

ELŻBIETA STOJANOWSKA<sup>1</sup>

Wydział Psychologii, Wyższa Szkoła Finansów i Zarządzania w Warszawie  
Instytut Psychologii, Uniwersytet Kardynała Stefana Wyszyńskiego w Warszawie

## **ATRAKCYJNOŚĆ AUTOPREZENTACJI W SFERZE SPOŁECZNEJ ORAZ INSTRUMENTALNEJ W SYTUACJI ZAGROŻENIA JA U KOBIET I MĘŻCZYŹN O RÓŻNEJ SAMOOCENIE**

**Self – presentation attractiveness in social and intellectual sphere in threat to self situations among women and men of different self-esteem**

### **Abstract**

The purpose of experimental research was establishing the role of self-esteem and kind of threat for self-presentation attractiveness in social sphere and intellectual among women and men. Research carried out in group of 120 persons showed that self-esteem differentiated self-presentation attractiveness to different manner among women and men. In female group, independently on situation and declared effort to express definite features, low self-esteem subjects were more attractive in social sphere than high self-esteem persons, however, they did not differ in attractiveness of instrumental sphere. Then in group of man, independently on situation, high self-esteem persons were more attractive in instrumental sphere than low self-esteem persons, but in social sphere, in neutral situation equal as well as social threats, low-self-esteem people were estimated higher than high self-esteem people. Research have showed small sex differences in range of motivation and attractiveness of self-presentation.

Key words: attractiveness of self-presentation, self-esteem, threat to self, sex differences

### **1. WPROWADZENIE**

W sytuacji zagrożenia Ja osoby o wysokiej i niskiej samoocenie wywołują odmienne wrażenie na audytorium: osoby o niskiej samoocenie budzą większą sympatię niż osoby o wysokiej samoocenie, którym przypisywane są niekorzystne – antagonizujące – cechy interpersonalne, takie jak arogancja, wrogość, niezdolność do współpracy itp. (Vohs, Heatherton, 2001). Zmienną wyjaśniającą powyższe zależności jest wywołana zagrożeniem aktywizacja Ja niezależnego u osób o wysokiej

---

<sup>1</sup> Adres do korespondencji: elasto@autograf.pl

samoocenie i Ja współzależnego u osób o niskiej samoocenie. Jak pokazują badania Vohs i Heathertona (ibidem) sytuacyjna aktywizacja Ja niezależnego, niezależnie od samooceny jednostki, prowadzi do koncentracji na własnych kompetencjach, wyzwala rywalizację, chętność oraz skłonność do deprecjonowania otoczenia. Z kolei aktywizacja Ja współzależnego wywołuje orientację interpersonalną: otwartość na potrzeby innych, gotowość do współpracy i kompromisu.

W sytuacji neutralnej nie obserwuje się zróżnicowanej atrakcyjności osób o różnej samoocenie, gdyż jak twierdzą Vohs i Heatherton (ibidem) samoocena nie wiąże się w stały sposób z dominacją któregoś rodzaju Ja. Badania w tym zakresie nie są jednak spójne – niektóre z nich pokazują brak związku samooceny ze sposobem konstruowania Ja (Vohs, Heatherton, 2001), chociaż w innych badaniach uzyskano dodatni związek samooceny z Ja niezależnym (Hannover, Birkner, Pöhlman, 2006; Kwan, Bond, Singelis, 1997; Reid, 2004; Stojanowska, Toć, 2010; Stojanowska, 2009).

W zależności od rodzaju zaktywizowanego Ja jednostka dokonuje odmiennej autoprezentacji. Gdy aktywne jest Ja niezależne dominuje samopromocja, podkreślająca sprawność i niezależność jednostki w działaniu; gdy aktywne jest Ja współzależne autoprezentacja ma charakter obronny, kreujący wizerunek osoby „społecznie poprawnej” (Lalvani, Shavitt, 2009). Jak pokazują badania Lalvaniego i Shavitta (ibidem), owa odmienność pożądaných wizerunków znajduje odzwierciedlenie w zachowaniu jednostki tylko pod pewnymi warunkami – braku wcześniejszej okazji do autoafirmacji, koncentracji na sobie oraz przekonaniu o efektywności własnych zachowań. W sytuacji porażki osoby badane niekoniecznie chciały sprawdzać się w dziedzinie ważnej dla ich tożsamości i wówczas wybierały zadania mało ważne dla Ja, na przykład osoby z Ja niezależnym częściej decydowały się na sprawdzenie własnej wiedzy z zakresu społecznej poprawności niż umiejętności samodzielnego działania, a osoby z Ja współzależnym po odniesionej porażce częściej wybierały zadania sprawdzające zdolność polegania na sobie. Oznacza to, że aktywizacja określonego rodzaju Ja może być zmienną niewystarczającą do wywołania zgodnych z nim celów autoprezentacji, gdyż zagrożenie może nie tylko motywować do bezpośredniej obrony ważnego obszaru funkcjonowania jednostki lecz wywoływać zachowania unikowe, skoncentrowane na mniej ważnym obszarze życia. Niezgodne z opisaną wyżej prawidłowością są wyniki badań Vohs i Heathertona (2001, bad.1.) pokazujące, że w sytuacji zagrożenia sfery intelektualnej osoby o wysokiej samoocenie poszukiwały informacji na swój temat w obszarze cech sprawnościowych, a więc korespondujących z charakterem zagrożenia. W żadnym z opisanych badań, zarówno Vohs i Heathertona (2001), jak i Lalvaniego i Shavitta (2009), nie wprowadzono zagrożenia o charakterze społecznym, nie wiadomo więc czy treść zagrożenia różnicuje zachowania autoprezentacyjne osób o niskiej i wysokiej samoocenie.

## 2. PROBLEMATYKA BADAŃ WŁASNYCH

Przedmiotem prezentowanych badań są zachowania autoprezentacyjne osób o niskiej i wysokiej samoocenie w sytuacji zagrożenia Ja w sferze intelektualnej oraz interpersonalnej, rozpatrywane zarówno w wymiarze subiektywnej motywacji do

prezentacji określonego wizerunku (deklarowanego wysiłku na rzecz ekspresji cech społecznych i sprawnościowych) jak i społecznego odbioru – atrakcyjności autoprezentacji w ocenie partnera interakcji.

Motywacja do wykreowania określonego wizerunku nie musi przekładać się na rzeczywisty rezultat – atrakcyjność autoprezentacji, ponieważ silna motywacja przy równocześnie niskiej ocenie własnej efektywności autoprezentacji nasila lęk społeczny, a ten może upośledzać zachowanie (Arkin i in., 1980; Leary, Atherton 1986; Pontari, Schlenker 2001). Tak więc osoby o niskiej samoocenie chronicznie przeżywające podwyższony poziom lęku społecznego oraz przekonane o niskiej efektywności własnych zachowań mogą prezentować się w mniej atrakcyjny sposób aniżeli osoby o wysokiej samoocenie – dostatecznie wysoko oceniające swoje możliwości i dzięki pewności siebie zdolne dokonać zdobywczej, uwieńczonej sukcesem autoprezentacji.

