

WACŁAW BĄK

TEORIA UKIERUNKOWAŃ REGULACYJNYCH E. TORY HIGGinsa

Zaproponowana przez E. Tory Higginsa teoria ukierunkowań regulacyjnych, rozróżnia dwie odrębne strategie (systemy) samoregulacji: (1) promocyjne i (2) prewencyjne ukierunkowanie regulacyjne. Pierwsza związana jest z koncentracją na ideałach, osiągnięciach, aspiracjach i wzroście, natomiast druga – z koncentracją na powinnościach, zobowiązaniach, odpowiedzialności, ochranianiu i bezpieczeństwie. Artykuł prezentuje najważniejsze tezy teorii oraz wyniki wybranych badań dotyczących znaczenia ukierunkowań regulacyjnych dla procesów poznawczych i decyzyjnych, różnych aspektów realizacji celów, a także dla emocji, formułowania ocen i wartościowania obiektów. Ostatnia część ma charakter dyskusyjny i koncentruje się na ocenie teorii Higginsa, jej związków z innymi modelami samoregulacji oraz miejsca w szerszym kontekście zmiennych osobowościowych i temperamentalnych.

Słowa kluczowe: samoregulacja, ukierunkowania regulacyjne, Higgins.

Psychologia od dawna stawia sobie pytanie, czy człowiek jest zdolny do sterowania swoim życiem, czy raczej realizuje pewien program, nad którym nie ma ani refleksji, ani kontroli. Czy potrafi realizować powzięte cele i czy jest w stanie

DR WACŁAW BĄK, Katedra Psychologii Osobowości KUL, Al. Raławickie 14, 20-950 Lublin;
e-mail: wabak@kul.lublin.pl

Artykuł został przygotowany w ramach grantu „Dialogowe Funkcje Ja” Fundacji na rzecz Nauki Polskiej.

dowolnie je wybierać, a jeśli tak, to jakie procesy są za to odpowiedzialne i jakie mechanizmy nimi sterują? Współcześnie kwestiom tym szczególnie dużo uwagi poświęca poznawcza psychologia Ja, w której jednym z ważniejszych pojęć jest samoregulacja, rozumiana jako procesy planowania, realizowania, monitorowania i modyfikowania działań. Wśród poznawczych koncepcji opisujących procesy samoregulacji szczególnie ważna wydaje się klasyczna już dziś teoria przedmiotowej samoświadomości Duvala i Wicklunda (1972; por. także Silvia, Duval, 2001) oraz nawiązujący do niej model cybernetyczny Carvera i Scheiera (1998; Carver, 2004b). W modelach tych monitorowanie i regulowanie zachowania jest związane ze skupieniem uwagi na sobie i porównywaniem aktualnego stanu Ja z pewnym standardem.

Do idei tych nawiązał E. Tory Higgins, formułując w 1987 r. teorię rozbieżności Ja (Higgins, 1987; por. także Bąk, 2002), która choć nie koncentruje się wprost na samoregulacji, ale raczej na emocjonalnych konsekwencjach określonych rozbieżności w strukturze Ja, to stała się podstawą dla jego późniejszej teorii ukierunkowań regulacyjnych, która już do samoregulacji odnosi się wyraźnie. Kluczowe dla teorii rozbieżności Ja (Higgins, 1987) jest rozróżnienie na Ja idealne i Ja powinnościowe jako dwa typy standardów Ja (*self-guides*). Ja idealne jest poznawczą reprezentacją takiego Ja, jakim osoba chciałaby być, i jako takie wiąże się z nadziejami, marzeniami, życzeniami i ambicjami dotyczącymi siebie samego. Ja powinnościowe również wyznacza pewne standardy lub cele, ale w odróżnieniu od Ja idealnego jest poznawczą reprezentacją takiego Ja, jakim osoba powinna być, i wiąże się z kategoriami obowiązku, zobligowania i odpowiedzialności. Autor twierdzi, że emocjonalne konsekwencje niespełnienia standardów są różne w zależności od typu standardu. Nierealizowanie ideałów wiąże się z podatnością na doświadczanie emocji depresyjnych, natomiast nierealizowanie powinności – z podatnością na doświadczanie emocji lękowych. Trafność tej centralnej dla teorii rozbieżności Ja tezy jest ciągle przedmiotem dyskusji, a jej empiryczne weryfikacje nie dają jednoznacznych wyników (np. Bąk, 2003; 2005; Bruch, Rivet, Laurenti, 2000; Gramzow i in., 2000; Tangney i in., 1998; Weilage, Hope, 1999). Niezależnie jednak od tego Higgins rozwinął swój model, formułując teorię ukierunkowań regulacyjnych (*regulatory focus theory*) (Higgins, 1997) oraz koncepcję zgodności regulacyjnej (*regulatory fit*) (Higgins, 2000; 2002), w których dużo szerzej i bardziej wprost opisuje procesy samoregulacji. Koncepcje te stały się źródłem inspiracji dla wielu ciekawych badań, jednak w polskiej literaturze psychologicznej nie zostały do tej pory szerzej przedstawione i są sto-

sunkowo słabo znane. Celem niniejszego artykułu jest prezentacja teorii ukierunkowań regulacyjnych i związanej z nią ściśle koncepcji zgodności regulacyjnej, przedstawienie wyników prowadzonych na ich podstawie wybranych badań oraz dyskusja nad ograniczeniami tego modelu i jego miejscem we współczesnej psychologii osobowości.

1. PROMOCYJNE I PREWENCYJNE UKIERUNKOWANIE REGULACYJNE

Higgins poszukiwał modelu, który byłby w stanie wyjaśnić różne formy zachowań dążeniowo–unikowych, twierdząc, że dominująca w psychologii od czasów Freuda zasada hedonistyczna jest niewystarczająca. Zasada ta streszcza się w stwierdzeniu, że ludzie dążą do przyjemności, a unikają bólu lub – mówiąc inaczej – dążą do stanów pożądanых, a unikają niepożądanych. W modelu cybernetycznym Carvera i Scheiera (1998; Carver, 2004b) cele te są realizowane za pomocą dwóch systemów samoregulacji. System dążenia jest odpowiedzialny za redukcję rozbieżności z określonym pozytywnym standardem, natomiast system unikania – za zwiększanie rozbieżności ze standardem negatywnym. Higgins (1997) wprowadził dalsze rozróżnienia twierdząc, że zarówno dążenie do stanu pożądanego, jak i unikanie stanu niepożądanego może być realizowane na różne sposoby. Stan pożądaný można osiągnąć, dążąc do stanów z nim zgodnych i/lub unikając stanów z nim niezgodnych. Dla przykładu, dobrą ocenę z egzaminu można uzyskać, poświęcając popołudnie na studiowanie materiału i/lub odrzucając kuszącą propozycję spędzenia tego czasu z przyjaciółmi w kinie. Podobnie stan niepożądany można osiągnąć, unikając stanów z nim zgodnych i/lub dążąc do stanów z nim niezgodnych. Na przykład, aby nie dopuścić do kłótni ze współmałżonkiem, można wyjść z domu, kiedy zaczyna być wyczuwalne napięcie, albo zawczasu znaleźć rozwiązanie rodzącego się problemu (Higgins i in., 1994). Rozróżnienia te są podstawą sformułowanej przez Higginsa (1997; Higgins, Spiegel, 2004) teorii ukierunkowań regulacyjnych (*regulatory focus theory*), w której wyróżnia się dwa systemy (strategie) samoregulacji¹:

- (1) promocyjne ukierunkowanie regulacyjne (*promotion regulatory focus*);
- (2) prewencyjne ukierunkowanie regulacyjne (*prevention regulatory focus*).

¹ Pewne podobieństwa do tego pomysłu teoretycznego znajdujemy we wcześniejszych pracach polskich psychologów – por. koncepcja idealizmu Wojciszke (np. Wojciszke, 1988), pojęcie dominacji standardów regulacji zachowania (np. Łukaszeński, 1979) czy rozróżnienie na orientację realistyczną, idealistyczną i normatywną (Szmajke, Łukaszeńska, Nawrat, Olszańska, 1983).

Punktem odniesienia dla procesów samoregulacji są tu określone stany pożądane, a dokładniej, znane z teorii rozbieżności Ja (Higgins, 1987), dwa typy standardów Ja: (1) Ja idealne i (2) Ja powinnościowe. Promocyjne ukierunkowanie regulacyjne jest systemem samoregulacji związanym ze standardami idealnymi, natomiast prewencyjne ukierunkowanie regulacyjne – ze standardami powinnościowymi. Ja idealne jest standardem, który rozwija się w wyniku doświadczania obecności lub braku stanów pozytywnych (np. nagradzanie lub powstrzymywanie nagrody), zaś Ja powinnościowe tworzy się w efekcie doświadczania obecności lub braku stanów negatywnych (np. karanie lub uniknięcie kary) (Higgins, 1989; Moretti, Higgins, 1990). Promocyjne ukierunkowanie regulacyjne wiąże się więc ze szczególnym wyczuleniem na sytuacje obecności lub braku pozytywów. Sukcesem jest tu osiągnięcie stanu pozytywnego, a porażką jego nieosiągnięcie. W przeciwieństwie do tego prewencyjne ukierunkowanie regulacyjne wiąże się ze szczególnym wyczuleniem na sytuacje obecności lub braku negatywów. Sukcesem jest tu uniknięcie stanu negatywnego, a porażką jego obecność. Jak wspomniano, zarówno Ja idealne, jak i Ja powinnościowe funkcjonują w samoregulacji jako stany pożądane i redukcja rozbieżności z nimi może odbywać się w jednym i drugim przypadku na dwa sposoby – poprzez procesy dążenia i/lub unikania. Można jednak mówić o bardziej typowych czy bardziej naturalnych strategiach osiągania celów w poszczególnych systemach samoregulacji. Dążenie do zgodności ze stanem pożądanym jest strategią bardziej typową dla ukierunkowania promocyjnego, natomiast dla ukierunkowania prewencyjnego bardziej naturalną strategią jest unikanie niezgodności ze stanem pożądanym (Higgins i in., 1994).

Teoria ukierunkowań regulacyjnych mówi, że procesy samoregulacji przebiegają odmiennie, w zależności od tego, jakie potrzeby mają być dzięki nim zaspokojone. Promocyjne ukierunkowanie regulacyjne, poprzez związek z ideałami i aspiracjami, jest odpowiedzialne za zaspokajanie potrzeb wzrostu (*nurturance needs*). Natomiast związane z powinnościami i obowiązkami prewencyjne ukierunkowanie regulacyjne jest odpowiedzialne za potrzeby bezpieczeństwa (*security needs*) (Higgins, 1997). Ukierunkowania regulacyjne różnią się także prawdopodobieństwem doświadczania określonych emocji. Promocyjne ukierunkowanie regulacyjne wiąże się z częstszym i łatwiejszym doświadczaniem uczuć z wymiaru „zadowolenie – przygnębienie”, natomiast prewencyjne ukierunkowanie regulacyjne jest związane z częstszym i łatwiejszym doświadczaniem uczuć z wymiaru „spokój – poruszenie/lęk”. Dotyczy to szerokiej kategorii emocjonalnych odniesień, zarówno takich, których przedmiotem jest własna osoba, jak i takich,

które dotyczą rzeczywistości zewnętrznej. Ta sama sytuacja lub obiekt może być dla osób z ukierunkowaniem promocyjnym źródłem szczęścia lub rozczarowania, a dla osób z ukierunkowaniem prewencyjnym – spokoju lub lęku (Shah, Higgins, 2001).

