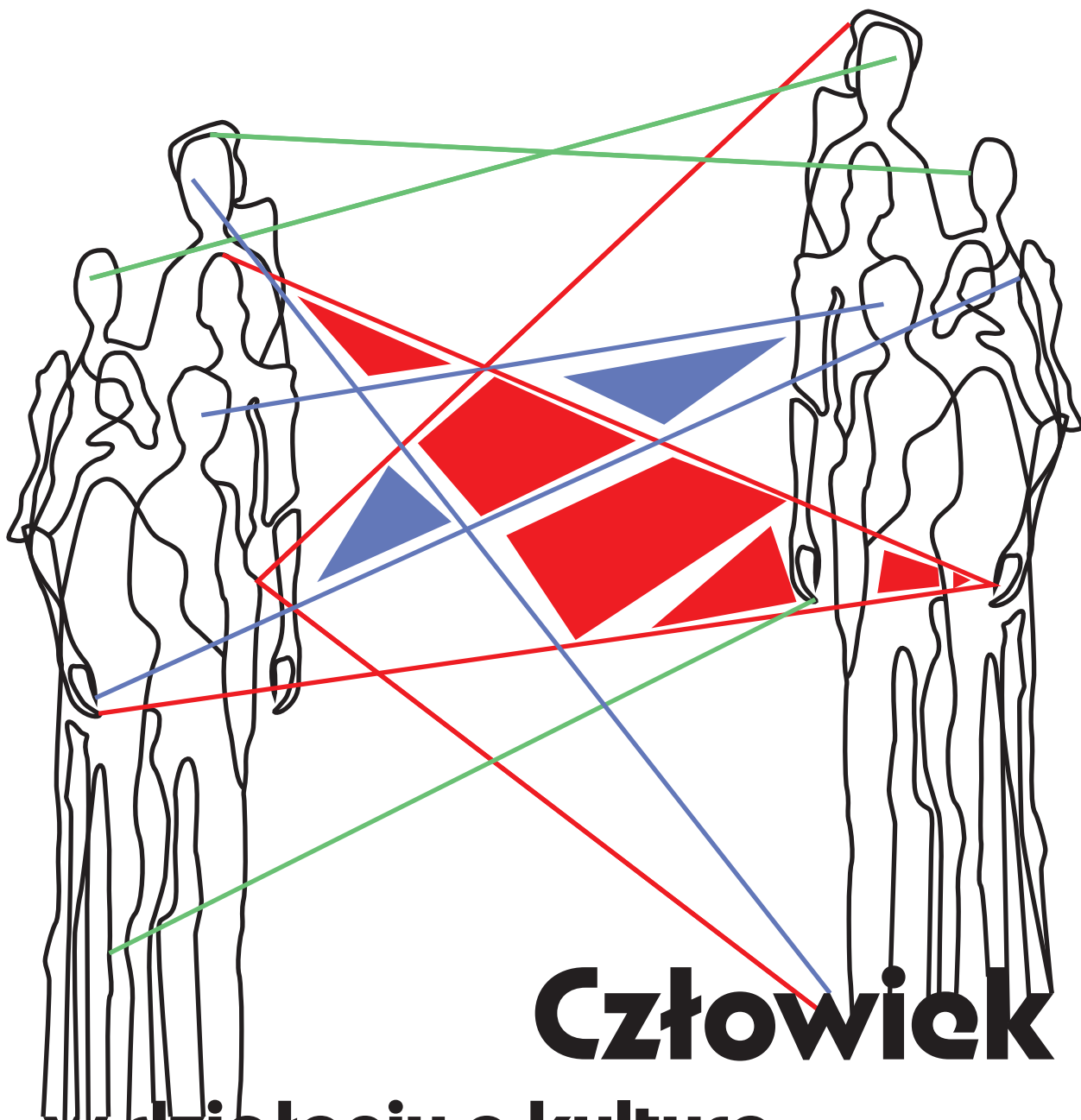


Karolina Dobrosz



Człowiek

w działaniu a kultura

Perspektywa międzykulturowa

Człowiek w działaniu.
Perspektywa międzykulturowa

Karolina Dobrosz - Uniwersytet Łódzki
Wydział Filologiczny, Katedra Dziennikarstwa i Komunikacji Społecznej
ul. Pomorska 171/173
90-236 Łódź

Karolina Dobrosz - Uniwersytet Łódzki
RECENZJA NAUKOWA
prof. dr hab. Grażyna Habrajska
dr hab. Mariusz Karol Wszolek

SKŁAD i ŁAMANIE
Karolina Dobrosz
PROJEKT OKŁADKI
Karolina Dobrosz
na podstawie rysunków Zofii Władyka-Łuczak



Creative Commons

ISBN: 978-83-68278-12-5
<https://doi.org/10.59862/a7k9q2m5xz>
<https://orcid.org/0000-0002-9911-0650>
© Copyright by Karolina Dobrosz, Kraków 2025
© Copyright by AT Wydawnictwo, Kraków 2025



AT Wydawnictwo
www.atwydawnictwo.pl

Człowiek w działaniu. Perspektywa międzykulturowa

Karolina Dobrosz

Kraków 2025

Spis treści

Wprowadzenie	7
Rozdział 1. Poza bólem i przyjemnością: model aktywności celowej człowieka według E. Tory Higginsa	11
1.1 Od samoregulacji ku aktywności celowej człowieka. Regulatory focus i regulatory fit w świetle wyników badań.....	11
1.2 Orientacja regulacyjna (<i>regulatory focus</i>) i zgodność regulacyjna (<i>regulatory fit</i>) w świetle wyników badań w paradygmacie kulturowym i międzykulturowym	36
1.3 Rozumienie kultury wg E. Tory Higginsa i wynikające z niego konsekwencje dla badania różnic międzykulturowych	47
Rozdział 2. Badania nad aktywnością celową E.T.Higginsa w paradygmacie międzykulturowym	51
2.1 Postawy wobec siebie, innych i świata a uniwersalne zasady ludzkiego działania według E. Tory'ego Higginsa.....	51
2.2 Problem, hipotezy i próba badawcza	62
2.3 Procedura badawcza: badania eksperymentalne.....	68
Rozdział 3. Wyniki badań eksperymentalnych oraz analiz międzykulturowych.....	72
3.1 Wyniki badań eksperymentalnych.....	72
3.2 Dyskusja wyników i płynące z niej wnioski	82
Spis rzeczy	85
Literatura	85
Indeks tabel	113

Wprowadzenie

W ramach projektu badawczego, o którego efektach traktuje niniejsza publikacja, było zbadanie zależności opracowanych na gruncie teorii motywacji Higginsa konstruktów: ukierunkowania regulacyjnego (*regulatory focus*) oraz zgodności regulacyjnej (*regulatory fit*) od kontekstu kulturowego.

W poszukiwaniu odpowiedzi na pytania o istnienie i charakter różnic pomiędzy sposobem widzenia świata przez jednostki (*the ways of seeing the world*), wyrażonym za pomocą wartości takich zmiennych psychologicznych, jak samoocena, indywidualizm i kolektywizm horyzontalny i wertykalny oraz wiara w sprawiedliwy świat) a ukierunkowaniem na działanie w zależności od indywidualnych, przeszłych doświadczeń sukcesów i porażek (*the ways of coping the world*), wyrażonym poprzez wartości zmiennych: promocyjne i prewencyjne ukierunkowanie regulacyjne (*regulatory focus*), zrealizowano badania kwestionariuszowe w 3 warunkach kulturowych. O wynikach badań kwestionariuszowych traktuje publikacja „Człowiek w działaniu a kultura. Studium interakcji ja-inni-swiat na przykładzie Polski, Niemiec Zachodnich i Kolumbii”.

Następnie, w międzykulturowym eksperymencie terenowym na 3 populacjach poszukiwano odpowiedzi na pytanie o rolę, jaką odgrywa kultura (rozumiana za Higginsem jako współdzielona przez jednostki rzeczywistość) w aktywności celowej człowieka, rozumianej jako następstwo tzw. efektu zgodności regulacyjnej. Badania przeprowadzono w 3 warunkach kulturowych: w Polsce, Kolumbii i Niemczech, co do których zakładano istnienie różnic w zakresie widzenia świata przez jednostki (*the ways of seeing the world*) oraz sposobów radzenia sobie z jego wyzwaniami (*the ways of coping the world*) - wobec odmiennych i specyficznych dla każdego z warunków kulturowych wymagań, ograniczeń i możliwości (*environmental forces*). Zakładano, iż nowoczesne, społecznie i gospodarczo wysoko rozwinięte Niemcy, kulturowo wyrosłe z protestanckiej etyki pracy i oparte na wartościach egalitarnych, zestawiono w badaniu z reprezentującą kultury honoru, odwołującą się do wartości wspólnotowych i klasyfikowaną jako kraj tzw. Trzeciego Świata Kolumbią oraz Polską, która z jednej strony, z uwagi na bliskość geograficzną i przynależność do Unii Europejskiej wydaje się być bliska Niemcom (tzw. kultury

przepuszczalne), z drugiej zaś, z uwagi na tradycyjny tj. wyrosły z katolicyzmu system wartości i stosunkowo niedługą tradycję w zakresie społeczno-gospodarczej modernizacji, bliska jest w klasyfikacji Ingleharta i Welzela krajom Ameryki Łacińskiej.

Uzyskane wyniki potwierdziły istnienie różnic w subiektywnie postrzeganym obrazie rzeczywistości pomiędzy badanymi próbami oraz ich związek z preferowanymi przez jednostki strategiami realizacji celów, z jednej strony potwierdzając założenie teoretyczne o ponadkulturowym charakterze konstruktu regulatory focus (niezależnie od kontekstu kulturowego ukierunkowanie jest pozytywnie skorelowane na wymiarze promocji z tym, co wzmacnia poczucie samostanowienia i autonomii jednostek, zaś na wymiarze prewencji z tym, co wzmacnia zależność jednostek od innych i świata) z drugiej zaś wskazując, iż stanowić on może użyteczne narzędzie opisu różnic kulturowych w zakresie aktywności celowej jednostek nie w kategoriach dychotomii: kultury promocyjne versus prewencyjne (jak badacze widzieli rzecz dotychczas), ale z perspektywy odmienności warunków kulturowych wspierających jednostki w koncentracji na ideałach (promocja), kiedy kontekst kulturowy wzmacnia samostanowienie i autonomię versus w koncentracji na powinnościach (prewencja), kiedy kontekst kulturowy wzmacnia współzależność i orientację na świat zewnętrzny jako źródło ładu społecznego i sprawiedliwości. Badania eksperymentalne ujawniły, iż kultura może być moderatorem występowania efektu zgodności regulacyjnej, choć ów moderacyjny wpływ ma raczej kompensacyjny, niż dominujący charakter.

Teoria ukierunkowania regulacyjnego E. Tory'ego Higginsa stanowi jedno z najbardziej spójnych i wpływowych ujęć aktywności celowej człowieka we współczesnej psychologii motywacji. Przenosząc punkt ciężkości z analizy samych celów na sposoby ich realizacji, umożliwia ona opis działania jako procesu strategicznego, osadzonego w relacji między standardami Ja, doświadczeniem emocjonalnym oraz preferowanymi formami zaangażowania. W perspektywie tej aktywność celowa nie jest prostą reakcją na bodźce środowiskowe, lecz wyrazem dynamicznej regulacji relacji jednostki z samą sobą i z otoczeniem.

Jednocześnie jednak, wraz z empirycznym zastosowaniem teorii Higginsa w badaniach międzykulturowych, ujawnia się szereg problemów, które nie

mogą zostać rozstrzygnięte wyłącznie w obrębie samego modelu regulatory focus i regulatory fit. Problemy te nie podważają jego trafności, lecz wskazują na potrzebę jego osadzenia w szerszym kontekście kulturowym – rozumianym nie jako zbiór zmiennych kontrolnych, lecz jako system znaczeń organizujących relację jednostki z sobą, innymi ludźmi i światem społecznym.

Podstawowym obszarem wymagającym wyjaśnienia jest poszukiwanie odpowiedzi na pytanie o status ukierunkowania regulacyjnego wobec kulturowo ukształtowanych postaw jednostki. Choć regulatory focus wykazuje ponadkulturową strukturę, nie jest jasne, w jakim stopniu jego funkcjonowanie pozostaje niezależne od takich wymiarów, jak samoocena, orientacja indywidualistyczna lub kolektywistyczna czy przekonania dotyczące sprawiedliwości świata. Zmienne te nie tylko różnicują populacje kulturowe, lecz także wyznaczają ramy, w których jednostka interpretuje własną sprawczość, odpowiedzialność oraz sens podejmowanego działania. Powstaje zatem pytanie, czy ukierunkowanie regulacyjne może być traktowane jako pierwotny mechanizm motywacyjny, czy też raczej jako funkcjonalny wyraz głębszych, kulturowo ugruntowanych postaw wobec rzeczywistości.

Drugim - relacyjny wymiar działania, który w klasycznych ujęciach regulatory focus pozostaje implicytny. Działanie jednostki niemal zawsze odbywa się w kontekście relacji społecznych – wobec realnych lub antycypowanych oczekiwań innych, norm kulturowych oraz systemów sankcji i nagród. W wielu kulturach relacja z innymi nie stanowi jedynie tła dla samoregulacji, lecz jest jej konstytutywnym elementem. Wymaga to postawienia pytania, czy orientacja prewencyjna jest wyłącznie odpowiedzią na wymagania zadaniowe i doświadczenie porażki, czy też może odzwierciedlać kulturowo utrwalony sposób regulowania relacji ja-inni.

Trzecim zaś, pogłębienie stanu wiedzy na temat roli przekonań o świecie społecznym jako regulatorów aktywności celowej. Wiara w sprawiedliwy lub niesprawiedliwy świat, zaufanie społeczne czy cynizm społeczny mogą wzmacniać gotowość do działania, ale mogą też sprzyjać strategiom obronnym, czujności i wycofaniu. Nie jest zatem oczywiste, czy przekonania te pełnią funkcję wspierającą określone orientacje regulacyjne, czy raczej stanowią autonomiczny wymiar interpretacyjny, który modyfikuje znaczenie sukcesu i porażki oraz sens podejmowanego wysiłku.

Wreszcie, szczególnego znaczenia nabiera pytanie o rolę kultury w kształtowaniu warunków występowania efektu zgodności regulacyjnej. Wyniki badań międzykulturowych sugerują, że kultura nie działa jako prosty czynnik wzmacniający lub osłabiający regulatory fit, lecz raczej jako kontekst kompensacyjny, umożliwiający skuteczne działanie także w warunkach częściowego niedopasowania. Wymaga to odejścia od uproszczonych klasyfikacji kultur jako promocyjnych lub przewencyjnych na rzecz analizy konkretnych konfiguracji relacji ja–inni–świat. Problematyki tej, w całej jej złożoności dotyczy publikacja „Człowiek w działaniu a kultura. Studium interakcji ja–inni–świat na przykładzie Polski, Niemiec Zachodnich i Kolumbii”, zaś powyższa praca stanowi próbę weryfikacji zależności opierających się na konstrukcie ukierunkowania regulacyjnego od kontekstu kulturowego na przykładzie efektu regulatory fit. Postawione powyżej problemy wyznaczają tym samym granice niniejszej monografii. Pokazują one, że choć teoria Higginsa pozwala uchwycić uniwersalne mechanizmy aktywności celowej człowieka, jej pełne zrozumienie wymaga empirycznej analizy kulturowych treści, w których mechanizmy te są osadzone.

Rozdział 1.

Poza bólem i przyjemnością¹: model aktywności celowej człowieka według E. Tory Higginsa

1.1 Od samoregulacji ku aktywności celowej człowieka.

Regulatory focus i regulatory fit w świetle wyników badań.

Higgins w podręczniku do psychologii społecznej („Handbook of Theories and Social Psychology”) w następujący sposób otwiera rozdział poświęcony *regulatory focus theory*: teoria ukierunkowania regulacyjnego jest „dzieckiem” teorii rozbieżności Ja i „rodzicem” teorii zgodności regulacyjnej (Van Lange, Kruglansky i Higgins, 2012a). Jako „dziecko” teorii rozbieżności Ja, koncepcja ta wprowadza – jak pisze Higgins – rozróżnienie pomiędzy samoregulacją odnoszącą się do nadziei (*hopes*) i aspiracji (*aspirations*) jednostki (*promotion ideals*) oraz odczuwanych przez nią powinności (*duties*) i obligacji (*obligations; prevention oughts*) nie w kategoriach jedynie indywidualnych predyspozycji (cech) jednostek, ale przede wszystkim stanów sytuacyjnie indukowanych, promocyjnej i prewencyjnej orientacji (ukierunkowania) jednostek na działanie. Emocjonalne i motywacyjne skutki sukcesu lub porażki są – w myśl założeń teorii ukierunkowania regulacyjnego – rozpatrywane z punktu widzenia realizacji przez jednostkę bieżących zadań, aniżeli jako przejaw dopasowania (bądź rozbieżności) zadania do idealnych lub powinnościowych standardów Ja. To przesunięcie umożliwia rozpatrywanie

1 Tytuł książki E. Tory Higginsa, w której przedstawia on w całościowy sposób założenia swojej teorii motywacji („Beyond pleasure and pain. How motivation works”) nawiązuje do pracy Z. Freuda („Poza zasadą przyjemności” 1920), w której Freud akcentuje motywacyjną rolę poszukiwania przyjemności przez człowieka (i unikania bólu) oraz pracy J. Bentham’a, jednego z twórców utilitaryzmu („Zasady działań moralnych i prawnych” 1781), który zwraca uwagę, iż występujący „po drugiej stronie przyjemności” ból związany jest z aktywnością, której od człowieka wymaga społeczeństwo, jaka jest mu narzucana przez grupy społeczne, które współtworzy lub do tworzenia których czuje się zobowiązany. W myśl założeń Higginsa, jego własna teoria motywacji łączy oba powyższe założenia oraz je rozszerza, dostarczając m.in. wiedzy na temat mechanizmów stojących za poszukiwaniem przyjemności i unikaniem bólu i ich związkiem z aktywnością celową człowieka (Higgins 2014).

aktywności celowej w kategoriach przyjmowanych przez nią strategii osiągnięcia celów: właściwemu ukierunkowaniu promocyjnemu preferowaniu strategii gorliwości w realizacji zadań lub właściwej ukierunkowaniu prewencyjnemu strategii czujności. W tym sensie, jak pisze Higgins, teoria ukierunkowania regulacyjnego wyraźnie różni się w myśleniu o motywacji od tzw. teorii kontroli, skoncentrowanych na myśleniu w kategoriach konfliktu dążenie-unikanie, przesuwając punkt ciężkości w analizie ludzkich działań z poziomu zdarzenia, celu czy zadania na poziom strategicznego działania jednostki. Asymetria pomiędzy promocją i prewencją w preferencjach działających jednostek (wyrażonych poprzez przyjmowane przez nie różne strategie) oraz motywacyjnych efektach sukcesu lub porażki (sukces wzmacnia motywację promocyjną zaś porażka motywację prewencyjną) pozwala opisywać sposób, w jaki jednostki osiągają swoje cele w kategoriach podtrzymywania lub zakłócenia działania systemu samoregulacji (Van Lange, Kruglansky i Higgins, 2012a). Higgins zakłada, że nawet jeśli ludzie nie różnią się w zakresie specyficznych celów, jakie sobie stawiają (np. co do zasady dążą do zachowania zdrowia), różnią się pod względem tego, jak owe cele konceptualizują względem Ja (teoria rozbieżności Ja) i w efekcie realizują (teoria ukierunkowania regulacyjnego). Zewnętrzne wobec jednostki cele lub standardy postępowania są – zdaniem Higginsa – wprost powiązane z istniejącymi w jej świecie wewnętrznymi standardami Ja (*self-guides*), stanowiącymi podstawę procesów samoregulacji z jednej strony, zaś aktywności celowej z drugiej.

W pierwszych przeglądowych artykułach na temat teorii Higginsa, jakie ukazały się po polsku, Bąk szeroko omawia podstawowe dla tej koncepcji założenia (Bąk 2002; Bąk 2008). Przedstawiając ewolucję konstruktu Ja (od poznawczego myślenia Higginsa o self będącym „produktem socjalizacji”, po jego związek z emocjonalno-motywacyjnymi aspektami i konsekwencje dla aktywności celowej człowieka). Bąk (2002) wskazuje na szczególne miejsce proponowanych przez Higginsa konstruktów wśród teorii Ja, które umożliwiły opis samoregulacji w kategoriach dynamicznych procesów emocjonalno-wolitionalnych sterujących aktywnością celową człowieka. Teoria rozbieżności Ja, koncentrująca się wokół opisu struktury Ja w jej przedmiotowym (trzy zakresy Ja: Ja realne, Ja idealne, Ja powinnościowe) i podmiotowym

aspekcie (oglądane z perspektywy własnej lub lub punkt widzenia innych znaczących dla jednostki osób), w kategoriach standardów różniących się pod względem obecności (availability) i dostępności (accessibility), umożliwia opis dynamiki funkcjonowania Ja z perspektywy poznawczych i afektywnych komponentów działania.

Jak pisze Bąk, system Ja składa się z sześciu stanów, będących kombinacją przedmiotowego i podmiotowego aspektu samowiedzy człowieka i jest strukturą relacyjną, tzn. że jego funkcjonowanie zależy nie tyle od treści poszczególnych stanów Ja, ile od relacji, jakie zachodzą pomiędzy nimi (Bąk, 2002, s. 44). Obecność i dostępności standardów Ja (chroniczna lub kontekstowa) są, jak pisze Bąk, istotą zachodzących w Ja rozbieżności, na skutek których jednostka doświadcza emocji depresyjnych (dejected-related emotions) lub lękowych (agitation-related emotions) oraz staje wobec wyzwania związanego z poradzeniem sobie z nimi (co jest istotą procesów samoregulacji, ale również emocjonalno-poznawczym motorem napędowym działania dla człowieka).

Powiązanie poznawczej reprezentacji doświadczeń jednostki (wiedzy o sobie zinternalizowanej w relacji ze sobą, innymi i światem) z emocjonalnymi konsekwencjami i wolicjonalnym działaniem (w negatywnych psychologicznie sytuacjach: braku stanu pozytywnego lub obecności stanu negatywnego) stało się punktem wyjścia Higginsa do opisu procesów aktywności celowej w kategoriach ukierunkowania regulacyjnego (regulatory focus) i zgodności regulacyjnej (regulatory fit), które są głównym przedmiotem badania w ramach niniejszej pracy. Szczegółową wykładnię założeń teorii ukierunkowań regulacyjnych oraz charakterystykę efektu znanego z literatury przedmiotu jako regulatory fit, przedstawił Bąk w swojej pracy przeglądowej popularyzującej na gruncie polskim oba opracowane w teorii Higginsa konstrukty (2008). Wskazuje w niej (za Higginsem), iż istotą procesów samoregulacji jest odrębne działanie dwóch niezależnych od siebie systemów (strategii) samoregulacji: promocyjnego (promotion regulatory focus) i prewencyjnego (prevention regulatory focus) ukierunkowania regulacyjnego.

