

Katolicki Uniwersytet Lubelski Jana Pawła II w Lublinie. Wydział Nauk Społecznych

MONIKA CWYNAR, PATRYCJA PLEBAN,
ANNA PLIŚ, DOROTA MĄCIK

monika-cwynar@wp.pl, patrycja.pleban@onet.pl, annaplis001@gmail.com,
dmacik@kul.lublin.pl

*Rodzaj samoregulacji w zależności od płci i temperamentu
u osób we wczesnej dorosłości*

Type of Self-Regulation Depending on Sex and Temperament
in Early Adulthood

STRESZCZENIE

Istnieją dwa systemy samoregulacji: promocyjny i prewencyjny. Wpływają one na podejmowanie decyzji i realizację celów. Podobnie w przypadku strategii wyróżniamy behawioralny system hamujący oraz behawioralny system aktywacyjny – mają one działanie regulujące. Celem pracy badawczej była odpowiedź na pytanie, czy temperament i płeć różnicują strategie i systemy samoregulacji. Przebadano 105 osób (54 kobiety i 51 mężczyzn). Do badań wykorzystano takie metody, jak: Skala Samoregulacji Promocyjnej i Prewencyjnej (SSPP), Kwestionariusz Temperamentu PTS oraz Skala BIS-BAS.

Uzyskane wyniki wskazują na to, że kobiety istotnie statystycznie częściej przejawiają Behawioralny System Hamowania (BIS) niż mężczyźni. Nie ma natomiast różnic między płciowymi dotyczących strategii promocyjnej i prewencyjnej. W odniesieniu do temperamentu osoby z niskim pobudzeniem przejawiają silniejszy BIS niż osoby z wysokim pobudzeniem. Badani z wysokim pobudzeniem wykazują silniejszą strategię promocyjną niż osoby z niskim pobudzeniem. Osoby z niskim hamowaniem przejawiają silniejszy Behawioralny System Aktywacji (BAS) niż osoby z wysokim hamowaniem. Ponadto u kobiet temperament nie wyjaśnia zmienności BAS-u i prewencji, zaś u mężczyzn istnieje taka zależność. Podobne wyniki u obu płci są widoczne w odniesieniu do zmienności BIS-u i strategii promocyjnej – dostrzegalny jest wpływ pobudzenia. Istnieją zatem różne zależności pomiędzy temperamentem a systemami aktywacji.

Słowa kluczowe: BIS; BAS; ukierunkowania regulacyjne; temperament

WPROWADZENIE

Jednym z podejmowanych ostatnio w literaturze dotyczącej procesów decyzyjnych i poznawczych zagadnień związanych z zachowaniem ludzi oraz samoregulacją tego zachowania są strategie promocyjne i prewencyjne. Cele i procesy samoregulacji opisuje w swojej teorii rozbieżności Higgins. Strategie te wiążą się według niego ze standardami Ja: idealnymi (związanymi z tym, jaka osoba chciałaby być) oraz powinnościowymi (jaka być powinna). Istniejące różnice w zakresie tych standardów wpływają według Higginsa na kształtowanie się dwóch odrębnych strategii samoregulacji: promocyjnej i prewencyjnej. Jest to rozwinięcie i uzupełnienie teorii rozbieżności, która opierała się raczej na konsekwencjach emocjonalnych posiadanych standardów niż na samoregulacji (Higgins, Shah, Friedman 1997). Tak powstała teoria uwarunkowań regulacyjnych. Ja idealne związane jest bardziej ze strategią promocyjną charakteryzującą się zaspokajaniem potrzeb wzrostu osobowego, ponieważ odnosi się do dążenia do ideału i ambicji. Natomiast Ja powinnościowe związane jest przez Higginsa ze strategiami prewencyjnymi i zaspokajaniem potrzeb bezpieczeństwa (Higgins, Shah, Friedman 1997). Strategie predysponują również do przeżywania określonych emocji. Strategia promocyjna sprawia, że częściej doświadczane są uczucia z kontinuum „zadowolenie – przygnębienie”, a prewencyjna to „spokój – poruszenie/lęk”. To samo zdarzenie może być więc źródłem odmiennych emocji w zależności od tego, jaka strategia przeważa u danej osoby (Shah, Higgins 2001).

Osoby, u których dominującą strategią jest promocja, są szczególnie wrażliwe na sytuacje zaistnienia lub deficytu stanów pozytywnych. Możliwość doświadczenia tych stanów jest odbierana jako powodzenie, a nieobecność/nieвозмоść ich przeżywania – jako porażka. Natomiast w przypadku nastawienia prewencyjnego zasadnicze jest zaistnienie albo nieobecność stanów negatywnych. Osoby takie dążą do uniknięcia stanów negatywnych, co jest traktowane przez nie jako powodzenie, zaś porażką jest niemożność ich uniknięcia (Higgins, Shah, Friedman 1997; Moretti, Higgins 1990). Strategie promocyjna i prewencyjna nie stanowią krańców tego samego wymiaru, lecz różne i niezależne od siebie sposoby samoregulacji własnego zachowania. Ludzie mogą mieć aktywny jeden z tych sposobów, żaden lub oba naraz. To, która strategia jest aktywowana częściej, zależy od osoby oraz sytuacji, w której się znajduje. Permanentna aktywacja jednej z nich jest zagadnieniem związanym z różnicami indywidualnymi (Freitas, Higgins 2002).

Higgins wciąż rozbudowywał swoją teorię, wprowadzając nowe pojęcia, m.in. zgodności regulacyjnej. Mówiła ona o zbieżności strategii samoregulacji ze sposobem zdobywania celów (Higgins 2000, 2006). Teoria ta zaowocowała licznymi badaniami, w których poszukiwano odpowiedzi na pytanie, w jaki sposób strategie promocyjna i prewencyjna wpływają na funkcjonowanie człowieka.