Podsumowując, można powiedzieć, że promocyjne ukierunkowanie regulacyjne jest silnie związane z Ja idealnym, skoncentrowane na osiągnięciach, wzroście, progresji, realizowaniu uzdolnień i aspiracji, w wyniku czego pojawiają się uczucia zadowolenia, szczęścia, radości albo przygnębienia, smutku, frustracji. Natomiast prewencyjne ukierunkowanie regulacyjne jest silnie związane z Ja powinnościowym, skoncentrowane na zobowiązaniach, powinnościach, ochronianiu i bezpieczeństwie, w wyniku czego pojawiają się uczucia spokoju, zrelaksowania i wyciszenia lub zaniepokojenia, lęku, poczucia winy (Higgins, 1997).

Wyróżnione dwa ukierunkowania regulacyjne nie stanowią przeciwstawnych biegunów jednego kontinuum, ale dwa niezależne wymiary, dwa odrębne systemy samoregulacji. Możliwa jest jednoczesna wyraźna aktywność obydwu ukierunkowań, jednego z nich lub żadnego. Aktywność ta i dominowanie określonego ukierunkowania może przy tym być zarówno zmienną osobowościową, jak i sytuacyjną. Można mówić o różnicach indywidualnych w chronicznej aktywności określonego ukierunkowania, które są ściśle związane z różnicami indywidualnymi w chronicznej dostępności poznawczej Ja idealnego i Ja powinnościowego. Z drugiej strony można identyfikować czynniki sytuacyjnie aktywujące dane ukierunkowanie regulacyjne, podobnie jak można sytuacyjnie zwiększać dostępność poznawczą określonego standardu Ja. Tak więc w wyniku interakcji czynników osobowościowych i sytuacyjnych osoba może mieć silnie zaznaczone obydwa ukierunkowania, jedno z nich albo żadne (Higgins, 2002).

Do pomiaru ukierunkowań regulacyjnych rozumianych jako zmienna osobowościowa stworzono dwie metody. Pierwsza z nich mierzy względną siłę regulacyjną standardów Ja (*self guide strength*), operacjonalizowaną jako różnice indywidualne w chronicznej dostępności ideałów vs powinności. Druga metoda – Kwestionariusz Ukierunkowań Regulacyjnych RFQ (Regulatory Focus Questionnaire) – jest inwentarzem, którego itemy odnoszą się do subiektywnej historii skutecznych promocyjnych i prewencyjnych aktów samoregulacji (por. Higgins i in., 2001; Higgins, Spiegel, 2004). Kwestionariusz RFQ został przetłumaczony na język polski i był wykorzystany m.in. w ciekawych badaniach Dolińskiego i Drogosza (2007), którzy zastanawiają się, jakie byłyby konsekwencje wprowadzenia w wyborach politycznych możliwości głosowania „przeciw”.

2. KONCEPCJA ZGODNOŚCI REGULACYJNEJ

Dalszy rozwój teorii samoregulacji Higginsa wiązał się z wprowadzeniem pojęcia zgodności regulacyjnej (*regulatory fit*). O zgodności regulacyjnej można mówić wtedy, gdy osoba używa takich sposobów osiągania celu, które są zgodne (kompatybilne) z jej ukierunkowaniem regulacyjnym (Higgins, 2000; 2006). Człowiek może osiągać ten sam cel pożądany (idealistyczny lub powinnościowy) za pomocą różnych strategii. Dwa ich główne typy wyróżnione przez teorię zostały określone jako strategie (metody) „gorliwości” (*eagerness means*) i strategie „czujności” (*vigilance means*). W terminach detekcji sygnałów (por. Falkowski, 2000, s. 33) metoda gorliwości wiąże się z koncentracją na trafieniach i chybień, a dokładniej z dążeniem do maksymalizowania trafień i minimalizowania chybień, co przejawia się w skłonności do podejmowania ryzyka (*risky bias*). Natomiast metoda czujności jest związana z koncentracją na poprawnych odrzuceniach i fałszywych alarmach, a ściślej – z dążeniem do maksymalizowania poprawnych odrzuceń i minimalizowania fałszywych alarmów, co przejawia się w nastawieniu zachowawczym (*conservative bias*) (Crowe, Higgins, 1997; Higgins, 2002).

W celu zilustrowania różnicy między strategiami, wyobraźmy sobie cel w postaci osiągnięcia dobrej oceny z egzaminu na studiach. Aby osiągnąć ten cel, niektórzy studenci starają się poszerzyć swoją wiedzę i czytają lektury wykraczające poza minimum programowe, nawet jeśli przez to zabraknie im czasu na którąś z lektur obowiązkowych. Natomiast inni starają się dokładnie spełnić wszystkie wymagania określone przez wykładowcę i nie przeoczyć żadnej z zadanych lektur (Higgins, 2000). Student stosujący pierwszą strategię kieruje się myślą: „Jeśli przestudiuję te dodatkowe lektury, to pogłębię swoją wiedzę i będę miał dużą szansę na dobrą ocenę”. W przypadku studenta stosującego drugą strategię będzie to raczej myśl: „Jeśli nie przeczytam tych wszystkich zadanych lektur, to nie będę miał wiedzy potrzebnej do uzyskania dobrej oceny”. Pierwsza strategia związana jest bardziej z orientacją na osiągnięcia, natomiast druga z orientacją na odpowiedzialne wypełnianie powinności, choć jedna i druga może doprowadzić do tego samego efektu w postaci dobrej oceny z egzaminu. Pierwsza jest przez Higginsa (2000) określana jako przykład metody gorliwości (*eagerness*), natomiast druga – jako przykład metody czujności (*vigilance*).

Wiele celów można równie skutecznie osiągnąć za pomocą jednej i drugiej strategii, ale według Higginsa (2000; 2006) można mówić o naturalnej zgodności

(kompatybilności) między promocyjnym ukierunkowaniem regulacyjnym i metodą gorliwości, ponieważ wiąże się ona z dążeniem do stanów pozytywnych (nastawienie na wzrost, postęp) oraz z unikaniem braku stanów pozytywnych (niezamykanie możliwości). Podobnie można mówić o naturalnej zgodności między prewencyjnym ukierunkowaniem regulacyjnym i metodą czujności, ponieważ wiąże się ona z dążeniem do stanów niezgodnych ze stanami negatywnymi (odpowiedzialność) i unikaniem stanów negatywnych (ostrożność, unikanie błędów i pomyłek). O zgodności regulacyjnej można więc mówić wtedy, gdy osoba z ukierunkowaniem promocyjnym stosuje metodę gorliwości, a osoba z ukierunkowaniem prewencyjnym – metodę czujności. Sytuacja zgodności vs niezgodności regulacyjnej ma istotne konsekwencje motywacyjne, wpływa na przebieg realizacji celów, a także na procesy wartościowania związane z realizacją celów.

Zgodność regulacyjna nie jest jednak wbrew pozorom stanem oczywistym. Oprócz naturalnej skłonności osób z danym ukierunkowaniem do stosowania określonych strategii realizacji celów, zastosowanie takiej a nie innej metody może być wymuszone przez naturę zadania. Są takie cele, których realizacja niejako wymusza określoną strategię, np. zadanie polegające na wyszukiwaniu błędów wymusza strategię czujności (ukierunkowanie uwagi na obiekty niepożądane), natomiast zadanie twórcze wymusza strategię gorliwości (poszukiwanie nowych pozytywnych rozwiązań). Zastosowanie strategii gorliwości lub czujności może być też torowane przez kontekst, w jakim osadzone jest zadanie, a także przez sposób sformułowania instrukcji lub przedstawienia konsekwencji zrealizowania lub niezrealizowania zadania (np. przedstawienie konsekwencji zrealizowania zadania w kategoriach nagrody lub uniknięcia kary, a konsekwencji niezrealizowania zadania w kategoriach kary lub nieotrzymania nagrody).

3. UKIERUNKOWANIA REGULACYJNE A PROCESY POZNAWCZE

Wiele badań ukazuje związek między dominującym lub sytuacyjnie zaktywowanym typem ukierunkowania regulacyjnego a funkcjonowaniem poznawczym. Można tu przykładowo przywołać badania Aaker i Lee (2001), które dotyczyły przetwarzania informacji zawartych w komunikatach reklamowych oraz ich marketingowej skuteczności. Reklama danego produktu (np. soku owocowego) może zachęcać do jego nabycia poprzez akcentowanie korzyści, jakie można zyskać (np. „zawarta w soku witamina C podnosi poziom energii”) lub szkody, jakich można uniknąć (np. „zawarte w soku antyoksydanty chronią przed rakiem”).

Zysk jest bliższy celom osoby zorientowanej promocyjnie, a unikanie szkody – bliższe celom osoby zorientowanej prewencyjnie i w tym sensie można mówić o pewnej kompatybilności ukierunkowania regulacyjnego i sposobu konstrukcji reklamy. Okazuje się, że tego typu zgodność wiąże się z lepszym zapamiętaniem treści komunikatu, silniejszym skupieniem na nim uwagi, głębszą i dokładniejszą analizą związanych z nim informacji, a w efekcie bardziej pozytywną postawą wobec reklamowanej marki, czyli większą skutecznością reklamy (por. także: Evans, Petty, 2003). Wyniki te są spójne z rezultatami wcześniejszych eksperymentów Higginsa i Tykocinskiego (1992), które ujawniają ciekawe zależności między strukturą rozbieżności Ja a funkcjonowaniem pamięci. Osoby z dominującą rozbieżnością między Ja realnym i Ja idealnym lepiej zapamiętały te elementy przeczytanego wcześniej opowiadania, które wiązały się z obecnością lub brakiem zdarzeń pozytywnych. Natomiast osoby z dominującą rozbieżnością między Ja realnym i Ja powinnościowym lepiej pamiętały te fragmenty, które wiązały się z obecnością lub brakiem zdarzeń negatywnych. Uzyskane różnice można interpretować jako efekt naturalnej zgodności promocyjnie orientujących ideałów z treściami akcentującymi stany pozytywne oraz analogicznej zgodności prewencyjnie orientujących powinności z treściami akcentującymi stany negatywne.

W innych badaniach sprawdzano związek opisanych przez Higginsa typów samoregulacji z efektywnością procesów uczenia się. Markman, Baldwin i Maddox (2005) zbadali wpływ ukierunkowań regulacyjnych na zdolność do nabywania nowych kategorii klasyfikowania bodźców percepcyjnych. Zadanie polegało na przyporządkowaniu kolejnych bodźców pojawiających się na ekranie komputera do jednej z dwóch kategorii, przy czym zastosowano trzy macierze punktowania poprawnych i błędnych odpowiedzi. W „macierzy zysków” zarówno za poprawną, jak i za błędną odpowiedź badany otrzymywał pewną liczbę punktów, przy czym za odpowiedź poprawną dostawał ich wyraźnie więcej. W „macierzy strat” za każdym razem tracił punkty, ale po odpowiedzi poprawnej tracił ich mniej. Natomiast „macierz mieszana” polegała na tym, że za poprawną odpowiedź dodawano, a za błędną odejmowano określoną liczbę punktów. Zastosowano też torowanie (*priming*) promocyjnego nastawienia na dążenie do stanu pożądanego lub prewencyjnego nastawienia na zabezpieczenie się przed jego utratą. W manipulacji promocyjnej informowano osobę badaną, że w całym zadaniu może wygrać 50\$, jeśli wykona je na poziomie spełniającym określone kryterium. Natomiast w manipulacji prewencyjnej osoba dostawała na wejściu 50\$ oraz informowano ją, że je straci, jeśli poziom wykonania zadania będzie niższy od kry-

terium. Poziom wykonania okazał się najbliższy optimum w sytuacji zgodności zaktywizowanego ukierunkowania regulacyjnego ze strukturą konsekwencji poprawnych i błędnych klasyfikacji bodźca. Osoby zorientowane promocyjnie uczyły się zasad klasyfikacji najefektywniej i w efekcie uzyskiwały najlepszy poziom wykonania przy zastosowaniu macierzy zysków. W przeciwieństwie do tego, w przypadku osób zorientowanych prewencyjnie najbardziej optymalna okazała się macierz strat. Zastosowanie macierzy mieszanej nie różnicowało grup.