Zagrożenie Ja w określonej sferze życia może mieć zróżnicowaną wartość motywacyjną dla osób odmiennie określających swoją tożsamość. Dla osób o wysokiej samoocenie, skoncentrowanych na Ja niezależnym w sytuacji zagrożenia (Vohs, Heatherton, 2001), zagrożenie sfery sprawnościowej ma większą wagę niż zagrożenie sfery społecznej, odwrotnie niż dla osób o niskiej samoocenie, które w sytuacji dowolnego zagrożenia Ja myślą o sobie głównie w kategoriach relacji społecznych. Należy również sądzić, że osoby o wysokiej samoocenie, przekonane o bezwarunkowej akceptacji ze strony innych (por. Leary, Baumeister, 2000; Leary i in., 1995; Murray, Holmes, Griffin, 2000), lepiej znoszą zagrożenie w sferze interpersonalnej niż instrumentalnej. Z kolei osoby o niskiej samoocenie, przekonane o permanentnej konieczności zasługiwania na akceptację, mogą reagować silniejszym lękiem na zagrożenie sfery interpersonalnej, celnie trafiającej w ich newralgiczną sferę życia: chronicznie niezaspokojoną potrzebę przynależności (Leary i in., 1995). Można również oczekiwać różnic płciowych: dla kobiet zagrożenie Ja w sferze społecznej, stereotypowo kojarzonej z płcią żeńską, może być bardziej lękotwórcze niż dla mężczyzn, dla których zagrożenie sfery instrumentalnej – stereotypowo męskiej, może wywoływać większy dyskomfort niż u kobiet (por. Josephs i in. 1992).

Postawiono następujące pytania badawcze:

1. Czy osoby o niskiej i wysokiej samoocenie w sytuacji zagrożenia Ja o charakterze społecznym oraz instrumentalnym dokonują zróżnicowanej pod względem atrakcyjności autoprezentacji w tych sferach?
2. Jaką rolę w autoprezentacji odgrywa motywacja do prezentowania się w atrakcyjny sposób?
3. Czy istnieją różnice płciowe w zakresie atrakcyjności autoprezentacji w sferze społecznej oraz sprawnościowej?

### 3. METODA

#### 3.1. OSOBY BADANE

W badaniach wzięło udział 120 kobiet i 120 mężczyzn, w wieku 19-28 lat. Badani byli studentami Wyższej szkoły Finansów i Zarządzania w Warszawie różnych kierunków, z wyjątkiem psychologii. 60 kobiet i 60 mężczyzn (spełniających wa-

runek posiadania niskiej lub wysokiej samooceny) wystąpiło w roli osób badanych, dokonujących autoprezentacji. Z kolei pozostałe 120 osób (o średniej samoocenie) uczestniczyło w badaniach w roli osoby prowadzącej rozmowę (zawsze tej samej płci co osoba badana) oraz oceniającej atrakcyjność autoprezentacji badanych.

### 3.2. BADANE ZMIENNE

Zmienne niezależne

Rodzaj zagrożenia (społeczne, intelektualne, grupa kontrolna)

Poziom samooceny

Poziom lęku przed i po manipulacji zagrożeniem

Zmienne zależne

Deklarowany wysiłek na rzecz atrakcyjnej autoprezentacji w sferze społecznej

Deklarowany wysiłek na rzecz atrakcyjnej autoprezentacji w sferze instrumentalnej

Atrakcyjność autoprezentacji w sferze społecznej

Atrakcyjność autoprezentacji w sferze instrumentalnej

### 3.3. MANIPULACJA ZAGROŻENIEM I POMIAR SKUTECZNOŚCI MANIPULACJI

Osoby badane spełniające warunek niskiej lub wysokiej samooceny losowo przydzielano do jednej z trzech grup: z zagrożeniem intelektualnym, społecznym, bądź kontrolnej. Badani z grupy z zagrożeniem intelektualnym zostali poinformowani, że wykonują test dotyczący umiejętności intelektualnych, po czym rozwiązywali wybrane zadania na orientację przestrzenną z metody APIS-Z do pomiaru inteligencji ogólnej (Matczak i in., 1995), w ograniczonym czasie 5 minut, który nie pozwolił badanym na poprawne wykonanie zadania. Chwilę po wykonaniu zadania zostali poinformowani, że uzyskali wynik poniżej średniej, podczas gdy 75% badanych w ich wieku uzyskuje wyniki powyżej przeciętnej. W grupie z zagrożeniem społecznym badani odpowiadali na pytania dotyczące funkcjonowania społecznego, wzorowane na kwestionariuszu kompetencji społecznych KKS Matczak (2001). Po jego wykonaniu otrzymali informację zwrotną mówiącą, że ich wynik jest niższy od przeciętnej oraz wskazuje, że mogą mieć w przyszłości problemy z utrzymaniem udanych kontaktów społecznych. W grupie kontrolnej badani zostali poinformowani, że badanie ma na celu sprawdzenie wartości diagnostycznej metod (w związku z tym nie otrzymają żadnych informacji zwrotnych), a następnie połowa z nich wypełniała test intelektualny, a druga połowa – test społeczny.

Sprawdzono poziom lęku przed i po manipulacji zagrożeniem (bądź przed i po wykonaniu zadania w grupie kontrolnej) w podgrupach wyróżnionych ze względu na płeć, samoocenę i rodzaj zagrożenia (społeczne – intelektualne – grupa kontrolna). Przed manipulacją dla poziomu lęku sytuacyjnego uzyskano dwa efekty główne: płci

[ $F(1,119) = 4,97, p < 0,05; \eta^2 = 0,04$ ] oraz samooceny [ $F(1,119) = 14,1; p < 0,001; \eta^2 = 0,12$ ]. Kobiety przejawiały wyższy poziom lęku ( $M = 15,96, SD = 3,32$ ) niż mężczyźni ( $M = 14,7; SD = 3,18$ ), podobnie osoby o niższej samoocenie przyznawały się do wyższego poziomu lęku ( $M = 16,4; SD = 3,27$ ) niż osoby o wyższej samoocenie ( $M = 14,26; SD = 3,00$ ). Po manipulacji (przekazaniu informacji zagra-

żającej Ja) uzyskano dwa efekty główne: samooceny [ $F(1,119) = 15,86; p < 0,01; \eta^2 = 0,13$ ] i zagrożenia [ $F(2,118) = 7,07; p < 0,01; \eta^2 = 0,12$ ]. Podobnie jak przed manipulacją, osoby o niższej samoocenie przeżywały wyższy poziom lęku ( $M = 19,97, SD = 4,83$ ) niż osoby o wyższej samoocenie ( $M = 17,17, SD = 3,07$ ). Osoby, które doświadczały zagrożenia, niezależnie od jego rodzaju, przeżywały wyższy poziom lęku ( $M_{z. intelektualne} = 19,00; SD = 4,18; M_{z. społeczne} = 19,93; SD = 4,76$ ) niż osoby z grupy kontrolnej ( $M = 16,77, SD = 3,17$ ). Ostatni wynik dowodzi skuteczności manipulacji zagrożeniem. Nie uzyskano istotnych różnic płciowych w wielkości lęku wywołanego przez różny rodzaj zagrożenia (społeczne/intelektualne). Podobnie rodzaj zagrożenia nie różnicował wielkości lęku u osób o różnej samoocenie.