Odkryto wiele ciekawych zależności z procesami poznawczymi, np. z przetwarzaniem informacji (Aaker, Lee 2001), zapamiętywaniem (Higgins, Tykocinski 1992), uczeniem się (Markman, Baldwin, Maddox 2005), otwartością na zmiany (Lieberman i in. 1999), a nawet formalnymi aspektami języka (Semin i in. 2005). Odkryto również powiązania z podejmowaniem decyzji (Förster, Higgins, Bianco 2003), realizacją celów (Freitas, Higgins 2002), emocjami (Higgins, Shah, Friedman 1997) czy ocenami moralnymi (Camacho, Higgins, Luger 2003).

Inną cechą, przez jaką można opisywać kontrolę własnego zachowania, są systemy motywacyjne. Gray, autor koncepcji takich systemów, zdefiniował cechy osobowości, odnosząc się do różnic interindywidualnych w obrębie dwóch systemów znajdujących się w mózgu: Behawioralnego Systemu Aktywacji (*Behavioral Activation System* – BAS) oraz Behawioralnego Systemu Hamowania (*Behavioral Inhibition System* – BIS) (za: Müller, Wytykowska 2005). Według Graya BIS odpowiada za kontrolę zachowań w sytuacjach powodujących niepokój. Jest wrażliwy na występowanie bodźców świadczących o możliwości kary, braku nagrody i/lub nowości. Wstrzymuje działania, z których mogą wynikać negatywne lub bolesne dla osoby konsekwencje (Carver, White 1994). BIS jest również odpowiedzialny za odczuwanie negatywnych emocji, takich jak strach, niepokój, frustracja i smutek. System hamowania jest więc kluczowy w sytuacji zagrożenia. Jeżeli na organizm działają niepożądane bodźce, BIS sprawia, że ludzie odczuwają negatywne emocje i dążą do tego, aby jak najszybciej pozbyć się dyskomfortu. Chcą ponadto oddalić od siebie to, co niepożądane, albo zapobiegawczo ustrzec się od zbliżenia się do tego, co oceniają jako negatywne. BIS odpowiada więc za motywację awersyjną, a jego najważniejszym zadaniem jest hamowanie ruchu w kierunku celu niepożądanego.

System BAS jest natomiast wrażliwy na sygnały nagrody, braku kary oraz ucieczki od kary. Odpowiada za odczuwanie pozytywnych emocji, jak nadzieja, podniecenie, szczęście, więc większa wrażliwość BAS-u może powodować większe zaangażowanie się w podejmowanie wysiłków ukierunkowanych na cel (Carver, White 1994). Ten system sprawia, że ludzie działają impulsywnie i w sytuacjach, w których mogą osiągnąć jakiś cel, podejmują wysiłki, żeby się do niego zbliżyć. BAS jest zatem ważny wtedy, kiedy osoby są w stanie zyskać coś dla siebie. Uruchamia się dzięki niemu motywacja apetytywna.

Istotne jest też to, że oba systemy – BIS i BAS – są od siebie niezależne, co oznacza, że aktywacja jednego z nich nie wpływa na aktywację drugiego. Badania Davidsona wskazują na związek BIS-u i BAS-u z afektem odpowiednio negatywnym i pozytywnym, co potwierdza wcześniejsze przypuszczenia Graya (Bąk 2008). Inne badania wskazują na istniejące różnice indywidualne w zwiększonej aktywności odpowiednich obszarów kory przedczołowej. BIS w większym stopniu pobudza działanie prawej strony kory, natomiast BAS – lewej (Sutton, Davidson 1997). Ponadto wysuwane są hipotezy, że powyższe systemy wpływa-

ją na tworzenie abstrakcyjnych planów działania oraz przewidywania nagrody (Fajkowska-Stanik, Marszał-Wiśniewska 2004). Warto dodać, że BIS oraz BAS mają wpływ na przebieg depresji oraz choroby dwubiegunowej, a także powodują większą podatność na lęki oraz nadmierne używanie narkotyków i alkoholu (Meyer, Johnson, Winters 2001). Widoczny jest także związek systemów z psychopatią (Newman i in. 2005).

Powyższe wnioski pozwalają na stwierdzenie, że opisane konstrukty są istotne dla wyjaśniania szeregu zjawisk. Dlatego w kontekście tych rozważań interesująca wydaje się być rola temperamentu jako biologicznego podłoża, które może ukierunkować osoby na określony typ systemów i strategii motywacyjnych.

Dla celów prezentowanego badania wykorzystano koncepcję opartą na ujęciu podstawowych właściwości układu nerwowego (WUN) I.P. Pawłowa, nawiązującego do siły procesu pobudzenia, siły procesu hamowania oraz ruchliwości procesów nerwowych (Oniszczenko 1999). Procesy te warunkują odmienne zachowania ludzi i zwierząt, a opisywane są z uwzględnieniem indywidualnych różnic w zakresie umiejętności przystosowania się. W ujęciu Pawłowa najważniejszą właściwością OUN jest siła procesu pobudzenia. Odnosi się ona do zachowań, które sprzyjają radzeniu sobie w krótko lub długo trwających sytuacjach wzmożonego wysiłku i stresu (Strelau, Zawadzki 1998). Natomiast siła procesu hamowania dotyczy umiejętności kontroli reakcji i zaprzestania działań w sytuacjach tego wymagających. Są to według Pawłowa przejawy hamowania warunkowego, czyli nabytego (Strelau, Zawadzki 1998). Ruchliwość procesów nerwowych pozwala na przystosowywanie się do nagłych zmian w otoczeniu i odpowiedniego do nich reagowania. Polega to na aktywnej wymianie procesu pobudzenia i hamowania w odpowiedzi na panujące warunki (Strelau, Zawadzki 1998). Równowaga procesów nerwowych jest więc wtórną cechą opisującą związek siły procesu pobudzenia i siły procesu hamowania. Ta właściwość OUN jest niezbędna, aby zatrzymać reakcję na uprzednio występujące sygnały pobudzające, a tym samym stworzyć możliwość reagowania na nowe sytuacje (Strelau, Zawadzki 1998). Tu nasuwa się pytanie, czy powyższe cechy temperamentu są powiązane z systemami i strategiami motywacyjnymi. Te pierwsze, dla których istotna jest obecność stanu pozytywnego oraz brak negatywnego, mogą łączyć się choćby z siłą procesu pobudzenia, która jest odpowiedzialna za trwanie w działaniu w trudnych warunkach. Taka sytuacja może pojawić się zarówno gdy dążymy do pozytywów, jak i gdy staramy się unikać negatywów. W przypadku strategii podobny tok rozumowania można przeprowadzić dla unikania kary i dążenia do nagrody, co jest tu podstawą działania.