„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). Dążenie do zgodności ze stanem pożądanym jest strategią bardziej typową dla ukierunkowania promocyjnego, natomiast dla ukierunkowania przewencyjnego bardziej naturalną strategią jest uniknięcie niezgodności ze stanem pożądanym. 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, (hopes and aspirations) jest odpowiedzialne za zaspokojenie potrzeb wzrostu (nurturance needs). Natomiast powiązane z powinnościami i obowiązkami (duties and obligations) przewencyjne ukierunkowanie regulacyjne jest odpowiedzialne za potrzeby bezpieczeństwa (security needs). Promocyjne ukierunkowanie regulacyjne wiąże się z częstszym i łatwiejszym doświadczaniem uczuć z wymiaru „zadowolenie-przygnębienie”, natomiast przewencyjne ukierunkowanie regulacyjne jest związane z częstszym i łatwiejszym doświadczaniem uczuć z wymiaru „spokój-poruszenie/lęk” (Bąk, 2008, s. 10). Dalej pisze: „O zgodności regulacyjnej można mówić wtedy, gdy osoba używa takich sposobów osiągania celu, które są zgodne (kompatybilne) z jej ukierunkowaniem regulacyjnym. Człowiek może osiągać ten sam cel pożądanym (idealistyczny lub powinnościowy) za pomocą różnych strategii: czujności i gorliwości (..) O zgodności regulacyjnej można więc mówić wtedy, gdy osoba z ukierunkowaniem promocyjnym stosuje metodę gorliwości, a osoba z ukierunkowaniem przewencyjnym - metodę czujności” (Bąk, 2008, s. 12-13).

Związek ukierunkowania regulacyjnego jednostek z aktywnością celową rozpatrywany jest przez Higginsa z perspektywy osiągania przez człowieka poświadczanych stanów końcowych (desired ended-states). Cele promocyjne zwykle odzwierciedlają stany końcowe związane z Ja idealnym, obejmujące nadzieje, życzenia i aspiracje jednostek, podczas gdy cele przewencyjne odzwierciedlają stany końcowe związane z Ja powinnościowym, tj. kim dana osoba czuje, że powinna być pełniąc obowiązki i przyjmując na siebie odpowiedzialności (Higgins, 2014). Z tej perspektywy, ukierunkowanie promocyjne

wyduje daje się być bardziej związane z perspektywą własną jednostki, podczas gdy prewencyjne – z perspektywą innych osób.

W nowszej pracy Higgins proponuje rozumienie różnicy pomiędzy samo-regulacją promocyjną a prewencyjną w kategoriach tzw. „zero story”, podkreślając rozbieżność sposobów, w jakie oba systemy interpretują „stan 0” czyli stan status quo (Higgins, 2018). Osoby ukierunkowane promocyjnie za sukces uważają osiągnięcie wzmocnienia tj. przejście do stanu „+1”, zaś w kategoriach porażki odbierają brak zysków wynikający z utrzymania status quo na poziomie „0” (lub osiągnięcia czegokolwiek poniżej). Z kolei osoby ukierunkowane prewencyjnie w kategoriach sukcesu odbierają utrzymanie zadowalającego stanu „0” (lub brak jakichkolwiek strat powyżej 0), zaś za porażkę przejście do stanu „-1”. Tym samym Higgins akcentuje różnicę pomiędzy teorią ukierunkowania regulacyjnego a tradycyjnym myśleniem o aktywności celowej w terminach dążenia-unikania, z perspektywy którego stan status quo („0”) rozumiany byłby jako neutralny pod względem wartościowania, zaś w myśl założeń regulatory focus jest znaczący w zależności od tego, czy jest doświadczany jako niepożądany stan końcowy (w domenie ukierunkowania promocyjnego) czy pożądaný stan końcowy (w domenie ukierunkowania prewencyjnego). Co więcej, podczas gdy dla osób ukierunkowanych prewencyjnie przywrócenie status quo stanowi konieczność, dla ukierunkowanych promocyjnie – zachętę do podjęcia ryzyka (Zou, Scholer, Higgins, 2014). Stąd blisko już do myślenia (i badania) związków strategicznego działania w zależności od dominującej orientacji regulacyjnej (promocyjnej versus prewencyjnej) oraz uruchamiających aktywność celową warunków.

Rozwijający się na kanwie badań nad regulatory focus nurt badań na efektem zgodności regulacyjnej (regulatory fit) przesuwiał punkt ciężkości w myśleniu o konstrukcjach Higginsa z konsekwencji osiągania (lub nie) przez jednostkę poświadanych stanów końcowych, w stronę badania warunków sprzyjających realizacji celu. Powyższe, choć zaowocowało rozwojem teorii oraz metodologii badania (przejściem od kwestionariuszowych metod samoopisu ku badaniom eksperymentalnym; badaniami nad trybami regulacyjnymi; por. Avnet i Higgins, 2003), nie wiązało się z porzuceniem dychotomicznego paradygmatu myślenia o funkcjonowaniu jednostki, narzucanego przez kategorie promocji i prewencji.

Teoria dopasowania regulacyjnego (Higgins, 2000) w swej klasycznej postaci zakłada, że w przypadku działania w warunkach dopasowanych do indywidualnej orientacji regulacyjnej jednostek wartość realizowanego celu wzrasta, a także iż efekt ten jest niezależny od wartości celu opartego na oczekiwanych wynikach tj. korzyści i kosztów (Higgins, 2002). Wzrost ten wynika z dopasowania regulacyjnego wzmacniającego zaangażowanie jednostek w proces dążenia do celu, odpowiedzialnego za doświadczenie tzw. feeling right (Higgins, Idson, Freitas, Spiegel, Molden, 2003), co z kolei skutkuje na poziomie funkcjonowania poznawczego m.in. wzrostem płynności przetwarzania (Lee, Aaker, 2004).

Jak pokazuje w swojej przeglądowej pracy Bąk, sytuacja zgodności versus braku zgodności regulacyjnej ma istotne konsekwencje dla funkcjonowania jednostki m.in. w zakresie procesów poznawczych (lepsze zapamiętywanie i koncentracja uwagi, głębsza i dokładniejsza analiza informacji, większa efektywność procesów uczenia się), procesów decyzyjnych (skłonność do ryzykownych decyzji i zachowań) czy mechanizmów motywacyjnych (postrzeganie celów w kategoriach minimalnych/maksymalnych, ważność versus konieczność celu, percepcji poziomu wykonania zadania, wartościowania obiektów i formułowania ocen moralnych (Bąk, 2008). Prowadzone nad zgodnością regulacyjną rozważanie wydają się wskazywać z jednej strony na szerokie zastosowanie tego konstruktu dla rozumienia zachowań celowych (por. Bąk, 2008), z drugiej (zwłaszcza nowsze) wskazywać na większy związek tychże z dopasowaniem (fit) niż dopasowaniem do orientacji celowej (regulatory fit), stawiając tym samym pod znakiem zapytania centralną pozycję systemów samoregulacji w badaniach nad orientacją celową człowieka. Z tej perspektywy, dążenie przez działające jednostki do związanego z fit doświadczenia feeling right (poczucie spełnienia) mogłoby wiązać się np. z heurystyczną własnością „szybkiego”, emocjonalnego i intuicyjnego myślenia, które rządzi się zasadami spójności ponad racjonalność, umożliwiając w konsekwencji „szybkie”, niekoniecznie pozbawione błędów, działanie (por. Kahneman, 2013).

Myślenie o efekcie dopasowania regulacyjnego w kategoriach heurystyki myślenia nasuwają wyniki badań nad zależnością regulatory fit od prawdopodobieństwa szczegółowego przetwarzania komunikatu (Koenig, Cesario,

Molden, Kosloff, Higgins, 2009). Kiedy jednostka jest w stanie bazowego dla efektu regulatory fit stanu feeling right, angażuje się w raczej w powierzchowne przetwarzanie komunikatu perswazyjnego oparte o sygnały heurystyczne, podczas brak tego stanu wiąże się z większym zaangażowaniem w dokładne i szczegółowe przetwarzanie, oceniające siłę argumentów przekazu. Uczestnicy, którzy początkowo doświadczyli dopasowania regulacyjnego, byli bardziej podatni na późniejszą kontraperswazję niż ich odpowiednicy, którzy doświadczyli niedopasowania regulacyjnego. Kontraperswazja mogła być skuteczniejsza, ponieważ efekt feeling right wynikający z dopasowania regulacyjnego pojawiał się jedynie w odniesieniu do pierwszego komunikatu (perswazyjnego), przetwarzanego na niskim poziomie szczegółowości podczas gdy kolejne (kontraperswazja), w związku z brakiem stanu feeling right, były przetwarzane głębiej.

W klasycznym wariacie Higgins i in. (2003) zakładali, że istotą efektu zgodności jest transfer feeling right z jednostki na cel, który ma zostać przez nią osiągnięty. Ludzie czują się dobrze w warunkach dopasowanych do ich systemu samoregulacji, co z kolei przenosi się na wyższe wartościowanie dopasowanego regulacyjnie celu. Z drugiej strony, związek regulatory fit z większym zaangażowaniem w działanie tłumaczy, dlaczego zgodne z jednostką cele intensyfikują pozytywne reakcje i skłonność do działania. Późniejsze badania pokazały jednak, iż transfer feeling right odbywa się również w odniesieniu do oceny celów niezwiązanych z procesem samoregulacji jednostki i może być indukowany niezależnie od obiektu oceny (Cesario, Higgins, Scholer, 2008). Ta ostatnia perspektywa okazała się szczególnie interesująca dla rozumienia oddziaływań marketingowych i zachowań konsumenckich oraz zaowocowała licznymi badaniami z wykorzystaniem regulatory focus i regulatory fit w tym obszarze. Wykazano, iż dopasowanie regulacyjne wpływa na ogólną siłę perswazji komunikatów (Cesario, Grant, Higgins, 2004; Koenig, Cesario, Molden, Kosloff i Higgins, 2009), w szczególności przekazów reklamowych (Lee, Aaker, 2004), zwiększa zainteresowanie cechami produktu (Werth, Foerster, 2007), ocenę marki (Lee i Aaker, 2004; Lee, Keller, Sternthal, 2010; Pham i Avnet, 2004) oraz wpływa na postawy wobec produktu wynikające z reklam i recenzji konsumentów w Internecie (Avnet, Laufer, Higgins, 2013). Dopasowanie regulacyjne pomiędzy komunikacją werbalną

a środowiskiem sprzedaży (konwent tatuażu) okazało się istotnie wpływać na samą cenę produktu (Conley i Higgins, 2018).

Przez lata badania nad efektem regulatory fit koncentrowały się przede wszystkim wokół źródeł i konsekwencji jego występowania, a priori przyjmując opisaną przez Higginsa naturę zjawiska, za którym stoi dychotomiczna natura samoregulacji (badania nad kreatywnością (Friedman, Förster, 2001); orientacją temporalną (Pennington, Roese, 2003), globalnym i lokalnym przetwarzaniem informacji (Förster, Higgins, 2005) czy poziomem klasyfikacji obiektów (Lee, Keller, Sternthal, 2010). Wyjście poza powyższe ku badaniu moderacyjnego i mediacyjnego wpływu regulatory focus na działanie oraz w kierunku warunków granicznych występowania regulatory fit przyczyniało się z czasem do lepszego rozumienia natury opisywanych przez Higginsa mechanizmów, choć ujawniało ich większe, niż pierwotnie zakładano, wewnętrzne zróżnicowanie. Uzyskiwane wyniki potwierdzały (zakładaną uprzednio teoretycznie i rzutująca na model badania) odrębność promocji i prewencji, ale też wskazywały na szersze niż jedynie funkcjonalne (substancjalne ?) różnice pomiędzy konstruktami. W pierwotnych założeniach, teorii rozbieżności Ja, Higgins wiązał ukierunkowanie promocyjne z wiedzą jednostki pochodzącą z doświadczenia, zaś prewencyjne z wiedzą o sobie pochodzącą z socjalizacji. Choć i jedno i drugie stanowi zawartość standardów Ja, prawdopodobnie standardy te różnią się dostępnością i obecnością w systemie Ja, są inaczej przez jednostkę używane, a w ślad za tym, być może również inaczej w ramach samowiedzy zorganizowane. Być może więc różnica pomiędzy promocją a prewencją jest nie tylko funkcjonalnej, ale również substancjalnej natury (por. Bąk, 2017), co wydawałoby się zrozumiałe chociażby z perspektywy procesów adaptacji do warunków środowiskowych czy mechanizmów obronnych Ja. Wiedza pochodząca z doświadczenia i wiedza pochodząca z socjalizacji mogą mieć bowiem dla działania jednostek zupełnie inne znaczenia.

W badaniu procesualnego charakteru procesów decyzyjnych zaobserwowano, iż osoby nastawione na promocję dokonują wyborów sekwencyjnych i mają tendencję do angażowania się w poszukiwanie różnorodności, zaś efektu tego nie zaobserwowano dla prewencji (Wu i Kao, 2011). W innych badaniach wykazano, że ukierunkowanie prewencyjne wiąże się z sekwencyjnymi wyborami i pozwala przewidywać powtarzające się sekwencyjne decyzyjne,

tj. takie, w których dominuje stałość (Zhang, Cornwell, Higgins, 2014). Być może, jak to widzieli badacze, skoncentrowany na zapobieganiu system prewencyjny dąży do utrzymania status quo i w ten sposób konstruuje strategię decyzyjną, by utrzymanie „zera” było możliwe, a być może tendencja do utrzymania status quo i jej związki z orientacją prewencyjną wiążą się z większą odpornością na zmiany w zakresie samowiedzy pochodzącej z socjalizacji (a zatem i kultury).

Powiązanie ukierunkowania regulacyjnego z domenami poczucia kontroli rozumianego w kategoriach wpływu jednostki na własne życie) i prawdy (oceny, co jest prawdziwe i słuszne) zaowocowało w myśleniu Higginsa konstruktem trybu regulacyjnego (regulatory mode) (Higgins, Kruglanski, Pierro, 2003; Kruglanski, Thompson, Higgins, Atash, Pierro, Shah, Spiegel, 2000). Teoria trybu regulacyjnego zakłada, że dwie niezależne funkcje motywacyjne współdziałają, leżąc u podstaw działania ukierunkowanego na cel. Lokomocja (Locomotion) wiąże się z osiąganiem celów poprzez wprowadzanie zmian, zatem z kontrolą (control). Ocena (Assesment) wiąże się ze skłonnością do dokładnego porównania różnych opcji (np. celów lub środków do ich osiągnięcia) aby wybrać najwłaściwszą (i uniknąć wyboru niewłaściwej), zatem z prawdą (thruth). Obserwowane dodatnie związki lokomocji z wysiłkiem i osiągnięciami w dążeniu do celu odzwierciedlają zdaniem badaczy związek promocji z kontrolą, wyrażający się w strategii działania ukierunkowanej na postęp i odejście od status quo. Jednocześnie pozytywne związki prewencji z samokontrolą znajdują oparcie w tendencji do utrzymywania nawyków i rutyn oraz obrony realizacji celu przez zagrożeniami i zakłóceniami (Pierro, Kruglanski i Higgins, 2006).

Czym są dla badanych kontrola i prawda? W nowszym, choć nieopublikowanym w postaci artykułu badaniu (dostępny jest poster zaprezentowany podczas konferencji Society for the Science of Motivation), Nakkawita i Higginsa poprosili uczestników (uprzednio przeszkolonych w zakresie rozróżnienia promocja i prewencji) o sklasyfikowanie słów związanych z kontrolą w kategoriach promocji i prewencji. Słowa klasyfikowane jako kontrola w kategoriach promocji odzwierciedlały rozpoczęcie ruchu od aktualnej pozycji (przyspieszenie, napędzanie, start), podczas gdy słowa klasyfikowane jako kontrola w kategoriach prewencji odzwierciedlały obronę planów

(powstrzymywanie, obrona, stawianie oporu). Analogicznie dla domeny prawdy. Słowa klasyfikowane jako prawda promocyjna wiązały się z poszukiwaniem wiedzy (eksploracja, odkrywanie, poszukiwanie), zaś słowa klasyfikowane jako prawda prewencyjna, odzwierciedlały obawy związane z ważną oceną (przegląd, analiza, ocena) (Nakkawita i Higgins, 2019).

Ciekawe są z tej perspektyw polskie badania Bąka nad standardami Ja ujmowanymi w kategoriach hierarchicznego modelu samowiedzy człowieka. Bąk (2017) zaproponował oraz zweryfikował empirycznie rozszerzony wobec Higginsa model, uwzględniający treściowe oraz strukturalne zróżnicowanie standardów Ja. Aspekt treściowy zbudowany jest, zdaniem Bąka, dwupoziomowo i składają się na niego pozytywne (Ja idealne oraz Ja powinnościowe) oraz negatywne standardy (Ja niepożądane oraz Ja zakazane; jako negatywne odpowiedniki ideałów i powinności). Poziom strukturalny w propozycji Bąka wydaje się odzwierciedlać metawiedzę podmiotu, określająca dwa typy przekonań na temat standardów – postrzegany poziom realizacji standardu oraz oczekiwania odnośnie możliwości jego zrealizowania. W odniesieniu do standardów pozytywnych jednostka ocenia realizację versus osiągalność standardu, zaś w odniesieniu do negatywnych realizację versus ryzyko realizacji.

W prowadzonych z zastosowaniem autorskiej metody SSM (Self-Standards Measure) badaniach, uczestnicy odpowiadając na 4 pytania („Jaki chciałbyś być?/„Jaki powinieś być?/„Jaki nie chciałbyś być?/„Jaki nie powinieś być?”) (Bąk, 2017, s. 96) wymieniali listę opisujących ich atrybutów i określali nasilenie każdego z nich na ciągłej skali (badanie komputerowe) dwukrotnie: (1) w kontekście oceny stopnia, w jakim dany standard Ja jest postrzegany przez badanego jako aktualnie zrealizowany oraz (2) w odniesieniu do postrzeganej możliwości osiągnięcia standardu. Tak przygotowana procedura umożliwiła zbadanie treściowego (atrybuty) i strukturalnego (nasilenie) aspektu samowiedzy (2 skale: do określenia poziomu bieżącej realizacji standardu i oczekiwań odnośnie możliwej realizacji standardu oraz 2 do zbadania relacji pomiędzy standardami dających się przedstawić na wymiarze od spójności do konfliktu).

Seria confirmacyjnych analiz czynnikowych (MGCFA) w 3 różnych grupach wiekowych oraz oddzielnie dla mężczyzn i kobiet potwierdziła zasadność postulowanego, rozszerzonego modelu organizacji samowiedzy, dowodząc

„zasadności odróżnienia czterech typów standardów Ja – Ja idealnego, Ja powinnościowego, Ja niepożądanego oraz Ja zakazanego, (2) trafności zaproponowanego kierunku ich dwupoziomowej organizacji, gdzie odróżnienie standardów pozytywnych oraz negatywnych jest bardziej podstawowe w stosunku do odróżnienia ich aspektów idealnych i powinnościowych, (3) zasadności analizowania standardów Ja nie tylko w kategoriach ich bieżącej realizacji, ale także oczekiwanej przyszłej osiągalności (prawdopodobieństwa urzeczywistnienia)” (Bąk, 2017, s. 141).

W przeprowadzonych badaniach na próbie włoskiej i polskiej nie udało się potwierdzić równoważności międzykulturowej hierarchicznego modelu samowiedzy.

Klasyczne badania nad ukierunkowaniem regulacyjnym i zgodnością regulacyjną prowadzone przez Higginsa i współpracowników, a w ślad za wykładnią teorii również innych badaczy, traktowały owe konstrukty z perspektywy kategorii centralnych, badając często związki focus z innymi istotnymi psychologicznie zmiennymi lub źródła i konsekwencje fit zależne od sytuacji lub zmiennych po stronie działającego podmiotu. Nowsze badania wydają się to rozumienie zmieniać, dostarczając wyników wskazujących na pośredni (i złożony, niekoniecznie jednokierunkowy) związek ukierunkowania regulacyjnego i zgodności regulacyjnej z procesami związanymi z aktywnością celową człowieka (np. mechanizmami samowzmacniania władzy (Fatimah, Lee, Ferris, Young, 2024); stygmatyzacji i destygmatyzacji a poczucia własnej skuteczności (Evans-Paulson i in., 2022); dobrostanem jednostki a standardami osobistymi i społecznymi (Haberman i in., 2022); związków z dobrostanu z wyczerpaniem emocjonalnym i oceną stresora (Delegach, Katz-Navon; 2021); mechanizmach Work-Life Enrichment i Work-Life Conflict (Hauser i in., 2018); dostępności do zasobów własnych (Sassenrath, Sassenberg i Scheepers, 2016); mechanizmów uszczuplania Ja (Lin, Johnson, 2015) czy w końcu zachowań około pandemicznych związanych ze szczepieniami w kontekście regulatory focus (Ku, Cha, Jeong, Kim, Kim, Kim, Choi, 2023)).

Wychodząc z założenia, że doświadczenie władzy motywuje jednostki do działania (podjęcie działania wzmacnia poczucie władzy, a to z kolei wzmacnia skłonność do działania) Fatimah, Lee, Ferris i Young (2024) dowiedli, iż ukierunkowanie regulacyjne rozumiane w kategoriach cechy oraz

eksperymentalnie indukowanego stanu jest istotnym moderatorem mechanizmu samowzmacniania władzy. Zaobserwowano, że gdy badani angażowali się w promocyjne zachowania głosowe, częściej doświadczali poczucia władzy, zaś efekt ten wzmacniał się u osób o wysokim nasileniu ukierunkowania promocyjnego jako cechy. Zaangażowanie w przewencyjne zachowania głosowe wiązało się z osłabieniem subiektywnego poczucia władzy, zwłaszcza u ukierunkowanych przewencyjnie badanych. Co więcej, doświadczenie władzy okazywało się motywować pracowników do promocyjnych zachowań głosowych, ale efekt ten nie występował, gdy zachowania komunikowały zakaz (prewencja). Na podstawie uzyskanych wyników, badacze zweryfikowali pogląd, iż i działanie i władza pozytywnie się wzmacniają jedynie w warunkach promocji. W warunkach prewencji angażowanie się w przewencyjne zachowania głosowe redukowało skłonność badanych do działania.