Inne badania (Lieberman i in., 1999) opisują osoby z ukierunkowaniem promocyjnym jako bardziej otwarte na zmiany, a osoby z ukierunkowaniem prewencyjnym jako preferujące stabilność. Badano gotowość do wymiany posiadanego przedmiotu na inny o podobnej wartości i okazało się, że osoby z prewencyjnym ukierunkowaniem regulacyjnym przejawiają większą niechęć do zmiany. Różnice w otwartości na zmiany badano także, analizując funkcjonowanie w sytuacji zakłócenia procesu wykonywania zadania. Po przerwie w działaniu osoby z ukierunkowaniem prewencyjnym były bardziej skłonne do powrotu do pierwotnego zadania, natomiast ukierunkowanie promocyjne wiązało się z większą gotowością do podjęcia nowego, alternatywnego zadania (Lieberman i in., 1999). Większą poznawczą otwartość osób zorientowanych promocyjnie stwierdzono również w badaniach Liberman, Moldena, Idson i Higginsa (2001) skoncentrowanych na problemie generowania i sprawdzania hipotez. Wynika z nich, że promocyjne ukierunkowanie regulacyjne wiąże się ze skłonnością do generowania większej liczby hipotez wyjaśniających, a w sytuacji, gdy wiele hipotez jest potencjalnie możliwych do przyjęcia, większa ich liczba jest akceptowana. Ukierunkowanie promocyjne wiąże się także z większą skłonnością do generalizowania zaakceptowanej hipotezy wyjaśniającej na inne obiekty i sytuacje. W przeciwieństwie do tego osoby z ukierunkowaniem prewencyjnym generują mniej hipotez i starają się wybrać jedną lub jedynie kilka, które uznają za akceptowalne.

Uwzględnianie ukierunkowań regulacyjnych okazuje się istotne również w analizie tak subtelných i pozornie niezwiązanych z samoregulacją zmienných, jak formalne aspekty języka. Semin, Higgins, de Montes, Estourget i Valencia (2005) przeprowadzili badania, z których wynika, że promocyjne strategie realizacji celu wiążą się ze stosowaniem bardziej abstrakcyjnego języka, a strategie prewencyjne – z bardziej konkretnym językiem. Pokazano również praktyczne konsekwencje tych różnic, sprawdzając skuteczność oddziaływania komunikatów zachęcających młodzież do uprawiania sportu. Komunikaty te różniły się stopniem ogólności języka – były sformułowane w sposób bardziej abstrakcyjny (np.

„uprawianie sportu ułatwia utrzymanie zdrowej wagi ciała”) lub bardziej konkretny (np. „siedząc, spalasz około 90 kalorii na godzinę, a ćwicząc – około 440”). Okazało się, że intencja zaangażowania się w określoną aktywność jest silniejsza w sytuacji zgodności ukierunkowania regulacyjnego ze sposobem sformułowania komunikatu. W odniesieniu do osób zorientowanych promocyjnie bardziej skuteczne są komunikaty sformułowane w języku abstrakcyjnym, natomiast w przypadku osób zorientowanych prewencyjnie motywowanie jest skuteczniejsze, jeśli zachęta wyrażona jest w bardziej konkretny sposób.

4. PROCESY DECYZYJNE

Ważnym aspektem samoregulacji jest podejmowanie decyzji o działaniu oraz o wyborze lub odrzuceniu określonego obiektu lub alternatywy. Jeśli chodzi o szybkość i trafność decyzji podejmowanych w trakcie rozwiązywania problemów, to można powiedzieć, że decyzje osób z ukierunkowaniem promocyjnym są podejmowane szybciej, ale są mniej trafne w porównaniu z decyzjami osób z ukierunkowaniem prewencyjnym, które są bardziej trafne, ale ich podjęcie zajmuje więcej czasu (Förster, Higgins, Bianco, 2003).

Niezależnie od tego zauważono różnice w strategiach decyzyjnych, które zostały przez Crowe i Higginsa (1997) opisane w terminach teorii detekcji sygnałów (por. Falkowski, 2000, s. 33). Badania te pokazują, że osoby z promocyjnym ukierunkowaniem starają się rozpoznać tyle pożądaných obiektów (alternatyw), ile jest możliwe, i jednocześnie uniknąć przegapienia któregośkolwiek z nich. Z kolei osoby z prewencyjnym ukierunkowaniem starają się wychwycić i odrzucić tyle niepożądanych obiektów (alternatyw), ile jest możliwe, i jednocześnie unikają błędnego rozpoznania obiektu niepożądanego jako pożądanego. Różnice między tymi strategiami decyzyjnymi można opisać, odwołując się do wspomnianego już wcześniej różnienia na metody gorliwości (*eagerness*) i czujności (*vigilance*). W przypadku osób z ukierunkowaniem promocyjnym możemy mówić o stanie swoistego zapału i gorliwości oraz skoncentrowanym na wroście i rozwoju nastawieniu proaktywnym, którego jednak drugą stroną jest skłonność do ryzykownych decyzji i zachowań (*risky bias*). Jest mało prawdopodobne, aby osoba taka przegapiła pożądaný obiekt lub trafne rozwiązanie, ale jednocześnie jest spore ryzyko, że w grupie obiektów rozpoznanych przez nią jako pożądané znajdzie się obiekt niepożądany albo wśród alternatyw rozpoznanych jako potencjalnie poprawne znajdzie się błędna alternatywa. W przeciwieństwie do tego

osoba z ukierunkowaniem prewencyjnym jest w stanie czujności, czyli uwrażliwienia na ewentualne błędy i zagrożenia, i w jej przypadku można mówić o nastawieniu konserwatywnym i zachowawczym (*conservative bias*). Znaczy to, że jest mało prawdopodobne, aby jakieś zagrożenie nie zostało przez nią w porę zauważone, a błędna alternatywa wzięta za trafną, ale jednocześnie wiele obiektów, które są bezpieczne, i wiele dobrych rozwiązań zostanie niepotrzebnie, „na wszelki wypadek” odrzuconych. Różnice te można zilustrować prostym przykładem. Wyobraźmy sobie, że dwóch znajomych wybrało się do lasu na grzyby, przy czym jeden z nich jest typem prewencyjnym, a drugi promocyjnym. Po dwóch godzinach spotykają się na polanie i porównują swoje zbiory. Koszyk promocyjnego jest szczelnie wypełniony, ale po dokładniejszym przyjrzeniu się wśród licznych prawdziwków i gąsek można w nim znaleźć kilka niebezpiecznych sromotników. W koszyku prewencyjnego nie znajdziemy żadnego muchomora, ale i jadalnych grzybów jest mniej, bo wszystkie, co do których miał choćby cień wątpliwości, zostawił w lesie. Co ciekawe, podobne różnice w skłonności do decyzji ryzykownych albo zachowawczych zauważono również na poziomie procesów grupowych. Grupy, które w wyniku manipulacji eksperymentalnej zostały „zorientowane” promocyjnie, stawały się w swoich decyzjach bardziej ryzykowne niż grupy zorientowane prewencyjnie (Levine, Higgins, Choi, 2000).

5. PRZEBIEG PROCESÓW REALIZACJI CELÓW

Typ samoregulacji wpływa nie tylko na sposób podejmowania decyzji, ale także na wiele aspektów procesu realizacji celów, a różnice widać już na etapie inicjowania działania. Freitas, Liberman, Salovey i Higgins (2002) uzyskali wyniki świadczące o tym, że prewencyjne ukierunkowanie regulacyjne wiąże się z wcześniejszym inicjowaniem działania i większą niechęcią do wycofania się z działania już podjętego. Różnice te mogą według autorów wynikać z natury celów. Twierdzą oni, że ideały są postrzegane jako cele „maksymalne”, których zrealizowanie jest pożądane i atrakcyjne, ale nie konieczne (np. „chciałbym nauczyć się grać na pianinie”). Powinności natomiast są postrzegane jako cele „minimalne”, które bezdyskusyjnie muszą być osiągnięte (np. „powinienem skończyć szkołę”). Jeśli więc związane z ideałami ukierunkowanie promocyjne skłania do traktowania celu jako standardu maksymalnego, to osoba odczuwa mniejszą presję do natychmiastowego podjęcia się jego realizacji.

Shah i Higgins (1997) wykazali, że uwzględnienie odmiennej natury ideałów i powinności ujawnia pewne ograniczenia klasycznej zasady psychologii motywacji, według której zaangażowanie się w realizację celu jest funkcją interakcji między wartością celu i postrzeganym prawdopodobieństwem jego osiągnięcia (por. teoria Rottera, 1960; także model Atkinsona i McClelland – za: Łukaszewski, Doliński, 2000, s. 450). Autorzy uważają, że zasada ta odnosi się przede wszystkim do celów związanych z ideałami. Wysokie prawdopodobieństwo osiągnięcia ideału będzie zwiększało motywację do jego realizacji wtedy, gdy jest on postrzegany jako ważny. Natomiast w przypadku celów powinnościowych zaangażowanie pojawia się, gdy cel osiągnął pewien próg ważności, który czyni go bezwzględnie koniecznym do zrealizowania, i wtedy już prawdopodobieństwo realizacji liczy się dużo mniej. Shah i Higgins (1997) uważają, że ważne powinności są prawdopodobnie postrzegane jako konieczności, które muszą być osiągnięte niezależnie od stopnia trudności i niezależnie od prawdopodobieństwa sukcesu. Ojciec tonącego dziecka rzuca się przecież na ratunek niezależnie od szans powodzenia tej akcji. Z drugiej strony mniej ważne powinności są podejmowane tylko wtedy, gdy ich osiągnięcie jest relatywnie pewne lub łatwe.

Niezależnie jednak od tego, jak doszło do rozpoczęcia działania, interesujący jest dalszy jego przebieg w poszczególnych typach samoregulacji. Förster, Higgins i Bianco (2003) zauważyli, że w prostym zadaniu, polegającym na tworzeniu rysunku poprzez łączenie ponumerowanych kropek, osoby z ukierunkowaniem promocyjnym pracują szybciej, ale mniej dokładnie, natomiast ukierunkowanie prewencyjne wiąże się z wolniejszym, ale bardziej trafnym wykonaniem. Obie tendencje nasilają się w miarę zbliżania się do końca zadania – wzrasta tempo i spada dokładność u osób z ukierunkowaniem promocyjnym, a spada tempo i wzrasta dokładność u osób z ukierunkowaniem prewencyjnym. Również w bardziej wymagającym zadaniu, polegającym na wyszukiwaniu błędów w tekście, osoby z ukierunkowaniem promocyjnym pracują generalnie szybciej i są bardziej efektywne w wyłapywaniu prostszych błędów, natomiast osoby z ukierunkowaniem prewencyjnym pracują wolniej, ale lepiej wyłapują trudniejsze i mniej oczywiste błędy.