Interesująca wydaje się też rola płci w kształtowaniu się opisanych wyżej strategii i systemów. Warto przyjrzeć się jej zwłaszcza ze względu na odmienny sposób wychowywania chłopców i dziewczynek. Chłopcy mają większe społeczne przyzwolenie na zachowania impulsywne i nieprzemysłane, skłaniani są do

aktywnego zdobywania wybranych przez siebie celów. Wszystko to może mieć związek z przejawianymi później strategiami i systemami samoregulacji. Małe dziewczynki częściej uczone są opanowania, rozważania konsekwencji swoich zachowań, a także wpajane im są określone wzorce zachowań, których się od nich oczekuje. Zwraca im się uwagę, aby respektowały potrzeby innych, co może kształtować spostrzeganie rzeczywistości jako przepełnionej powinnościami.

W oparciu o powyższe rozważania przyjęto cel badań, jakim była próba określenia, w jaki sposób temperament rozumiany w ujęciu Pawłowa oraz płęć wiążą się z determinowanymi społecznie strategiami promocyjnymi i prewencyjnymi oraz biologicznie uwarunkowanymi systemami motywacyjnymi.

Postawiono następujące hipotezy.

H1: Płęć różnicuje typy strategii i systemów samoregulacji.

H2: Wysokie pobudzenie będzie wiązało się ze strategią promocyjną oraz behawioralnym systemem aktywacyjnym.

H3: Wysoki poziom hamowania będzie wiązał się ze strategią prewencyjną i behawioralnym systemem hamującym.

H4: Kobiety i mężczyźni różnią się pod względem cech temperamentu wyjaśniających strategie i systemy motywacyjne.

METODA

W badaniach wzięło udział 105 osób – 51% stanowiły kobiety. Dobór badanych do grupy miał charakter przypadkowy, a przesłanką wykluczenia z badania była obecna poważna choroba somatyczna lub zaburzenia psychiczne (wywiad). Wiek badanych mieścił się w przedziale 18–28 lat, ze średnią 22 lata ($SD=2$). 54,3% osób jako miejsce zamieszkania wskazało wieś, a 45,7% – miasto. Do pomiaru zmiennych zastosowano metodę papier-ołówek. Badanie prowadzono indywidualnie, zgodnie z wymaganiami Deklaracji Helsińskiej. Badani zostali poinformowani o swoich prawach i poufnym charakterze badań.

Do badania samoregulacji zastosowano Skalę Samoregulacji Promocyjnej i Prewencyjnej (SSPP) Kolańczyk, Bąka i Roczniowskiej (2013), mierzącą ukierunkowania regulacyjne. Zawiera 27 itemów, z których każdy oceniany jest na pięciostopniowej skali. Przykładowe stwierdzenie: „Lubię podejmować nowe wyzwania”. Metoda posiada trzy podskale. Jest to: kontrola promocyjna, kontrola prewencyjna oraz siła motywacji. Skala charakteryzuje się zadowalającymi wskaźnikami rzetelności, $\alpha=0,81$ (Bąk, Roczniowska, Kolańczyk 2013).

Rzetelność tej i kolejnych metod, uzyskana w prezentowanym badaniu, została przedstawiona w tab. 1.

Skala BIS-BAS Carvera i White'a (1994) w polskiej adaptacji Wytykowskiej (Müller, Wytykowska 2005) składa się z 24 twierdzeń będących pozycjami skal:

BAS Działanie, BAS Poszukiwanie Przyjemności, BAS Wrażliwość na Nagrodę oraz BIS (cztery pozycje nie wchodzą w skład żadnej z wymienionych wyżej skal). Odpowiedzi są udzielane na czterostopniowej skali. Można znaleźć takie stwierdzenia, jak: „Rodzina jest najważniejszą rzeczą w życiu”. Wskaźniki rzetelności są dobre (Müller, Wytykowska 2005).

Kwestionariusz Temperamentu PTS autorstwa Strelaua i Zawadzkiego (1998) wykorzystano do pomiaru temperamentu. Arkusz PTS składa się z 57 pozycji, po 19 dla każdej ze skal: Siły procesu pobudzenia (SPP), Siły procesu hamowania (SPH) oraz Ruchliwości procesów nerwowych (RPP). Należy ustosunkować się m.in. do stwierdzenia: „Z trudnością przystosowuję się do nowego otoczenia”. Pozycje zostały rozmieszczone w losowej kolejności. Odpowiedzi udzielano na skali od 1–4. Wskaźniki rzetelności w badaniu normalizacyjnym są satysfakcjonujące (Strelau, Zawadzki 1998).

Analizę rzetelności skal w prezentowanym badaniu oraz wartości minimum i maksimum przedstawiono w tab. 1.

Tab. 1. Wartość minimum, maksimum oraz wskaźniki rzetelności dla zastosowanych metod pomiarowych

Skale	Teoretyczny zakres wyników	Minimum	Maksimum	Alfa Cronbacha
Strategia promocyjna	1–5	2,22	4,78	0,723
Strategia prewencyjna	1–5	2,55	4,91	0,739
BAS	13–52	24	47	0,681
BIS	7–28	8	28	0,777
Hamowanie	19–76	34	74	0,713
Pobudzenie	19–76	24	74	0,878
Ruchliwość	19–76	34	68	0,812

Źródło: opracowanie własne.