### 3.4. PRZEBIEG BADAŃ

Udział w badaniach był dobrowolny. Osoby badane były informowane o tym, że badanie dotyczy nawiązywania kontaktów z nowymi ludźmi i są prowadzone w ramach prac magisterskich. Badania w grupie kobiet przeprowadziła Beata Kołaczyńska (2008), a w grupie mężczyzn Maciej Goczałek (2008).

Na początku osoby badane wypełniały Skalę Samooceny (SES) oraz kwestionariusz do pomiaru lęku sytuacyjnego Stai-X1 (połowę zdań z tego kwestionariusza). Osoby spełniające warunek posiadania niskiej bądź wysokiej samooceny były następnie w losowy sposób przydzielone do jednej z trzech grup: z zagrożeniem intelektualnym, społecznym lub kontrolnej. W grupie z zagrożeniem intelektualnym badani wykonywali zadania rzekomo badające ich zdolności intelektualne, a chwilę po wykonaniu byli informowani, że uzyskali niskie wyniki. W grupie z zagrożeniem społecznym badani wykonywali test rzekomo badający ich kompetencje społeczne, a następnie uzyskiwali informację o niskim wyniku. Z kolei grupa kontrolna, nieuzyskująca żadnych informacji zwrotnych, dowiadywała się, że zadania, które wykonują służą sprawdzeniu wartości diagnostycznej metod. W połowie badani z tej grupy rozwiązywali test zdolności intelektualnych, a w połowie test kompetencji społecznych. Po przekazaniu informacji zwrotnych (bądź wykonaniu testu w grupie kontrolnej) badani wypełniali kwestionariusz Stai-X1 (drugą połowę tego kwestionariusza). Następną informacją głosiła, że ważną umiejętnością społeczną jest nawiązywanie kontaktów z nowymi ludźmi i w tym celu wezmą udział w krótkiej rozmowie, podczas której powinni starać się zrobić korzystne wrażenie na partnerze interakcji. Rozmowę prowadziły osoby, które nie znały procedury badań, a oprócz pomiaru samooceny i lęku nie wykonywały żadnych testów. Osoby te otrzymywały kartkę z pytaniami, które miały zadać badanym. Poproszono je także, aby nie komentowały odpowiedzi osób badanych oraz aby czas rozmowy nie przekroczył 5 minut. Zadawane pytania były typowe dla rozmowy kwalifikacyjnej i dotyczyły funkcjonowania psychospołecznego (silnych i słabych stron badanych, jak czują się oceniani przez innych itp.). Po zakończonej rozmowie osoby badane na 7-stopniowych skalach oceniały swój wysiłek włożony w zaprezentowanie określonych cech (społecznych i sprawnościowych), a osoby prowadzące rozmowę w zakresie tych samych cech oceniały jakie wrażenie zrobiła na nich osoba badana.

Na zakończenie osoby z grup manipulowanych zagrożeniem informowano o manipulacji, wyjaśniając prawdziwy cel badania oraz odpowiadano na wszystkie pytania. Schemat badań przedstawia tabela nr 1.

Tabela 1. Schemat badań

Osoby z niską samoocena						Osoby z wysoką samoocena					
Zagrozenie Spoleczne		Zagrozenie Instrumentalne		Grupa Kontrolna		Zagrozenie Spoleczne		Zagrozenie instrumentalne		Grupa Kontrolna	
K*	M**	K	M	K	M	K	M	K	M	K	M
10 <sup>^</sup>	10	10	10	10	10	10	10	10	10	10	10

\*K – kobiety; \*\*M – mężczyźni; ^ – liczebności badanych w podgrupach

### 3.5. NARZĘDZIA POMIARU I WSKAŹNIKI ZMIENNYCH

#### *Samoocena i lęk sytuacyjny*

Samoocena była badana Skalą SES Rosenberga w polskiej adaptacji Łaguny, Lachowicz-Tabaczek i Dzwonkowskiej (2007). Skala odnosi się do globalnego samowartościowania jednostki i składa się z 10 twierdzeń ocenianych na 4-stopniowych skalach. W badaniach adaptacyjnych średnia wartość samooceny wyniosła 29,49 z odchyleniem standardowym: 4,29. W prezentowanych badaniach kwalifikowano osoby badane do grupy z niską bądź wysoką samoocena, gdy uzyskane przez nie wyniki były co najmniej o połowę odchylenia standardowego mniejsze lub większe od średniej. W ten sposób do grupy o niskiej samoocenie zakwalifikowały się osoby uzyskujące wyniki w przedziale 10-27 punktów ( $M = 24,4$ ;  $SD = 3,5$ ), a do grupy o wysokiej samoocenie osoby uzyskujące wyniki w przedziale 33 – 40 punktów ( $M = 34,8$ ;  $SD = 2,35$ ). Osoby uzyskujące wyniki średnie proszone były o udział w roli osób prowadzących rozmowę.

Do pomiaru lęku sytuacyjnego wykorzystano Kwestionariusz Samooceny STAI-X1 Spielbergera w polskiej adaptacji Wrześniewskiego, Sosnowskiego i Matusiaka (2002). Skala STAI-X1 służy do pomiaru aktualnego samopoczucia i składa się z 20 stwierdzeń opisujących po połowie pozytywne i negatywne stany emocjonalne. Z powodu konieczności dwukrotnego pomiaru (przed i po manipulacji) podzielono skalę na dwie części. W każdej z nich znajdowała się lista 5 pozytywnych i 5 negatywnych stanów emocjonalnych ocenianych na skali 1-4. Wyższy wynik globalny oznacza wyższy poziom aktualnie przeżywanego lęku.

