполняли действия высоко формализованные и мало формализованные. Перед выполнением этих действий испытуемые могли наблюдать за образцом, который производил эти действия, применяя совместную или соперническую стратегию.

Было установлено, что отталкивание партнера приводило к (1) значительному снижению доброжелательности установки к нему, а также к (2) увеличению податливости моделирования поведения по отношению к нему.