WYNIKI

W pierwszym etapie policzono różnice pomiędzy kobietami i mężczyznami w zakresie strategii i systemów behawioralnych. Ze względu na brak spełnienia założeń o normalności rozkładu zastosowano nieparametryczny test rang U Manna-Whitneya. Wyniki przedstawiono w tab. 2.

Kobiety istotnie statystycznie częściej niż mężczyźni przejawiają Behavioralny System Hamowania. Płeć nie różnicuje posiadanych strategii samoregulacji.

Tab. 2. Różnice międzypłciowe w poziomie systemów i strategii samoregulacji

Zmienna		Kobiety		Mężczyźni		Test	P
		M	SD	M	SD	U	
Strategia	Promocja	3,49	0,49	3,58	0,54	1188,00	0,224
	Prewencja	3,74	0,56	3,62	0,49	1241,00	0,382
System	BAS	37,37	4,24	37,67	4,70	1350,00	0,862
	BIS	22,81	3,34	20,06	3,88	788,50	0,001

Źródło: opracowanie własne.

W kolejnym kroku sprawdzono, czy odmienne struktury temperamentu różnicują osoby pod względem strategii i systemów. W tym celu przy pomocy odchylenia ćwiartkowego wyróżniono osoby o niskim i wysokim nasileniu cech temperamentu, a następnie porównano je pod względem analizowanych zmiennych (tab. 3).

Tab. 3. Różnice w systemach i strategiach samoregulacji u osób z niskim i wysokim pobudzeniem, hamowaniem oraz niską i wysoką ruchliwością procesów nerwowych

Systemy i strategie		Pobudzenie				U	P
		Niskie (N=26)		Wysokie (N=27)			
		M	SD	M	SD		
Systemy	BIS	24,12	2,372	18,96	4,848	109,00	0,001
	BAS	36,85	4,460	38,11	5,308	293,00	0,300
Strategie	Promocja	3,21	0,427	3,74	0,548	155,50	0,001
	Prewencja	3,85	0,366	3,63	0,536	254,50	0,085
Systemy i strategie		Hamowanie				U	P
		Niskie (N=32)		Wysokie (N=29)			
		M	SD	M	SD		
Systemy	BIS	21,78	3,471	21,14	4,494	441,00	0,738
	BAS	39,47	4,399	36,55	4,881	294,50	0,014
Strategie	Promocja	3,60	0,473	3,49	0,610	400,50	0,358
	Prewencja	3,60	0,511	3,84	0,397	358,00	0,124
Systemy i strategie		Ruchliwość				U	P
		Niska (N=29)		Wysoka (N=31)			
		M	SD	M	SD		
Systemy	BIS	22,69	2,94	20,35	5,31	345,00	0,120
	BAS	37,00	4,70	38,52	4,95	352,50	0,150
Strategie	Promocja	3,34	0,44	3,77	0,54	244,00	0,002
	Prewencja	3,74	0,41	3,60	0,57	388,00	0,362

Źródło: opracowanie własne.

Osoby z niskim pobudzeniem przejawiają silniejszy Behawioralny System Hamowania niż te z wysokim pobudzeniem. Badani z wysokim pobudzeniem wykazują silniejszą strategię promocyjną niż ci z niskim pobudzeniem. Osoby z niskim hamowaniem przejawiają silniejszy Behawioralny System Aktywacji niż te z wysokim hamowaniem. Osoby z wysoką ruchliwością przejawiają silniejsze strategie promocyjne niż osoby z małą ruchliwością.

Jako ostatni etap przeprowadzono analizę regresji metodą eliminacji wstecznej. Obliczono modele dla zmiennych, jako zmienne wyjaśniające przyjmując temperament. Uwzględniono również rolę płci, porównując modele oddzielnie dla kobiet i mężczyzn. Wyniki analizy regresji znajdują się w tab. 4 i 5, przedstawione modele uzyskały istotną zmianę R^2 na poziomie $p < 0,001$.

Tab. 4. Statystyki modelu BIS i BAS u kobiet i mężczyzn

Zmienna wyjaśniająca	BIS			BAS		
	Beta	t	p	Beta	T	p
Kobiety						
Pobudzenie	-0,557	-4,834	0,000			
Hamowanie						
Ruchliwość						
R^2	0,310					
Skoryg. R^2	0,297					
D-W	1,826					
Mężczyźni						
Pobudzenie	-0,695	-6,768	0,000			
Hamowanie				-0,416	-3,284	0,002
Ruchliwość				0,218	1,719	0,092
R^2	0,483			0,247		
Skoryg. R^2	0,473			0,216		
D-W	2,177			2,701		

D-W to statystyka Durбина-Watsona.

Źródło: opracowanie własne.

U kobiet temperament nie wyjaśnia zmienności BAS-u, natomiast pobudzenie wyjaśnia około 30% ($R^2=0,297$) zmienności BIS-u. Model wykazuje, że im wyższe pobudzenie, tym słabszy BIS (Beta=-0,557). Pobudzenie wyjaśnia również około 10% ($R^2=0,104$) zmienności strategii promocyjnej. Im wyższe pobu-

Tab. 5. Statystyki modelu prewencji i promocji u kobiet i mężczyzn

Zmienna wyjaśniająca	Prewencja			Promocja		
	Beta	t	P	Beta	T	p
Kobiety						
Pobudzenie				0,348	2,680	0,010
Hamowanie						
R ²				0,121		
Skoryg. R ²				0,104		
D-W				1,973		
Mężczyźni						
Pobudzenie	-0,473	-3,835	0,000	0,468	3,766	0,000
Hamowanie	0,280	2,272	0,028	-0,268	-2,160	0,036
R ²	0,277			0,267		
Skoryg. R ²	0,247			0,236		
D-W	2,270			2,672		

D-W to statystyka Durbina-Watsona.