Na przebieg realizacji zadania wpływa także percepcja bieżącego poziomu jego wykonania. Według klasycznych teorii motywacji pozytywna informacja zwrotna wzmacnia pozytywne oczekiwania odnośnie do dalszego działania oraz indukuje lub podtrzymuje motywację dążenia do celu, natomiast negatywna informacja zwrotna osłabia oczekiwania i indukuje lub podtrzymuje motywację do

wycofania się z działania. Z badań Förstera, Grant, Idson i Higginsa (2001) wynika, że uwzględnienie ukierunkowania regulacyjnego pozwala doprecyzować tę ogólną prawidłowość. Wzrost pozytywnych oczekiwań i motywacji dążeniowej w wyniku częściowego sukcesu jest wyraźniejszy w przypadku promocyjnego ukierunkowania regulacyjnego, natomiast spadek pozytywnych oczekiwań i wzrost motywacji unikowej w wyniku częściowej porażki jest wyraźniejszy w przypadku ukierunkowania prewencyjnego. Podobnie wcześniejsze badania Crowe i Higginsa (1997) pokazują, że po doświadczeniu częściowej porażki osoby z ukierunkowaniem prewencyjnym są bardziej skłonne do przerwania zadania. Badania Van-Dijk i Klugera (2004) wskazują jednak na odwrotny efekt informacji o popełnionym błędzie, która w przypadku osób z ukierunkowaniem prewencyjnym nie tyle skłania do przerwania działania, co wręcz motywuje do trwania w nim bardziej skutecznie niż pozytywna informacja zwrotna. Pozytywna informacja jest natomiast bardziej skuteczna niż negatywna w motywowaniu osób z ukierunkowaniem promocyjnym. Tę niespójność dotyczącą negatywnej informacji zwrotnej można próbować tłumaczyć wynikami innych badań tych autorów (Van-Dijk, Kluger, 2003), z których wynika, że znaczenie ma tu również charakter samego zadania. Negatywna informacja zwrotna była bardziej efektywna niż pozytywna w motywowaniu do poprawy poziomu wykonania zadania polegającego na wykrywaniu błędów (zadanie ukierunkowane prewencyjnie). Natomiast w zadaniu twórczym (ukierunkowanym promocyjnie) bardziej efektywna była pozytywna informacja zwrotna. Opisane tu badania rzucają pewne światło na pytanie o skuteczne sposoby motywowania innych do wytrwałego realizowania trudnych zadań. Czy lepiej chwalić i podkreślać drobne, cząstkowe sukcesy, czy może raczej pokazywać popełniane po drodze błędy? Z przedstawionych badań wynika, że obydwie strategie mogą być skuteczne, przy czym aby dobrać odpowiedni sposób oddziaływania, należy uwzględniać zarówno typowy dla osoby styl samoregulacji, jak i charakter samego zadania.

Inne badania dotyczące motywacji koncentrowały się na zmianie siły dążenia i unikania w miarę zbliżania się do celu. Według klasycznej teorii Millera (za: Doliński, Łukaszewski, 2000, s. 489) w miarę zbliżania się do stanu pożądanego rośnie siła dążenia, a w miarę zbliżania się do stanu niepożądanego rośnie siła unikania. Teoria ukierunkowań regulacyjnych wyróżnia dwa sposoby „zbliżania się do celu”: (1) dążenie do stanów zgodnych ze stanem pożądanym i (2) unikanie stanów z nim niezgodnych. Pierwszy jest bardziej typowy dla ukierunkowania promocyjnego, a drugi dla ukierunkowania prewencyjnego. Förster, Higgins

i Idson (1998) wykazali, że w miarę zbliżania się do celu siła dążenia do stanów zgodnych z ideałami w ukierunkowaniu promocyjnym rośnie szybciej niż siła dążenia do stanów zgodnych z powinnościami w ukierunkowaniu prewencyjnym. Natomiast siła unikania stanów niezgodnych z powinnościami w ukierunkowaniu prewencyjnym rośnie szybciej niż siła unikania stanów niezgodnych z ideałami w ukierunkowaniu promocyjnym.

Szczególne znaczenie dla motywacji ma opisana wcześniej sytuacja zgodności regulacyjnej (*regulatory fit*). Według teorii, ludzie skłaniają się do tych sposobów realizacji celów, które cechuje większa zgodność z ich ukierunkowaniem regulacyjnym. Osoby z ukierunkowaniem promocyjnym są bardziej skłonne do stosowania strategii gorliwości (*eagerness means*), natomiast osoby z ukierunkowaniem prewencyjnym – do stosowania strategii czujności (*vigilance means*) (Crowe, Higgins, 1997; Higgins, 2006). Z badań wynika, że im większa jest zgodność ukierunkowania regulacyjnego ze sposobem osiągania celu i z naturą celu, tym silniejsza motywacja w trakcie jego realizacji (Förster, Higgins, Idson, 1998; Shah, Higgins, Friedman, 1998).

Seria badań przeprowadzonych przez Cesario, Grant i Higginsa (2004) pokazuje, że zgodność regulacyjna istotnie zwiększa efektywność komunikatów, których celem jest nakłanianie do określonych zachowań lub przekonanie do określonych racji. Komunikat jest oceniany jako bardziej przekonujący wtedy, gdy sposób budowania argumentacji jest kompatybilny z istotą sprawy, która jest przedmiotem perswazji. O zgodności regulacyjnej, zwiększającej siłę oddziaływania komunikatu, można mówić także wtedy, gdy argumentacja jest dopasowana do dominującego ukierunkowania regulacyjnego odbiorcy (akcentowanie możliwości zyskania potencjalnych korzyści vs uniknięcia potencjalnych szkód). Ciekawą ilustracją znaczenia zgodności regulacyjnej dla skuteczności perswazji mogą być badania Spiegela, Grant-Pillow i Higginsa (2004), których przedmiotem było motywowanie do jedzenia warzyw i owoców. Do zdrowego odżywiania zachęcano albo poprzez przedstawianie potencjalnych korzyści częstego jedzenia owoców i warzyw, albo poprzez zaprezentowanie potencjalnych kosztów i zagrożeń związanych z rzadkim jedzeniem tych produktów. Osoby, u których aktywowano promocyjne ukierunkowanie regulacyjne, udawało się skuteczniej zachęcić do zmiany diety (przez kolejny tydzień jadły o 20% więcej owoców i warzyw), gdy przedstawiono im korzyści płynące ze zdrowego odżywiania. Do podobnej zmiany diety udało się namówić również osoby, u których zastosowano manipulację ukierunkowania prewencyjnego, jednak w ich przypadku skuteczniejsza

była strategia polegająca na przedstawianiu komunikatów podkreślających koszty i zagrożenia wynikające z niejedzenia tych zdrowych pokarmów.

Kim (2006) zauważył podobny efekt w badaniach dotyczących skuteczności antynikotynowych komunikatów kierowanych do młodzieży. W komunikacie zorientowanym promocyjnie podkreślano korzyści z niepalenia (zdrowe płuca, poprawa zdolności umysłowych, świeży oddech, białe zęby, większa energia w codziennym życiu), natomiast w komunikacie zorientowanym prewencyjnie zwracano uwagę na możliwość uniknięcia negatywnych skutków palenia (brzydki zapach z ust, żółte zęby, uszkodzenia mózgu, rak płuc czy ostatecznie śmierć). Podobnie jak w przedstawionych wyżej badaniach dotyczących jedzenia owoców i warzyw, obydwa typy komunikatów były skuteczne w powstrzymaniu młodzieży przed sięgnięciem po pierwszego papierosa, ale zależało to od rodzaju zaktywowanego eksperymentalnie ukierunkowania regulacyjnego i jego zgodności ze sposobem konstrukcji komunikatu (por. także opisane wcześniej badania Aaker i Lee, 2001). O zgodności (*regulatory fit*) można tu mówić wtedy, gdy komunikaty podkreślające korzyści kieruje się do osób, u których zaktywowano ukierunkowanie promocyjne, a komunikaty podkreślające uniknięcie negatywnych efektów – do osób, u których zaktywowano ukierunkowanie prewencyjne. Tego typu zgodność wiązała się ze słabszą deklaracją zamiaru zapalenia papierosa w najbliższym czasie oraz mniej nasilonym dostrzeganiem farmakologicznych (przyjemność oraz obniżanie poziomu stresu i napięcia) oraz psychologicznych i społecznych (poczucie pewności siebie, poczucie bycia dorosłym) korzyści z palenia (Kim, 2006).

Zwykle w badaniach ujawniających efekt zgodności regulacyjnej osoby badane są instruowane, aby wykonały zadanie, stosując strategię gorliwości lub czujności, albo prezentuje się im promocyjnie lub prewencyjnie zorientowane informacje o obiekcie i sprawdzana jest efektywność działania albo skuteczność perswazji komunikatu o obiekcie. Jednak większość sytuacji życiowych nie ma tak czystego charakteru i składa się z elementów zarówno promocyjnych, jak i prewencyjnych. Powstaje więc pytanie, czy w sytuacji, gdy dostępne są oba typy strategii działania lub informacji o obiekcie, człowiek będzie aktywnie poszukiwał tych, które są zgodne z jego ukierunkowaniem regulacyjnym. Problem ten podjęli Wang i Lee (2006) w eksperymentach dotyczących poszukiwania informacji o produkcie (dwa rodzaje pasty do zębów). Z badań tych wynika, że osoby rzeczywiście aktywnie poszukują informacji kompatybilnych ze zaktywizowanym ukierunkowaniem regulacyjnym. Okazało się jednak, że efekt występuje

wyraźnie tylko w sytuacji stosunkowo słabego zaangażowania osoby w poszukiwanie informacji o produkcie. W przypadku osób, które z innego powodu były silnie zaangażowane i zmotywowane do zdobycia określonych informacji, efekt zgodności regulacyjnej nie wystąpił (por. także Evans, Petty, 2003). Można więc powiedzieć, że choć w wielu codziennych sytuacjach ukierunkowanie regulacyjne dość automatycznie katalizuje stosowanie promocyjnych lub prewencyjnych strategii działania, to nie jest to całkowity determinizm. Jeśli tylko sprawa jest odpowiednio ważna, to możemy działać niezależnie, a nawet wbrew tendencjom, do których uzdatnia indywidualny typ samoregulacji.

Kolejną ważną zmienną motywacyjną uwzględnioną w badaniach inspirowanych teorią Higginsa jest wpływ innych osób, które mogą pełnić rolę modeli inspirowanych lub zniechęcających do określonych działań (Lockwood, Jordan, Kunda, 2002; por. także Lockwood, Matthews, 2007). Pozytywnym modelem może być osoba, która w określonej dziedzinie osiągnęła duży sukces i która dzięki swoim osiągnięciom lub pozycji stała się wzorem godnym naśladowania. Może to być ktoś powszechnie znany (np. gwiazda sportu lub muzyki czy laureat prestiżowej nagrody), ale także członek rodziny lub podziwiany przyjaciel. Z kolei negatywnym modelem może być osoba, której wyraźnie nie powiodło się w życiu, lub ktoś, kto swoim działaniem doprowadził do poważnych problemów. Tutaj również może to być osoba powszechnie znana (np. gwiazda filmowa, która przedawkowała narkotyki) albo ktoś z najbliższego otoczenia (np. kuzyn, który przez zbyt ryzykowną grę na giełdzie stracił cały majątek). Jeden i drugi typ modelu może motywować do pozytywnych działań na dwa sposoby: (1) inspirować do decyzji i zachowań prowadzących do dobrych efektów albo (2) ostrzegając przed zachowaniami, które mogą się źle skończyć. Nie jest jednak jasne, który rodzaj modelowania jest bardziej skuteczny – pozytywne inspirowanie czy odstraszenie. Badania przeprowadzone przez Lockwood, Jordana i Kundę (2002) pokazują, że obydwa typy mogą być skuteczne, ale w przypadku konkretnej osoby może zależeć to od jej ukierunkowania regulacyjnego. W przypadku osób z ukierunkowaniem promocyjnym skuteczniej działa pozytywny model, a w przypadku osób z ukierunkowaniem prewencyjnym – model negatywny. Możemy tu mówić o swoistej zgodności ukierunkowania regulacyjnego z charakterem modelowania, która prowadzi do korzystnego wzrostu motywacji do działania. Badania pokazały jednocześnie, że sytuacja odwrotna, czyli brak takiej zgodności, może nawet osłabiać motywację. Dostarczanie osobie z ukierunkowaniem prewencyjnym pozytywnych wzorców i wskazywanie na powszechnie podziwianych boha-

terów może nie tylko nie przynieść spodziewanych pozytywnych efektów, ale nawet doprowadzić do osłabienia wyjściowej motywacji osoby. Podobny efekt może wystąpić, jeśli osobę z ukierunkowaniem promocyjnym będziemy motywować, wskazując jej na różnego rodzaju nieudaczników i czarne owce. Pytanie, czy bardziej skuteczne jest pokazywanie pozytywnych wzorców, czy ostrzeżenie przed pójściem w ślady negatywnego bohatera, należałoby więc przeformułować na pytanie: kiedy i wobec kogo dana strategia jest bardziej skuteczna.