#### *Deklarowany wysiłek na rzecz atrakcyjnej autoprezentacji*

Na podstawie badań pilotażowych przeprowadzonych w grupie 50 osób, ze skali ACL wyodrębniono po 5 cech najczęściej typowanych jako niezbędne do dobrego funkcjonowania interpersonalnego oraz intelektualnego (osiągania sukcesów w nauce i życiu zawodowym). Dla sfery interpersonalnej były to cechy: przyjacielski, sympatyczny, otwarty, tolerancyjny i godny zaufania. Dla sfery intelektualnej: pracowity, ambitny, aktywny, myślący, dążący do celu.

Po zakończonej autoprezentacji osoba badana oceniała w jakim stopniu starała się pokazać każdą cechę. Cechy oceniane były na skali 1-7, gdzie 1 oznaczało – wcale się nie starałem, a 7 – bardzo się starałem. Sumy punktów, oddzielnie dla cech interpersonalnych i sprawnościowych, były wskaźnikami deklarowanego wysiłku.

#### *Atrakcyjność autoprezentacji*

W zakresie tych samych cech, które były wykorzystane do badania wysiłku, partner prowadzący rozmowę oceniał osobę badaną, odpowiadając na pytanie, jakie wrażenie na nim zrobiła. Każda cecha oceniana była na skali 1-7, gdzie 1 oznaczało – wcale nie ma tej cechy, a 7 – maksymalne nasilenie tej cechy. Sumy punktów oddzielnie liczone dla cech interpersonalnych i sprawnościowych były wskaźnikami atrakcyjności autoprezentacji w tych sferach.

### 4. WYNIKI

#### 4.1. KORELACJE MIĘDZY ZMIENNYMI

W grupie kobiet samoocena korelowała pozytywnie z motywacją do ekspresji zarówno cech społecznych jak i instrumentalnych oraz ujemnie z atrakcyjnością autoprezentacji w sferze społecznej (tabela 2.). Motywacja do ekspresji cech społecznych nie wiązała się z atrakcyjnością autoprezentacji w tej sferze, natomiast motywacja do ekspresji cech instrumentalnych pozytywnie korelowała z atrakcyjnością autoprezentacji w sferze sprawnościowej. W niewielkim stopniu atrakcyjność prezentacji cech społecznych korelowała z atrakcyjnością prezentacji cech instrumentalnych. Mimo, że niski poziom samooceny wiązał się z wyższym natężeniem lęku, to osoby o niskiej samoocenie dokonywały atrakcyjniejszej autoprezentacji w sferze społecznej niż osoby o wysokiej samoocenie.

Tabela 2. Korelacje między zmiennymi: powyżej przekątnej w grupie kobiet, poniżej w grupie mężczyzn

	samo-ocena	Lęk I	Lęk II	Motywacja c. instrument.	Motywacja c. społ.	Atrakcyjność c. instrument.	Atrakcyjność c. społ.
samoocena	x	-.46*	-.35*	.70**	.62**	n.i.	-.37*
Lęk (I pomiar)	-.41*	x	.74**	-.39*	-.37*	n.i.	n.i.
Lęk (II pomiar)	-.40*	.79**	x	-.44*	-.43*	n.i.	n.i.
Motywacja c. instrument.	.68**	-.35*	-.27*	x	.86**	.39*	-.24^
Motywacja c. społeczne	.47**	-.24*	-.33*	.56**	x	.35*	n.i.
Atrakcyjność c. instrument.	.49**	-.29*	-.27*	.47**	n.i.	x	.27*
Atrakcyjność c. społ.	n.i.	n.i.	n.i.	n.i.	n.i.	n.i.	x

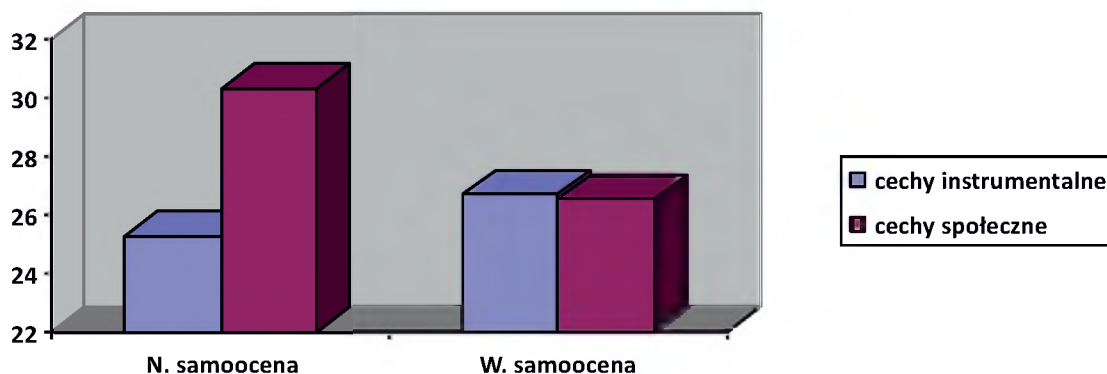
\*\*p < 0,01; \* p < 0,05; ^p < 0,1

W grupie mężczyzn samoocena korelowała pozytywnie z motywacją do prezentacji cech w obu sferach oraz z atrakcyjnością autoprezentacji w sferze instrumentalnej, natomiast ujemnie z lękiem sytuacyjnym. Ponadto motywacja do ekspresji cech instrumentalnych wiązała się dodatnio, a lęk sytuacyjny ujemnie z atrakcyjnością autoprezentacji w tej sferze. W celu sprawdzenia roli samooceny, motywacji i lęku w autoprezentacji mężczyzn wykonano analizę regresji, w której potencjalnymi predyktorami atrakcyjnej autoprezentacji w sferze instrumentalnej były wszystkie wymienione zmienne. Uzyskano model istotny statystycznie [ $F(3,56) = 7,33$ ;  $p < 0,01$ ;  $R^2_{\text{skor.}} = 0,24$ ], w którym jedynym znaczącym predyktorem atrakcyjnej autoprezentacji w sferze instrumentalnej okazała się samoocena ( $\beta = 0,32$ ;  $t(60) = 2,1$ ;  $p < 0,05$ ), a lęk sytuacyjny ( $\beta = -0,035$ ;  $t(60) < 1$ ) i motywacja do ekspresji cech instrumentalnych ( $\beta = 0,24$ ;  $t(60) = 1,5$ ;  $p > 0,1$ ) czynnikami nieistotnymi. Uzyskany wynik wskazuje, że mężczyźni o wysokiej samoocenie dokonują atrakcyjniejszej autoprezentacji w sferze instrumentalnej od mężczyzn o niskiej samoocenie z innych powodów niż słabszy lęk lub silniejsza bieżąca motywacja do ekspresji tych cech.

#### 4.2. ROLA SAMOOCENY ORAZ RODZAJU ZAGROŻENIA DLA ATRAKCYJNOŚCI AUTOPREZENTACJI W SFERZE SPOŁECZNEJ I INSTRUMENTALNEJ

W celu uniknięcia wielozmiennowych efektów interakcyjnych problem rozpatrywano oddzielnie w podgrupach płciowych.