Źródło: opracowanie własne.

dzenie, tym większa promocja i odwrotnie (Beta=0,348). Temperament nie wyjaśnia natomiast zmienności strategii prewencyjnej (model nieistotny).

U mężczyzn pobudzenie wyjaśnia 47% (R²=0,473) zmienności BIS-u. Im wyższe pobudzenie, tym słabszy BIS (Beta=-0,695). Hamowanie oraz ruchliwość wyjaśniają 22% (R²=0,216) zmienności BAS-u, przy czym hamowanie bardziej wpływa na tę zmienność (Beta=-0,416) niż ruchliwość (Beta=0,218). Im wyższe hamowanie, tym słabszy BAS (Beta=-0,416). Im większa ruchliwość, tym mocniejszy BAS i odwrotnie (Beta=0,218). W przypadku strategii promocyjnej hamowanie i pobudzenie wyjaśniają około 24% (R²=0,236) zmienności, przy czym hamowanie ma mniejszy wpływ (Beta=-0,268) niż pobudzenie (Beta=0,468). W przypadku mężczyzn hamowanie wpływa obniżająco na strategię (Beta=-0,268), zaś pobudzenie wzmacnia tę strategię (Beta=0,468). Zmienność strategii prewencyjnej jest wyjaśniana łącznie przez hamowanie i pobudzenie w niemal 25% (R²=0,247). Im wyższe pobudzenie, tym mniejsza prewencja (Beta=-0,473). Im wyższe hamowanie, tym większa prewencja i odwrotnie (Beta=0,280). Podobnie jak w przypadku promocji, również tutaj większa jest rola procesów pobudzenia (Beta=-0,473). Uzyskane wyniki potwierdzają hipotezę trzecią, która mówi, iż inne cechy temperamentu wyjaśniają strategię i systemy motywacyjne u kobiet i mężczyzn. U kobiet temperament nie wyjaśnia zmienności BAS-u i prewencji,

natomiast u mężczyzn istnieje taka zależność. Podobne wyniki u obu płci są natomiast widoczne w odniesieniu do zmienności BIS-u i strategii promocyjnej – dostrzegalny jest wpływ pobudzenia.

DYSKUSJA WYNIKÓW

Głównym celem badań było określenie, czy temperament i płeć różnicują strategie i systemy samoregulacji. Postawiono cztery hipotezy. Pierwsza z nich (płeć różnicuje typy strategii i systemów samoregulacji) została zweryfikowana pozytywnie w odniesieniu do różnic międzypłciowych dotyczących systemów. Kobiety mają bardziej rozwinięty system hamowania, czyli BIS. Natomiast nie potwierdzono różnic w strategii promocyjnej i prewencyjnej. Badania potwierdziły hipotezę 2 (wysokie pobudzenie będzie wiązało się ze strategią promocyjną oraz behawioralnym systemem aktywacyjnym). Hipoteza 3 (wysoki poziom hamowania będzie wiązał się ze strategią prewencyjną i behawioralnym systemem hamującym) natomiast została zweryfikowana negatywnie. Osoby z niskim hamowaniem częściej przejawiają BAS. Hipoteza 4 (kobiety i mężczyźni różnią się pod względem cech temperamentu wyjaśniających strategie i systemy motywacyjne) została zweryfikowana pozytywnie. Oznacza to, że w zależności od płci inne cechy temperamentu wyjaśniają tak systemy, jak i strategie regulacyjne, co wskazuje na ich wzajemną zależność nie tylko względem siebie, ale też z płcią.

Przedstawione wyniki wskazują na interesujące zależności pomiędzy kontrolą zachowania a jego biologicznymi uwarunkowaniami wynikającymi z temperamentu i płci.

Strategia prewencyjna nie wykazuje związków z procesami hamowania, pobudzenia czy ruchliwości. Przypuszczenia odnośnie do powiązania tej strategii z wysokim hamowaniem oparte były na informacjach, że proces ten jest odpowiedzialny za powstrzymanie się od działania, a właśnie zaniechanie aktywności jest istotne dla strategii prewencyjnej. Zmierza ona do uniknięcia stanów negatywnych i nie jest, tak jak strategia pozytywna, skoncentrowana na dążeniu do osiągnięcia czegoś. Osoby z samoregulacją opartą na strategii prewencyjnej wybierają bardziej ostrożne i analityczne sposoby kontrolowania się (Bąk, Roczniewska, Kolańczyk 2013). Nasilony proces hamowania pozwalałby im powstrzymać przez długi czas reakcje, zwłaszcza jeśli mogłyby doprowadzić do niechcianych skutków. Jednak nie można na podstawie otrzymanych wyników zakładać, by taka zależność zachodziła. Można stwierdzić, że duża ostrożność nie wynika z wysokiego poziomu hamowania. Przyglądając się wynikom innych badań nad strategią prewencyjną, można zauważyć, że osoby ją stosujące podejmują decyzje wolniej, ale trafnie (Bąk, Bondyra-Łuczka, Łaguna 2015). Niespieszny sposób decydowania może skłaniać do wniosków, że osoby te mają duże nasilenie proce-

su hamowania, jednak uzyskane dane nie potwierdzają takich przypuszczeń. Brakuje badań mówiących o różnicowaniu strategii promocyjnych i prewencyjnych przez temperament.