Dalsze badania pokazują, że motywacyjne znaczenie pozytywnych i negatywnych modeli może zmieniać się na przestrzeni życia. Lockwood, Chasteen i Wong (2005) badały kwestię motywowania do działań prozdrowotnych młodych dorosłych oraz osoby starsze. Z badań tych wynika, że w okresie wczesnej dorosłości (średnia wieku w badanych grupach wynosiła od 19,68 do 20,82) do działań prozdrowotnych skutecznie motywują pozytywne modele, np. osoby w podobnym wieku, które są w bardzo dobrej formie fizycznej. Natomiast w okresie późnej dorosłości (średnia wieku od 65,69 do 70,40) znaczenie ma wpływ zarówno pozytywnych, jak i negatywnych modeli, i wpływ ten jest dość podobny. Interpretując różnice między grupami, autorzy wskazują na prawdopodobne zmiany w znaczeniu i sile ukierunkowań regulacyjnych na przestrzeni życia. Osoby młode są prawdopodobnie generalnie zorientowane bardziej promocyjnie w tym sensie, że są skoncentrowane głównie na pozytywach, które mogą osiągnąć, a mniej uwagi zwracają na zagrożenia czy możliwe niepowodzenia i porażki. Znaczenie ukierunkowania prewencyjnego wzrasta natomiast z wiekiem, choć nie zastępuje ono całkowicie ukierunkowania promocyjnego. Osoby starsze koncentrują się zarówno na tym, co mogą osiągnąć, jak i na tym, czego chciałyby uniknąć, i w tym sensie późna dorosłość jest prawdopodobnie okresem względnej równowagi opisanych stylów samoregulacji. Weryfikacja tych hipotez rozwojowych wymaga jednak bardziej bezpośrednich i systematycznych badań.

6. UKIERUNKOWANIA REGULACYJNE A EMOCJE I FORMUŁOWANIE OCEN

Mówiąc o przebiegu procesów realizacji celów, warto wspomnieć także o emocjonalnych konsekwencjach sukcesu lub porażki. Higgins, Shah i Friedman (1997) uzyskali wyniki, które świadczą o tym, że intensywność reakcji emocjonalnej jest proporcjonalna do siły standardu wyznaczającego cel, rodzaj reakcji emocjonalnej zależy od typu standardu, a znak emocji od powodzenia działania.

Osiągnięcie celu jest źródłem zadowolenia (*cheerfulness-related emotions*) w ukierunkowaniu promocyjnym, a spokoju i wyciszenia (*quiescence-related emotions*) – w ukierunkowaniu prewencyjnym. Z kolei nieosiągnięcie celu jest źródłem przygnębienia lub niezadowolenia i frustracji (*dejection-related emotions*) w ukierunkowaniu promocyjnym, a niepokoju, lęku lub poczucia winy (*agitation-related emotions*) w ukierunkowaniu prewencyjnym. Kolejne badania, przeprowadzone przez Idson, Liberman i Higginsa (2000), wykazały, że intensywność przyjemnych i przykrych emocji po zakończeniu działania zależy nie tylko od siły standardu, ale także od jego typu. Jeśli założymy, że ideały są celami maksymalnymi, a powinności celami minimalnymi, to można się spodziewać, że sukces w osiągnięciu celu maksymalnego jest źródłem intensywniejszej przyjemności niż sukces w osiągnięciu celu minimalnego, nawet jeśli siła obydwu standardów jest jednakowa. Uczucie spełnionej powinności może być przyjemne, ale jeszcze przyjemniej jest spełnić marzenie. Z drugiej strony można się spodziewać, że porażka w dążeniu do celu minimalnego jest bardziej przykra niż porażka w dążeniu do ideału. Niespełnienie marzenia może być przykre, ale konsekwencje niedopełnienia powinności mogą być dużo bardziej poważne.

Na emocje związane z realizacją zadania wpływa także zmienna zgodności regulacyjnej. W badaniach Freitas i Higginsa (2002) wysoki poziom zgodności natury zadania z typem ukierunkowania regulacyjnego osoby wiązał się z odczuwaniem większej przyjemności i zadowolenia z wykonywania zadania oraz z wyraźniejszym poczuciem sukcesu i z silniejszą motywacją do ponownego zaangażowania się w podobne zadanie. Co ciekawe, efekt ten okazał się niezależny od rzeczywistego poziomu wykonania. Podobnie ze wspomnianych już badań Idson, Liberman i Higginsa (2000) wynika, że uczucia, jakich osoba spodziewa się doświadczyć po dokonaniu wyboru, są tym intensywniejsze (pozytywne dla pożądanых efektów wyboru i negatywne dla efektów niepożądanych), im większą zgodnością regulacyjną charakteryzował się sposób dokonywania wyboru. Również ocena decyzji już podjętej lub efektu zakończzonego już działania jest bardziej pozytywna lub bardziej negatywna, jeśli sposób podejmowania decyzji lub realizacji celu charakteryzował się większą zgodnością regulacyjną (Higgins, 2000). Pozytywna ocena dobrej decyzji lub efektywnego działania jest bardziej intensywna u osób z promocyjnym ukierunkowaniem regulacyjnym niż u osób z ukierunkowaniem prewencyjnym, natomiast negatywna ocena złej decyzji lub działania zakończzonego porażką jest bardziej intensywna u osób z prewencyjnym ukierunkowaniem regulacyjnym.

Ludzie przypisują także większą wartość tym obiektom, które zostały wybrane przez nich z większą zgodnością regulacyjną. Strategie decyzyjne podczas wyboru tego samego obiektu mogą być różne. Kiedy na przykład decydujemy się na wybór jednego z dwóch oferowanych przedmiotów, możemy zastanawiać się, co zyskamy wybierając obiekt A, a co zyskamy wybierając obiekt B (metoda gorliwości), ale możemy też zastanawiać się, co stracimy nie wybierając obiektu A, a co stracimy nie wybierając obiektu B (metoda czujności). Badania pokazują, że gdy ten sam obiekt zostanie wybrany za pomocą strategii zgodnej z ukierunkowaniem regulacyjnym, to osoba przypisuje mu większą wartość pieniężną niż wtedy, gdy wybrałaby go za pomocą drugiej, niezgodnej z ukierunkowaniem strategii (Higgins i in., 2003).

Zgodność regulacyjna ma również wpływ na formułowanie negatywnych i pozytywnych ocen moralnych (poczucia winy lub poczucia, że coś jest moralnie dobre), co było przedmiotem badań Camacho, Higginsa i Luger (2003). Są generalnie dwa sposoby dopuszczenia się moralnego przewinienia: (1) przez zrobienie czegoś złego (np. kradzież) albo (2) przez powstrzymanie się od zrobienia czegoś dobrego (np. nieudzielenie pomocy głodującemu). Autorzy uważają, że pierwszy sposób tworzy sytuację zgodności regulacyjnej w połączeniu z prewencyjnym ukierunkowaniem regulacyjnym, natomiast drugi – z ukierunkowaniem promocyjnym. Przeprowadzone badania pokazują, że tego typu zgodność regulacyjna zwiększała intensywność negatywnej oceny moralnej czynu. Osoby z ukierunkowaniem promocyjnym czują się bardziej winne z powodu powstrzymania się od zrobienia czegoś dobrego niż z powodu zrobienia czegoś złego. Natomiast osoby z ukierunkowaniem prewencyjnym czują się bardziej winne z powodu zrobienia czegoś złego niż z powodu niezrobienia czegoś dobrego. Podobne znaczenie zgodności regulacyjnej zauważono również w odniesieniu do pozytywnych ocen moralnych.

7. OD STRUKTURY JA DO SAMOREGULACJI – ROZWÓJ KONCEPCJI HIGGinsa

Po przeanalizowaniu szczegółowych aspektów promocyjnych i prewencyjnych strategii samoregulacji postaram się teraz przedstawić miejsce teorii ukierunkowań regulacyjnych w szerszym kontekście psychologii osobowości, analizując przy okazji ewentualne mocne i słabe strony tego modelu. Rozpocznę jednak od teorii, z której wywodzi się on bezpośrednio. Higgins sformułował teorię

ukierunkowań regulacyjnych na bazie swojej wcześniejszej koncepcji, znanej jako teoria rozbieżności Ja (Higgins, 1987; por. Bąk, 2002), z której zaczerpnął kluczowe rozróżnienie ideałów i powinności jako dwóch odrębnych typów standardów Ja. Standardy te uczynił centralnymi kategoriami w opisywanym przez teorię ukierunkowań regulacyjnych promocyjnym i prewencyjnym stylu samoregulacji. Jednocześnie przesunął akcent z analizowanych w teorii rozbieżności Ja relacji między strukturą Ja i emocjami w kierunku szerzej rozumianej samoregulacji.

Taka zmiana akcentów pomogła uwolnić teorię Higginsa od jej najsłabszego elementu, którym jest, jak się wydaje, silne podkreślanie specyficznego charakteru powiązań między rozbieżnościami Ja i emocjami. Teoria rozbieżności Ja mówi, że rozbieżność między Ja realnym i Ja idealnym wiąże się z podatnością na doświadczanie emocji depresyjnych i jednocześnie nie jest związana z tendencją do doświadczania emocji lękowych. Z drugiej strony rozbieżność między Ja realnym i Ja powinnościowym wiąże się z podatnością na doświadczanie emocji lękowych i jednocześnie nie jest związana z emocjami depresyjnymi. Tezy te stanowią jądro teorii rozbieżności Ja, ale jednocześnie są jej najczęściej kwestionowanym elementem. Choć autor przytacza empiryczne i teoretyczne argumenty na trafność swoich poglądów (Higgins, 1999), to przeprowadzono wiele badań, w których nie udało się ich potwierdzić (np. Bąk, 2003; 2005; Bruch, Rivet, Laurenti, 2000; Gramzow i in., 2000; Tangney i in., 1998; Weilage, Hope, 1999).

Jedną z przyczyn trudności z weryfikacją specyficznego charakteru powiązań między rozbieżnościami Ja i emocjami może być fakt, że autor skoncentrował się na dwóch grupach emocji, które są wyraźnie odróżnialne w analizach teoretycznych, ale jednocześnie silnie powiązane w żywym doświadczeniu badanych osób. Możliwe więc, że choć w ściśle kontrolowanych warunkach eksperymentalnych daje się zauważyć te subtelne, specyficzne zależności, to wykrycie ich poza laboratorium, albo z zastosowaniem nieco innych procedur, jest już dużo trudniejsze. W konsekwencji teoria rozbieżności Ja może być bardzo spójnym logicznie i przekonującym swoją pozorną oczywistością modelem, który jednak nie bardzo pasuje do tzw. realnego życia. Rozwiązaniem takiego teoretycznego klinczu może być wyjście poza wąską kategorię emocji i poszukiwanie specyfiki ideałów i powinności w szerszej perspektywie zjawisk związanych z samoregulacją. Taki właśnie krok uczynił Higgins, formułując opisaną tu teorię ukierunkowań regulacyjnych, choć oczywiście nie można powiedzieć, że autor zrobił to w celu przewrótania dyskusji wokół teorii rozbieżności Ja, z której nigdy się nie wycofał i któ-

rej wyraźne ślady są widoczne w jego późniejszym modelu. Tak czy inaczej taka zmiana akcentów sprawiła, że teoria ukierunkowań regulacyjnych w porównaniu z teorią rozbieżności Ja jest modelem o szerszym zakresie stosowalności i większych możliwościach generowania nowych ciekawych hipotez badawczych.