Do innych wniosków na temat roli ukierunkowania promocyjnego w zakresie stygmatyzacji i destygmatyzacji postaw prowadziły badania z zakresu oddziaływań prozdrowotnych Evans-Paulson, Widman i Lipsey (2022), w których uzyskano kompensacyjny efekt wpływu zgodności regulacyjnej na stygmatyzację i destygmatyzację postaw młodzieży wobec testowania się na obecność chorób wewnerycznych jedynie po stronie prewencji. Choć nie znaleziono dowodów wskazujących, iż dopasowanie regulacyjne komunikatu dotyczącego badań w kierunku chorób przenoszonych drogą płciową do celów regulacyjnych badanych wpływało na ich działanie (poddanie się testom), odkryto, że ukierunkowanie przekazu (film) na korzyści z poddania się testom (promocyjne) versus na profilaktykę chorób wenerycznych (prewencyjne) miało wpływ na nasilanie się stygmatyzacyjnych postaw wobec testowania się na obecność chorób wenerycznych wśród badanych ukierunkowanych przewencyjnie (młodzież zorientowana przewencyjnie, która obejrzała film przedstawiający badania na temat profilaktyki chorób wenerycznych nasilała stygmatyzujące podejście do testowania się silniej, niż młodzież ukierunkowana przewencyjnie, która obejrzała film nastawiony na korzyści wynikające z testowania się). Natomiast w przypadku młodzieży ukierunkowanej promocyjnie nie zaobserwowano istotnej różnicy w stygmatyzujących postawach niezależnie od rodzaju pokazywanego im filmu (profilaktyczny versus promocyjny).

Zaobserwowany podobny wzorzec poczucia własnej skuteczności po stronie promocji i prewencji doprowadził badaczy do wniosku, iż za stygmatyzacją i destygmatyzacją postaw wobec testowania się na choroby weneryczne stoi poczucie własnej skuteczności. Młodzież skupiona na profilaktyce, kiedy oglądała film poświęcony profilaktyce, doświadczała niższej własnej skuteczności w porównaniu z młodzieżą skupioną na profilaktyce, która oglądała film promocyjny. Z tej perspektywy, uzyskane w badaniu wyniki wydają się ciekawe z dwóch względów: (1) związków regulatory focus z poczuciem własnej skuteczności (2) dezadaptacyjnego charakteru dopasowania regulacyjnego po stronie prewencji, które nasila stygmatyzację, gdy wiąże się z obniżaniem poczucia własnej skuteczności u badanych, oraz (3) adaptacyjnego charakteru niedopasowania regulacyjnego, w którym ukierunkowany promocyjnie komunikat kompensować może nadmiar lęku związanego z działaniem prewencyjnie ukierunkowanych jednostek w prewencyjnych warunkach, co z kolei umożliwia podtrzymanie poczucia własnej skuteczności.

W ciekawych badaniach poświęconych związkowi ukierunkowania regulacyjnego z dobrostanem jednostki Haberman, Gilead i Higgins (2022) dowiedli moderacyjnego wpływu ukierunkowania regulacyjnego na związek standardów osobistych i społecznych z dobrostanem jednostki. Zakładano, że przestrzeganie standardów społecznych, jak i standardów własnych wpływa na dobre samopoczucie jednostek, przy czym w przypadku satysfakcji z życia osób ukierunkowanych promocyjnie większy wpływ będzie miało osiągnięcie standardów własnych, zaś a na satysfakcję z życia osób ukierunkowanych prewencyjnie osiągnięcie standardów społecznych. Chociaż zdaniem autorów zarówno ideały (promocja), jak i normy (prewencja) przekazywane są jednostkom w drodze interakcji społecznej i służą regulowaniu zachowania, ideały wydają się w większym stopniu jednostkowo specyficzne (idiosynkretyczne; jeśli nie możesz być najsilniejszym dzieckiem w szkole, możesz aspirować do roli klauna klasowego; jeśli nie jesteś najmądrzejszą osobą w pracy, możesz być najbardziej pracowitą), podczas gdy normy są wszechobecne i dotyczą wszystkich członków grupy, którzy do niej przynależą. Z tej perspektywy, standardy idealne wydają się wiązać w większym stopniu z Ja niż standardy powinnościowe (społecznie i kulturowo indukowane w drodze interakcji).

W badaniach z udziałem 416 osób badani oceniali dobrostan przy użyciu Skali Satysfakcji z Życia (SWLS; Diener in., 1985; za: Haberman, Gilead i Higgins, 2022) oraz ukierunkowanie regulacyjne przy użyciu Regulatory Focus Questionnaire (RFQ), a także wymienili (1) standardy, które są dla nich ważne oraz (2) standardy, które mają znaczenie dla ich społeczeństwa i ocenili, w jakim stopniu udaje im się te standardy osiągać. W kolejnym badaniu (z udziałem 195 osób) rozszerzono pomiar satysfakcji z życia o dane zebrane z stosowaniem Skali Prosperowania (FS; Diener i in., 2010; za: Haberman, Gilead i Higgins, 2022) oraz Skali Pozytywnego i Negatywnego Doświadczenia (SPANE; Diener i in., 2010; za: Haberman, Gilead i Higgins, 2022). W obu badaniach uzyskano nakładające się na siebie wyniki. Satysfakcja z życia badanych o wysokim ukierunkowaniu promocyjnym okazała się, w świetle uzyskanych wyników, w większym stopniu zależna od osiągnięcia przez nich standardów własnych (self-standards), zaś w przypadku badanych ukierunkowanych prewencyjnie, osiągnięcia przez nich standardów społecznych (societal standards). Co więcej, efekt nie okazał specyficzny dla subiektywnego zadowolenia z życia, ale możliwy do uogólnienia inne miary dobrostanu.

Choć wnioski z obu badań potwierdziły zakładaną moderującą rolę ukierunkowania regulacyjnego pomiędzy osiągnięciem standardów a satysfakcją z życia po stronie promocji, po stronie prewencji istotna była jedynie interakcja z osiągnięciem standardów własnych (ale nie osiągnięciem standardów społecznych). Powyższe badacze tłumaczą w odniesieniu do założeń interakcjonizmu symbolicznego (Blumer, 1986; Mead, 1934; za: Haberman, Gilead i Higgins (2022)), w myśl których postrzeganie siebie i swojego życia przez jednostki nie może być rozumiane poza percepcją społeczną. Jak piszą autorzy badania: „nawet w indywidualistycznym, skupionym na sobie społeczeństwie zachodnim satysfakcja ludzi ze swojego życia nie zależy wyłącznie od „bycia wiernym sobie” i życia według własnych standardów, ale mają na nią wpływ także normy i oczekiwania narzucane przez społeczeństwo. Ten zinternalizowany „uogólniony inny” ostatecznie służy jako przewodnik, który kieruje zachowaniem ludzi ukierunkowanym na cel (Haberman, Gilead, Higgins, 2022, s. 264).

W badaniach nad związkami ukierunkowania regulacyjnego i dobrostanu jednostek Delegach i Katz-Navon (2021) testowały model zakładający

podwójny wpływ ukierunkowania regulacyjnego na dobrostan (rozumiany w kategoriach witalności versus wyczerpania emocjonalnego) oraz elastyczność radzenia sobie (tj. zdolnością jednostki do dopasowania strategii radzenia sobie do konkretnych wymagań stresujących sytuacji) i ocenę stresora (tj. wydarzenia odbieranego jako potencjalnego zagrożenie versus wyzwanie). Uzyskane wyniki potwierdziły pośredni wpływ dyspozycyjnej orientacji promocyjnej na dobrostan zapośredniczony przez elastyczność radzenia sobie i ocenę stresora w kategoriach wyzwań. Dyspozycyjne ukierunkowanie prewencyjne, choć było powiązane z wyczerpaniem emocjonalnym zapośredniczonym przez ocenę stresora w kategoriach zagrożenia, nie wiązało się, wbrew przypuszczeniom, z elastycznością radzenia sobie. Jak hipotetyzują badaczki, powyższe ma związek z faktem, iż elastyczność radzenia sobie z zagrożeniem nie jest z perspektywy ukierunkowanych prewencyjnie osób adaptacyjną strategią, kierują się bowiem one raczej ku unikaniu stresora jako możliwie najlepszej strategii poradzenia sobie z sytuacją. Dyspozycyjne ukierunkowanie prewencyjne wiąże się koncentracją na możliwościach wyrządzenia szkody lub straty, dlatego też stresor widziany jest jako wydarzenie zagrażające. To z kolei skutkuje uczuciem wyczerpania emocjonalnego oraz obniża dyspozycje jednostek do oceny własnych zasobów i dostęp do nich, ale również wpływa na subiektywne postrzeganie natury, intensywności i dotkliwości stresującego zdarzenia. Osoby ukierunkowane prewencyjnie postrzegają stresującą sytuację jako potencjalną zmianę status quo, zaś dla nich zmiana ta oznacza „stratę” lub prawdopodobną obecność negatywnego wyniku tj. wystąpienie zagrożenia. Co więcej, ukierunkowani prewencyjnie, choć mogą mieć do dyspozycji ten sam zestaw narzędzi umożliwiających im poradzenie sobie ze stresem, często nie decydują się po nie sięgać i wybierają unikanie, analogicznie jak unikają ryzyka straty. Unikowy styl radzenia (ignorowanie lub ucieczka przed stresem) pozwala nie czuć powiązanych z jego występowaniem emocji.

Celem badania przeprowadzonego przez Hauser, Weisweiler i Frey (2018) było zweryfikowanie roli orientacji regulacyjnej w mechanizmach opisanych w literaturze jako Work-Life Enrichment i Work-Life Conflict (Równowaga Praca-Życie oraz Konflikt Praca-Życie). Zakładano, iż ukierunkowanie promocyjne (na rozwój osobisty i sukces) wiąże się z wyższym poziomem Równowaga

Praca-Życie, zaś relacja ta zapośredniczona będzie przez subiektywnie odczuwany stres związany z pracą. Zakładano również, że ukierunkowanie prewencyjne (na zapobiegania stratom i niepowodzeniom) wiąże się z wyższym poziomem Konflikty Praca-Życie, i że relacja ta również zapośredniczona jest przez subiektywnie odczuwany stres związany z pracą.

Przeprowadzone w dwóch seriach badania kwestionariuszowe (z zastosowaniem narzędzi: Skala Równowagi Praca-Życie (Carlson i in., 2006; za: Hauser, Weisweiler i Frey 2018); Skala Konflikty Praca-Życie (Carlson i in., 2000; za: Hauser, Weisweiler i Frey, 2018); Regulatory Focus jako cecha (Lockwood, Jordan, Kunda, 2002; za: Hauser, Weisweiler i Frey, 2018), Stres emocjonalny (Mohr, Müller, Rigotti, 2005; za: Hauser, Weisweiler i Frey, 2018) oraz Kwestionariusz Zdrowienia (Sonnetag, Fritz, 2007; za: Hauser, Weisweiler i Frey, 2018) ujawniły istnienie istotnych zależności. Wyższy poziom ukierunkowania promocyjnego wiązał się z wyższym poziomem Równowagi Praca-Życia, podczas gdy wyższy poziom ukierunkowania prewencyjnego z wyższym poziomem Konflikty. Choć dowiedziono związku regulatory focus zarówno z Równowagą Praca-Życie, jak i Konfliktem Praca-Życie, zapośredniczonego wpływem stresu emocjonalnego, nie potwierdzono analogicznej zależności dla stresu poznawczego. Jak uzasadniali badacze, ukierunkowani prewencyjnie ludzie, w warunkach stresu, doświadczają większego poczucia zagrożenia i mniejszej dostępności zasobów niż ukierunkowani promocyjnie. Utrata dostępu do zasobów wtórnie prowadzi do stresu, napędzając tym samym emocjonalny niepokój.

Podstawowym założeniem teorii ukierunkowań regulacyjnych jest przekonanie, iż człowiek interpretuje świat w kategoriach zagrożenia w sytuacji, w której nastawiony jest prewencyjnie, zaś w kategoriach wyzwania, gdy ukierunkowany jest promocyjnie. W zrealizowanym przez Sassenrath, Sassenberg i Scheepers (2016) badaniu przetestowano odwrotny kierunek tak opisaną zależność przyczynową. Przewidywano, że gdy ludzie mierzą się z wymagającym zadaniem, doświadczają go raczej jako wyzwanie niż zagrożenie, jeśli działają w warunkach promocji, ponieważ ukierunkowanie promocyjne wiąże się subiektywnie postrzeganą większą dostępnością zasobów (inaczej niż w warunkach prewencji). W dwóch badaniach poddano ocenie wpływ ukierunkowania regulacyjnego chronicznego oraz indukowanego

eksperymentalnie i dowiedziono, iż relacja pomiędzy ukierunkowaniem regulacyjnym a percepcją zadania w kategoriach wyzwania lub zagrożenia za pośredniczoną jest poprzez subiektywnie postrzeganą dostępność zasobów.

Z tej perspektywy, ukierunkowanie promocyjne sprzyja doświadczaniu zadania w kategoriach wyzwania na skutek przekonania o dostępności zasobów niezbędnych do poradzenia sobie z nim, podczas gdy ukierunkowanie przewencyjne sprzyja doświadczaniu zadania w kategoriach zagrożenia (wobec braku dostępności zasobów). Jak dotąd uznawano, że ukierunkowanie regulacyjne jednostek i framing zadania oddziałują na siebie, wpływając na poziom wykonania zadania oraz, że to zagrożenia i wyzwanie wywołują emocjonalno-wolicjonalne stany promocyjnego i przewencyjnego ukierunkowania. W swoich badaniach Sassenrath, Sassenberg i Scheepers (2016) postulują odwrotny kierunek przyczynowy: sytuacja zagrożenia warunkuje brak dostępności do zasobów będący podstawą wolicjonalno-emocjonalną ukierunkowania promocyjnego, zaś stawianie wobec wyzwania udroźnia dostęp do zasobów, indukując promocyjne ukierunkowanie jednostki. Z tej perspektywy, jak postulują badacze, prewencja i zagrożenia oraz promocja i wyzwanie nie powinny być ze sobą utożsamiane. Inne badania Sassenberg, Sassenrath i Fetterman (2015) wydają się powyższe założenia wspierać, wskazując na związek prewencji i wyzwań (a nie zagrożeń) z koncentracją na negatywnych bodźcach, czy atrakcyjności władzy rozumianej w kategoriach możliwości versus odpowiedzialności przez pryzmat prewencji i wyzwań (odpowiedzialności), a także promocji i zagrożeń (możliwości) (Sassenberg, Ellemers, Scheepers, 2012).

Jednym ze sposobów, w jaki pracownicy przyczyniają się do efektywności organizacji, jest wyrażanie opinii. Mogą oni oferować organizacji opinie dotyczące jej ulepszenia (promocyjne zachowania werbalne) lub wyrażać obawy, aby zapobiec szkodliwym zdarzeniom (prewencyjne zachowania werbalne). Opierając się na założeniach teorii ukierunkowania regulacyjnego, w badaniach Lin i Johnson (2015) weryfikowano, w jaki sposób opinie pracowników mogą przyczyniać się do zmian w efektywnym funkcjonowaniu jednostek, zaś na skutek powyższego – całych organizacji. Zakładano, że ukierunkowanie regulacyjne wiąże się ze skłonnością do formułowania przez pracowników ulepszących sugestii lub wyrażania obaw, natomiast to czy ten głos

jest przez nich podtrzymywany, czy też jednostki wycofują się z niego, zapośredniczone jest wpływem mechanizmów związanych z uszczuplaniem Ja (ego depletion). Zebrane wśród 121 uczestników dane kwestionariuszowe, w czterech punktach czasowych, ujawniły związki regulatory focus odpowiednio z „głosem promocyjnym” (sugestie) i „prewencyjnym” (obawy), których uruchomienie wiązało się z kolei z uszczuplaniem ego i na skutek tego, ograniczaniem przez badanych aktywności werbalnej niezależnie od rodzaju komunikatu (promocyjny versus prewencyjny), przy czym wyrażenie sugestii wiązało się z niższym poziomem uszczuplenia Ja niż wyrażanie obaw.

W przeprowadzonych przez Ku, Cha, Jeong, Kim, Kim, Kim i Choi (2023) badaniach związanych z zachowaniami prozdrowotnymi podczas pandemii Covid 19 dowiedziono związku ukierunkowania regulacyjnego z (1) intencją zaszczepienia oraz (2) rzeczywistym działaniem (zaszczepienie się). W badaniach w planie podłużnym (uwzględniających dane zebrane w dwóch punktach czasowych, w odstępie 3,5 miesiąca) 1 487 niezaszczepionych uczestników wypełniło ankietę określającą ich ukierunkowanie regulacyjne oraz stosunek do zaszczepienia się przedstawiony z perspektywy korzyści i nadziei związanych z zaszczepieniem się (promocja) oraz powinności i obligacji, jakie są z tym związane (prewencja). Część twierdzeń odnosiła się do zaszczepienia się tzw. „szczepionką resztkową”, dostępną na skutek odwołania szczepienia w ostatniej chwili przez innych. Po upływie 3,5 miesiąca 364 uczestników raportowało czy i kiedy zostali zaszczepieni, a jeśli tak, o rodzaju przyjętego szczepienia (ogólne czy „szczepionką resztkową”). Uzyskane wyniki potwierdziły efekt regulatory fit i jego związek z działaniem. Ukierunkowanie promocyjne badanych wiązało się z zaszczepieniem się przez nich, zaś decyzja zapośredniczona była wpływem ukierunkowanego na korzyści celu szczepienia, podobnie jak związek ukierunkowania prewencyjnego z decyzją o szczepieniu zapośredniczony był wpływem komunikatu zorientowanego na profilaktykę. Analogiczną zależność obserwowano niezależnie od tego, czy badani szczepili się regularną szczepionką, czy korzystali z faktu, iż inni z niej w ostatnim momencie zrezygnowali (ukierunkowanie regulacyjne okazało się mieć kompensacyjny wpływ na negatywne przekonania badanych związane z korzystaniem ze „szczepionek resztkowych”).

Wychodząc ze znanych z literatury zależności, iż stany ukierunkowanie na promocję zwiększają kreatywność jednostek, ponieważ wiążą się ze zwiększoną aktywacją i elastycznością poznawczą, zaś stany ukierunkowane na profilaktykę, w świetle jednych wyników badań wzmacniają kreatywność, zaś w świetle innych nie, Baas, De Dreu i Nijstad (2011) w serii eksperymentów weryfikowali hipotezę, iż ukierunkowanie promocyjne (regulatory focus) pobudza kreatywność w zależności od domknięcia regulacyjnego (regulatory closure; czy promocyjny lub prewencyjny cel zostanie osiągnięty czy nie). Przewidywano, iż stany ukierunkowane na zapobieganie, które aktywują jednostkę (nieosiągnięte cele prewencyjne i związany z nimi strach) mogą prowadzić do podobnego poziomu kreatywności, jak stany nastawione na promocję (osiągnięte cele promocyjne). Dowiedziono, że stany ukierunkowania prewencyjnego mogą wpływać na kreatywność w podobnym stopniu, jak stany ukierunkowania promocyjnego. Stany związane z ukierunkowaniem promocyjnym prowadzą do aktywacji poznawczej i wiążą się z przeżywaniem lęku (wobec nieosiągnięcia celów zapobiegawczych), który jednostka może zredukować generowaniem oryginalnych pomysłów, spostrzeżeń czy nowych rozwiązań problemów. Poprawa samoregulacji (gdy cele zapobiegawcze zostaną osiągnięte) wiąże się z uczuciem ulgi, co prowadzi do dezaktywacji poznawczej i załamania kreatywności. Z tej perspektywy, większa kreatywność wiąże się więc raczej z aktywacją poznawczą niezbędną do skutecznej samoregulacji, niezależnie od tego, czy samoregulacja odbywa się po stronie promocji czy prewencji.

W badaniach Cornwella i Higginsa (2016) analizowano zjawisko wydawania sądów moralnych na temat nieszkodliwości zachowań takich zachowań, jak kazirodztwo, kanibalizm czy zjedzenie psa będącego członkiem rodziny, wykazując, iż kierowanie się w wydawaniu sądów intuicyjnymi odczuciami versus deliberatywną argumentacją jest wynikiem ważnego rozróżnienia motywacyjnego będącego następstwem różnic w zakresie regulatory focus. Zakładano, iż negatywne oceny moralne czynów intensyfikować się będą w warunkach promocji (w porównaniu do warunków prewencji) zaś powyższe jest wynikiem różnic w osądach dokonywanych za pomocą strategii gorliwości (wówczas opierają się one na intuicyjnych odczuciach) versus strategii czujności (gdy opierają się na przemyślanych racjach).

Uzyskane w serii 7 eksperymentów wyniki wskazywały, iż warunki promocji sprzyjały ocenie moralnej zachowań w kategoriach niewłaściwych bardziej niż warunki prewencji, jednocześnie badani opierali się w ocenach na uczuciach (co zdaniem badaczy stanowiło odzwierciedlenie związku intuicyjnego działania w oparciu o uczucia z ukierunkowaniem promocyjnym. Potwierdzono również, że wprowadzenie informacji o konsekwencjach (i przyczynach) ocenianego działania ma istotnie większy wpływ na osądy uczestników w warunkach ukierunkowania prewencyjnego w porównaniu do warunków ukierunkowania promocyjnego, zaś afirmowanie seksualnej czystości i świętości (intuicje i odczucia) okazało się mieć istotnie większy wpływ na osądy uczestników wobec incestu w warunkach ukierunkowania na promocję niż na prewencję. Sytuację, w których deliberatywne argumentacja i intuicje są zbieżne (a nie rozbieżne), jak np. w przypadku oceny ściągania na teście, opisano w kategoriach warunku brzegowego dla regulatory fit.