W przypadku strategii promocyjnej zdecydowanie większe znaczenie wydają się mieć procesy pobudzenia. Osoby o wyższym nasileniu tej strategii poświęcają wiele energii na to, aby mogły zaistnieć pożądane przez nie okoliczności. Ważne jest dla nich poszukiwanie działań, które przybliżyłyby je do określonego ideału. Wystrzegają się błędu zaniechania i starają się wprowadzać w życie coraz to nowe sposoby działania, jeśli stare nie przynoszą oczekiwanych rezultatów (Brycz 2006). Jest to spójne z Pawłowowskim rozumieniem wysokiego pobudzenia (Strelau, Zawadzki 1998). Według Pawłowa związane jest ono z możliwością obcowania z wieloma silnymi i różnorodnymi bodźcami. Nie pojawia się tu problem zbyt dużego ich natężenia. Osoba ukierunkowana promocyjnie w swym dążeniu do osiągnięcia pożądanego stanu narażona jest na silną stymulację impulsami ze środowiska zewnętrznego. Badania dowodzą, że takie osoby przetwarzają informacje bardziej globalnie (Förster, Higgins 2005), a więc też intuicyjnie i ryzykownie (Kolańczyk, Bąk, Roczniowska 2013). Takie postępowanie wiąże się ze znacznym pobudzeniem wynikającym z ilości bodźców wymagających analizy, zatem duża odporność na bodźce może odgrywać tu znaczącą rolę. Osoba z dominującą strategią promocyjną działa z perspektywą osiągnięcia dobrego samopoczucia (*well-being*), a więc standardy idealne pociągają ją do intensywnych działań, aby wyznaczone cele osiągnąć (Kolańczyk, Bąk, Roczniowska 2013). Aktywność wydaje się być bardziej naturalna dla takiego człowieka, co naraża go na konfrontację z wieloma bodźcami, a wysoki poziom pobudzenia pozwala swobodnie angażować się w różnorodne czynności, nie narażając na przeciążenie bodźcami. Wysoka wartość pobudzenia może faktycznie wzmacniać strategię promocyjną. Brakuje innych badań mówiących o takiej zależności, ale pośrednim dowodem na to może być sposób podejmowania decyzji. Osoby nastawione promocyjnie decydują szybko, ale mniej trafnie. Starają się unikać sytuacji, w których by przepuścili okazję do zyskania czegoś (Bąk 2008). Może to wskazywać na to, że duża ilość bodźców i napięcie nie przeszkadza im w funkcjonowaniu, natomiast wspiera ich duża odporność na nie. Inną ciekawą kwestią są różnice między płciowe w strategiach samoregulacji.

Wyniki testów różnic przedstawione w tabeli potwierdzają, że różnic takich nie ma, jednakże analiza regresji wskazuje na inny rodzaj wpływu temperamentu w przypadku kobiet i mężczyzn. Wydaje się, że fakt braku różnic płciowych w nasileniu określonego typu strategii można tłumaczyć, odwołując się do teorii kształtowania się strategii. Posiadanie konkretnej strategii samoregulacji związane jest ze standardami Ja. Podejście promocyjne opiera się na Ja idealnym, a prewencyjne – na Ja powinnościowym. Ponadto są to dwa oddzielne konstrukty. Wnioskować można, że zarówno chłopcy, jak i dziewczęta rozwijają oba rodza-

je standardów, czasem z przewagą jednego lub drugiego, ale płęć nie sprawia, że któryś z nich powstaje częściej. Sposób wychowywania bywa wprawdzie różny w zależności od płci dziecka, ale wydaje się, że niezależnie od wychowania dziecko wykształca w sobie bardziej złożone Ja powinnościowe lub Ja idealne albo oba na podobnym poziomie skomplikowania. Standardy idealne powstają na skutek obecności bądź braku stanów pozytywnych. Oznacza to, że powstają, gdy dziecko jest nagradzane lub nagroda jest powstrzymywana. Natomiast Ja powinnościowe wykształca się w przypadku doświadczania albo braku stanów negatywnych, tj. gdy dziecko jest karane albo unika kary (Higgins 1989). I chłopiec, i dziewczynka w podobnym stopniu mogą doznać takich sytuacji i tym samym zinternalizować standardy. Uwewnętrznione, stają się one podstawą możliwej preferencji jednej ze strategii: promocyjnej lub prewencyjnej. Jeśli posiadane standardy dyktują strategię, to nie będzie w nich istotnych różnic międzyplciowych. Chociaż nie udało się dotrzeć do innych badań sprawdzających różnice między kobietami i mężczyznami w prewencyjności i promocyjności, można zauważyć, że badacze, przedstawiając wyniki eksperymentów dotyczących strategii, nie stosują podziału na kobiety i mężczyzn. Może to wynikać z różnych względów, jednak takie spostrzeżenia skłaniają do refleksji. Gdyby podobne rozbieżności były duże, możliwe, że przykułyby uwagę badaczy i zostałyby ujęte we wnioskach.

Analiza regresji pozwala ponadto na dostrzeżenie pewnego specyficznego związku płci i strategii w kontekście temperamentu. U kobiet temperament nie wyjaśnia w ogóle zmienności strategii prewencyjnej, natomiast pobudzenie wpływa na strategię promocyjną. Wyższe pobudzenie zwiększa skłonność do zastosowania strategii promocyjnej. U mężczyzn na prewencję i promocję wpływa zarówno pobudzenie, jak i hamowanie. Kierunek tego wpływu jest zgodny z przedstawionym powyżej. Oznacza to, że u kobiet im wyższe pobudzenie, tym wyższa promocja, zaś u mężczyzn im wyższe hamowanie, tym wyższa prewencja i niższa promocja. Im wyższe pobudzenie, tym silniejsza promocja i słabsza prewencja.

Drugą analizowaną zmienną były behawioralne systemy aktywacji i hamowania. Osoby z niskim pobudzeniem cechuje wyższy poziom BIS, a niska cecha hamowania wskazuje na wyższy system aktywacji. Proces pobudzenia charakteryzuje się skłonnością komórek nerwowych do wykonywania pracy bez przechodzenia w stan hamowania ochronnego (Strelau, Zawadzki 1998). Osoby z wysokim BIS-em starają się uniknąć niepożądanych konsekwencji lub zmniejszyć poniesione w wyniku działania straty. Uzyskane wyniki są więc zgodne tak z teorią temperamentu, jak i systemów aktywacji. Analiza zależności temperamentu i systemów w kontekście płci wykazała, że i u kobiet, i u mężczyzn pobudzenie wpływa na BIS, więc im wyższe pobudzenie temperamentalne, tym słabszy Behawioralny System Hamowania.