8. UKIERUNKOWANIA REGULACYJNE W KONTEKŚCIE INNYCH TEORII SAMOREGULACJI

Teoria ukierunkowań regulacyjnych jest jedną z poznawczych teorii samoregulacji i odwołuje się do klasycznej już dziś teorii przedmiotowej samoświadomości Duvala i Wicklunda (1972), która rysuje ogólny schemat procesów ewaluacji Ja i reagowania w sytuacji postrzeganej rozbieżności między Ja i określonym standardem. Najbliższy teorii ukierunkowań regulacyjnych jest jednak model cybernetyczny Carvera i Scheiera (1998; Carver, 2004b), w którym procesy samoregulacji zostały opisane w terminach pętli sprzężeń zwrotnych. Wyróżnia się tu, podobnie jak w teorii Higginsa, dwa systemy samoregulacji. System dążenia, który jest odpowiedzialny za redukcję rozbieżności z pozytywnym standardem, czyli zbliżanie się do stanu pożądanego, oraz system unikania, odpowiedzialny za maksymalizację rozbieżności z negatywnym standardem, czyli oddalanie się od stanu niepożądanego. Higgins (1997) twierdzi jednak, że w odróżnieniu od modelu Carvera i Scheiera (1998), w którym mówi się o standardach pozytywnych i negatywnych, w jego teorii punktem odniesienia w obydwu typach samoregulacji są standardy pozytywne. Niezależnie bowiem od tego, czy mówimy o ideałach sterujących ukierunkowaniem promocyjnym czy o powinnościach sterujących ukierunkowaniem prewencyjnym, funkcjonowanie osoby jest regulowane przez wyobrażenie pewnego pożądanego, pozytywnego stanu Ja.

Jeśli jednak przyjrzymy się temu, jak Higgins rozumie istotę ideałów i powinności oraz promocyjnych i prewencyjnych sposobów realizacji celów, to zauważymy, że podobieństwa z modelem Carvera i Scheiera są wyraźne. Powinności rzeczywiście są standardami pozytywnymi w tym sensie, że mówią „jaki powinienem być”, jednak owo „powinienem” rozwija się przez wyczulenie na brak lub obecność cech negatywnych, w odróżnieniu od Ja idealnego, które rozwija się przez wyczulenie na brak i obecność cech pozytywnych (Higgins, 1989; Moretti, Higgins, 1990). Ta różnica przekłada się na pewną asymetrię między ukierunkowaniami regulacyjnymi. Jak już wspomniano, redukcja rozbieżności zarówno z Ja idealnym, jak i z Ja powinnościowym może odbywać się na dwa sposoby

– poprzez procesy dążenia i/lub unikania. Można jednak mówić o bardziej typowych czy bardziej naturalnych dla danego ukierunkowania strategiach osiągania celów. Strategią bardziej typową dla ukierunkowania promocyjnego jest dążenie do zgodności ze stanem pożądanym. Z kolei dla ukierunkowania prewencyjnego bardziej naturalną strategią jest unikanie niezgodności ze stanem pożądanym (Higgins i in., 1994). Mamy tu więc, podobnie jak w modelu Carvera i Scheiera, dwa systemy, z których jeden skoncentrowany jest na dążeniu, a drugi na unikaniu. Z wielu badań wynika, że w analizie procesów samoregulacji bardzo ważne jest uwzględnienie obok standardów pozytywnych (pożyczanych) również standardów negatywnych (niepożyczanych) (por. Carver, Lawrence, Scheier, 1999; Ogilvie, 1987; Oyserman, Markus, 1990). Teoria Higginsa, podobnie jak model Carvera i Scheiera, wyraźnie uwzględnia takie rozróżnienie, choć autor zdaje się ukrywać je za bardziej podstawowym jego zdaniem podziałem na Ja idealne i Ja powinnościowe, a o Ja niepożyczanym nie mówi wprost.

Z badań wynika również, że choć procesy dążenia i unikania są sterowane przez dwa odrębne systemy samoregulacji, to funkcjonalnie są one ze sobą silnie powiązane, a realizacja celu jest zwykle efektem współdziałania procesów dążenia i unikania (np. Carver, Lawrence, Scheier, 1999; Oyserman, Markus, 1990). Model Higginsa niewiele mówi o tego typu powiązaniach, są one natomiast wyraźnie opisane w modelu Carvera i Scheiera (1998). Zgodnie z rozumowaniem autorów system unikania „włącza” się w sytuacji zagrażającego zbliżenia się do stanu niepożyczanego i wtedy priorytetem jest zwiększenie rozbieżności ze standardem negatywnym, niezależnie od sposobu realizacji tego celu. Konkretny kierunek działania nie jest tu specjalnie ważny, jeśli tylko „odsuwa” ono osobę od stanu niepożyczanego. Jednak na dłuższą metę takie bezkierunkowe działanie jest mało efektywne i po oddaleniu się od stanu niepożyczanego „na bezpieczną odległość” włączają się procesy dążenia, które wyznaczają pozytywny cel dalszych działań. Można więc powiedzieć, że w modelu Carvera i Scheiera system dążenia ukonkretnia i ukierunkowuje działanie zapoczątkowane przez system unikania i w tym sensie unikanie z czasem przechodzi w dążenie (por. Carver, Lawrence, Scheier, 1999; Carver, Scheier, 1998; Carver, Sutton, Scheier, 2000). W odróżnieniu od tego w teorii Higginsa promocyjne i prewencyjne ukierunkowania regulacyjne działają względnie niezależnie od siebie. Mogą kolejno wyraźniej uaktywniać się w odmiennych sytuacjach, można też mówić o bardziej trwałych różnicach w skłonności do stosowania jednego lub drugiego stylu samoregulacji. Autor nie opisuje jednak żadnych form współdziałania czy interakcji między wy-

różnionymi przez siebie stylami samoregulacji, a wydaje się, że w realnym życiu, kiedy osoba funkcjonuje w oparciu zarówno o powinności, jak i ideały, jakichś form interakcji można się spodziewać.

Kolejną słabą stroną, tym razem obydwu analizowanych tu poznawczych modeli samoregulacji, jest pomijanie procesów energetycznych. Wskazuje na to Roy Baumeister (2004), który doceniając wartość modelu Carvera i Scheiera, podkreśla, że „nie zostało w nim wyjaśnione, co się dzieje w fazie «działania», w której dochodzi do zmiany treści zawartych w Ja zgodnie z tym, co jest pożądaną bądź oczekiwaną” (Baumeister, 2004, s. 20). Wydaje się, że uwaga ta może odnosić się także do modelu Higginsa. Obydwie teorie opisują przebieg procesów aktualizowania standardów Ja oraz odpowiedzialne za nie i sterujące nimi mechanizmy uruchamiane przez określony stan struktur poznawczych. Autorzy nie mówią jednak nic na temat siły, która miałaby napędzać te procesy. Nie biorą pod uwagę prostego faktu, że każdy, nawet najdoskonalszy mechanizm, wymaga jakiegoś paliwa czy energii. Ten brakujący element został opisany w teorii Baumeistera (2004; Schmeichel, Baumeister, 2004), który rozumie samoregulację jako wysiłek lub wydatkowanie energii. Sprawny przebieg samokontroli jest silnie związany ze zdolnością do podejmowania wysiłku, która z kolei zależy od zasobów energii. Każdy akt samokontroli bazuje na skończonych zasobach energii i prowadzi do czasowego osłabiania funkcji wykonawczej Ja, aż do uzupełnienia zasobów. Ostatnie badania prowadzone w zespole Baumeistera (Gailliot i in., 2007) pokazują, że używane przez autora pojęcia siły czy zasobów energii nie są tylko obrazową metaforą, ale wiążą się z bardzo konkretnymi wskaźnikami fizjologicznymi, takimi jak poziom glukozy we krwi, która – jak wiemy – jest głównym paliwem wszystkich procesów życiowych. Okazuje się, że zdolność do efektywnej samokontroli wyraźnie słabnie przy spadku poziomu glukozy we krwi. Baumeister (2004) proponuje, aby model Carvera i Scheiera uzupełnić o opisany przez niego aspekt energetyczny, i wydaje się, że postulat ten można odnieść również do teorii ukierunkowań regulacyjnych Higginsa.

9. MÓZGOWE I TEMPERAMENTALNE PODŁOŻE UKIERUNKOWAŃ REGULACYJNYCH

Analizując teorię ukierunkowań regulacyjnych, można – oprócz wyraźnych związków z teoriami samoregulacji – poszukiwać także mniej oczywistych, ale przez to może nawet bardziej inspirujących analogii. Można je znaleźć w pozor-

nie bardzo odległym obszarze, jakim są biologicznie zorientowane teorie temperamentu i afektu. Inspiracją do takich porównań są prace Carvera (2001; 2004a; Carver, Sutton, Scheier, 2000), który opisując procesy dążenia i unikania podkreśla, że wiele współczesnych teorii zawiera tezę o istnieniu co najmniej dwóch, niezależnie działających systemów motywacyjnych. Pierwszy z nich wiąże się z aktywacją, zaangażowaniem i ułatwianiem określonych działań, podczas gdy drugi jest związany z hamowaniem i wycofywaniem z działania. Ciekawym przykładem takiej typologii jest teoria Jeffrey A. Graya (Corr, Pickering, Gray, 1997; Gray, 1999a; 1999b; por. także Strelau, 2002), który wyróżnił dwa, zakorzenione w odmiennych strukturach mózgowych, systemy behawioralne, określane jako BIS i BAS². Behawioralny system hamujący (BIS) jest odpowiedzialny za wrażliwość na bodźce zagrażające, takie jak sygnały kary, braku nagrody oraz nowości, i jako taki leży u podstaw subiektywnie doświadczanego lęku. Z kolei behawioralny system aktywacyjny (BAS) reguluje wrażliwość na sygnały nagrody i braku kary i jego aktywność determinuje zachowania impulsywne. BIS reguluje motywację awersyjną, hamuje zachowanie i tłumi ruch w kierunku niepożądanego obiektu lub celu. Natomiast BAS reguluje zachowania apetytywne, prowadzące do zbliżenia się do pożądanego obiektu lub celu (Carver, 2004a; Carver, Sutton, Scheier, 2000).

Porównując model Graya do teorii ukierunkowań regulacyjnych Higginsa, widzimy dość wyraźne analogie między behawioralnym systemem aktywacyjnym (BAS) a promocyjnym ukierunkowaniem regulacyjnym oraz między behawioralnym systemem hamującym (BIS) a prewencyjnym ukierunkowaniem regulacyjnym³. Higgins i Gray opisują podobne tendencje behawioralne i w obydwu koncepcjach są one organizowane przez dwa niezależne od siebie systemy, choć u Higginsa ich podłożem jest nabyty w trakcie życia system przekonań na temat Ja, a u Graya genetycznie uwarunkowane struktury mózgowe.

Idąc dalej tym tropem, można również znaleźć pewne analogie między typami samoregulacji Higginsa i głównymi wymiarami osobowości opisywanymi przez Eysencka (1990). Trudno oprzeć się wrażeniu, że jest pewne podobieństwo między funkcjonowaniem osoby zorientowanej promocyjnie i charakterystyką wysokiego nasilenia ekstrawersji. Podobną analogię można znaleźć między ukierunkowaniem prewencyjnym i neurotycznością. Analogie te oczywiście mają

² W rzeczywistości teoria wyróżnia jeszcze trzeci system (por. Gray, 1999a; Wilson, Barrett, Gray, 1989), jednak z uwagi na słabszy związek z tematem artykułu nie będzie on tu omawiany.