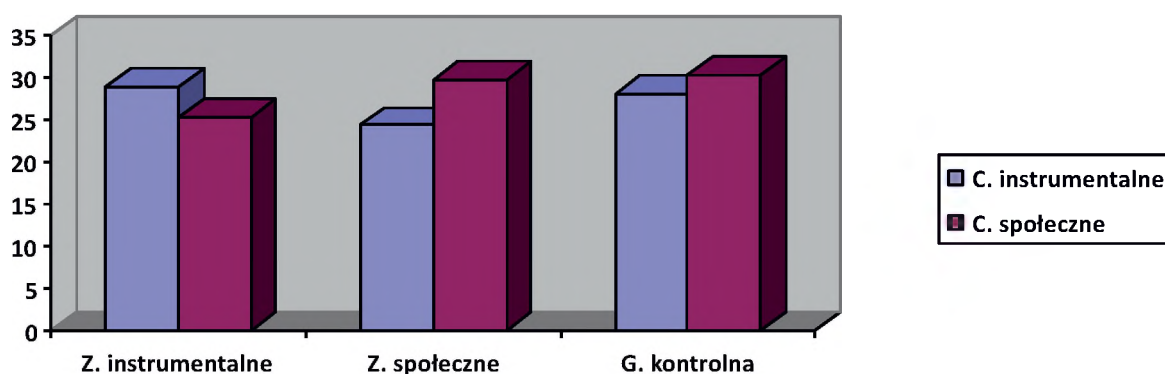
W grupie kobiet w schemacie analizy wariancji: wysokość samooceny  $\times$  rodzaj zagrożenia  $\times$  rodzaj ocenianych cech (instrumentalne – społeczne) uzyskano efekt interakcyjny samooceny i rodzaju cech:  $F(1,54) = 15,84$ ;  $p < 0,01$ ,  $\eta^2 = 0,23$ . Niezależnie od sytuacji (występowania zagrożenia) kobiety o niskiej samoocenie dokonywały atrakcyjniejszej autoprezentacji w sferze społecznej ( $M = 30,3$ ;  $SD = 3,15$ ) niż kobiety o wysokiej samoocenie ( $M = 26,53$ ;  $SD = 4,63$ ), natomiast w sferze instrumentalnej obie grupy nie różniły się atrakcyjnością ( $M_{N \text{ samoocena}} = 25,27$ ,  $SD = 4,9$ ;  $M_{W \text{ samoocena}} = 26,67$ ;  $SD = 5,2$ ). Kobiety o niskiej samoocenie dokonywały atrakcyjniejszej autoprezentacji w sferze społecznej niż instrumentalnej, natomiast kobiety o wysokiej samoocenie w obu sferach prezentowały się na podobnym poziomie atrakcyjności. Prawidłowości prezentuje rysunek 1.



Rysunek 1. Atrakcyjność autoprezentacji w sferze instrumentalnej i społecznej u kobiet o różnej samoocenie



W grupie mężczyzn dla atrakcyjności autoprezentacji uzyskano trójczynnikowy efekt interakcyjny samooceny, rodzaju zagrożenia oraz rodzaju cech:  $F(1,54) = 8,78$ ;  $p < 0,01$ ;  $\eta^2 = 0,25$ . W celu interpretacji tej złożonej interakcji najpierw wykonano analizy oddzielnie dla osób o różnej samoocenie. W grupie mężczyzn o niskiej samoocenie uzyskano efekt interakcyjny rodzaju zagrożenia oraz rodzaju cech:  $F(5; 24) = 17,49$ ;  $p < 0,001$ ,  $\eta^2 = 0,56$ . Mężczyźni o niskiej samoocenie w sytuacji neutralnej (grupa kontrolna) oraz zagrożenia społecznego dokonywali atrakcyjniejszej autoprezentacji w sferze społecznej niż instrumentalnej: grupa kontrolna:  $M_{\text{ społ}} = 30,3$  ( $SD = 3,5$ );  $M_{\text{ instrum}} = 28,1$  ( $SD = 4,4$ ); grupa z zagrożeniem społecznym:  $M_{\text{ społ}} = 29,6$  ( $SD = 2,7$ );  $M_{\text{ instrum}} = 24,3$  ( $SD = 2,5$ ). Odwrotnie było w sytuacji zagrożenia sfery sprawnościowej, kiedy to ich autoprezentacja w sferze instrumentalnej ( $M = 28,8$ ;  $SD = 3,4$ ) była atrakcyjniejsza niż w sferze interpersonalnej ( $M = 25,4$ ;  $SD = 3,9$ ). Uzyskany rezultat prezentuje rysunek 2.

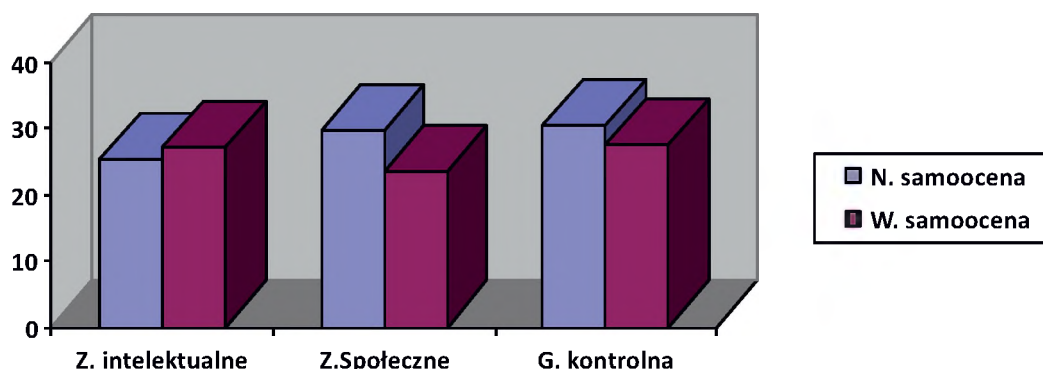


Rysunek 2. Atrakcyjność autoprezentacji w sferze instrumentalnej i społecznej u mężczyzn o niskiej samoocenie w zależności od rodzaju zagrożenia

Z kolei w grupie mężczyzn o wysokiej samoocenie uzyskano tylko efekt główny rodzaju cech:  $F(1,27) = 42,75$ ;  $p < 0,001$ ,  $\eta^2 = 0,60$ . Mężczyźni o wysokiej samoocenie, niezależnie od sytuacji (rodzaju zagrożenia), dokonywali atrakcyjniejszej autoprezentacji w sferze instrumentalnej ( $M = 30,6$ ;  $SD = 2,5$ ) niż w sferze społecznej ( $M = 26,1$ ;  $SD = 3,5$ ).