Wyraźną różnicę obserwujemy w przypadku systemu BAS. U kobiet temperament nie wyjaśnia w ogóle zmienności w tym systemie, natomiast w przypadku mężczyzn BAS wyjaśniany jest przez hamowanie i ruchliwość.

Proces hamowania odnosi się do zdolności osoby do przerywania i zaniechania czynności adekwatnie do potrzeby. Behawioralny System Aktywacji odpowiada za dążenie do nagrody, braku kary oraz ucieczki od kary. Ruchliwość procesów nerwowych wiąże się z umiejętnością Ośrodkowego Układu Nerwowego do przechodzenia z jednego stanu w inny w odpowiedzi na zmieniające się sytuacje. Badania prowadzone nad Behawioralnym Systemem Hamowania wykazują różnice w wynikach, jakie otrzymują obie płci. Kobiety uzyskują wyższe wyniki w tym systemie niż mężczyźni (Jorm i in. 1999). Inne prace badawcze dotyczące tego zagadnienia wskazują na brak różnic międzypłciowych w Behawioralnym Systemie Aktywacji (Carver, White 1994). Kwestia ta pozostaje wciąż nierozstrzygnięta i trzeba poddać ją dalszej dyskusji.

Podsumowując, należy podkreślić, że kobiety przejawiają bardziej rozwinięty Behawioralny System Hamowania niż mężczyźni. Ponadto, w przeciwieństwie do mężczyzn, u kobiet temperament nie wyjaśnia zmienności BAS-u oraz strategii prewencyjnej. W związku z tym należy uznać przedstawione wyniki za interesujące z punktu widzenia psychologii różnic międzypłciowych.

OGRANICZENIA BADANIA

Jednym z ograniczeń powyższego badania jest niewielka liczba przebadanych osób oraz zawężenie pomiarów do grupy składającej się głównie ze studentów. Ponadto istotne może okazać się zastosowanie innego kwestionariusza do badania temperamentu oraz odmiennej teorii, co pozwoliłoby stwierdzić ewentualne różnice w otrzymanych wynikach. Warto również przeprowadzić kolejne badania, które by potwierdziły lub zaprzeczyły różnicowaniu przez płęć styli i strategii samoregulacji, ponieważ jak dotąd powstało mało prac badawczych zajmujących się tą kwestią. Podsumowując, warto podkreślić, że kobiety przejawiają bardziej rozwinięty Behawioralny System Hamowania niż mężczyźni. Ponadto, w przeciwieństwie do mężczyzn, u kobiet temperament nie wyjaśnia zmienności BAS-u oraz strategii prewencyjnej. W związku z tym należy uznać przedstawione wyniki za interesujące z punktu widzenia psychologii różnic międzypłciowych.

BIBLIOGRAFIA

- Aaker J.L., Lee A.Y. (2001), "I" Seek Pleasures and "We" Avoid Pains: The Role of Self-Regulatory Goals in Information Processing and Persuasion, "Journal of Consumer Research", Vol. 28(1), DOI: <https://doi.org/10.1086/321946>.