³ Podobne analogie dotyczą oczywiście systemu dążenia i unikania z modelu Carvera i Scheiera (por. Carver, 2001, 2004a).

swoje ograniczenia i postawienie znaku równości między zmiennymi poznawczymi opisywanymi przez Higginsa i osadzonymi w biologii konstruktami Graya czy Eysencka byłoby nieuprawnionym uproszczeniem. Jeśli jednak teorie te dotyczą tych samych zjawisk, to przedstawione analogie mogą być podstawą nowych hipotez, dotyczących genetyki ukierunkowań regulacyjnych. Byłoby to istotne rozszerzenie teorii Higginsa, który opisując rozwój standardów Ja i poszukując źródła różnic indywidualnych w aktywności poszczególnych stylów samoregulacji, koncentruje się na rozwoju kompetencji poznawczych dziecka oraz na jakości jego wczesnych relacji z ważnymi osobami (Higgins, 1989; Moretti, Higgins, 1990; por. także Bąk, 2002). Ukierunkowania regulacyjne są więc dla Higginsa nabytymi w trakcie życia strukturami poznawczymi. Przedstawione tu hipotetyczne związki ze zmiennymi temperamentalnymi rodzą jednak pytanie, czy skłonność do promocyjnego lub prewencyjnego stylu samoregulacji może być uwarunkowana biologicznie i wiązać się z genetycznie zaprojektowaną aktywnością określonych struktur mózgowych? Ewentualna pozytywna odpowiedź na to pytanie nie musi oczywiście oznaczać, że poglądy Higginsa dotyczące rozwoju strategii samoregulacji są z gruntu fałszywe. Należałoby jednak uzupełnić je o dodatkowy element i mówić o jakimś rodzaju interakcji między czynnikami biologicznymi i zmiennymi poznawczymi. Nie jest przecież wykluczone, że nawet jeśli ukierunkowania tworzą się na bazie osobistych doświadczeń, to kierunek tego procesu zależy od względnej aktywności określonych struktur mózgowych i jest katalizowany przez biologicznie uwarunkowane zmienne temperamentalne.

Takie spojrzenie byłoby zgodne z wynikami badań, które dotyczyły znaczenia temperamentu oraz stylu wychowawczego w rozwoju systemu Ja (Manian, Strauman, Denney, 1998). Do opisu zmiennych temperamentalnych wykorzystano w nich koncepcję Tellegena, z jego podziałem na pozytywny (PT) i negatywny (NT) afekt (np. Watson, Tellegen, 1985). Okazało się, że te dwa niezależne wymiary temperamentu wiążą się z odmiennymi typami rozbieżności w strukturze Ja, charakterystycznymi dla opisywanych przez Higginsa dwóch stylów samoregulacji. Uwzględnienie dodatkowo interakcji temperamentu i stylu wychowawczego zwiększało procent wyjaśnianej wariancji. Autorzy formułują wniosek, że choć każdy człowiek posiada zarówno prewencyjny, jak i promocyjny system samoregulacji, to różnice na poziomie temperamentu oraz na poziomie doświadczeń związanych z socjalizacją mogą sprawić, że jeden z systemów staje się dominujący.

Na mózgowe podłoże aktywności ukierunkowań regulacyjnych mogą pośrednio wskazywać także przeprowadzone przez Carvera (2001; 2004a; Carver, Sutton, Scheier, 2000) analizy badań Davidsona i współautorów (np. Buss i in., 2003; Silva i in., 2002; Tomarken i in., 1992). Badania te wskazują na wyraźną asymetrię funkcjonalną struktur czołowych w sytuacji aktywności procesów dążenia i unikania i związane z tym różnice w zakresie pozytywnego i negatywnego afektu. Wykorzystując analizy EEG, zauważono związek między aktywnością prawej strony przedniego obszaru kory czołowej i negatywnym afektem, ekspozycją na negatywne bodźce czy tendencjami do unikania i wycofywania się. Występują także związki między aktywnością lewej strony przedniego obszaru kory czołowej a pozytywnym afektem, ekspozycją na bodźce pozytywne oraz tendencjami do angażowania się i zbliżania. Z badań tych zdaniem Carvera (2001) wynika, że procesy dążenia i unikania są zakorzenione w odrębnych systemach neurologicznych i przez nie kierowane. Pamiętając o podobieństwach modeli Carvera i Higginsa można postulować, że systemy te są również neurologicznym podłożem promocyjnego i prewencyjnego ukierunkowania regulacyjnego.

*

Zaprezentowana tu teoria ukierunkowań regulacyjnych Higginsa jest jednym z ważniejszych współczesnych modeli samoregulacji. Pomysły teoretyczne autora nie są całkowicie nowe i można znaleźć pewne analogie zarówno do innych teorii samoregulacji, jak i do koncepcji pochodzących z innych obszarów psychologii osobowości. Niewątpliwą jednak zaletą tego modelu jest to, że pozwala on wyjaśniać szeroki zakres zjawisk i poprzez to stał się bogatym źródłem inspiracji dla wielu ciekawych badań. Oprócz tych przedstawionych wyżej badania prowadzone na gruncie teorii Higginsa dotyczyły m.in.: wrażliwości na zmiany w bieżącej sytuacji (Brendl, Higgins, Lemm, 1995), konsekwencji ekspozycji na informacje sprzeczne z utrzymywaniem stereotypem (Förster, Higgins, Strack, 2000), różnic w typie samoregulacji związanych ze schematami zależności vs niezależności w obszarze Ja (Lee, Aaker, Gardner, 2000), preferowanych strategii podtrzymywania relacji przyjacielskich (Higgins i in., 1994) czy problematyki zachowań konsumenckich i psychologii reklamy (Avnet, Higgins, 2006; Pham, Avnet, 2004; Safer – za: Higgins, 2002; Zhou, Pham, 2004). Jednak na tym nie kończy się katalog możliwych aplikacji teorii ukierunkowań regulacyjnych i wydaje się, że koncepcja Higginsa jeszcze długo będzie inspirowała badaczy z różnych obszarów psychologii.

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*, 28, 33-49.
- Avnet, T., Higgins, E. T. (2006). How regulatory fit affects value in consumer choices and opinions. *Journal of Marketing Research*, 43, 1-10.
- Baumeister, R. F. (2004). Wyczerpywanie się ego i funkcja wykonawcza Ja. W: A. Tesser, R. B. Felson, J. M. Suls (red.), *Ja i tożsamość* (s. 18-42). Gdańsk: GWP.
- Bąk, W. (2002). E. Tory Higginsa teoria rozbieżności ja. *Przegląd Psychologiczny*, 45, 39-55.
- Bąk, W. (2003). Struktura systemu Ja a nasilenie lęku egzystencjalnego. W: P. Francuz, M. Grygiel-ski, W. Otrębski (red.), *Studia z psychologii w KUL* (t. 11, s. 137-156). Lublin: Wydawnictwo KUL.
- Bąk, W. (2005). Emocjonalne korelaty rozbieżności JA – badania inspirowane teorią E. T. Higginsa. *Psychologia. Edukacja i Społeczeństwo*, 2, 27-39.
- Brendl, C. M., Higgins, E. T., Lemm, K. M. (1995). Sensitivity to varying gains and losses: The role of self-discrepancies and event framing. *Journal of Personality and Social Psychology*, 69, 1028-1051.
- Bruch, M. A., Rivet, K. M., Laurenti, H. J. (2000). Type of self-discrepancy and relationships to components of the tripartite model of emotional distress. *Personality and Individual Differences*, 29, 37-44.
- Buss, K. A., Schumacher, J. R. M., Dolski, I., Kalin, N. H., Goldsmith, H. H., Davidson, R. J. (2003). Right frontal brain activity, cortisol, and withdrawal behavior in 6-month-old infants. *Behavioral Neuroscience*, 117, 11-20.
- Camacho, C. 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*, 84, 498-510.
- Carver, C. S. (2001). Affect and the functional bases of behavior: On the dimensional structure of affective experience. *Personality and Social Psychology Review*, 5, 345-356.
- Carver, C. S. (2004a). Negative affects deriving from the behavioral approach system. *Emotion*, 4, 3-22.
- Carver, C. S. (2004b). Self-regulation of action and affect. W: R. F. Baumeister, K. D. Vohs (red.), *Handbook of self-regulation. Research, theory, and applications* (s. 13-39). New York–London: The Guilford Press.
- Carver, C. S., Lawrence, J. W., Scheier, M. F. (1999). Self-discrepancies and affect: Incorporating the role of feared selves. *Personality and Social Psychology Bulletin*, 25, 783-792.
- Carver, C. S., Scheier, M. F. (1998). *On the self-regulation of behavior*. New York: Cambridge University Press.
- Carver, C. S., Sutton, S. K., Scheier, M. F. (2000). Action, emotion, and personality: Emerging conceptual integration. *Personality and Social Psychology Bulletin*, 26, 741-751.
- Cesario, J., Grant, H., Higgins, E. T. (2004). Regulatory fit and persuasion: Transfer from “feeling right”. *Journal of Personality and Social Psychology*, 86, 388-404.
- Corr, P. J., Pickering, A. D., Gray, J. A. (1997). Personality, punishment, and procedural learning: A test of J. A. Gray’s anxiety theory. *Journal of Personality and Social Psychology*, 73, 337-344.

- Crowe, E., Higgins, E. T. (1997). Regulatory focus and strategic inclinations: Promotion and prevention in decision making. *Organizational Behavior and Human Decision Processes*, 69, 117-132.
- Doliński, D., Drogosz, M. (2007). Czy obywatele poszliby głosować przeciw? Regulacyjne nastawienie na promocję vs. prewencję a aktywność wyborcza. *Kolokwia Psychologiczne*, 16, 103-116.
- Doliński, D., Łukaszewski, W. (2000). Typy motywacji. W: J. Strelau (red.), *Psychologia. Podręcznik akademicki* (t. 2, s. 469-491). Gdańsk: GWP.
- Duval, T. S., Wicklund, R. A. (1972). *A theory of objective self-awareness*. New York: Academic Press.
- Evans, L. M., Petty, R. E. (2003). Self-guide framing and persuasion: Responsibly increasing message processing to ideal levels. *Personality and Social Psychology Bulletin*, 29, 313-324.
- Eysenck, H. J. (1990). Biological dimensions of personality. W: L. A. Pervin (red.), *Handbook of personality. Theory and research* (s. 244-276). New York: Guilford Press.
- Falkowski, A. (2000). Spostrzeganie jako mechanizm tworzenia doświadczenia za pomocą zmysłów. W: J. Strelau (red.), *Psychologia. Podręcznik akademicki* (t. 2, s. 25-55). Gdańsk: GWP.
- Förster, J., Grant, H., Idson, L. C., Higgins, E. T. (2001). Success/failure feedback, expectancies, and approach/avoidance motivation: How regulatory focus moderates classic relations. *Journal of Experimental Social Psychology*, 37, 253-260.
- 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*, 90, 148-164.
- Förster, J., Higgins, E. T., Idson, L. C. (1998). Approach and avoidance strength during goal attainment: Regulatory focus and the "goal looms larger" effect. *Journal of Personality and Social Psychology*, 75, 1115-1131.
- Förster, J., Higgins, E. T., Strack, F. (2000). When stereotype disconfirmation is a personal threat: How prejudice and prevention focus moderate incongruency effects. *Social Cognition*, 18, 178-197.
- Freitas, A. L., Higgins, E. T. (2002). Enjoying goal-directed action: The role of regulatory fit. *Psychological Science*, 13, 1-6.
- Freitas, A. L., Liberman, N., Salovey, P., Higgins, E. T. (2002). When to begin? Regulatory focus and initiating goal pursuit. *Personality and Social Psychology Bulletin*, 28, 121-130.
- Gailliot, M. T., Baumeister, R. F., DeWall, C. N., Maner, J. K., Plant, E. A., Tice, D. M., Brewer, L. E., Schmeichel, B. J. (2007). Self-control relies on glucose as a limited energy source: Willpower is more than a metaphor. *Journal of Personality and Social Psychology*, 92, 325-336.
- Gramzow, R. H., Sedikides, C., Panter, A. T., Insko, C. A. (2000). Aspects of self-regulation and self-structure as predictors of perceived emotional distress. *Personality and Social Psychology Bulletin*, 26, 188-205.
- Gray, J. A. (1999a). Trzy podstawowe systemy emocjonalne. W: P. Ekman, R. J. Davidson (red.), *Natura emocji. Podstawowe zagadnienia* (s. 210-215). Gdańsk: GWP.
- Gray, J. A. (1999b). Wymiary osobowości a systemy emocjonalne. W: P. Ekman, R. J. Davidson (red.), *Natura emocji. Podstawowe zagadnienia* (s. 276-279). Gdańsk: GWP.
- Higgins, E. T. (1987). Self-discrepancy: A theory relating self and affect. *Psychological Review*, 94, 319-340.