W ciekawych eksperymentach terenowych Klatt i Noël (2020) weryfikowali ograniczenia dla efektu regulatory fit, sprawdzając czy osiągnięcie efektu zgodności regulacyjnej instrukcji i zadania z chronicznym ukierunkowaniem regulacyjnym badanych (który, jak zakładano, przyczyniać się może do zwiększonej wydajności i skuteczności w sporcie) wiązać się będzie z przyjmowaniem przez badanych niedopasowanej instrukcji, czy raczej przeformułowywaniem jej tak, by zgadzała się z ich wewnętrzną, chroniczną dyspozycją. Realizowane z udziałem 40 graczy piłki nożnej zadanie eksperymentalne polegało na wykonaniu przez uczestników dwudziestu rzutów karnych. Bramkarzowi polecono skakać na lewą lub prawą stronę bramki lub pozostawać na środku, ale nie próbować bronić (na dwadzieścia rzutów karnych w losowej kolejności skakał osiem razy w lewo i osiem razy w prawo, a cztery razy stał na środku bramki; wykonujący rzuty karne nie byli powyższego świadomi). Na tydzień przed badaniem uczestników poproszono o wypełnienie kwestionariusza do pomiaru chronicznego ukierunkowania regulacyjnego, w zależności od wyników którego przydzielono ich do 1 z 4 grup: dwóch grup, w których badani wykonywali zadanie w warunkach dopasowania instrukcji do zadania (strzelić rzuty karne versus nie spudłować) do ich chronicznego ukierunkowania (promocyjnego versus prewencyjnego) oraz dwie w warunkach non-fit. Po wykonaniu rzutów karnych uczestnicy zostali poproszeni o opisanie

zadania tak, jak je zrozumieli („Proszę wyobraź sobie, że masz zaprojektować to zadanie dla siebie. Jak byś to ujął własnymi słowami?).

Uzyskane wyniki wskazywały, że (1) iż połowa uczestników eksperymentu, która otrzymała instrukcje niezgodne ze swoim chronicznym ukierunkowaniem regulacyjnym (warunki non-fit), przeformułowywała je tak, by uzyskać efekt zgodności, (2) zaś efekt zgodności – o ile wystąpił – wiązał się z lepszym wynikiem (wyższą średnią punktacji) w porównaniu z wynikami uczestników, u których przeformułowania nie notowano. Używane wyniki zinterpretowano wskazując, iż jednostki doświadczają dopasowania regulacyjnego – zwykle kojarzonego ze wzrostem wydajności – gdy otrzymane instrukcje odpowiadają ich chronicznemu ukierunkowaniu regulacyjnemu. Ciekawym byłoby zbadanie istoty dokonywanego przez badanych „przeformułowania”.

Znany z literatury przedmiotu związek ukierunkowania regulacyjnego ze skłonnością do ryzyka, elastycznością i kreatywnością (charakterystyczne raczej dla promocji niż prewencji), Herman i Reiter-Palmon (2011) postanowili zweryfikować szerzej niż to robiono do tej pory, tj. uwzględniając w badaniu tak rozumianej zależności (regulatory focus i kreatywności) odrębnie fazę generowania pomysłów oraz fazę oceny pomysłów. Uzyskane przez badaczki wyniki sugerują, że zarówno promocja, jak i prewencja mogą być korzystne dla kreatywnego myślenia w zależności od zastosowanego kryterium (oryginalność versus jakość). Ukierunkowanie promocyjne wiązało się z dokładniejszą oceną jakości oraz mniej dokładną oceną oryginalności. Chronicznie ukierunkowani prewencyjnie badani generowali również mniej oryginalne pomysły (co potwierdza zdaniem badaczek znaną z literatury zależność umiejętności oceny pomysłów jako oryginalnych lub twórczych ze zdolnością do generowania kreatywnych pomysłów). Osoby ukierunkowane promocyjnie generowały bardziej oryginalne pomysły, a także były w stanie dokładniej ocenić oryginalność własnych pomysłów. Co więcej, wysokie wyniki ukierunkowania promocyjnego wiązały się z wyższą (w porównaniu do innych) oceną własnego pomysłu. Zależność tą wyjaśniano w następujący sposób: ukierunkowanie promocyjne i związana z nim koncentracja na osiągnięciach i zyskach, kieruje uwagę jednostki ku nowościom i próbowaniu, kosztem wykonalności lub adekwatności generowanych pomysłów. Powyższe może również zmniejszać wrażliwość na trudności i przeszkody, które mogą pojawić

się w związku z wdrożeniem nowego pomysłu, co z kolei skutkować może mniej dokładną oceną jego jakości, oraz na silniejsze niż po stronie prewencji, związki promocji ze standardami Ja.

W prowadzonym na gruncie innym niż psychologiczny badaniu podłużnym z wykorzystaniem danych panelowych z lat 1994-2014 pochodzących ze 100 dużych firm notowanych na Koreańskiej Giełdzie Papierów Wartościowych, Lee (2020) wykazał, iż teoria ukierunkowań regulacyjnych może być użytecznym narzędziem do zrozumienia decyzji i zachowań całych przedsiębiorstw. Okazało się bowiem, że decyzje korporacyjne nie tylko w obszarze zasobów ludzkich i oddziaływań motywacyjnych, ale również decyzji finansowych i inwestycyjnych, mogą być rozumiane przez pryzmat kultury organizacyjnej widzianej z perspektywy jej orientacji regulacyjnej.

Weryfikując hipotezę o związku różnicy pomiędzy promocyjnym i prewencyjnym ukierunkowaniem regulacyjnym a decyzjami i zachowaniami inwestycyjnymi firm oraz postawami wobec ryzyka i horyzontem czasowym zauważył, iż (1) inwestycje rosną, im bardziej organizacja koncentruje się na prewencji, (2) a pozytywny efekt ukierunkowania prewencyjnego jest znaczący jedynie w grupie organizacji prewencyjnie zorientowanych, (3) w miarę wzrostu ukierunkowania prewencyjnego inwestycje w badania i rozwój najpierw maleją, a następnie rosną oraz (4) wpływ orientacji regulacyjnej na inwestycje jest wyraźny w mniejszych firmach, zaś (5) zależność przepływów pieniężnych od inwestycji wyższa w grupie organizacji ukierunkowanych promocyjnie. Z tej perspektywy (aktywnego inwestowania) ukierunkowanie promocyjne wiązałoby się ze skłonnością organizacji do ryzyka i perspektywą długoterminową, zaś ukierunkowanie prewencyjne z niechęcią do ryzyka i krótkoterminowym horyzontem czasowym inwestycji (dużą wrażliwością inwestycji na przepływy pieniężne). Być może zatem konstrukty ukierunkowania regulacyjnego i zgodności regulacyjnej mają zastosowanie nie tylko do opisu funkcjonowania jednostek, ale też całych organizacji (w różnych obszarach ich działania), a nawet kultur.”

Wpływ punktu widzenia innych na aktywność celową jednostek jest szczególnie interesujący z perspektywy rozpatrywanego w ramach niniejszej pracy problemu badawczego, zwłaszcza w kontekście nowszych badań, wskazujących chociażby na zależność samooceny (w badaniach Higginsa

silnego korelatu promocyjnej orientacji regulacyjnej; Higgins 2008) od składowych Ja (w tym akceptacji społecznej). Lachowicz-Tabaczek i Śniecińska (2011) wykazały, iż w odniesieniu do samowiedzy rozumianej w kategoriach czteroczynnikowej struktury (4 wiązki pochodzących z samoopisu cech charakteryzujących jednostki pod względem: działania, moralności, akceptacji społecznej oraz energii do działania), najsilniejszymi predyktorami samooceny okazały się: przekonanie o posiadaniu zdolności do działania oraz posiadaniu akceptacji innych dla podejmowanych przez siebie działań. Ocena własnych predyspozycji w zakresie energii w działaniu okazała się wpływać istotnie, choć słabo, zaś moralność pozostawała bez związku z samooceną. W innych badaniach Lachowicz-Tabaczek i Śniecińskiej (2014) dowiedziono, iż zależność pomiędzy samooceną i poziomem wykonania zadania jest modyfikowana wpływem dwóch odnoszących się do Ja motywów: samowzmocnienia (self-enhancement) i samodoskonalenia (self-improvement). Samoocena okazała się wpływać na poziom wykonania zadania tylko w sytuacji, gdy zaangażowanie się w nie przynosiło badanemu dodatkową korzyść dla Ja tj. możliwość samowzmocnienia (badani otrzymywali informację, iż uzyskane przez nich wyniki zostaną upublicznione i porównane z wynikami innych) lub samodoskonalenia (gdy uczestników poinformowano, że wykonywanie analogicznych zadań, nawet przez krótki czas, poprawia spostrzegawczość). Niemiec i Lachowicz-Tabaczek (2015) dowiedli moderacyjnego wpływu poczucia własnej skuteczności (self-efficacy) na poziom wykonania zadania, obserwowany gdy u badanych indukowano eksperymentalnie pozytywny nastrój. Uczestnicy o wysokim poziomie własnej skuteczności wykonujący zadanie w pozytywnym nastroju osiągnęli najlepsze efekty ze wszystkich badanych grup, ponieważ przewidując własny sukces podtrzymywali pozytywny nastrój i wysoką motywację do działania. Uczestnicy o niskim poziomie własnej skuteczności, tj. bardziej skłonni przewidywać porażkę aniżeli sukces, podczas wykonywania zadania w pozytywnym nastroju – aby uniknąć jego obniżenia – aktywowali strategie unikowe i obniżali zaangażowanie w zadanie (co wyjaśniało niższy poziom wykonania zadania w tej grupie, w porównaniu do osób w pozytywnym nastroju i grupy kontrolnej). Fakt, iż indukowanie negatywnego nastroju lub brak eksperymentalnej manipulacji nie wiązały się z różnicami w poziomie wykonania zadania w zależności od poczucia własnej

skuteczności badanych, autorzy wyjaśniają hipotetyzując, iż w tym przypadku badani nie odnoszą się w realizacji zadania do osobistych motywacji tj. oceny na ile zadanie jest dla nich satysfakcjonujące, zaś jego wykonanie przełoży się na przeżywaną satysfakcję z siebie. Uwzględnienie konstruktu własnej skuteczności w badaniach nad teorią rozbieżności Ja wydaje się, z tej perspektywy, szczególnie cenne.

W sytuacji zgodności orientacji regulacyjnej jednostki z treścią przekazu (promocyjnie zorientowaną tj. akcentującą korzyści z posiadania produktu vs prewencyjnie zorientowaną tj. wskazującą na straty związane z jego nieposiadaniem; Aacker i Lee 2001), charakterem argumentacji (*wskazująca korzyści płynące z częstego jedzenia owoców i warzyw argumentacja promocyjna versus wskazująca zagrożenia wynikające z diety w nich ubogiej argumentacja prewencyjna*; Cesario, Grant i Higgins, 2004, Spiegel, Grant-Pillow, Higgins, 2004), charakterem modelowania (pozytywny, tj. *osoba która dzięki swoim działaniom osiągnęła sukces i stała się wzorem do naśladowania* vs negatywny model, tj. *osoba, która swoimi zachowaniami doprowadziła do niepowodzenia lub poważnych problemów* model; Lockwood, Jordan, Kunda, 2002), zastosowanym językiem (abstrakcyjny, promocyjny versus konkretny, prewencyjny język; Semin, Higgins, de Montes, Estourget, Velencia, 2005), celem komunikatu (promocyjny tj. zorientowany na uzyskanie korzyści versus prewencyjny tj. ukierunkowany na unikanie zagrożeń; Higgins, 2006) czy działania (Spiegel i in., 2004), a nawet pozawerbalnymi aspektami komunikacji (promocyjnie vs prewencyjnie zorientowana komunikacja niewerbalna; Cesario, Grant i Higgins, 2004), wzrastała skłonność jednostki do ulegania perswazji. Odrębną niemal gałąź badań nad zgodnością regulacyjną stanowią prace dotyczące implementacji tego efektu w oddziaływaniach marketingowych, min. dotyczące związanych z przyjemnością lub bezpieczeństwem aspektów produktów, istotne z punktu widzenia komunikacji marketingowej (Florack i Scarabis, 2006; Kees, Burton i Tangari, 2010), wyborów konsumentskich (Avent i Higgins, 2003) czy zachowań zakupowych konsumentów (Fransen, Reinders, Bartels i Maassen, 2010). Ciekawe, z tej perspektywy, badania Dolińskiego i Drogosza (2007; 2011) ujawniły, iż frekwencja w wyborach do parlamentu wzrosłaby, gdyby obywatele mieli możliwość głosowania przeciw. Ponieważ taka zmiana procedury wyborczej okazała się bardziej atrakcyjna

dla osób o ukierunkowaniu prewencyjnym, autorzy założyli, że powyższe jest wyrazem dążenia przede wszystkim do tego, żeby sytuacja nie zmieniła się na gorszą, tj. do władzy nie doszły partie uznawane za szczególnie niebezpieczne. Rozszerzenie wyboru o możliwość głosowania przeciw stwarzało sprzyjające okoliczności działania (tj. w warunkach zgodności regulacyjnej), zarówno osobom promocyjnie, jak i prewencyjnie ukierunkowanym.

Dowodząc wpływu efektu zgodności regulacyjnej na aktywność celową człowieka, w serii eksperymentów funkcjonujących w literaturze przedmiotu pod nazwą *Columbia Coffee Mug Experiments*, badanych poproszono o wybranie kubka do kawy (z logotypem uczelni) lub niedrogiego, jednorazowego długopisu „w ramach prowadzonego przez dział marketingu sondażu atrakcyjności tych przedmiotów”. Zakładano, iż chętniej wybieranym przedmiotem będzie uczelniany kubek. Następnie, połowie uczestników powiedziano, aby zastanowili się, co zyskaliby wybierając kubek, i co zyskaliby wybierając długopis (*priming* strategii gorliwości), drugiej połowie zaś, aby pomyślała o tym, co stracą, nie wybierając kubka, i co stracą nie wybierając długopisu (*priming* strategii czujności). Uczestnikom, którzy wybrali długopis podziękowano za udział w badaniu, zaś ci, którzy wybrali kubek – mieli możliwość wejść w jego posiadanie pod warunkiem, iż złożą „adekwatną ofertę kupna”: badanym pokazano kopertę i powiedziano, że zawiera ona kartkę z zanotowaną ceną kubka. Jeśli zaoferowana przez nich cena będzie wyższa lub równa kwocie ukrytej w kopercie, zatrzymają kubek za oferowaną przez siebie cenę (miarą zmiennej zależnej była więc cena, jaką uczestnicy oferowali „za kubek”). Na zakończenie dokonano pomiaru ukierunkowania regulacyjnego badanych i sprawdzano, na ile wartość pieniężna zaoferowana przez uczestników jest zależna od strategii dokonywania przez nich wyboru. Dowiedziano, iż gdy kubek był wybierany za pomocą strategii zgodnej z ukierunkowaniem regulacyjnym badanych (dokonując wyboru jednej z dwóch opcji – stosując metodę gorliwości – badani zastanawiali się, co zyskają wybierając jedną opcję, a co wybierając inną, zaś stosujący metodę czujności – zastanawiali się, co tracą nie wybierając danej opcji lub co tracą nie wybierając innej), przypisywano mu większą wartość (pieniężną), niż gdy dokonywano wyboru za pomocą strategii niezgodnej z ukierunkowaniem regulacyjnym (Higgins 2000; Higgins i in., 2003; Higgins 2014).

Niewiele jest badań wskazujących na zależność kluczowych w teorii Higginsa konceptów: orientacji regulacyjnej oraz zgodności regulacyjnej od kontekstu kulturowego. W jakim sposób ukierunkowanie regulacyjne zależy od kontekstu kulturowego? Czy promocja i prewencja powstają w kulturze i są od niej zależne (wówczas jedne kultury byłyby promocyjne, inne zaś raczej prewencyjne), czy też są wobec kultury nadrzędne, wspólne wszystkim kulturom, i z tej perspektywy mogłyby służyć do ich różnicowania? W końcu, czy kultura, analogicznie do zmiennych sytuacyjnych, wpływa na efekt zgodności regulacyjnej?

1.2 Orientacja regulacyjna (*regulatory focus*) i zgodność regulacyjna (*regulatory fit*) w świetle wyników badań w paradygmacie kulturowym i międzykulturowym

Zakładając, iż podobnie jak wartości, praktyki społeczne czy przekonania ludzi różnią się w zależności od kultury, w jakiej funkcjonują jednostki (por. Schwartz, 2009; Greenfield, Keller, Fuligni i Maynard, 2003), przewidywano, iż różnić się będą w kulturach promocyjne i prewencyjne ukierunkowanie regulacyjne. Hipoteza o istnieniu związku pomiędzy indywidualną, dyspozycyjną orientacją regulacyjną jednostek a kontekstem kulturowym rozumianym przez pryzmat indywidualizmu i kolektywizmu, opierało się na przekonaniu, iż jednostki funkcjonujące w kulturach opartych na hierarchii i silnym związku z tradycją silniej zorientowane będą prewencyjnie (niż promocyjnie), podczas gdy jednostki funkcjonujące w kulturach indywidualistycznych, liberalnych i odwołujących się do wartości egalitarnych, silniej zorientowane będą promocyjnie (niż prewencyjnie). Dowodząc zależności ukierunkowania regulacyjnego od kultury, koncentrowano się więc przede wszystkim wokół testowania różnic w zakresie ukierunkowania regulacyjnego w odniesieniu do zakładanych różnic na wymiarze indywidualizmu – kolektywizmu (por. Lalwani i Schavitt., 2009); Lee, Aaker i Gardner, 2000); Zhang i Mittal, 2007; Kurman i Ming Hui, 2011; 2012).

Przeprowadzone na niezależnych próbach (Korea Południowa oraz Rosja versus USA) badania Elliota, Chirkov, Kim i Sheldona (2001), w których

poproszono badanych o opisanie celów, jakie starają się osiągnąć w życiu i ocenę, które z nich są celami możliwymi do zrealizowania czy przyjęcia, wspierały powyższą hipotezę. „Ja współzależne” charakteryzujące Koreańczyków i Rosjan okazało się być pozytywnie powiązane z zarówno z formułowaniem celów w kategoriach unikania, jak i przyjmowaniem celów sformułowanych w kategoriach unikania, zaś „Ja niezależne”, charakteryzujące Amerykanów – powiązane pozytywnie.

W badaniach Lockwood i in. (2005) potwierdzono istnienie różnic w orientacji regulacyjnej na próbie Kanadyjczyków pochodzenia europejskiego oraz Kanadyjczyków pochodzenia azjatyckiego, dowodząc związku „Ja współzależnego” z orientacją prewencyjną (Kanadyjczycy pochodzenia azjatyckiego) oraz „Ja niezależnego” z orientacją promocyjną (Kanadyjczycy pochodzenia europejskiego).

W badaniu Higginsa, Pierro i Kruglanskiego (2008), w którym testowano związek różnicy pomiędzy promocyjnym i prewencyjnym ukierunkowaniem regulacyjnym mierzonym przy pomocy Regulatory Focus Questionnaire w różnych kulturach, ujawniono istotnie mniejszej rozbieżności we współtistnieniu obu systemów samoregulacji (regulatory gap) w kulturach tradycyjnie kolektywistycznych (Japonia, Indie, Chiny), zaś większe w kulturach indywidualistycznych (USA, Włochy).

Otrzymane rezultaty wspierały wyniki badań, w których indywidualizm i kolektywizm indukowany był poprzez eksperymentalny *priming*. W badaniach Lee i in. (2000) dowiedziono wpływu *primingu* kolektywnego sposobu myślenia (zorientowanego na innych) na prewencyjną orientację (prevention focus) jednostek i analogicznie: indywidualistycznego sposobu myślenia (zorientowanego na Ja) na ukierunkowanie promocyjne (promotion focus).

Ci sami badacze (Aaker i Lee, 2001) wykazali również, że torowanie myślenia o „ja niezależnym” skutkuje silniejszym efektem perswazyjnym w przypadku manipulowania zmienną „cechy promocyjne komunikatu”, podobnie jak torowanie myślenia o „ja współzależnym” w przypadku zmiennej „cechy prewencyjne komunikatu”. Wskazując na istnienie zależności kolektywizm – orientacja prewencyjna oraz indywidualizm – orientacja promocyjna, badacze dowiedli również wpływu efektu zgodności regulacyjnej na decyzję jednostek (silniejszy w warunkach myślenia o „ja niezależnym” w warunkach

promocyjnych i ja współzależnym w „warunkach prewencyjnych”, niż w warunkach braku zgodności regulacyjnej).

W szczególnie istotnych z perspektywy niniejszej pracy, bo odwołujących się do uwzględniającej poziom hierarchizacji społecznej koncepcji indywidualizmu (horyzontalnego i wertykalnego) oraz kolektywizmu (horyzontalnego i wertykalnego) koncepcji Harrego Triandisa (1995), badaniach porównawczych Kurman i Liam (2015) na niezależnych próbach: mieszkających w Izraelu Arabów oraz mieszkających w Izraelu Żydów (studium 1) oraz: z udziałem Szwajcarów, mieszkańców Meksyku i Indonezji (studium 2), dowiedziono pozytywnego związku wertykalnego kolektywizmu z prewencją oraz negatywnego z promocją, a także związku indywidualizmu horyzontalnego – pozytywnego z promocją i negatywnego z prewencją. Kolektywizm horyzontalny nie korelował w żadnej z prób z żadną z dwóch skal ukierunkowania regulacyjnego w żadnej z populacji badanych w studium pierwszym, oraz korelował negatywnie z prewencją we wszystkich trzech badanych populacjach w studium drugim. Badacze zakładali, iż wertykalny kolektywizm skoncentrowany wokół potrzeby przynależności, wypełniania norm i stosowania reguł grupowych nawet kosztem potrzeb własnych (Triandis, 1995), odzwierciedla właściwe dla ukierunkowania prewencyjnego bycie zobowiązanym i spełnianie oczekiwań (czego brak w akcentujących niezależność od innych mimo silnej identyfikacji z grupą warunkach kolektywizmu horyzontalnego). Analogicznie, zorientowane na wspieranie autonomii i samowystarczalności jednostek, tym samym zachęcające do realizacji własnych celów warunki horyzontalnego indywidualizmu odzwierciedlały, zdaniem badaczy, właściwe promocji ukierunkowanie (w odróżnieniu od indywidualizmu wertykalnego, sprzyjającego rywalizacji).