Kolejne analizy w grupie mężczyzn przeprowadzono dla każdego rodzaju cech oddzielnie.

W zakresie cech społecznych uzyskano efekt interakcyjny samooceny i rodzaju zagrożenia:  $F(5,54) = 6,86$ ;  $p < 0,01$ ;  $\eta^2 = 0,2$ . Mężczyźni o niskiej samoocenie dokonywali atrakcyjniejszej autoprezentacji w sferze społecznej niż mężczyźni o wysokiej samoocenie zarówno w warunkach kontrolnych [ $M_{\text{ N Samoocena}} = 30,3$  ( $SD = 3,5$ );  $M_{\text{ W Samoocena}} = 27,6$  ( $SD = 4,0$ )] jak i sytuacji zagrożenia społecznego [ $M_{\text{ N Samoocena}} = 29$ , ( $SD = 2,5$ );  $M_{\text{ W Samoocena}} = 23,6$  ( $SD = 2,5$ )], natomiast w sytuacji zagrożenia intelektualnego byli podobnie atrakcyjni społecznie jak mężczyźni z wysoką samoocena [ $M_{\text{ N Samoocena}} = 25,4$  ( $SD = 3,9$ );  $M_{\text{ W Samoocena}} = 27,0$  ( $SD = 2,7$ )]. Uzyskaną prawidłowość prezentuje rysunek nr 3.



Rysunek 3. Atrakcyjność autoprezentacji w sferze społecznej w zależności od rodzaju zagrożenia u mężczyzn o różnej samoocenie

W zakresie cech instrumentalnych w grupie mężczyzn uzyskano dwa efekty główne: samooceny [ $F(1,59) = 20,92; p < 0,001; \eta^2 = 0,28$ ] oraz rodzaju zagrożenia [ $F(2,58) = 7,83; p < 0,01; \eta^2 = 0,23$ ]. Mężczyźni o wysokiej samoocenie, niezależnie od sytuacji, dokonywali atrakcyjniejszej autoprezentacji w tej sferze ( $M = 30,6; SD = 2,54$ ) niż mężczyźni o niskiej samoocenie ( $M = 27,1; SD = 3,98$ ). Ponadto, niezależnie od samooceny, zarówno w sytuacji zagrożenia instrumentalnego jak i w sytuacji neutralnej (grupa kontrolna), mężczyźni dokonywali atrakcyjniejszej autoprezentacji w zakresie cech instrumentalnych niż w warunkach zagrożenia społecznego:  $M_{Z\text{ Instrum}} = 30,25 (SD=3,2)$ ;  $M_{G\text{ Kontrol}} = 29,6 (SD = 3,6)$ ;  $M_{Z\text{ Społ}} = 26,7 (SD = 3,7)$ .

#### 4.3. RÓŻNICE PŁCIOWE DOTYCZĄCE ATRAKCYJNOŚCI AUTOPREZENTACJI

W sferze instrumentalnej

Uzyskano efekt interakcyjny płci i rodzaju zagrożenia:  $F(3,114) = 3,9; p < 0,05; \eta^2 = 0,07$ . Tylko w sytuacji zagrożenia intelektualnego mężczyźni dokonywali atrakcyjniejszej niż kobiety autoprezentacji w sferze instrumentalnej:  $M_M = 30,25 (SD = 3,2)$ ;  $M_K = 24,5 (SD = 6,5)$ . W pozostałych warunkach różnice płciowe były statystycznie nieistotne.

W sferze społecznej

Dla atrakcyjności autoprezentacji w sferze społecznej uzyskano trójczynnikiowy efekt interakcyjny płci, samooceny i rodzaju zagrożenia:  $F(11,108) = 4,73; p < 0,05; \eta^2 = 0,08$ . W celu jego interpretacji wykonano dwuczynnikiowe analizy wariancji płć  $\times$  samoocena, oddzielnie dla każdego z trzech warunków pomiaru (zagrożenie intelektualne, społeczne, warunki neutralne). Analizy wykazały, że tylko w warunkach zagrożenia intelektualnego wśród osób o niskiej samoocenie uzyskano istotne statystycznie różnice płciowe. Efekt interakcyjny: płć  $\times$  samoocena wyniósł:  $F(3,36) = 7,2; p < 0,05; \eta^2 = 0,17$ . Wśród osób o niskiej samoocenie w sytuacji zagrożenia intelektualnego kobiety dokonywały atrakcyjniejszej autoprezentacji w sferze społecznej ( $M = 30,4; SD = 3,2$ ) niż mężczyźni ( $M = 25,4; SD = 3,9$ ). Natomiast wśród osób o wysokiej samoocenie różnice płciowe okazały się statystycznie nieistotne. W pozostałych warunkach: zagrożenia społecznego oraz

neutralnych nie uzyskano różnic płciowych dla atrakcyjności autoprezentacji w sferze społecznej.

#### 4.4. MOTYWACJA DO EKSPRESJI CECH SPOŁECZNYCH ORAZ INSTRUMENTALNYCH U OSÓB O RÓŻNEJ SAMOOCENIE

W grupie kobiet

Uzyskano efekt interakcyjny: samooceny i rodzaju motywacji:  $F(1;59) = 52,00$ ;  $p < 0,01$ ;  $eta^2 = 0,2$ . Niezależnie od sytuacji (występowania zagrożenia oraz jego rodzaju) kobiety o wysokiej samoocenie deklarowały podobne nasilenie motywacji do prezentowania obu rodzajów cech [ $M_{c.instrum} = 31,26$  ( $SD = 2,9$ );  $M_{c.spol} = 31$  ( $SD = 2,9$ )] i w obu przypadkach istotnie wyższe niż kobiety o niskiej samoocenie, które przyznawały się do wyższej motywacji w zakresie cech społecznych niż instrumentalnych [ $M_{c.spol} = 25,96$  ( $SD = 5,4$ );  $M_{c.instrum} = 23,6$  ( $SD = 6,5$ )].

W grupie mężczyzn

Uzyskano na poziomie tendencji statystycznej trójczynnikiowy efekt interakcyjny: samoocena  $\times$  rodzaj zagrożenia  $\times$  rodzaj motywacji:  $F(2;54) = 3,07$ ;  $p < 0,06$ ;  $eta^2 = 0,10$ , który wyjaśniają średnie efektów prostych zamieszczone w tabeli 3.