- Higgins, E. T. (1989). Continuities and discontinuities in self-regulatory and self-evaluative processes: A developmental theory relating self and affect. *Journal of Personality*, 57, 407-444.
- Higgins, E. T. (1997). Beyond pleasure and pain. *American Psychologist*, 52, 1280-1300.
- Higgins, E. T. (1999). When do self-discrepancies have specific relations to emotions? The second-generation question of Tangney, Niedenthal, Covert, and Barlow (1998). *Journal of Personality and Social Psychology*, 77, 1313-1317.
- Higgins, E. T. (2000). Making a good decision: Value from fit. *American Psychologist*, 55, 1217-1230.
- Higgins, E. T. (2002). How self-regulation creates distinct values: The case of promotion and prevention decision making. *Journal of Consumer Psychology*, 12, 177-191.
- Higgins, E. T. (2006). Value from hedonic experience and engagement. *Psychological Review*, 113, 439-460.
- Higgins, E. T., Friedman, R. S., Harlow, R. E., Idson, L. C., Ayduk, O. N., Taylor, A. (2001). Achievement orientations from subjective histories of success: Promotion pride versus prevention pride. *European Journal of Social Psychology*, 31, 3-23.
- Higgins, E. T., Idson, L. C., Freitas, A. L., Spiegel, S., Molden, D. C. (2003). Transfer of value from fit. *Journal of Personality and Social Psychology*, 84, 1140-1153.
- Higgins, E. T., Roney, C. J. R., Crowe, E., Hymes, C. (1994). Ideal versus ought predilections for approach and avoidance: Distinct self-regulatory systems. *Journal of Personality and Social Psychology*, 66, 276-286.
- 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*, 72, 515-525.
- Higgins, E. T., Spiegel, S. (2004). Promotion and prevention strategies for self-regulation. A motivated cognition perspective. W: R. F. Baumeister, K. D. Vohs (red.), *Handbook of self-regulation. Research, theory, and applications* (s. 171-187). New York-London: The Guilford Press.
- 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*, 18, 527-535.
- Idson, L. C., Liberman, N., Higgins, E. T. (2000). Distinguishing gains from nonlosses and losses from nongains: A regulatory focus perspective on hedonic intensity. *Journal of Experimental Social Psychology*, 36, 252-274.
- Kim, Y.-J. (2006). The role of regulatory focus in message framing in antismoking advertisements for adolescents. *Journal of Advertising*, 35, 143-151.
- Lee, A. Y., Aaker, J. L., Gardner, W. L. (2000). The pleasures and pains of distinct self-construals: The role of interdependence in regulatory focus. *Journal of Personality and Social Psychology*, 78, 1122-1134.
- Levine, J. M., Higgins, E. T., Choi, H.-S. (2000). Development of strategic norms in groups. *Organizational Behavior and Human Decision Processes*, 82, 88-101.
- Liberman, N., Idson, L. C., Camacho, C. J., Higgins, E. T. (1999). Promotion and prevention choices between stability and change. *Journal of Personality and Social Psychology*, 77, 1135-1145.

- Liberman, N., Molden, D. C., Idson, L. C., Higgins, E. T. (2001). Promotion and prevention focus on alternative hypotheses: Implication for attributional functions. *Journal of Personality and Social Psychology*, 80, 5-18.
- Lockwood, P., Chasteen, A. L., Wong, C. (2005). Age and regulatory focus determine preferences for health-related role models. *Psychology and Aging*, 20, 376-389.
- Lockwood, P., Jordan, C. H., Kunda, Z. (2002). Motivation by positive or negative role models: Regulatory focus determines who will best inspire us. *Journal of Personality and Social Psychology*, 83, 854-864.
- Lockwood, P., Matthews, J. (2007). The self as a social comparer. W: C. Sedikides, S. J. Spencer (red.), *The self* (s. 95-113). New York-Hove: Psychology Press.
- Łukaszewski, W. (1979). Tendencja do podtrzymywania lub modyfikacji posiadanych zalet a spostrzeganie siebie. W: W. Łukaszewski (red.), *Spostrzeganie siebie i spostrzeganie innych ludzi* (s. 89-108). Wrocław: Wydawnictwa Uniwersytetu Wrocławskiego.
- Łukaszewski, W., Doliński, D. (2000). Mechanizmy leżące u podstaw motywacji. W: J. Strelau (red.), *Psychologia. Podręcznik akademicki* (t. 2, s. 441-468). Gdańsk: GWP.
- Manian, N., Strauman, T. J., Denney, N. (1998). Temperament, recalled parenting styles, and self-regulation: Testing the developmental postulates of self-discrepancy theory. *Journal of Personality and Social Psychology*, 75, 1321-1332.
- Markman, A. B., Baldwin, G. C., Maddox, W. T. (2005). The interaction of payoff structure and regulatory focus in classification. *Psychological Science*, 16, 852-855.
- 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. Kolligan, Jr. (red.), *Competence considered* (s. 286-314). New Haven: Yale University Press.
- Ogilvie, D. M. (1987). The undesired self: A neglected variable in personality research. *Journal of Personality and Social Psychology*, 52, 379-385.
- Oyserman, D., Markus, H. R. (1990). Possible selves and delinquency. *Journal of Personality and Social Psychology*, 59, 112-125.
- Pham, M. T., Avnet, T. (2004). Ideals and oughts and the reliance on affect versus substance in persuasion. *Journal of Consumer Research*, 30, 503-518.
- Rotter, J. B. (1960). Some implications of a social learning theory for the prediction of goal directed behavior from testing procedures. *Psychological Review*, 67, 301-316.
- Schmeichel, B. J., Baumeister, R. F. (2004). Self-regulatory strength. W: R. F. Baumeister, K. D. Vohs (red.), *Handbook of self-regulation. Research, theory, and applications* (s. 84-98). New York-London: The Guilford Press.
- Semin, G. R., Higgins, T., de Montes, L. G., Estourget, Y., Valencia, J. F. (2005). Linguistic signatures of regulatory focus: How abstraction fits promotion more than prevention. *Journal of Personality and Social Psychology*, 89, 36-45.
- Shah, J., Higgins, E. T. (1997). Expectancy x value effects: Regulatory focus as determinant of magnitude and direction. *Journal of Personality and Social Psychology*, 73, 447-458.
- Shah, J., Higgins, E. T. (2001). Regulatory concerns and appraisal efficiency: The general impact of promotion and prevention. *Journal of Personality and Social Psychology*, 80, 693-705.
- Shah, J., Higgins, E. T., Friedman, R. S. (1998). Performance incentives and means: How regulatory focus influences goal attainment. *Journal of Personality and Social Psychology*, 74, 285-293.

- Silva, J. R., Pizzagalli, D. A., Larson, C. L., Jackson, D. C., Davidson, R. J. (2002). Frontal brain asymmetry in restrained eaters. *Journal of Abnormal Psychology*, 111, 676-681.
- Silvia, P. J., Duval, T. S. (2001). Objective self-awareness theory: Recent progress and enduring problems. *Personality and Social Psychology Review*, 5, 230-241.
- Spiegel, S., Grant-Pillow, H., Higgins, E. T. (2004). How regulatory fit enhances motivational strength during goal pursuit. *European Journal of Social Psychology*, 34, 39-54.
- Strelau, J. (2002). *Psychologia różnic indywidualnych*. Warszawa: Wydawnictwo Naukowe Scholar.
- Szmajke, A., Łukaszewska, J., Nawrat, R., Olszańska, M. (1983). Struktura „Ja” i struktura „inni ludzie” – aspekt poznawczo-projekcyjny i temporalny. W: Łukaszewski (red.), *Osobowość – orientacja temporalna – ustosunkowanie do zmian* (s. 111-224). Wrocław: Wydawnictwo Uniwersytetu Wrocławskiego.
- Tangney, J. P., Niedenthal, P. M., Covert, M. V., Barlow, D. H. (1998). Are shame and guilt related to distinct self-discrepancies? A test of Higgins's (1987) hypotheses. *Journal of Personality and Social Psychology*, 75, 256-268.
- Tomarken, A. J., Davidson, R. J., Wheeler, R. E., Doss, R. C. (1992). Individual differences in anterior brain asymmetry and fundamental dimensions of emotion. *Journal of Personality and Social Psychology*, 62, 676-687.
- Van-Dijk, D., Kluger, A. N. (2003). *Feedback gains: Success in creative task and failure in error-detection* (A paper presented at the 18th annual convention of the Society for Industrial and Organizational Psychology, Orlando, FL, April 2003).
- Van-Dijk, D., Kluger, A. N. (2004). Feedback sign effect on motivation: Is it moderated by regulatory focus? *Applied Psychology: An International Review*, 53, 113-135.
- Wang, J., Lee, A. Y. (2006). The role of regulatory focus in preference construction. *Journal of Marketing Research*, 43, 28-38.
- Watson, D., Tellegen, A. (1985). Toward a consensual structure of mood. *Psychological Bulletin*, 98, 219-235.
- Weilage, M., Hope, D. A. (1999). Self-discrepancy in social phobia and dysthymia. *Cognitive Therapy and Research*, 23, 637-650.
- Wilson, G. D., Barrett, P. T., Gray, J. A. (1989). Human reactions to reward and punishment: A questionnaire examination of Gray's personality theory. *British Journal of Psychology*, 80, 509-515.
- Wojciszke, B. (1988). Idealism and some cognitive antecedents of value-behavior consistency. *Polish Psychological Bulletin*, 19, 197-206.
- Zhou, R., Pham, M. T. (2004). Promotion and prevention across mental accounts: When financial products dictate consumers' investment goals. *Journal of Consumer Research*, 31, 125-135.

E. TORY HIGGINS' REGULATORY FOCUS THEORY

S u m m a r y

The regulatory focus theory proposed by E. Tory Higgins differentiates between two distinct strategies for self regulation: (1) promotion and (2) prevention regulatory focus. The former is concerned with ideals, advancement, aspirations, accomplishments, and growth, while the latter – with oughts, obligations, responsibility, protection, and safety. The paper presents the main theses of the theory and results of selected studies concerning the role of regulatory focus in cognitive processes and decision making, different aspects of goal achievement, and also in experiencing emotions, assessment making and value judgments. The last part of the paper discusses strong and weak points of the theory as well as its associations with other cognitive models of self-regulation. It is also proposed to put the regulatory foci in a broader context of personality and temperament variables.

Key words: self-regulation, regulatory focus, Higgins.