Wiele jest badań wskazujących, iż niektóre kultury mogłoby charakteryzować podwójne ukierunkowanie: i promocyjne, i prewencyjne zarazem. Badanie Kurman i Hui (2012) na niezależnych próbach mieszkających w Izraelu Żydów, mieszkających w Izraelu Arabów oraz mieszkających w Hongkongu Chińczyków z wykorzystaniem Regulatory Focus Questionnaire (Kwestionariusz Ukierunkowań regulacyjnych; Higgins i in. 2001) wykazało, iż mieszkający w Izraelu Żydzi wyraźnie silniej niż pozostałe grupy ukierunkowani byli prewencyjnie. Na skali promocji, mieszkający w Izraelu Arabowie osiągnęli

najniższe wyniki, zaś mieszkający w Hong Kongu Chińczycy znacząco wyższe niż mieszkający w Izraelu Żydzi. Z drugiej strony, uzyskane przez Higginsa i współpracowników wyniki pomiaru ukierunkowania promocyjnego i prewencyjnego w sześciu krajach: USA, Izraelu, Chinach, Włoszech, Japonii i Australii (2008) nie wskazywały na istnienie istotnych statystycznie różnic pomiędzy Izraelem i Stanami Zjednoczonymi ani na wymiarze prewencji, ani promocji, ani też w zakresie tzw. *regulatory gap* tj. różnicy pomiędzy prewencją a promocją. Podobnie niejasna była w przedmiotowym badaniu interpretacja wyniku mieszkańców Chin, którzy uzyskali wysoki wynik na wymiarze promocji, istotnie wyższy niż mieszkańcy Australii; bez istotnych różnic wobec poziomu wyników uzyskanych przez badanych we Włoszech czy Izraelu, których poziom promocji zbliżony był do tego, jaki uzyskali w badaniu Australijczycy. Także w badaniu Ouschan i współpracowników (2007) z wykorzystaniem Regulatory Focus Questionnaire Australijczycy pochodzenia azjatyckiego uzyskali istotnie wyższy wynik na wymiarze prewencji niż Australijczycy pochodzenia europejskiego, ale – co dla badaczy okazało się zaskakujące – identyczny układ wyników odnotowano także na wymiarze promocji.

Konsekwencją prób rozumienia kultur w kategoriach charakteryzujących je: predominy promocyjnej versus predominy prewencyjnej (analogicznie do wczesnego myślenia Higginsa o istnieniu predominy regulacyjnej funkcji Ja), było interpretowanie występowania efektu zgodności regulacyjnej jako konsekwencji kulturowego (analogicznego do sytuacyjnego *primingu*) *framingu*, dopasowanego lub nie do indywidualnego (lub sytuacyjnego) ukierunkowania regulacyjnego żyjących w danych społecznościach jednostek. Fulmer i współpracownicy (2010) w badaniach przeprowadzonych w 28 kulturach wykazali, iż dopasowanie pomiędzy indywidualnymi charakterystykami jednostek – w tym ukierunkowaniem regulacyjnym – oraz kontekstem kulturowym („promocyjną lub prewencyjną kulturą”) zwiększa ich subiektywny dobrostan oraz samoocenę. Uskul i Oyserman (2010) dowodzili większej efektywności komunikatów na temat zdrowia, gdy formułowane były one w sposób dopasowany do zakładanego „ukierunkowania kultury” (tj. w terminach promocji, gdy zgodne z promocyjnym ukierunkowaniem Ja Amerykanów pochodzenia europejskiego oraz w terminach prewencji,

gdzie zgodne są z prewencyjnym ukierunkowaniem (Ja Amerykanów pochodzenia azjatyckiego). Potwierdzano również, iż dostępne jednostce (poprzez udział w kulturze) dominujące ukierunkowanie regulacyjne („kulturowe ukierunkowanie regulacyjne”) wywoływać będzie efekt zgodności regulacyjnej z promocyjnymi lub prewencyjnymi zachętami indukowanymi sytuacyjnie (podkreślającymi stratę lub brak straty versus osiągnięcie lub nieosiągnięcie korzyści) (Shah, Higgins i Friedman, 1998).

Ciekawe badania eksperymentalne Kurman, Hui i Dan (2012) z grupą kontrolną, choć prowadzone z myślą o różnicowaniu kultur w transgresji (temu bowiem badacze przypisywali zwykle jednocześnie promocyjne i promocyjne „ukierunkowanie kultury”) wskazują, iż zależność kultura – orientacja promocyjna versus prewencyjna może być kwestią nieco bardziej złożoną niż, analogiczny do sytuacyjnego *primingu*, *framing* kulturowy (choć bez wątpienia perspektywa ta wydawać by się mogła atrakcyjna, zwłaszcza z uwagi na prostotę wyjaśniania wpływu kultury na zachowania człowieka). W trzech niezależnych próbach: mieszkających w Izraelu Żydów, mieszkających w Izraelu Arabów oraz mieszkańców Hong Kongu (do niedawna niezależnego od Chin – wcześniej będącego brytyjską kolonią – choć zamieszkiwanego przez ludność etnicznie Chińczykom bliską) poproszono badanych o wykonanie zadania sformułowanego w kategoriach korzyści lub braku strat (zadanie promocyjne versus zadanie prewencyjne), za które mogli otrzymać lub stracić (cel promocyjny versus cel prewencyjny) przyznawane za zajęcia punkty kredytowe. Grupa kontrolna wykonywała to samo zadanie – wolne od torowanego eksperymentalnie *primingu* charakteru i celu zadania. Wśród mieszkających w Izraelu Żydów (kultura zorientowana promocyjnie, zgodnie z założeniem badaczy) uzyskane wyniki w sposób istotny statystycznie różniły się od wyników uzyskanych przez badanych w grupie kontrolnej w warunkach promocji (zgodność celu i zadania). Efekt ten nie wystąpił w warunkach zgodności prewencyjnej. Wśród mieszkających w Izraelu Arabów (kultura zorientowana prewencyjnie) poziom wykonania zadania był znacząco wyższy w warunkach prewencji, niż w warunkach zgodności promocyjnej lub kontrolnych. Wśród mieszkających w Hong Kongu Chińczyków, poziom wykonania zadania był wyższy zarówno w warunkach promocji, jak i prewencji – w porównaniu z grupą kontrolną.

W świetle przedstawionych wyników badań można by zaryzykować twierdzenie, iż istotą różnic międzykulturowych jest kulturowy framing zachowań jednostek, swoista „rama modalna” nakładana przez kulturę na sposób, w jaki ukierunkowane chronicznie jednostki (zarówno promocyjnie, jak i prewencyjnie) realizują swoje cele (wybierając w danym kontekście metodę gorliwości lub czujności). Idąc dalej, można by mniemać, iż nośnikiem zgodności regulacyjnej (regulatory fit) nie jest wyłącznie dopasowanie pomiędzy orientacją regulacyjną jednostki a sposobem jej działania w świecie (strategią gorliwości vs czujności), ale również dopasowanie pomiędzy powyższymi w kontekście tzw. sytuacji modalnych (modal situations), tj. kulturowych definicji ograniczeń i możliwości, jakimi dysponuje jednostka w zakresie sposobu, w jaki w partykularnych warunkach kulturowych, w określonych sytuacjach, może postąpić wobec siebie i innych.

Ciekawych wyników w zakresie moderacyjnej roli regulatory focus na przetwarzanie informacji rozumiane w kategoriach myślenia od ogółu do szczegółu (efekt kontrastowania) lub od ogółu do szczegółu (efekt asymilacji) dostarczyły badania Puente-Diaz (2014). Zakładany związek ukierunkowania na promocję ze strategią asymilacji, zaś ukierunkowania na prewencję ze strategią kontrastowania nie potwierdził się. W badaniach, w których ukierunkowanie regulacyjne indukowane było eksperymentalnie, nie znaleziono różnic w korelacjach pomiędzy satysfakcją z życia romantycznego i satysfakcją z życia jako całości w ukierunkowanych promocyjnie versus prewencyjnie grupach eksperymentalnych. Co więcej, pomiar chronicznego ukierunkowania regulacyjnego (przeprowadzony z wykorzystaniem kwestionariuszowego RFQ), wykazał iż korelacja satysfakcji z życia romantycznego i satysfakcji z życia jako całości (efekt asymilacji) była wyższa na niższych poziomach prewencji (zgodnie z założeniami), podczas gdy korelacja satysfakcji z życia jako całości i życia romantycznego (efekt kontrastowania) była wyższa na niższych poziomach promocji (wbrew założeniu autorów).

Zdaniem autorów, powyższe może mieć związek zarówno z bardziej ogólnym, odnoszącym się do całościowego myślenia stylem w warunkach promocji, w których ukierunkowanie na poszukiwanie informacji i ich elastyczne wykorzystywanie warunkuje myślenie kategoriami szerszego obrazu (bigger picture), jak i wpływem kontekstu kulturowego (badanie przeprowadzone

było wśród członków kolektywistycznej kultury honoru, w Meksyku), czego weryfikację umożliwiłyby badania w paradygmacie międzykulturowym.

W badaniu różnic kulturowych w zachowaniach negocjacyjnych ich związku z ukierunkowaniem regulacyjnym, rozpoznawaniem emocji oraz pozycją władzy, Donghee, Hyewon i Seung-Yoon (2021) dowiedli prymatu skłonności do postrzegania i zachowywania się w negocjacjach w sposób, który poprawia pierwotne dopasowanie regulacyjne jednostek, nad mechanizmami związanymi z rozpoznawaniem emocji przeciwnika negocjacyjnego. Sytuację negocjacyjną rozumiano jako reprezentację doświadczenia rozbieżności pomiędzy stanem aktualnym jednostki a stanem pożądanym, tym samym odwołując się wprost do korzeni teorii Higginsa tj. koncepcji rozbieżności Ja. W serii badań opierających się na założeniu, iż mieszkańcy Zachodu i Azjaci ze Wschodu różnią się chronicznym ukierunkowaniem regulacyjnym, wykazano iż to, czy uczestnicy oferują w negocjacjach więcej czy mniej, wiąże się z dążeniem do utrzymania przez nich zgodności regulacyjnej sytuacja – jednostka (regulatory fit), kosztem poprawnego interpretowania emocji przeciwnika zwłaszcza w sytuacji, gdy emocje partnera negocjacyjnego są dla nich niejednoznaczne. Moderatorem powyższego okazała się pozycja władzy. Zaobserwowano, iż Ludzie Zachodu, ukierunkowani promocyjnie, wykazują skłonność do rozpoznawania emocji w kierunku podekscytowania w niejednoznacznych pozytywnych sytuacjach i smutku w niejednoznacznych negatywnych sytuacjach. Dlatego w niejednoznacznie pozytywnych sytuacjach zakładali, że przeciwnik jest podekscytowany i zaoferuje więcej, niezależnie od jego pozycji władzy, podczas gdy w niejednoznacznie negatywnych sytuacjach uwierzą, że przeciwnik czuje się smutny i zawiedziony, i także zaoferują więcej (niezależnie od jego pozycji władzy). Mieszkańcy Azji Wschodniej, ukierunkowani prewencyjnie, wykazywali skłonność do rozpoznawania emocji w stronę spokoju w niejednoznacznych pozytywnych sytuacjach i złości w niejednoznacznych negatywnych sytuacjach, zatem w niejednoznacznie pozytywnych sytuacjach zakładali, że przeciwnik czuje się spokojny i oferowali więcej, niezależnie od jego pozycji władzy, podczas gdy w niejednoznacznie negatywnych sytuacjach, zakładali że przeciwnik jest zły i oferowali więcej, jeśli przeciwnik miał silną pozycję władzy, oraz oferowali mniej, jeśli przeciwnik miał słabą pozycję władzy.

W międzykulturowych badaniach Deng, Wang, Aime, Wang, Sivanathan, i Kim (2021) nad wzajemnością jako regulatorem trwałych relacji społecznych wykazano, iż różne sposoby manifestowania wzajemności (pozytywne versus negatywne interakcje) w różnych kulturach (w populacji amerykańskiej oraz wśród mieszkańców Hong Kongu) bezpośrednio wiążą się z różnicami w ukierunkowaniu regulacyjnym oraz ich emocjonalnymi konsekwencjami w badanych populacjach. Wyniki badań eksperymentalnych, w których manipulowało ukierunkowaniem regulacyjnym wykazały, że badani w stanie zorientowania na promocję eskalowali wzajemność gdy wymiany były pozytywne (ale nie negatywne), podczas badani zorientowani na prewencję eskalowali wzajemność, gdy wymiany były negatywne (ale nie pozytywne). Zdaniem autorów, powtarzające się w danych warunkach kulturowych interakcje, wzmacniane są przez normy i postrzeganie społeczne, pełnią w funkcjonowaniu społecznym jednostki rolę „społecznego radaru”, wskazującego które z jej zachowań wywołują aprobatę lub dezaprobatę innych.

Badania przeprowadzone w dwóch grupach kulturowych (chińskiej oraz północnoamerykańskiej) przez Shu i Lam (2016) wskazują zarówno na międzykulturowy, jak i wewnątrz-kulturowy charakter różnic w ukierunkowaniu regulacyjnym, ujawniając dynamiczny wpływ interakcji osobowości i czynników kulturowych na motywację. W eksperymencie 1 potwierdzono moderujący wpływ kultury i ukierunkowania regulacyjnego na motywacyjne konsekwencje sukcesów i niepowodzeń, zakładając iż informacja zwrotna na temat sukcesu (nastawienie na promocję) silniej motywować będzie badanych w kulturze Zachodu, zaś informacja zwrotna o niepowodzeniach (nastawienie na prewencję) badanych z kultury Wschodu. W eksperymencie 2, przeprowadzonym wyłącznie na grupie chińskiej, testowano łączny wpływ aktywacji jednego z systemów samoregulacji (promocyjnego lub prewencyjnego) oraz feedbacku (o sukcesie lub porażce) na gotowość do podjęcia dodatkowego wysiłku. Dowiedziono, iż w warunkach informacji zwrotnej o porażce chęć udziału w warsztatach (dodatkowy wysiłek) jest wyższa wśród uczestników nastawionych na prewencję, zaś w warunkach informacji zwrotnej o sukcesie, gotowość jest większa wśród uczestników nastawionych na promocję.

W badaniach na populacji brytyjskiej i wschodnioazjatyckiej Uskul, Sherman i Fitzgibbon (2009) wykazali, iż brytyjscy uczestnicy byli bardziej przekonani (tj. mieli bardziej pozytywne nastawienie i silniejsze intencje nitkowania zębów), gdy otrzymali wiadomość skupiającą się na korzyściach wynikających z używania nici dentystycznych, niż wówczas gdy otrzymali wiadomość skupiającą się na stratach z jej nie używania. Z kolei badani w próbie z Azji Wschodniej byli bardziej przekonani (tj. mieli bardziej pozytywne nastawienie i silniejsze intencje aby nitkować zęby, gdy otrzymali komunikat przedstawiający straty wynikające z nieużywania nici, niż wtedy, gdy otrzymali komunikat skupiający się na korzyściach z jej stosowania. Tym samym nie tylko potwierdzono moderacyjny wpływ wzorca kulturowego na efekt dopasowania ukierunkowania regulacyjnego odbiorców (promocyjnego i prewencyjnego) i framingu komunikatu (w kategoriach korzyści versus strat), ale w dodatkowych analizach wykazano również, iż łączny wpływ wzorca kulturowego i framingu komunikatu na efekt perswazyjny był mediowany przez interakcję pomiędzy framingiem a ukierunkowaniem regulacyjnym. Innymi słowy, wpływ kultury na efekt regulatory fit nie da się wyjaśnić bezpośrednim wpływem ukierunkowania regulacyjnego (jako różnicy indywidualnej), a jedynie poprzez interakcję tejże ze zmienną sytuacyjną (np. framingiem komunikatu). Tym samym, dostarczanie jednostkom z różnych grup kulturowych komunikatów pasujących do ich dominującego ukierunkowania regulacyjnego w zgodnych z nim warunkach sytuacyjnych prowadzić może doświadczenia „bycia we właściwym miejscu/poczucia spełnienia”, w literaturze przedmiotu opisywanego jako *feeling right* (Cesario i in., 2004).

W ciekawej pracy van Dijk, Kark, Matta i Johnson (2020) poświęconej regulatory focus na poziomie zespołowym, dowiedziono mediacyjnego wpływu kolektywnego ukierunkowania regulacyjnego (Collective Regulatory Focus) oraz inicjatywy zespołowej na transformacyjne (oparte na zachętach) i transakcyjne (oparte na konsekwencjach) przywództwo oraz dyspozycyjnego regulatory focus na twórcze działanie. Eksperymentalne badanie zachowań zespołowych (obejmujące 54 zespoły i ich członków; analizy prowadzone były na poziomie zespołów) oraz badanie kwestionariuszowe przeprowadzone wśród pracowników, wykazały iż inicjatywa zespołowa jest mediatorem wpływu chronicznego ukierunkowania regulacyjnego na aktywność twórczą

pracowników. Ponadto, kolektywne ukierunkowanie promocyjne łagodziło negatywne skutki wpływu kolektywnego ukierunkowania przewencyjnego, zarówno na inicjatywę, jak i kreatywność. Potwierdzono związki stylów przywództwa, kolektywnego ukierunkowania regulacyjnego oraz inicjatywy zespołowej także na poziomie indywidualnym. Uzyskane wyniki, a także wnioski z badania Shin, Kim, Choi i Lee (2016) wydają się wskazywać na bardziej dynamiczny niż to widział Higgins, i silnie zależny od kontekstu społecznego charakter konstruktu regulatory focus oraz dostarczać przesłanek dla hipotez o moderacyjnym wpływie kultury na regulatory focus i fit.

Przeprowadzone przez Shin, Kim, Choi i Lee (2016) na 104 zespołach (z udziałem liderów i członków zespołów) badania dowiodły mediacyjnej roli kolektywnego ukierunkowania regulacyjnego w zakresie wpływu poszczególnych składowych kultury zespołowej (procesów wewnętrznych, relacji międzyludzkich, orientacji na realizację celów oraz otwartości systemu) na wydajność pracy zespołu (rozumianej jak realizacja zadania versus twórcze działanie). Badacze przyjęli założenie, iż wpływ kultury zespołowej, jako wyrażającej wartości, cele i normy w zespole, wiąże się z odmiennymi wynikami uzyskiwanymi przez zespoły w zależności od ścieżek zapośredniczonych wpływem promocyjnego lub przewencyjnego ukierunkowania regulacyjnego. Kultura zespołowa okazała się mieć nadrzędny (wobec stylu przywództwa czy charakterystyki zadań) wpływ na poziom wydajności zespołu, zaś stopień jej zinternalizowania – wpływ na poziom wykonywania zadań zespołowych (zorientowanych za realizację zadania versus na kreatywność). Ustalono, iż stopień, w jakim zespoły zinternalizowały procesy wewnętrzne oraz relacje międzyludzkie był predyktorem poziomu wykonania zadania zorientowanego na realizację przy mediacyjnym wpływie przewencyjnego ukierunkowania regulacyjnego, zaś otwartość systemu wiązała się wydajnością twórczą, a relacja ta była zapośredniczona mediacyjnym wpływem ukierunkowania promocyjnego

Higgins, w opublikowanej wraz ze współpracownikami w 2008 pracy, raportując współistnienie w sześciu krajach (USA, Australia, Japonia, Indie, Włochy, Izrael) różnic jednostkowych w zakresie predominaty promocyjnej i przewencyjnej (mierzonej przy pomocy Regulatory Focus Questionnaire) oraz samooceny (mierzonej przy pomocy kwestionariusza SES M. Rosenberga)

i cech osobowości wg wymiarów Wielkiej Piątki Costy i McCrea, zauważył identyczny wzorec wyników (dodatnia istotna korelacja) pomiędzy orientacją promocyjną a samooceną, ekstrawersją i otwartością na doświadczenia we wszystkich badanych krajach (poza Izraelem), podobnie jak w przypadku orientacji prewencyjnej, dla której także obserwowany jest identyczny wzorec wyników niezależnie od kulturowej próby (negatywna lub nieistotna korelacja z samooceną oraz neurotyzmem). W interpretacji uzyskanych wyników, Higgins proponuje odejście od rozumienia obserwowanych w kulturach różnic (przy jednoczesnej powtarzalności międzykulturowej wzorca wyników) w kategoriach poszukiwania „predominanty regulacyjnej” (tj. przypisywania poszczególnym kulturom znacznika „promocyjna” lub „prewencyjna” na podstawie pomiaru chronicznej orientacji przynależących do danej kultury jednostek w kontekście obserwowanych różnic w poziomie samooceny czy cechach osobowości jednostek, różnic w samoopisie w zakresie „Ja współzależnego” i „Ja niezależnego” (por. Lockwood i in., 2005), czy w końcu różnic w zakresie poziomu indywidualizmu i kolektywizmu (por. Perkuć, Elliot i Maier, 2009), na rzecz rozumienia ukierunkowania regulacyjnego (a w konsekwencji również regulacyjnej zgodności) w terminach międzykulturowych uniwersaliów odpowiedzialnych za aktywność celową człowieka (*universal principles of human functioning*), za których odmienną emanację (różny poziom) w poszczególnych kulturach odpowiada odmienny układ czynników, istotnych w danej kulturze z perspektywy przetrwania jednostek. Istotą różnic międzykulturowych pomiędzy Japończykami i Amerykanami nie byłoby więc odmienne działanie ukierunkowania regulacyjnego czy samooceny jednych i drugich – w warunkach Ja współzależnego (Japonia) czy Ja niezależnego (USA), ale sposób, w jaki modalna osobowość (*modal personality*) Japończyków czy Amerykanów, *ujmowana w kategoriach* samooceny czy stosunku do innych, łączy się z międzykulturowymi uniwersaliami: ukierunkowaniem i zgodnością regulacyjną. Innymi słowy, badanie różnic międzykulturowych w zakresie ukierunkowania regulacyjnego byłoby badaniem warunków, w jakich zachodzi dopasowanie pomiędzy samooceną czy stosunkiem do innych a motywacyjną orientacją jednostek w różnych sytuacjach, w określonych warunkach kulturowych (Higgins, 2008; Higgins, 2014). Z tej perspektywy nie dziwi już wysoki wynik w zakresie ukierunkowania promocyjnego Japończyków

(choć nie oznacza on już – w świetle zaproponowanego przez Higginsa rozróżnienia – promocyjnej predominaty kultury Japonii) i jednocześnie niski w zakresie samooceny (inaczej niż w przypadku Amerykanów, których – na poziomie jednostkowym – cechuje wysoki wynik na wymiarze promocji i wysoka samoocena). Jak wyjaśnia Higgins, oznacza to, iż Japończycy operujący w warunkach, w których wartością jest pokora i poświęcenie dla innych (kultura kolektywistyczna), w określonych sytuacjach sięgać będą po strategię gorliwości (promocyjną) i dzięki temu kompensować sobie trudności w działaniu wynikające np. z samooceny (Higgins, 2014). Zmiana optyki tj. opis zależności międzykulturowych w kategoriach dynamicznego procesu, nie zaś statycznych cech kultury, wydaje się tym bardziej interesujący, jeśli wziąć pod uwagę główny przedmiot zainteresowania Higginsa, jakim jest aktywność celowa człowieka.