- Bąk W. (2008), *Teoria ukierunkowań regulacyjnych E. Tory Higginsa*, „Roczniki Psychologiczne”, nr 1.
- Bąk W., Bondyra-Luczka E., Łaguna M. (2015), *Kwestionariuszowe Metody Pomiaru Ukierunkowań Regulacyjnych. Polskie Adaptacje Kwestionariuszy RFQ i RFS*, „Psychologia Społeczna X”, nr 32.
- Bąk W., Roczniwska M., Kolańczyk A. (2013), *Skala samoregulacji promocyjnej i prewencyjnej*, „Psychologia Społeczna VIII”, nr 25.
- Brycz H. (2006), *Strategie samoregulacji w obliczu doznanej porażki*, „Przegląd Psychologiczny”, nr 49(4).
- Camacho Ch.J., Higgins E.T., Luger L. (2003), *Moral value transfer from regulatory fit: What feels right is right and what feels wrong is wrong*, “Journal of Personality and Social Psychology”, Vol. 84(3), DOI: <https://doi.org/10.1037/0022-3514.84.3.498>.
- Carver Ch.S., White T.L. (1994), *Behavioral inhibition, behavioral activation, and affective responses to impending reward and punishment: The BIS/BAS Scales*, “Journal of Personality and Social Psychology”, Vol. 67(2), DOI: <https://doi.org/10.1037/0022-3514.67.2.319>.
- Fajkowska-Stanik M., Marszał-Wiśniewska M. (2004), *Co to jest styl afektywny?*, „Przegląd Psychologiczny”, nr 47(3).
- Förster J., Higgins E.T. (2005), *How Global versus Local Perception Fits Regulatory Focus*, “Psychological Science”, Vol. 16(8), DOI: <https://doi.org/10.1111/j.1467-9280.2005.01586.x>.
- Förster J., Higgins E.T., Bianco A.T. (2003), *Speed/accuracy decisions in task performance: Built-in trade-off or separate strategic concerns?*, “Organizational Behavior and Human Decision Processes”, Vol. 90(1), DOI: [https://doi.org/10.1016/S0749-5978\(02\)00509-5](https://doi.org/10.1016/S0749-5978(02)00509-5).
- Freitas A.L., Higgins E.T. (2002), *Enjoying Goal-Directed Action: The Role of Regulatory Fit*, “Psychological Science”, Vol. 13(1), DOI: <https://doi.org/10.1111/1467-9280.00401>.
- Higgins E.T. (1989), *Continuities and Discontinuities in Self-Regulatory and Self-Evaluative Processes: A Developmental Theory Relating Self and Affect*, “Journal of Personality”, Vol. 57(2), DOI: <https://doi.org/10.1111/j.1467-6494.1989.tb00488.x>.
- Higgins E.T. (2000), *Making a good decision: Value from fit*, “American Psychologist”, No. 55.
- Higgins E.T. (2006), *Value from hedonic experience and engagement*, “Psychological Review”, No. 113.
- Higgins E.T., Shah J., Friedman R. (1997), *Emotional responses to goal attainment: Strength of regulatory focus as moderator*, “Journal of Personality and Social Psychology”, Vol. 72(3), DOI: <https://doi.org/10.1037/0022-3514.72.3.515>.
- Higgins E.T., Tykocinski O. (1992), *Self-Discrepancies and Biographical Memory: Personality and Cognition at the Level of Psychological Situation*, “Personality and Social Psychology Bulletin”, Vol. 18(5), DOI: <https://doi.org/10.1177/0146167292185002>.
- Jorm A.F., Christensen H., Henderson A.S., Jacomb P.A., Korten A.E., Rodgers B. (1999), *Using the BIS/BAS scales to measure behavioural inhibition and behavioural activation: Factor structure, validity and norms in a large community sample*, “Personality and Individual Differences”, Vol. 26.
- Kolańczyk A., Bąk W., Roczniwska M. (2013), *Skala Samoregulacji Promocyjnej i Prewencyjnej (SSPP)*, „Psychologia Społeczna”, nr 2.
- Liberman N., Idson L.Ch., Camacho Ch.J., Higgins E.T. (1999), *Promotion and Prevention choices between stability and change*, “Journal of Personality and Social Psychology”, Vol. 77(6), DOI: <https://doi.org/10.1037/0022-3514.77.6.1135>.
- Markman A.B., Baldwin G.C., Maddox W.T. (2005), *The Interaction of Payoff Structure and Regulatory Focus in Classification*, “Psychological Science”, Vol. 16(11), DOI: <https://doi.org/10.1111/j.1467-9280.2005.01625.x>.
- Meyer B., Johnson S.L., Winters R. (2001), *Responsiveness to Threat and Incentive in Bipolar Disorder: Relations of the BIS/BAS Scales with Symptoms*, “Journal of Psychopathology and Behavioral Assessment”, Vol. 23(3), DOI: <https://doi.org/10.1023/A:1010929402770>.

- Moretti M.M., Higgins E.T. (1990), *The development of self-system vulnerabilities: Social and cognitive factors in developmental psychopathology*, [w:] R.J. Sternberg, J. Kolligian Jr. (eds.), *Competence Considered*, New Haven, CT: Yale University Press.
- Müller J.M., Wytykowska A.M. (2005), *Psychometric properties and validation of a Polish adaptation of Carver and White's BIS/BAS Scales*, "Personality and Individual Differences", Vol. 39(4), DOI: <https://doi.org/10.1016/j.paid.2005.03.006>.
- Newman J.P., MacCoon D.G., Vaughn L.J., Sadeh N. (2005), *Validating a Distinction between Primary and Secondary Psychopathy with Measures of Gray's BIS and BAS Constructs*, "Journal of Abnormal Psychology", Vol. 114(2), DOI: <https://doi.org/10.1037/0021-843X.114.2.319>.
- Oniszczenko W. (1999), *Odziedziczalność cech układu nerwowego*, „Przegląd Psychologiczny”, nr 42.
- Semin G.R., Higgins E.T., Gil de Montes L., Estourget Y., Valencia J.F. (2005), *Linguistic Signatures of Regulatory Focus: How Abstraction Fits Promotion More than Prevention*, "Journal of Personality and Social Psychology", Vol. 89(1), DOI: <https://doi.org/10.1037/0022-3514.89.1.36>.
- Shah J., Higgins E.T. (2001), *Regulatory concerns and appraisal efficiency: The general impact of promotion and prevention*, "Journal of Personality and Social Psychology", Vol. 80(5), DOI: <https://doi.org/10.1037/0022-3514.80.5.693>.
- Strelau J., Zawadzki B. (1998), *Kwestionariusz Temperamentu PTS. Podręcznik*, Warszawa: Pracownia Testów Psychologicznych Polskiego Towarzystwa Psychologicznego.
- Sutton S.K., Davidson R.J. (1997), *Prefrontal Brain Asymmetry: A Biological Substrate of the Behavioral Approach and Inhibition Systems*, "Psychological Science", Vol. 8(3), DOI: <https://doi.org/10.1111/j.1467-9280.1997.tb00413.x>.

SUMMARY

There are two systems of autoregulation: promotional and preventive. They influence making decisions and realization of goals. As in the case of strategy, we distinguish Behavioral Inhibition System and Behavioral Activation System that adjust the actions. The aim was to answer the question whether temperament and sex differentiate strategies and self-regulation systems. 105 people was tested (51 men and 54 women). The following methods were used for the study: The Promotional and Preventive Self-regulation Scale SSPP, Temperament Questionnaire PTS and BIS-BAS Scale.

The results show that women are significantly more likely to experience Behavioral Inhibition System (BIS) than men; there are no differences between the promotional and preventive strategy. As regards the temperament, people with low agitation have a stronger inhibition system and lower promotional strategy than people with high agitation. People with low inhibition exhibit a stronger Behavioral Activation System (BAS) than people with high inhibition. Furthermore, in the group of women, temperament does not explain BAS and prevention variability, but in the group of men such a relationship is significant. On the other hand, regression analysis results for the variation of BIS and promotion strategies observed in both groups are similar – the effect of agitation is noticeable. There are clear dependencies between temperament and regulation systems.

Keywords: BIS; BAS; regulation strategies; temperament