W grupie mężczyzn o niskiej samoocenie badani deklarowali wyższą motywację do ekspresji cech społecznych niż instrumentalnych w sytuacji neutralnej oraz zagrożenia społecznego, odwrotnie niż w sytuacji zagrożenia intelektualnego, kiedy to deklarowali wyższą motywację do prezentacji cech instrumentalnych. Mężczyźni o wysokiej samoocenie deklarowali wyższe nasilenie motywacji do ekspresji cech instrumentalnych niż społecznych w sytuacji zagrożenia – niezależnie od jego rodzaju, natomiast w warunkach neutralnych – podobne nasilenie obu rodzajów motywacji. Uogólniając, można powiedzieć, że mężczyznom o niskiej samoocenie częściej zależało na atrakcyjniejszej autoprezentacji w sferze społecznej niż instrumentalnej, odwrotnie niż mężczyznom o wysokiej samoocenie.

Tabela 3. Motywacja do ekspresji cech sprawczych i społecznych w sytuacji zagrożenia i neutralnej u mężczyzn o niskiej i wysokiej samoocenie

Mężczyźni z niską samoocena						Mężczyźni z wysoką samoocena					
Zagrozenie intelektualne		Zagrozenie społeczne		Grupa kontrolna		Zagrozenie intelektualne		Zagrozenie społeczne		Grupa kontrolna	
Cechy sprawcze	Cechy Społeczne	Cechy sprawcze	Cechy Społeczne	Cechy sprawcze	Cechy Społeczne	Cechy sprawcze	Cechy Społeczne	Cechy sprawcze	Cechy Społeczne	Cechy sprawcze	Cechy Społeczne
27,2	24,4	23,8	26,9	26,6	29,2	32,2	29,1	31,9	29,4	30,2	29,5
(4,04)*	(4,37)	(5,51)	(2,6)	(4,4)	(3,4)	(3,12)	(2,51)	(2,33)	(3,43)	(3,7)	(4,76)

\* – w nawiasach odchylenie standardowe

#### 4.5. RÓŻNICE PŁCIOWE DOTYCZĄCE MOTYWACJI DO EKSPRESJI CECH SPOŁECZNYCH I INSTRUMENTALNYCH

Różnice płciowe analizowano oddzielnie dla każdego rodzaju cech i warunku pomiaru w schemacie dwuczynnikowych analiz wariancji: płeć × samoocena. Uzyskano tylko jeden wynik wskazujący na istotne różnice płciowe: efekt interakcyjny samooceny i płci badanych w sytuacji zagrożenia intelektualnego:  $F(3,36) = 5,22$ ;  $p < 0,05$ ;  $\eta^2 = 0,13$ . W warunkach zagrożenia intelektualnego mężczyźni o niskiej samoocenie deklarowali wyższy wysiłek włożony w ekspresję cech instrumentalnych ( $M = 27,2$ ;  $SD = 4,1$ ) niż kobiety o niskiej samoocenie ( $M = 20,4$ ;  $SD = 6,9$ ). Poza tym wynikiem nie stwierdzono żadnych istotnych różnic płciowych ani dla motywacji prezentowania cech instrumentalnych, ani społecznych.

### 5. DYSKUSJA WYNIKÓW

Uzyskano odmienne zależności między samooceną i atrakcyjnością autoprezentacji w grupie kobiet i mężczyzn. W sferze społecznej niska samoocena u kobiet wyraźniej niż u mężczyzn sprzyjała atrakcyjnej autoprezentacji, gdyż kobiety o niskiej samoocenie w każdej sytuacji pomiaru były atrakcyjniejsze dla swoich odbiorców w tej sferze od kobiet o wysokiej samoocenie, natomiast mężczyźni o niskiej samoocenie byli wyżej oceniani w sferze społecznej od mężczyzn o wysokiej samoocenie tylko w dwóch sytuacjach: neutralnej i zagrożenia społecznego. W sferze instrumentalnej z kolei, tylko u mężczyzn wysoka samoocena wiązała się z atrakcyjniejszą autoprezentacją. Rezultat ten wskazuje na większe znaczenie sfery intelektualnej dla mężczyzn niż kobiet wśród osób o wysokiej samoocenie i większą troskę o społeczną poprawność u kobiet niż mężczyzn wśród osób o niskiej samoocenie. Wprawdzie badani o wysokiej samoocenie obojga płci deklarowali większy wysiłek wkładany w prezentację zarówno cech społecznych jak instrumentalnych (w porównaniu z osobami o niskiej samoocenie), deklarowana motywacja, badana ex post, niekoniecznie musiała odzwierciedlać rzeczywistą motywację, lecz przekonania badanych o efektywności własnej autoprezentacji. Silniejszy lęk sytuacyjny badanych o niskiej samoocenie prawdopodobnie prowadził do niższej oceny atrakcyjności własnej autoprezentacji, do poziomu której mogli dopasowywać deklarowaną wielkość włożonego wysiłku. Opisany mechanizm psychologiczny, wprawdzie dotyczy ocen ex post, jest analogiczny do mechanizmu występującego w autoprezentacji samoutrudnieniowej, pojawiającej się w sytuacji antycypowanej porażki, kiedy to jednostka celowo zaniża włożony wysiłek, aby na wypadek niepowodzenia chronić pozytywny wizerunek własnej osoby w oczach innych (Kolditz, Arkin, 1982; Szmajke, 1996).

W grupie kobiet osoby o wysokiej samoocenie, chociaż deklarowały wyższy poziom motywacji do prezentowania obu rodzaju cech, w żadnej sferze nie uzyskały przewagi nad osobami o niskiej samoocenie. Wynik ten pokazuje, jak nieuzasadnione mogą być przekonania i niepokoje osób o niskiej samoocenie, oraz jak korzystne dla komfortu psychicznego są iluzje osób o wysokiej samoocenie. Pozytywny wydzźwięk tego rezultatu jest taki, że podwyższony poziom lęku u osób

o niskiej samoocenie nie przeszkadza w efektywnym kreowaniu wizerunku osoby atrakcyjnej, zwłaszcza w sferze społecznej.

Z kolei w grupie mężczyzn silniejsza motywacja do prezentacji cech instrumentalnych wprawdzie korelowała z większą atrakcyjnością w tej sferze, nie była jej wyznacznikiem. Oznacza to, że atrakcyjność autoprezentacji w niskim stopniu wiąże się z uświadamianą motywacją w konkretnej sytuacji, lecz prawdopodobnie wynika z umiejętności ćwiczonych codziennie pod wpływem chronicznej motywacji do kreowania wizerunku bądź osoby godnej zaufania, posiadającej przymioty społeczne, bądź niezależnej, sprawnej i kompetentnej. Rezultat ten może również sugerować, że w grupie mężczyzn, nie tylko w sytuacji zagrożenia intelektualnego, lecz także w sytuacjach neutralnych, osoby o wysokiej samoocenie silniej koncentrują się na Ja niezależnym niż osoby o niskiej samoocenie. W zaprezentowanych badaniach nie kontrolowano jednak nasilenia Ja niezależnego i Ja współzależnego badanych, dlatego znaczenie sposobu pojmowania siebie dla uzyskanej różnicowanej atrakcyjności autoprezentacji osób badanych o różnej samoocenie ma wymiar hipotetyczny.