1.3 Rozumienie kultury wg E. Tory Higginsa i wynikające z niego konsekwencje dla badania różnic międzykulturowych

Zastanawiając się na różnicą pomiędzy „osobowością” a „kulturą”, rozumianymi w kategoriach pojęć psychologicznych, Higgins wychodzi z założenia o jednoczesnej integralności i odrębności obu konceptów, które rozumie w kategoriach „stanów psychicznych o wzajemnym, dwukierunkowym wpływie: kultura odpowiedzialna jest wyłanianie się najbardziej typowych wzorców osobowościowych (*modal personalities*), zaś występowania najbardziej typowych wzorców osobowościowych w kulturze – za wpływ, jaki owe wzorce wywierają na kulturę” (Higgins, 2014). Przedstawiając własne rozumienie kultury („kultura może być definiowana jako członkostwo w sieci wzajemnie powiązanych aktorów, rozumiejących, wymieniających między sobą i współdzielących swoje wewnętrzne stany: wiedzę, uczucia, standardy moralne, cele etc.” (Higgins, 2014, s.353), zwraca uwagę na etymologię pojęcia (od łacińskiego *colere* tj. „uprawiać, dbać, pielęgnować”) i jego związek z działaniem: „pierwotne znaczenie słowa kultura akcentuje akt rozwoju intelektualnych i moralnych zdolności, zwłaszcza w drodze edukacji i treningu”.

Definiując czynniki odpowiedzialne za rozwój człowieka, tak w jednostkowym, jak i społecznym wymiarze, Higgins wskazuje, iż te cztery specyficznie ludzkie (*human animals*) umiejętności mają wyraźnie kulturową (odnoszącą się do relacji ze sobą, innymi i światem) proveniencję: społeczna świadomość i uważność na to, w jaki sposób działania jednostki wpływają na inne osoby znaczące i w jaki sposób inne osoby znaczące na nie reagują, rozpoznawanie wewnętrznych stanów (przekonań, uczuć, celów) jako przyczynowy mechanizm warunkujący zewnętrzne zachowania, mentalne „podróżowanie w czasie” tj. relatywizowanie teraźniejszych stanów w odniesieniu do przeszłości i przyszłości oraz współdzielenie obrazu rzeczywistości z innymi ludźmi (Higgins i Pittman, 2008). O ile więc dla pojęcia „osobowości” kluczowym jest w teorii Higginsa akcentowanie roli procesu rozumienia (*ways of seeing*) i zarządzania sobą i relacjami ze znaczącymi innymi przez jednostkę, o tyle w przypadku „kultury” należy kontekst ten poszerzyć o rozumienie procesu współdzielenia wiedzy o sobie, innych i świecie tj. o otaczającej jednostkę rzeczywistości, które to rozumienie jest niezbędnym dla poradzenia sobie z jej wyzwaniami (*ways of coping*). Uniwersalne zasady funkcjonowania ludzkiego – takie jak ukierunkowanie regulacyjne czy zgodność regulacyjna – są więc zdaniem Higginsa podstawą działania celowego człowieka zarówno w obrębie „kultury”, jak i wymiarze „osobowościowym”, w taki sposób, iż strategie gorliwości dopasowane są do ukierunkowania promocyjnego, zaś strategie czujności do ukierunkowania prewencyjnego, niezależnie od tego, czy promocja i prewencja są stanami chronicznymi (zarówno „osobowościowo”: w rozumieniu stałej dostępności określonych standardów Ja, jak i „kulturowo” tj. w rozumieniu standardów zinstytucjonalizowanych i uznanych w danym społeczeństwie) czy sytuacyjnie indukowanymi. Innymi słowy, tym co stanowi o istocie różnic indywidualnych i różnic międzykulturowych w teorii Higginsa, jest odmienność sposobu przejawiania się uniwersalnych zasad (orientacji i zgodności regulacyjnej) w odmiennych warunkach sytuacyjnych i kulturowych (Higgins, 2014).

W badaniu współzależności, w jakiej pozostaje jednostka wobec kultury (i kultura wobec jednostki) należy – zdaniem Higginsa – wziąć pod uwagę następujące warunki:

1. konieczności zidentyfikowania uniwersalnych zasad funkcjonowania człowieka, z założenia wynikających zarówno z wpływu kultury, jak i osobowości
2. badanie ich wpływu na aktywność celową człowieka powinno odbywać się z uwzględnieniem różnych poziomów analizy, odrębnie na poziomie indywidualnym i na poziomie kulturowym
3. definiowania kultury i osobowości w terminach odnoszących się do uniwersalnych zasad (w kategoriach zmienności stanów), a więc w sposób który pozwoli utrzymać integralność i odrębność obu konceptów
4. selekcjonowania specyficznych czynników psychologicznych, które z uwagi na ich wartość z perspektywy przetrwania jednostek, dotyczą wszystkich ludzi i są obecne w każdej kulturze, choć z różnym natężeniem
5. opisu zmienności wyselekcjonowanych czynników i ich wpływu na występowanie różnic indywidualnych lub różnic kulturowych.

Trzy pierwsze warunki koncentrują się wokół przejawów wpływu kultury na współtworzące je jednostki, zaś dwa ostatnie – wpływu działań jednostek na zmiany w obrębie kultur (Higgins, 2014).

W jaki sposób więc relacje, w jakich jednostka pozostaje ze sobą, innymi i światem przekładają się na różnice w zakresie emanacji uniwersalnych zasad (ukierunkowania i zgodności regulacyjnej) w różnych kulturach? Higgins zakłada, iż życie w określonym regionie świata wiąże się ze specyficznymi dla tego regionu wymaganiami, ograniczeniami i możliwościami (*environmental forces*), w odpowiedzi na które jednostki żyjące w społeczności współpracują ze sobą żeby przetrwać, zaś współpraca ta wymaga od nich rozumienia, wymiany i współdzielenia ich wewnętrznych stanów; co ważne, jako wewnętrzne stany należy rozumieć również orientację regulacyjną jednostek. Ponieważ przetrwanie jest dla jednostki nadrzędną wartością, zachodzi dopasowanie pomiędzy działającymi na jednostkę „siłami środowiskowymi”, a jej motywacyjnymi preferencjami (ukierunkowanie) czy strategiami działania (z powyższym kompatybilnymi). Mechanizm ten, zdaniem Higginsa, działa na zasadzie sprzężenia zwrotnego, tj. utrzymywanie się określanych stanów (promocji lub prewencji) w społeczności, podtrzymuje działanie specyficznych dla określonych regionów wpływów „sił środowiskowych”. Właściwa ukierunkowaniu

promocyjnemu gorliwość będzie bardziej efektywna w środowisku odbieranym jako bezpieczne, umożliwiające wzrost i dające możliwości rozwoju, i zwrótnie: bezpieczne środowisko ułatwiać będzie eksplorację i kreatywne przekształcanie otaczającej jednostkę rzeczywistości. W warunkach, w których trudno jest utrzymać bezpieczeństwo, a błędy i nieostrożność wiążą się z ponoszeniem wysokich kosztów, prewencyjna czujność będzie lepszą strategią działania, jak i zwrótnie: prewencyjne nastawienie do rzeczywistości wzmacniać będzie czujność i koncentrację na unikaniu niepowodzeń.

Powyższe dobrze obrazuje także zależność, w jakiej pozostają wobec siebie: podzielany społecznie (w poszczególnych regionach świata) obraz rzeczywistości oraz motywacyjne mechanizmy aktywnych w tej rzeczywistości jednostek (fakt, iż określone stany motywacyjne są częściej obecne niż inne), ukierunkowane na kontrolę wpływu „sił środowiskowych” na działanie. Jak podkreśla Higgins, temu właśnie (tj. kontroli) służą tworzone przez społeczności struktury i instytucje (tak też rozumiana jest „kultura”), których zadaniem jest przede wszystkim zwiększanie prawdopodobieństwa, iż poszczególni członkowie społeczności będą doświadczali pewnych stanów motywacyjnych częściej niż innych. W ten sposób kultura warunkuje określone działania jednostek – najlepsze w danych warunkach taktycznie oraz strategicznie – oraz prowadzi do kształtowania się wzorcowych (najczęściej występujących w danej kulturze) osobowości, najlepiej dopasowanych do wymagań, ograniczeń i możliwości działania w jej obrębie. Jednocześnie, ponieważ jednostki naturalnie preferują osiągnięcie celów w sposób, który najlepiej pasuje do ich dominującej orientacji regulacyjnej, strategie realizacji celów w warunkach zgodności regulacyjnej stają się chronicznie preferowanymi procedurami w postępowaniu członków społeczności wobec świata. Poszczególne ukierunkowania regulacyjne wyłaniają się więc jako najczęściej występujące wzorce osobowościowe w poszczególnych kulturach – tzw. modalne osobowości (*modal personalities*), zaś używane przez reprezentujące je jednostki strategie realizacji celów – jako najczęściej (i przez większość) stosowane strategii (*modal tactics*). Ci członkowie kultur, których w największym stopniu cechuje tzw. modalna dla danej kultury osobowość, stają się jej najbardziej wpływowymi członkami (np. liderami), tym samym wywierając większy niż inni wpływ na jej kształt (Higgins, 2014).

Rozdział 2.

Badania nad aktywnością celową E.T.Higginsa w paradygmacie międzykulturowym

2.1 Postawy wobec siebie, innych i świata a uniwersalne zasady ludzkiego działania według E. Tory'ego Higginsa

W rozważaniach nad istotą różnic indywidualnych oraz różnic międzykulturowych, Higgins wychodzi z założenia, iż jedne i drugie wprost wywodzą się z tej samej, niewielkiej wiązki uniwersalnych mechanizmów i zasad determinujących aktywność celową człowieka (*universal principles of human functioning*), niezależnych od cech osobowości czy szerokości geograficznej, na której żyją ludzie. Choć powyższe zdanie wydaje się być komunikatem wewnętrznym sprzecznym, Higgins, odwołując się do przykładu ukierunkowania regulacyjnego, które – obok zgodności regulacyjnej – za takie uniwersalium uważa, wyjaśnia, iż w jego przekonaniu istotą różnic jest nie tyle różny poziom promocji czy prewencji w różnych narodach, czy też różny pomiędzy tworzącymi te narody jednostkami (takie myślenie, jak podkreśla Higgins, leży u podstaw zjawiska stereotypizacji, tj. przekonania, że Niemcy są dobrymi naukowcami, Włosi są romantykami, a Kanadyjczycy słyną z tego, że są mili, ale także, że Niemcy są „bez serca”, Włosi chaotyczni, a Kanadyjczycy ulegli), ale tendencje, jakie wiążą się z implementacją ukierunkowania regulacyjnego w działaniu jednostek w różnych sytuacjach (różnice indywidualne), w tym w różnych warunkach kulturowych (różnice międzykulturowe): wysoka orientacja promocyjna może wiązać się z niską orientacją prewencyjną (lub odwrotnie), zarówno orientacja promocyjna, jak i prewencyjna mogą być na wysokim poziomie, jak i obie mogą być na niskim poziomie, czego konsekwencją są różnice w zakresie tendencji odpowiednio: do używania strategii czujności i/lub gorliwości, obu z nich lub żadnej z nich, w procesie podejmowania decyzji, rozwiązywania problemów czy wykonywania zadań (Higgins 2014). Tym samym, zdaniem Higginsa, obszar opisu różnic indywidualnych i różnic międzykulturowych przesuwają się od

badania poziomu orientacji promocyjnej i prewencyjnej, czy tendencji do stosowania strategii gorliwości i czujności w odniesieniu do jednostek czy narodów – w stronę badania funkcjonalnych relacji pomiędzy powyższymi (orientacją regulacyjną, stosowaniem strategii gorliwości czy czujności etc.) w określonych warunkach sytuacyjnych, w tym w warunkach kulturowych (Higgins 2014).

W zaproponowanym rozumieniu relacji jednostki wobec siebie i otaczającego ją świata Higgins (poprzez odniesienie do emocjonalno-wolicjonalnych procesów) wprost nawiązuje do klasycznej koncepcji dwóch systemów samoregulacji, korzeniami sięgającej psychologii temperamentu Graya, punkt ciężkości przenosząc z konfliktu dążenie – unikanie (istotną motywacją jest postawa wobec tego, co wobec jednostki zewnętrzne) na wewnętrzne zakłócenia działania systemu samoregulacji, powstające w odpowiedzi na sytuację w której jednostka się znajduje (istotną motywacją są rozbieżności pomiędzy aktualnym stanem Ja, a idealnymi lub powinnościowymi standardami jednostki).

Według Graya za aktywność celową jednostek w wymiarze behawioralnym odpowiadają dwa równoległe działające systemy: system aktywacji BAS i system hamowania BIS (*Behavioral Activation System* – BAS; *Behavioral Inhibition System* – BIS). Działanie systemu BIS, motywowanego lękiem, frustracją i niepokojem, uruchamiane jest w obecności bodźców świadczących o możliwości kary, braku nagrody lub w warunkach obcowania z nieznanym bodźcem, odpowiada za hamowanie tych działań jednostki, które mogą wiązać się z występowaniem negatywnych dla niej konsekwencji. Odczuwany dyskomfort uruchamia działania jednostki zmierzające do pozbycia się dyskomfortu: BIS odpowiada więc za motywację awersyjną w sytuacji zagrożenia, podczas gdy BAS, wrażliwy na sygnały nagrody czy braku kary, związany z przeżywaniem nadziei i ekscytacji, odpowiada za motywację apetytywną (ku realizacji pożądanych dążeń) (Müller, Wytykowska, 2005; Bąk 2008; Mącik, Cwynar, Pleban, Pliś, 2018). Teoria ukierunkowań regulacyjnych oraz zgodności regulacyjnej Higginsa do powyższych założeń Graya nawiązuje oraz je rozszerza zarazem.

W teorii Higginsa za emocjonalne doświadczenia leżące u podłoża aktów wolicjonalnych odpowiedzialne są łącznie: doświadczenie siebie

jednostki (chroniczna dostępność określonych standardów Ja) w relacji ze światem (aktualny stan, w którym są one aktualizowane). Pojawienie się rozbieżności pomiędzy przechowywanymi w self obrazami *ja idealnego* i/lub *ja powinnościowego* w aktualnej sytuacji, w której znajduje się jednostka, skutkuje doświadczaniem przez nią odpowiednio: smutku i rozczarowania oraz/lub napięcia i lęku. Analogicznie po stronie czynników sytuacyjnych: brak stanu pozytywnego (jednostka doświadcza braku tego, co uważa za atrakcyjne i pozytywne) skutkuje doświadczeniem smutku, zaś obecność stanu negatywnego (sytuacja w której spodziewa się stanu dla niej nieprzyjemnego lub niepożądanego) skutkuje doświadczaniem niepokoju. Istotą motywacji jest więc nie tylko emocjonalne oznakowanie otaczających jednostkę bodźców przekładające się na aktywację BIS lub BAS, dążenie bądź unikanie (jak w teorii Greya), ale dopasowanie ukierunkowania regulacyjnego jednostek i sytuacji, w której przychodzi im działać (*regulatory fit*), dzięki któremu doświadczają stanu wewnętrznej spójności (*feeling right*).

Analogicznie jak Gray (zakładał, iż BIS i BAS, za których działanie odpowiedzialne są odrębne struktury mózgowie, działają od siebie niezależnie, tzn. aktywacja jednego nie oznacza dezaktywacji drugiego), także i Higgins przyjmował, iż dwa równoległe działające systemy samoregulacji: promocyjne i prewencyjne *regulatory focus* są dwoma odrębnymi wymiarami, których działanie odbywać się może odrębnie albo równoległe (Bąk, 2008). Myślenie w kategoriach łącznego wpływu aktualnej sytuacji oraz idealnych versus powinnościowych standardów Ja na aktywność człowieka, o których mowa jest w pracach Higginsa, wydają się zbliżać tę koncepcję do podejmowanych na gruncie badań kulturowych i międzykulturowych założeń o wpływie aktualnej sytuacji w kontekście wyznawanych wartości jako idealnych zasad sterujących funkcjonowaniem jednostki lub społeczności.

W projekcie GLOBE, stanowiącym kontynuację badań Hofstede nad 5 wymiarami kultur, przyjęto założenie o istnieniu dwóch poziomów zjawisk społeczno-kulturowych: stanu realnego (poziom praktyk) i stanu idealnego (poziom wartości). Praktyki i wartości pozostają ze sobą we wzajemnych relacjach: zbieżności (to, co jest pokrywa się z tym, co stanowi przedmiot pozytywnego wartościowania), rozbieżności praktyk względem wartości

lub wartości względem praktyk, a także nieobecności i praktyk, i wartości. Rozbieżności te (pomiędzy tym, co dane społeczeństwa uznają za istotne, a poziomem na jakim wartości te są realizowane), których konsekwencją są konflikty lub stabilizacja społeczna, wydają się funkcjonować analogicznie (na poziomie jednostkowym) do ujęcia Higginsa (rozbieżności pomiędzy standardami jednostki a stanem aktualnym). Co więcej, założenie o związku orientacji celowej człowieka prymarnie z samoregulacją (*regulatory focus*), zaś wtórnie z dopasowaniem tejże do warunków zewnętrznych (*regulatory fit*), wprost nawiązuje do przyjmowanego w projekcie GLOBE rozróżnienia na tzw. pierwszą triadę wymiarów zadaniowych, na którą składają się: jakość wykonania, orientacja przyszłościowa oraz unikanie niepewności (wymiarzy impersonalne, tj. dotyczące działalności zadaniowej, w której ludzie konfrontują się z własnymi standardami planowania, organizacji i jakości wykonania tego, co robią) oraz dwóch pozostałych triad, które odwołują się do tego, co społecznie podzielane i wobec jednostki zewnętrzne: dystans władzy, kolektywizm rodzinny i instytucjonalny (triada 2) oraz równość płci, asertywność i orientacja humanistyczna (triada 3).

O ile z perspektywy teoretycznej Higginsowi (w założeniach o poznawczo-emocjonalnych korzeniach wolicjonalnego działania, zapośredniczonego wpływem czynników zewnętrznych, będących wynikiem socjalizacji oraz wpływu środowiska) blisko jest do myślenia Hofstede o „kulturze jako kolektywnym programowaniu umysłów, które odróżnia członków jednej grupy od innych, zaś umysł jako obejmujący głowę, serce i rękę (tj. myślenie, odczuwanie i działanie) jest wobec przekonań, postaw i wartości nadrzędny”; zatem kultura kształtuje życie społeczne dostarczając jednostkom ramy interpretacyjnej dla ich zachowań w ramach społecznych interakcji (Hofstede, 2010, s. 40)), o tyle zarówno z perspektywy teoretycznej, jak i empirycznej weryfikacji, *regulatory focus* wydają się mieć związek raczej z wyznawanymi przez ludzi wartościami w rozumieniu Schwartza.

W badaniach Keller i Kesberg (2017) na próbie niemieckiej zbadano strukturę relacji pomiędzy 10 wartościami zaproponowanymi w modelu Schwartza, a dwoma podstawowymi trybami samoregulacji Higginsa: ukierunkowaniem promocyjnym i prewencyjnym. Wykazano, iż ukierunkowanie prewencyjne jest pozytywnie związane z wymiarem zachowawczości (bezpieczeństwo,

konformizm), zaś negatywnie z wartościami na wymiarze otwartości na zmiany (poszukiwanie doznań, podmiotowość), oraz iż ukierunkowanie prewencyjne pozytywnie wiąże się podwyższaniem Ja (władza, osiągnięcia), zaś promocyjne ujemnie z przekraczaniem Ja (uniwersalizm, dobroć). Uzyskane wyniki wspierają zarówno założenia teoretycznie postulowanej, dwuwymiarowej struktury systemu wartości (zachowawczość – otwartość na zmiany), jak i dwuwymiarowości opisywanego przez Higginsa systemu samoregulacji (promocyjna i prewencyjna).

Na silniejszą niż zakładał Higgins (wiążąc aktywność celową z samoregulacją) zależność motywacji od kontekstu wskazują Ryan i Deci (2000) dowodząc (podobnie jak Higgins) nadrzędnej roli Ja w podejmowaniu przez jednostkę działań. Ich zdaniem jedynie niewielką część zachowań celowych można by uznać za determinowane przez Ja (*self-determined*), zaś znacznie więcej formułowanych jest w odniesieniu do zależność jednostki od innych (*nonself-determined*), których wsparcie (bądź jego brak) stanowi warunki przetrwania jednostek. Z tej perspektywy można mówić o motywacji wewnętrznej (*intrinsic motivation*) i zewnętrznej (*extrinsic motivation*) w zależności od tego, w jaki sposób aktywność celowa przyczynia się do osiągania przez jednostki dobrostanu. Motywacja zewnętrzna wiąże się z działaniem w celu osiągnięcia rezultatu niezwiązanego z Ja, podczas gdy motywacja wewnętrzną wiąże się z działaniem dla nieodłącznej satysfakcji z samego działania. Zatem z motywacją wewnętrzną wiązałaby się wrodzona tendencja do poszukiwania nowości i wyzwań, poszerzania i ćwiczenia nowych umiejętności, odkrywania i uczenia się (czynniki po stronie Ja), zaś z motywacją zewnętrzną – przynależność i kompetencje (podpowiadane i modelowane lub cenione przez znaczące osoby, z którymi jednostki czują się (lub chcą się czuć) związane.

Cele wewnętrzne charakteryzują się orientacją do wewnątrz i skupieniem na tym, co jest wrodzone, co ma charakter adaptacyjny, ponieważ sprzyja zaspokajaniu podstawowych potrzeb psychologicznych w zakresie autonomii (tj. doświadczania poczucia własności i woli w swoim zachowaniu), kompetencji (tj. doświadczania poczucia skuteczności w swoich działaniach) i pokrewieństwa (tj. doświadczania poczucia głębokiej więzi z innymi). Natomiast cele zewnętrzne charakteryzują się orientacją zewnętrzną, napędzaną ciągłą troską o wywieranie dobrego wrażenia na innych. Dowiedziono, iż dążenie do

zaspokojenia celów zewnętrznych jest negatywnie powiązane z zaspokajaniem wrodzonych, podstawowych potrzeb psychologicznych. Jednostronne dążenie do celów zewnętrznych odłącza ludzi od ich wewnętrznych pragnień i motywów, ponieważ wiąże się z tendencją do wkładania wysiłków w osiągnięcie zewnętrznych oznak sukcesu. Osoby, które w przeważającej mierze dążą do celów zewnętrznych (w porównaniu z celami wewnętrznymi), wykazują obniżony dobrostan osobisty (Van Hiel, Cornelis, Roets, 2010), dążąc do uznania i szacunku społecznego np. poprzez wygląd, wizerunek czy osiągnięcia finansowe.

W badaniach nad związkiem materializmu z wartościami wg Schwartza (Burroughs, Rindfleisch, 2002), w których w drodze skalowania wielowymiarowego poddano analizie dane samoopisowe pochodzące od 2000 osób (USA) wykazano, iż materializm mieścił się w grupie wartości związanych z podwyższaniem Ja (orientacja osobista), razem z osiągnięciami, władzą i hedonizmem, oraz pozostawał w konflikcie z wartościami kolektywnymi (orientacja społeczna), związanymi z przekraczaniem Ja, takimi jak dobroć, rodzina, konserwatyzm czy uniwersalizm, pełniąc nadrzędną (z perspektywy wartości) rolę w tym, co językiem Higginsa można by nazwać *framingiem* celu oraz zwracając uwagę w badaniu *regulatory focus i fit* ku na szerokiemu wpływowi *environmental forces* na działanie.

Zdaniem Higginsa, mechanizmem napędzającym rozwój każdego człowieka jest bycie skutecznym w osiąganiu życiowych celów. Ludzie chcą osiągać pożądane efekty (stany) i w tym celu ustalają, jak wygląda obraz rzeczywistości (ja – inni – świat), w której przyszło im działać (*the way of seeing the world*) oraz, jaki zakres działań jest przez nich możliwy do zrealizowania w drodze do celu (*the way of seeing and coping the world*). Sposób widzenia rzeczywistości (zapisany w idealnych i powinnościowych standardach Ja jednostki) oraz konieczność poradzenia sobie z jej wyzwaniami (znajdująca odzwierciedlenie w regulacyjnym ukierunkowaniu promocyjnym i/lub prewencyjnym czy strategii gorliwości i/lub czujności) stoją u podstaw aktywności celowej wszystkich ludzi, niezależnie od ich profilu osobowościowego czy szerokości geograficznej, w której przychodzi im działać (Higgins, 2014). W tym sensie Higgins, w myśleniu o osobowości przez pryzmat aktywności celowej, jest kontynuatorem myśli Allporta, który definiuje

osobowość nie w kategoriach stałych cech (jako tendencję do postępowania przez jednostkę w ten sam sposób w różnych sytuacjach), ale w terminach właściwych teoriom motywacji: „czynienia różnych bodźców funkcjonalnie równoważnymi” i adekwatnego odpowiadania na tę stymulację przez jednostkę zgodnie z tym, jak widzi ona świat (Allport, 1937).

Nie oznacza to jednak, że ludzie nie różnią się pomiędzy sobą w zakresie widzenia świata i subiektywnie przeżywanych możliwości poradzenia sobie z jego wyzwaniami. Przeciwnie. Bezpośrednio związany z przeszłymi doświadczeniami w relacjach z innymi, znaczącymi osobami (z których to doświadczeń pochodzi zarówno wiedza jednostki na temat innych, jak i na temat samego siebie, otrzymana w wyniku obserwacji odpowiedzi innych na działania własne) sposób widzenia rzeczywistości, odpowiada za charakter systemu Ja jednostki tj. układ dominujących standardów Ja idealnych lub powinnościowych. Powtarzanie się lub nie w toku rozwoju określonych doświadczeń relacyjnych warunkuje większą lub mniejszą dostępność określonych standardów Ja. Innymi słowy, im bardziej byliśmy zachęcani do eksplorowania świata, tym silniejsze są nasze standardy idealne i większe promocyjne ukierunkowanie w nowych, nieustrukturyzowanych jeszcze sytuacjach (wyzwaniach). Im bardziej byliśmy uwrażliwiani na zagrożenia w nowych sytuacjach (np. oddalania się spod czujnej opieki rodzica), tym silniejsze są nasze standardy powinnościowe i tendencja do prewencyjnego ukierunkowania wobec wyzwań. Im częściej, w przeszłości, taka sekwencja się powtarzała (zachęta – gorliwość; ostrzeżenie – czujność), tym większa jest dziś dostępność standardów idealnych lub powinnościowych w naszym systemie Ja, a tym samym silniejsza preferencja do widzenia siebie, innych i świata przez „idealne” lub „powinnościowe okulary”.

Podobnie u podstaw sposobu radzenia sobie ze światem (*coping the world*) leżą przeszłe doświadczenia relacyjne jednostki z innymi, znaczącymi osobami. Przez pryzmat doświadczenia własnej skuteczności w relacjach, człowiek ocenia użyteczność zastosowanych wobec innych strategii (funkcja kontroli), i albo wzmacnia je (doświadczając radości), albo się z nich wycofuje (doświadczając lęku). Utworzony w umyśle obraz rzeczywistości, którą można kreatywnie eksplorować i aktywnie przetwarzać zachęca do „radzenia sobie z nią” przy pomocy strategii

gorliwości (w celu zaspokojenia potrzeby wzrostu jednostki), zaś obraz rzeczywistości, na którą jednostka nie ma wpływu, wobec którego powinna zachować ostrożność, zachęca do „radzenia sobie z nią” przy pomocy strategii czujności (i jest odpowiedzią na potrzebę bezpieczeństwa). Dążeniem ludzkim – w procesie realizacji celów – jest więc, zdaniem Higginsa, ustalenie takiego obrazu rzeczywistości (*real truth*) i sposobu radzenia sobie z nią (*control*), który umożliwi osiągnięcie pożądanego rezultatu. To, jakie rezultaty jednostka uzna za pożądane (w procesie wartościowania), wynika wprost z wyznawanych przez nią wartości. W tym sensie więc, zarówno Higginsa myślenie o osobowości przez pryzmat aktywności celowej, jak i o samoregulacji w kontekście łącznego wpływu czynników poznawczych, afektywnych i behawioralnych na działanie, bliskie jest myśleniu o zachowaniach człowieka w terminach właściwych klasycznym koncepcjom postaw.

Postawa człowieka wobec obiektu (osoby, przedmiotu, zdarzenia czy idei) to względnie trwała tendencja do pozytywnego lub negatywnego wartościowania przez jednostkę danego obiektu. Wartościowanie to może mieć charakter wzbudzonej przez dany obiekt emocji, jego oceny (przekonań na jego temat) i reakcji nań. Istotnymi własnościami postawy są więc znak (pozytywny lub negatywny) i natężenie (mniejsze lub większe). Ponadto postawy charakteryzują się: siłą, ważnością, wewnętrzną zgodnością i stopniem powiązania z innymi postawami. Im ważniejsza dla posiadacza postawy jest jego postawa, tym bardziej powiązana z jego Ja, wyznawanymi wartościami i innymi postawami. Postawa to więc także względnie trwały emocjonalny stosunek do obiektu, przekonania człowieka na jego temat oraz tendencje do pozytywnych lub negatywnych zachowań stosunku do obiektu. Badania (Duckworth i in. 2002) pokazują, iż ludzie ustosunkowują się do każdego napotkanego bodźca w ciągu pierwszej ćwierci sekundy po jego pojawieniu się, co wskazuje na adaptacyjne znaczenie postaw, pozwalających jednostce szybko ustalić, czy obiekt z którym ma do czynienia ma zagrażający, czy też nie, charakter. Postawy zatem to wyuczone wartościowania obiektów (za: Wojciszke, 2011, s. 160).

Wiele jest modeli postaw. Zdaniem Ajzena i Fishbeina (1977), autorów modelu tzw. postawy doskonale racjonalnej, postawy jednostki wobec obiektu

są rezultatem jej przekonań oraz emocjonalnych konsekwencji tych przekonań wobec obiektu (nadrzędnych wobec emocji). Przekonanie wobec obiektu oznacza przypisanie obiektowi dowolnej własności w wyniku obserwacji, wnioskowania lub otrzymania na jego temat informacji od innych. Własność taka może być przypisywana z różną siłą, w zależności od szacowanego prawdopodobieństwa posiadania przez obiekt danej własności, które jest niejednakowe dla różnych obiektów (np. są tacy, którzy ukończenie studiów uznają za ważne, inni dla których ukończenie studiów nie ma znaczenia oraz jeszcze inni, którzy uważają, że nie jest ono konieczne). Każde przekonanie implikuje – jak widać na powyższym przykładzie – częściową ocenę obiektu postawy, w zależności od wartościowania jego cechy, o którą idzie. Ogólna postawa wobec obiektu równa się sumie iloczynów siły poszczególnych przekonań i ocen częściowych implikowanych przez owe przekonania. Znajomość siły przekonań i ich ocen częściowych – w myśl założeń Ajzena i Fishbeina – pozwala przewidzieć postawę wyznawczy tych przekonań wobec obiektu. Fazio (2007) podkreśla wagę zależności postaw wobec obiektu od emocjonalnego stosunku do niego. Zdaniem badacza, postawy to przechowywane w pamięci skojarzenia obiektu z określoną reakcją uczuciową na obiekt. Skojarzenie może być silne, wtedy postawa również jest silna, lub słabe – analogicznie wówczas i postawa wobec obiektu jest słaba. Siła skojarzenia obiektu z jego emocjonalną oceną może wzrastać w wyniku częstego powtarzania lub słabnąć na skutek częstego pojawienie się obiektu pod nieobecność jego oceny. Warunkowane działaniem emocji skojarzenia nabierają automatycznego charakteru, są silne i łatwo dostępne. Słabe skojarzenie obiektu z pozytywnym lub negatywnym stosunkiem emocjonalnym warunkuje niewielką dostępność pamięciową postawy (co z kolei stanowiło podstawę formułowania koncepcji tzw. postaw utajonych). Z tej perspektywy, warunkowanie ewaluatywne jest podstawowym mechanizmem kształtowania i zmienia już istniejących postaw (Cacioppo i in., 1992), z innej zaś źródłem postaw jest obserwacja własnych zachowań kierowanych na obiekt (Bem, 1972). Teoria autopercepcji postaw Bema zakłada, że postawy wobec siebie rozpoznajemy w podobny sposób, w jaki rozpoznajemy postawy wobec

innych ludzi – na podstawie analizy zachowania własnego i warunków, w jakich miało ono miejsce.

Opis procesu samoregulacji jednostek i jego wpływu na aktywność celową człowieka w kategoriach współdziałania (wraz z czynnikami sytuacyjnymi) działających na poziomie poznawczym standardów idealnych i powinnościowych, w które wpisane jest wartościowanie bodźców (to, co jednostka przeżywa w kategoriach aspiracji i wzrostu lub zobowiązań i powinności) oraz jego emocjonalne konsekwencje (na kontinuum zadowolenie – smutek lub uspokojenie – lęk) bliskie jest myśleniu o genezie postaw mających źródło w poznawczo-emocjonalnych czynnikach po stronie jednostki, zaś sam konstrukt regulacyjnego ukierunkowania widziany przez Higginsa w kategoriach stanu – myśleniu o postawach w kategoriach dynamiki ich zmian (po stronie procesu). Nie tylko obraz rzeczywistości postrzeganej poprzez dostępne jednostce poznawczo i emocjonalnie standardy (*the way of seeing the world*), ale także sposób radzenia sobie z nim (*the way of coping the world*) stoi za „dążeniem” – kluczowym dla realizacji celów procesem, w którym jednostka poszukuje najbardziej optymalnej strategii dla osiągnięcia tego, co „pożądane”, zaś to, co uznaje za pożądane wynika wprost z wyznawanych przez nią wartości. Procesy dążenia i unikania widzi Higgins w kategoriach wartościowania (*value experience*), na które wpływ mają kierunek (*motivational force direction*) i intensywność (*motivational force intensity*) motywacji. O ile kierunek działania „sił motywacyjnych” ma swoje źródło w jednostce (m.in. w standardach Ja), o tyle za ich intensywność odpowiadają czynniki sytuacyjne (m.in. zgodność regulacyjna) (Higgins, 2014). Także i w tym sensie, myślenie Higginsa o aktywności celowej, wprost daje się uzgodnić z terminami właściwymi myśleniu o działaniu w kategoriach koncepcji postaw. Zważywszy na fakt, iż sam Higgins nie odwołuje się w swojej koncepcji to teorii postaw, uzgodnienie tych dwóch perspektyw mogłoby być interesującą z perspektywy myślenie o postawach zwłaszcza. Niniejsza praca, poświęcona badaniu międzykulturowych różnic w odniesieniu do *regulatory focus* i *regulatory fit*, siłą rzeczy kontekst ten jedynie zaznacza

I w końcu, jeśli przyjrzyć się ewolucji myślenia Higginsa (im dalej jest on od teorii rozbieżności Ja a bliżej teorii zgodności regulacyjnej, tym bardziej koncentruje się nie na opisie procesów jednostkowych i ich konsekwencji

dla działania, ale wspólnym wpływem powyższych oraz czynników sytuacyjnych na aktywność celową), zauważyć można iż zastosowanie jego modelu motywacji wnieść mogłoby nowe, ważne wątki do myślenia o postawach. Zarówno przekonanie o trójskładnikowej genezie postaw: czynnika emocjonalno-oceniającego, poznawczego tj. przekonań na temat obiektu i behawioralnego tj. pozytywnych lub negatywnych zachowań wobec obiektu, jak i oczekiwanie silnego związku postaw z zachowaniem nie przeszło pozytywnie próby empirycznej weryfikacji. Kiedy obiekt postawy jest konkretnym przedmiotem lub osobą a emocjonalny składnik postawy mierzony jest za pośrednictwem fizjologicznych wskaźników natężenia emocji, zaś składnik behawioralny – za pośrednictwem rzeczywistych zachowań, wówczas trzy składniki: emocje, przekonania i zachowania układają się w niezależne wiązki. Rzecz wygląda inaczej, gdy składniki te mierzone są za pomocą wypowiedzi badanych osób lub gdy obiekt ma charakter abstrakcyjny. Także zakładana wysoka zależność zachowania od postaw nie znajduje odwiedzenia w metaanalizach ponad 500 badań na temat zależności zachowań od postaw, które wykazały, iż korelacja powyższych wynosi zaledwie 0,39 (Eckes i Six, 1992; za Wojciszke, 2011, s. 210) i stały się początkiem istotnego przesunięcia obszaru badania w stronę poszukiwania moderatorów zgodności postaw oraz mediatorów, za pośrednictwem których postawy wpływają na działania.

W myśl założeń koncepcji T. Higginsa, istnieje ścisły związek orientacji regulacyjnej jednostek rozumianej jako odniesienie do standardów Ja tj. poznawczej reprezentacji tego, jaką jednostka chciałaby (ideały) lub powinna być (powinności), z jej funkcjonowaniem na poziomie afektywnym (skutkujące odpowiednio zadowoleniem w przypadku aktywacji systemu ukierunkowania promocyjnego lub lękiem - w przypadku systemu ukierunkowania prewencyjnego) oraz zadaniowym (w kontekście aktualizacji odpowiednio: potrzeb wzrostu lub bezpieczeństwa jako motywacyjnych i behawioralnych konsekwencji działania każdego z systemów samoregulacji). Powyższe standardy oraz strategie działania, jak rzecz widzi Higgins, ukształtowały przeszłe doświadczenia działającej jednostki w relacji z innymi znaczącymi osobami, na ile podejmowana przez nią aktywność była przez innych przyjmowana jako właściwa, spotykała się

z odpowiedzią lub jej brakiem, umacniającym tym samym odpowiedzialne za samoregulację struktury (jedne bardziej, inne mniej) oraz wewnętrzne poczucie kontroli nad rzeczywistością, w procesach warunkowania wyuczając jednostkę adekwatnych działań (tj. uznawanych za dopuszczalne w relacjach), zaś inne (uznawane za niedopuszczalne) osłabiając. W analogicznej, regulacyjnej funkcji wobec aktywności celowej jednostek pozostają tzw. siły środowiskowe (*environmental forces*) tj. wymagania, ograniczenia i możliwości charakteryzujące określony region świata, w którym przychodzi ludziom realizować swoje działania. Jednostki żyjące w społeczności współpracują ze sobą żeby przetrwać, zaś współpraca ta wymaga od nich rozumienia, wymiany i współdzielenia wewnętrznych stanów. Ponieważ przetrwanie jest nadrzędną wartością, zachodzi dopasowanie (*regulatory fit*) pomiędzy działającymi na jednostki „siłami środowiskowymi”, a motywacyjnymi preferencjami w określonych sytuacjach i/lub jednostkowymi strategiami działających jednostek (*regulatory focus*). Z tej perspektywy rządzące motywacją reguły (ukierunkowanie regulacyjne i regulacyjna zgodność) niezależne są od kultury (występują we wszystkich kulturach, tak jak aktywność celowa właściwa jest działaniu wszystkich ludzi, niezależnie od szerokości geograficznej) zaś, tym co kultury różnicuje (a więc jest istotą różnic międzykulturowych) jest relacja, w jakiej pozostają te uniwersalia wobec istotnych w danej kulturze – z perspektywy przetrwania jednostek – czynników: relacji ze sobą, innymi i światem.

2.2 Problem, hipotezy i próba badawcza

W myśl założeń modelu motywacji Higginsa odpowiedzialne za aktywność celową ukierunkowanie regulacyjne jednostek jest wypadkową współdziałania sił na poznawczym oraz emocjonalnym poziomie funkcjonowania (poznawczy i emocjonalny komponent postaw). W procesie wartościowania celu w odniesieniu do standardów osobistych, a także porównania siebie ze standardami wspólnymi oraz standardami innych – we współdzielonej rzeczywistości i postrzeganej pomiędzy nimi interferencji, uruchamiają

się reakcje emocjonalne, będące dla jednostki informacją o zakresie i kierunku motywacji do działania w takich warunkach sytuacyjnych, w jakich swoje cele realizuje. W konsekwencji jednostki dokonują wyboru właściwej dla sytuacji strategii działania (komponent behawioralny), kierując się – w zależności od warunków – metodą gorliwości i/lub czujności.

O ile kierunek działania „sił motywacyjnych” ma swoje źródło w jednostce, o tyle za intensywność sił motywacyjnych odpowiadają czynniki sytuacyjne (warunkujące zmienność indywidualnych działań w różnych warunkach sytuacyjnych), wśród których ważną rolę odgrywa zgodność regulacyjna. Zgodność regulacyjna, a więc stan, w którym zachodzi dopasowanie pomiędzy indywidualnymi preferencjami jednostki, wynikającymi m.in. z jej przeszłych doświadczeń w zakresie aktywności celowej, a warunkami sytuacyjnymi – odpowiadającymi temu, do radzenia sobie z czym jednostka jest indywidualnie przystosowana, jest zdaniem Higginsa – podstawą wartościowania i przez jednostkę celu. Powyższe zaś, przekłada się na wzrost siły i zaangażowania w działanie: zarówno o charakterze dążenia, jak i unikania (w zależności od wyniku procesu wartościowania celu). Ponieważ bycie skutecznym w realizacji własnych dążeń wiąże się z satysfakcją z siebie i podejmowanych działań, zgodność regulacyjna wpływa na procesy oceny, procesy decyzyjne, zmianę postaw czy zachowań i wykonywanie zadań przez człowieka (Higgins, 2014).

Tym, co napędza rozwój każdego człowieka jest – zdaniem Higginsa – bycie skutecznym w osiągnięciu życiowych celów. Chcąc osiągać pożądane efekty jednostki ustalają jak wygląda obraz rzeczywistości (ja – inni – świat), w której przyszło im działać oraz jaki zakres działań jest przez nie możliwy do zrealizowania w drodze do celu, w danych warunkach sytuacyjnych. W tym sensie aktywność celowa jednostek zależna jest w myśl teorii Higginsa od kultury, że życie w określonym regionie świata wiąże się ze specyficznymi dla tego regionu wymaganiami, ograniczeniami i możliwościami, w odpowiedzi na które jednostki współpracują ze sobą żeby przetrwać, zaś współpraca ta wymaga od nich rozumienia, wymiany i współdzielenia wewnętrznych stanów. Natomiast mechanizmy (stany) warunkujące działania celowe ludzi: ukierunkowanie regulacyjne i zgodność regulacyjna są – w rozumieniu Higginsa –

– kulturowo niezależnymi uniwersaliami, istniejącymi w każdej kulturze, podstawowymi z perspektyw przetrwania jednostek zasadami ludzkiego funkcjonowania. Jeśli tak jest w istocie, ukierunkowanie regulacyjne: promocyjne oraz prewencyjne można by rozumieć w kategoriach nowych (dotąd w ten sposób nie opisywanych) wymiarów różnic kulturowych, zaś zgodność regulacyjną – jako efekt występujący od kultury niezależnie, choć – zgodnie z Higginsa myśleniem o zależności „jednostka – kultura” jako o systemie dynamicznie zmieniającego się układu sił jednostkowych i środowiskowych współodpowiedzialnych za kierunek i intensywność aktywności celowej człowieka – analogicznie jak to się ma w odniesieniu do innych czynników sytuacyjnych – także i przez kulturę może by moderowany. Jeśli bowiem ukierunkowanie regulacyjne: promocyjne i prewencyjne rozumiane w kategoriach preferowanych przez jednostki określonych strategii działania w określonych warunkach sytuacyjnych jest ponadkulturowym uniwersalium (dotyczy aktywności celowej, a więc w tym sensie – wszystkich ludzi, niezależnie od szerokości geograficznej, w której żyją), różnice w jego natężeniu (od warunków środowiskowych zależne) mogą stanowić użyteczne narzędzie opisu różnic dokonywanych przez ludzi wyborów w odmiennych warunkach sytuacyjnych i kulturowych (różnic kulturowych). Tak sformułowany problem: zależności efektu zgodności regulacyjnej (człowiek działa w warunkach dopasowania kultura – ukierunkowanie regulacyjne) od kontekstu kulturowego jest przedmiotem badania w ramach niniejszej pracy. W przeprowadzonych eksperymentach weryfikowano hipotezę, iż kultura jest źródłem zmienności w zakresie promocyjnego i prewencyjnego ukierunkowania regulacyjnego rozumianego w kategoriach preferowanych przez jednostki strategii realizacji działań (gorliwości lub czujności) w określonych warunkach sytuacyjnych, *stanowiąc tym samym moderator występowania efektu zgodności regulacyjnej* (zgodnie z założeniem Higginsa efekt ten jest uniwersalny, występuje niezależnie od warunków kulturowych; por. Higgins 2008, Higgins, 2014).