Rodzaj zagrożenia w niewielkim stopniu wpływał na atrakcyjność autoprezentacji w sferze intelektualnej oraz społecznej u osób o różnej samoocenie: tylko mężczyźni o niskiej samoocenie prezentowali się atrakcyjniej w sferze zagrożonej niż niezagrożonej, zarówno gdy zagrożenie dotyczyło funkcjonowania intelektualnego jak i społecznego. W pozostałych podgrupach występowanie zagrożenia oraz jego rodzaj nie miały wpływu na autoprezentację: kobiety o niskiej samoocenie zawsze prezentowały się atrakcyjniej w sferze społecznej niż sprawnościowej, i nie mniej atrakcyjnie niż w warunkach neutralnych, podobnie mężczyźni o wysokiej samoocenie byli zawsze bardziej atrakcyjni w sferze sprawnościowej niż społecznej, a kobiety o wysokiej samoocenie w obu sferach były oceniane na podobnym poziomie. Wynik ten sugeruje, że autoprezentacja w większym stopniu jest kontrolowana przez względnie stałe umiejętności jednostki niż aktualną sytuację i przeżywany lęk, pod warunkiem że nie osiąga on bardzo wysokiego poziomu.

Interpretacja uzyskanych prawidłowości jest ograniczona do specyficznej sytuacji pomiaru: zagrożenie Ja było znane wyłącznie osobie badanej, a nie jej partnerowi, przed którym dokonywała autoprezentacji, dlatego też prawdopodobnie nie pojawiły się zachowania kompensacyjne, polegające na faworyzowaniu sfery niezagrożonej (por. Baumeister, Jones, 1978).

#### BIBLIOGRAFIA

Arkin, R.M., Appelman, A.J., Berger, J.M. (1980). Social anxiety, self-presentation, and the self-serving bias in casual attribution. *Journal of Personality and Social Psychology*, 38, 23-35.

Baumeister, R.F., Jones, E.E. (1978). When self-presentation is constrained by the target's knowledge: Consistence and compensation. *Journal of Personality and Social Psychology*, 36, 608-618.

Gocałek, M. (2008). Atrakcyjność autoprezentacji w sytuacji zagrożenia o charakterze intelektualnym i społecznym u mężczyzn o różnej samoocenie. *Nie publikowana praca magisterska*, Warszawa: WSFiZ.

Hannover, B., Birkner, N., Pöhlman, C. (2006). Ideal selves and self – esteem in people with independent or interdependent self-construal. *European Journal of Social Psychology*, 36, 119-133.

Josephs, R.A., Markus, H.R., Tafarodi, R.W. (1992). Gender and self-esteem. *Journal of Personality and Social Psychology*, 63, 391-402.

Kolditz, F., Arkin, R.M. (1982). An impression management interpretation of self-handicapping. *Journal of Personality and Social Psychology*, 43, 492-502.

Kołączyńska, B.A. (2008). Atrakcyjność autoprezentacji w sytuacji zagrożenia o charakterze intelektualnym i społecznym u kobiet o różnej samoocenie. *Niepublikowana praca magisterska*, Warszawa: WSFiZ.

Kwan, V.S.Y., Bond, M.H., Singelis, T. (1997). Pancultural explanations for life satisfaction: Adding relationship harmony to self-esteem. *Journal of Personality and Social Psychology*, 73, 1038-1051.

Lalwani, A.K., Shavitt, S. (2009). The “me” I claim to be: cultural self-construal elicits self-presentational goal pursuit. *Journal of Personality and Social Psychology*, 1, 88-102.

Leary, M.R., Baumeister, R.F. (2000). The nature and function of self-esteem: sociometer theory. In: M.P. Zanna (ed). *Advances in experimental social psychology* (vol. 32, 1-62). New York: Academic Press.

Leary, M.R., Tambor, E.S., Terdal, S.K., Downs, E.L. (1995). Self-esteem as an interpersonal monitor: The sociometer hypothesis. *Journal of Personality and Social Psychology*, 68, 518-530.

Leary, M.R., Atherton, S. (1986). Self-efficacy, anxiety, and inhibition in interpersonal encounters. *Journal of Social and Clinical Psychology*, 4, 256-267.

Łąguna, M., Lachowicz-Tabaczek, K., Dzwonkowska, I. (2007). Skala samooceny SES Morrisa Rosenberga – polska adaptacja metody. *Psychologia Społeczna*, 2, 164-176.

Matczak, A. (2001). *Kwestionariusz Kompetencji Społecznych. Podręcznik*. Warszawa: Pracownia Testów Psychologicznych PTP.

Matczak, A., Jaworowska, A., Szustrowa, T., Ciechanowicz, A. (1995). *Bateria testów APIS-Z. Podręcznik*. Warszawa: Pracownia Testów Psychologicznych PTP.

Murray, S.L., Holmes, J.G., Griffin, D.W. (2000). Self-esteem and the quest for felt security: How perceived regard regulates attachment processes. *Journal of Personality and Social Psychology*, 78, 478-498.

Pontari, B.A., Schlenker, B.R. (2001). The cognitive load on self-presentation: can cognitive business help as well as harm social performance? *Journal of Personality and Social Psychology*, 6, 1092-1108.

Reid, A. (2004). Gender and sources of subjective well-being. *Sex Roles*, 51, 617-629.

Stojanowska, E. (2009). Self-construals, interpersonal openness and satisfaction from relationships in the early adulthood stage. W: A. Matczak (red). *Determinants of social and emotional competencies (pp.123-154)*. Warszawa: Wydawnictwo UKSW.

Stojanowska, E., Toć, M. (2010). Związki między ja niezależnym i współzależnym, płcią psychologiczną i samooceną kobiet i mężczyzn. W: E. Stojanowska

(red). *Autoprezentacja dzieci i dorosłych. Temperamentalne, tożsamościowe oraz środowiskowe uwarunkowania (ss.139-184)*. Warszawa: Wydawnictwo UKSW.

Szmajke, A. (1996). *Samoutrudnianie jako sposób autoprezentacji. Czy rzucanie kłód pod nogi jest skuteczną metodą wywierania korzystnego wrażenia na innych?* Warszawa: Wydawnictwo Instytutu Psychologii PAN.

Vohs, K.D., Heatherton, T.F.(2001). Self-esteem and threats to self: Implication for self-construals and interpersonal perceptions. *Journal of Personality and Social Psychology*, 81, 1103-1118.

Wrześniewski, K., Sosnowski, T., Matusik, D.(2002). *Inwentarz stanu i cechy lęku STAI*. Podręcznik. Warszawa: Pracownia Testów Psychologicznych PTP