Wychodząc – za Higginsem – z założenia o wpływie sił środowiskowych na aktywność celową jednostek działających w szeroko rozumianej rzeczywistości społecznej (z jej historyczną proveniencją oraz społeczno-

–ekonomicznymi konsekwencjami we współczesności, w tym zakresie obserwowanych różnic strukturalnych, ale i światopoglądowych), jej subiektywnej percepcji (w tym w zakresie wpływu jednostki na otaczającą ją rzeczywistość, sprawstwa własnego i w relacjach z innymi, znajdującego odzwierciedlenie w poznawczo-emocjonalnym funkcjonowaniu człowieka) zrealizowano badania w 3 warunkach kulturowych: Niemczech, Kolumbii i Polsce.

Plan eksperymentalny zastosowany w przedmiotowym badaniu, równolegle w trzech warunkach kulturowych: w Polsce, Kolumbii oraz Niemczech, był zmodyfikowanym planem klasycznego eksperymentu E.T. Higginsa (pn. *Colombia Coffee Mug*), równolegle w trzech warunkach kulturowych: w Polsce, Kolumbii oraz Niemczech. Uzasadnienie wyboru populacji do badania wraz ze szczegółową wykładnią występujących pomiędzy nimi różnic kulturowych czytelnik znajdzie w pracy „Człowiek w działaniu a kultura. Studium interakcji ja-inni-świat na przykładzie Polski, Niemiec Zachodnich i Kolumbii”, która stanowi wobec niniejszej publikacji uzupełnienie.

Jak wynika z literatury przedmiotu, nastawiony na samorealizację i wartości świeckie/racjonalne, silniej indywidualistyczny, cechujący się wysoką strukturyzacją sytuacji społecznych (wysoką szczelnością społeczną), mający swe korzenie w protestanckiej etyce pracy, wspinaniu się coraz wyżej w drabinie społecznej oraz poszanowaniu dla codziennej dyscypliny, prawa i porządku niemiecki kontekst kulturowy sprzyja postrzeganiu jednostek jako sprawczych, skłonnych do współdziałania, silniej zorientowanych na siebie, a mniej na społeczną sprawiedliwość rozumianą w kategoriach potencjalnego źródła bezpieczeństwa. Hołdujący wartościom kultury honoru, nastawiony na rywalizację społeczną, w większym stopniu dopuszczający przemoc, zorientowany na przetrwanie i wartości tradycyjne, cechujący się niską strukturyzacją sytuacji społecznych (wysoką przepuszczalnością społeczną) kolumbijski kontekst kulturowy sprzyja postrzeganiu jednostek jako zależnych od innych i sprawiedliwości świata, mających niewielki wpływ na otaczającą rzeczywistość społeczną m.in z uwagi na doświadczenie trwającej od lat wojny domowej, korupcji, czy społeczno-gospodarczy konsekwencji przemian w krajach postkolonialnych.

Polski kontekst kulturowy, z uwagi na bliskość z Niemcami: przede wszystkim z uwagi na zależności strukturalne wynikające z sąsiedztwa (podobieństwo ustrojowe, zbliżanie się warunków życia, zakres swobód i wolności obywatelskich, osadzony w państwie prawa porządek społeczny, co znajduje odzwierciedlenie w wysokim wskaźniku szczelności społecznej w Polsce) oraz dynamicznie rozwijającą się wymianę społeczną od przystąpienia Polski do Unii Europejskiej (i zarazem dokonującą się wciąż w tych obszarach transformację); jak i bliskość kulturową Polski i Kolumbii (w związku ze śródziemnomorską proveniencją kultur honoru i jej przejawami obecnymi w obu krajach, wyznawaniem raczej wartości tradycyjnych i orientacją na przetrwanie niż na samorealizację i wartości racjonalne w obu krajach, niższym niż u Niemców, a zbliżonym do Kolumbijczyków poziomem indywidualizmu Polaków, ale odmiennym niż Kolumbijczycy a zbliżonym do Niemców poziomem kolektywizmu,) sprzyja postrzeganiu siebie przez jednostki jako zależnych i mających niewielki wpływ na rzeczywistość społeczną, z drugiej – pragnieniu widzenia rzeczywistości w kategoriach przewidywalnej, ustrukturyzowanej i bezpiecznej.

Projekt badania wpływu kultury na aktywność celową człowieka zakładał zrealizowanie badań kwestionariuszowych (służących weryfikacji siły i kierunku związków oraz różnic w nasileniu zmiennych: zgodność regulacyjna, samoocena, wiara w sprawiedliwy świat oraz indywidualizm i kolektywizm; szczegółowy opis wyników uzyskanych w badaniach kwestionariuszowych zebrano w publikacji „Człowiek w działaniu a kultura. Studium interakcji ja-inni-swiat na przykładzie Polski, Niemiec Zachodnich i Kolumbii”) oraz eksperymentalnych (służących weryfikacji zależności efektu *regulatory fit* od kontekstu kulturowego, których wyniki przedstawiono w niniejszej publikacji). W realizowanych badaniach wzięło udział łącznie 1114 osób (591 kobiet i 523 mężczyzn). Próbę polską (374 osoby; 284 uczestników badań kwestionariuszowych; oraz 80 uczestników badań eksperymentalnych) stanowili studenci kierunków humanistyczno-społecznych (przede wszystkim: filologii polskiej – 121 osób, dziennikarstwa i komunikacji społecznej – 156 osób, kulturoznawstwa – 66 osób oraz innych – 31 osób studiujących inne kierunki niż tu wymienione) na Uniwersytecie Łódzkim, w wieku 19 – 22 lata.

Próbie kolumbijską (372 osoby; 292 uczestników badań kwestionariuszowych; oraz 80 uczestników badań eksperymentalnych) stanowili studenci kierunków humanistyczno-społecznych (przede wszystkim: antropologii – 77 osób, administracji – 67 osób, komunikacja społeczna – 45 osób, praca społeczna – 65 osób oraz 38 osób studiujących inne kierunki niż tu wymienione) na Universidad de Antioquia w Medellin, w wieku 17 – 22 lata.

Próbie niemiecką (368 osób; 288 uczestników badań kwestionariuszowych; oraz 80 uczestników badań eksperymentalnych) stanowili studenci kierunków humanistyczno-społecznych (komunikacji międzykulturowej – 44 osoby, sztuki i kultury wizualnej – 27 osób, filozofii – 37 osób, literatury germańskiej – 54 osoby, anglistyki i amerykanistyki – 42 osoby, literatury porównawczej – 42 osoby oraz 42 osoby studiujące inne kierunki niż tu wymienione) na Uniwersytecie Ludwika i Maksymiliana w Monachium, w wieku 19 – 25 lat.

Badania w całości prowadzone były w językach narodowych. Każdorazowo analizowano jedynie wyniki pochodzące od badanych spełniających kryterium urodzenia i zamieszkiwania od urodzenia w kraju, w którym przeprowadzane było badanie. Udział w badaniach był dobrowolny, zaś uczestnicy, przez cały czas realizacji badania nie pozostawali w jakiegokolwiek zależności od prowadzącego doświadczenie badawcze. Zrealizowano odrębną rekrutację do badań kwestionariuszowych oraz odrębną do badań eksperymentalnych (uczestnicy badania kwestionariuszowego nie brali udziału w badaniu eksperymentalnym), która opierała się w pełni na ogłoszeniach rozpowszechnianych na kampusach uniwersyteckich. Płeć nie stanowiła kryterium doboru próby, a uczestnicy nie uzyskiwali żadnej gratyfikacji finansowej za udział w badaniu (zarówno w badaniu kwestionariuszowym, jak i eksperymentalnym). Zebrane dane poddano anonimizacji po zakończeniu badania.

Tabela 1. *Wiek oraz płeć osób uczestniczących w badaniach w próbach: polskiej, kolumbijskiej oraz niemieckiej*

		próba polska		próba kolumbijska		próba niemiecka	
		M	K	M	K	M	K
Badania kwestionariuszowe	<i>N</i>	126	168	142	150	135	153
Badania kwestionariuszowe: wiek	<i>M (SD)</i>	20 (2)	20 (1)	20 (2)	20 (2)	23 (2)	23 (2)
Badania eksperymentalne	<i>N</i>	40	40	40	40	40	40
Badania eksperymentalne: wiek	<i>M (SD)</i>	21 (2)	21 (2)	21 (2)	21 (2)	23 (1)	22 (2)

2.3 Procedura badawcza: badania eksperymentalne

Celem badań eksperymentalnych prowadzonych równolegle w 3 populacjach było zweryfikowanie, na ile wystąpienie efektu zgodności regulacyjnej (tj. dopasowania pomiędzy ukierunkowaniem regulacyjnym jednostek: promocyjnym i prewencyjnym oraz eksperymentalnie torowaną strategią realizacji celów: skoncentrowaną na trafieniach tj. promocyjną versus skoncentrowaną na braku chybień tj. prewencyjną) zależne jest od warunków kulturowych.

Zaprojektowany eksperyment, w schemacie 3 x 2 x 2 (narodowość polska versus niemiecka versus kolumbijska x *priming* promocyjnej versus prewencyjnej strategii realizacji celu x ukierunkowanie regulacyjne), realizowano przydzielając losowo badanych do jednej z dwóch niezależnych, odrębnie w każdej z 3 populacji narodowych. W eksperymencie wzięło udział łącznie 240 uczestników, po 80 osób w każdym z warunków kulturowych. Po zakończeniu eksperymentu, uczestnicy wypełniali kwestionariusz do pomiaru orientacji regulacyjnej (RFQ).

Badanie, będące modyfikacją klasycznego, poświęconego badaniom mechanizmów zgodności regulacyjnej eksperymentu *Columbia Coffee Mug* (Higgins 2000), przebiegało każdorazowo według poniższego schematu i prowadzone było w językach narodowych badanych, na kampusach uniwersyteckich (Uniwersytet Łódzki, Uniwersytet Antioquia w Medellin oraz Uniwersytet Ludwika i Maksymiliana w Monachium). Zmienną zależną (rozumianą analogicznie do Higginsa, jako *siłę zaangażowania w działanie*, będącą następstwem zgodności regulacyjnej celu i strategii jego

realizacji; Higgins, 2014, s. 89) w eksperymencie opomiarowano za pomocą ceny oferowanej przez badanych za zakup kubka z logo uczelni.

Badanym przekazywano najpierw informację buforową, iż są proszeni o wsparcie informacyjne dla kampanii proekologicznej (*Czy wiesz, że każdego dnia przeciętny mieszkaniec ziemi wypija średnio 1,5 litra kawy serwowanej w automatach i kawiarniach w tzw. kubkach jednorazowo użytku? To oznacza, że tylko dziś ludzkość zużyła ok. 10 miliardów takich kubków, z których każdy - po 10 min. użytkowania - trafił na śmietnik. Mamy do Ciebie dwa pytania...*), a następnie, w grupie, w której torowano podejmowanie decyzji w warunkach strategii skoncentrowanej na trafieniach, poproszono badanych o wypowiedź na temat korzyści, jakie mogłaby przynieść wymiana kubków jednorazowych na kubki wielokrotnego użytku (*Jakie byłyby korzyści, gdyby kawę podawano nie w jednorazowych kubkach, ale nalewano wprost do osobistych kubków, wielokrotnego użytku, przynoszonych do kawiarni lub automatu przez klientów? Co zyskamy zamieniając kubki jednorazowe na kubki wielokrotnego użytku?*), zaś w grupie, w której torowano podejmowanie decyzji w warunkach strategii skoncentrowanej na braku chybień, poproszono o wypowiedź na temat buforów ochronnych przed skutkami braku proekologicznych działań (*Przed czym mogłaby nas uchronić zamiana kubków jednorazowych w kawiarniach czy automatach na kubki osobiste, wielokrotnego użytku, przynoszone tam przez klientów? Czemu zapobiegniemy, jeśli zmienimy kubki jednorazowe na kubki wielokrotnego użytku?*)

W kolejnym etapie, badani podejmowali decyzję (*Z którego kubka chętniej napiłbyś się kawy dziś?*), dokonując wyboru spośród zademonstrowanych: kubka jednorazowego użytku i kubka z logotypem uczelni (potencjalnie osobistego kubka wielokrotnego użytku). Zakładano, podobnie jak w swoim eksperymencie zakładał Higgins, iż zarówno z uwagi na cel działania, jak i znacząco większą atrakcyjność kubka z logotypem uczelni, badani w większości zdecydują się na wybór kubka „wielokrotnego użytku”. Badani, którzy zdecydowali o wyborze kubka jednorazowego, na tym etapie zakończyli udział w badaniu.

Uczestników poinformowano, że w nagrodę za ich proekologiczną postawę, mają możliwość nabycia kubka uniwersyteckiego „po okazyjnej cenie” oraz zaprezentowano im kopertę wraz z informacją, iż: w środku znajduje

się (ukryta przed uczestnikami badania) cena kubka, „specjalna, na dziś, niższa niż w sklepie uniwersyteckim”, za którą: *jeśli zechcą, mogą kupić dziś ten uniwersytecki kubek.... Jest tylko jeden warunek... zaproponowana cena nie może być niższa od tej, która znajduje się w zamkniętej kopercie. Jeśli zaproponujesz cenę niższą niż kwota w kopercie, nie będziesz mógł skorzystać z okazji. Czy chcesz nabyć kubek?* Badani, którzy nie zdecydowali się na zakup kubka z logo uczelni, na tym etapie kończyli udział w badaniu. Tych, którzy odpowiedzieli twierdząco, zapytano: Ile zapłacisz za kubek, zaś oferowana przez badanych cena zakupu kubka stanowiła podstawę pomiaru zmiennej zależnej w eksperymencie¹.

Po zakończonym primingu eksperymentalnym badanych proszono o wypełnienie kwestionariusza RFQ, pytano o znajomość ceny kubka w sklepie

1 Brzemienia primingu eksperymentalnego w wersji hiszpańskiej oraz niemieckiej:

¿Sabías que el habitante promedio de la Tierra bebe, en llamados vasos desechables, más de 1,5 litro de café a diario servido en máquinas expendedoras y cafeterías? Esto significa que, sólo hoy, la humanidad ha consumido alrededor de 10.000 millones de estos vasos, cada uno de los cuales -tras 10 minutos de uso- acabó en la basura. Tenemos dos preguntas para tí... 1a) ¿Qué beneficios tendría si el café no se sirviera en tazones desechables, sino directamente en tazones personales reutilizables llevados a la cafetería o a la máquina expendedora? ¿Qué ganaríamos sustituyendo los tazones desechables por los tazones de uso multiple? 1b) ¿Qué podríamos evitar sustituyendo los tazones desechables de las cafeterías o máquinas expendedoras por los tazones personales reutilizables llevados allí por los clientes? ¿Qué se podría evitar cambiando los tazones desechables por los tazones de uso multiple? 2) ¿De qué tazón te apetecería más tomar tu café hoy? ¿De un tazón desechable o de uno con el logotipo de la universidad? ¿Cuánto pagarás por el tazón?

Wussten Sie, dass der Durchschnittsmensch auf der Erde jeden Tag durchschnittlich 1,5 Liter Kaffee trinkt, der in Automaten und Cafés in sogenannten Einwegbechern serviert wird? Das bedeutet, dass die Menschheit allein heute rund 10 Milliarden solcher Becher verbraucht hat, von denen jeder nach 10 Minuten Gebrauch im Müll landet. Wir haben zwei Fragen an Sie... 1a) Welche Vorteile hätte es, wenn Kaffee nicht in Einwegbechern serviert würde, sondern direkt in persönliche, wiederverwendbare Becher gegossen würde, die von den Kunden ins Café oder zum Automaten mitgebracht werden? Was würden wir gewinnen, wenn wir Einwegbecher durch wiederverwendbare Becher ersetzen würden? 1b) Was könnten wir verhindern, wenn wir Einwegbecher in Cafés oder Verkaufsautomaten durch persönliche, wiederverwendbare Becher ersetzen würden, die von den Kunden dorthin mitgebracht werden? Was kann durch den Wechsel von Einweg- zu Mehrwegbechern verhindert werden? 2) Aus welchem Becher würden Sie heute eher Kaffee trinken? Aus einem Einwegbecher oder aus einem Becher mit dem Logo der Hochschule?

uniwersyteckim (celem kontroli wpływu zmiennej zakłócającej: znajomość ceny kubka w sklepie uniwersyteckim jako punktu odniesienia przy podejmowaniu decyzji) oraz informowano, iż byli uczestnikami badania z zakresu psychologii społecznej, przekazywano informację o celu badania oraz podziękowanie za udział w eksperymencie. Całość badania zajmowała około 8 – 10 min.

Rozdział 3.

Wyniki badań eksperymentalnych oraz analiz międzykulturowych

3.1 Wyniki badań eksperymentalnych

Hipoteza dotycząca moderacyjnego kultury w odniesieniu do efektu zgodności regulacyjnej, testowano w badaniach eksperymentalnych w schemacie 3 x 2 x 2 (narodowość polska versus niemiecka versus kolumbijska x priming promocyjnej versus prewencyjnej strategii realizacji celu x ukierunkowanie regulacyjne), których wyniki analizowano następnie przy pomocy wieloczynnikowej analizy wariancji w planie międzygrupowym.

Zmienną zależną w eksperymencie opomiarowano za pomocą ceny oferowanej przez badanych za zakup kubka z logo uczelni. Ponieważ w badaniu wykorzystywano kubki w owym czasie dostępne w uczelnianych sklepach z gadżetami, zaś cena za jaką badani mogliby potencjalnie nabyć tam kubek była znana 98% uczestnikom badania, uznano cenę, za jaką kubek dostępny był w sklepie za cenę odniesienia. Na potrzeby porównań międzykulturowych (w związku z różnicą cen wyrażoną w walutach narodowych oraz wobec różnej siły nabywczej pieniądza w badanych krajach), wartość zmiennej zależnej wyrażonej w każdej z grup w walutach narodowych, sprowadzono do wartości procentowej kubka (w stosunku do ceny odniesienia). Ukierunkowanie regulacyjne, zgodnie z rekomendowanymi jako adekwatnymi dla analiz efektów interakcji, oraz z uwagi na cel badania (por. Cesario i Higgins, 2008; Molden i Higgins, 2004; Camacho, Higgins i Luger, 2003), w przedmiotowych analizach wprowadzono do modelu w postaci zmiennej ciągłej, opisywanej w literaturze przedmiotu jako RFQ Index (na potrzeby porównań parami rozdzielonej według mediany; analogicznie jak robił to Higgins w klasycznym eksperymencie poświęconym regulatory fit pn. *Columbia Coffee Mug*; por. Higgins, 2011). Poniżej w tabelach przedstawiono statystyki opisowe oraz efekty główne i efekty interakcji dla zmiennych w badaniu. Uzyskano zadowalające wyniki.

Tabela 2. Statystyki opisowe wieloczynnikowej analizy wariancji w planie międzygrupowym. Uczestnicy badania ogółem

		N
Narodowość	Polska	80
	Kolumbia	80
	Niemcy	80
Strategia realizacji celu	Promocyjna	120
	Prewencyjna	120
RFQ Index	Promocyjne	122
	Prewencyjne	117

Tabela 3. Statystyki opisowe wieloczynnikowej analizy wariancji w planie międzygrupowym. Uczestnicy badania w poszczególnych celkach eksperymentalnych.

			M	SD	N
Polska	Strategia promocyjna	Ukierunkowanie promocyjne	62,22	17,50	16
		Ukierunkowanie prewencyjne	48,61	16,42	24
		Ogółem	53,85	17,92	40
	Strategia prewencyjna	Ukierunkowanie promocyjne	73,04	16,28	17
		Ukierunkowanie prewencyjne	89,49	7,63	23
		Ogółem	82,50	14,47	40
Kolumbia	Strategia promocyjna	Ukierunkowanie promocyjne	78,21	20,24	26
		Ukierunkowanie prewencyjne	55,56	12,33	14
		Ogółem	70,28	20,81	40
	Strategia prewencyjna	Ukierunkowanie promocyjne	91,20	8,66	24
		Ukierunkowanie prewencyjne	62,50	19,82	16
		Ogółem	79,72	19,95	40

Niemcy	Strategia promocyjna	Ukierunkowanie promocyjne	96,25	3,42	16
		Ukierunkowanie prewencyjne	54,72	15,23	24
		Ogółem	71,33	23,78	40
	Strategia prewencyjna	Ukierunkowanie promocyjne	49,82	10,51	19
		Ukierunkowanie prewencyjne	78,10	6,37	21
		Ogółem	64,67	16,62	40

W wyniku przeprowadzonych analiz uzyskano dwa istotne efekty główne: dla zmiennej *strategia realizacji celu* ($F(1, 227)=19,293$; $p<0,001$; $\eta^2=0,078$) oraz zmiennej *orientacja regulacyjna* ($F(1, 227)=31,178$; $p<0,001$; $\eta^2=0,121$). Efekt główny zmiennej *narodowość* nie okazał się istotny statystycznie. Istotne statystycznie, okazały się także efekty interakcji: *narodowość*strategia* ($F(21, 227)=34,915$; $p<0,001$; $\eta^2=0,235$), *narodowość*RFQ index* ($F(2, 227)=18,740$; $p<0,001$; $\eta^2=0,142$), *strategia*RFQ index* ($F(2, 227)=71,914$; $p<0,001$; $\eta^2=0,241$), zaś ich siła wpływu okazała się wyższa niż siła wpływu efektów głównych. Powyższe dostarczałoby wsparcia dla hipotezy 4 o moderacyjnym wpływie kultury (narodowości) na występowanie efektu regulatory fit, choć współczynnik Eta2 dla efektu interakcji *narodowość*strategia*RFQ index* wynosi ($F(2, 227)=35,401$; $p<0,001$; $\eta^2=0,238$) znacząco nie odbiega od wartości Eta2 dla efektu interakcji *Strategia realizacji celu*RFQ Index* ($\eta^2 = 0,241$), utożsamianego ze zgodnością regulacyjną.

Tabela 4. Testy efektów między obiektowych dla zmiennej niezależnej cena; N = 240

Źródło	Typ III sumy kwadratów	df	Średni kwadrat	F	p	Cząstkowe Eta kwadrat
Model skorygowany	62831,391	11	5711,945	29,365	0,001	0,587
Stała	1120842,869	1	1120842,869	5762,310	0,001	0,962
Narodowość	474,987	2	237,493	1,221	0,297	0,011
Strategia realizacji celu	3752,788	1	3752,788	19,293	0,001	0,078
RFQ Index	6064,575	1	6064,575	31,178	0,001	0,121
Narodowość *Strategia realizacji celu	13582,859	2	6791,430	34,915	0,001	0,235

Narodowość *RFQ Index	7290,174	2	3645,087	18,740	0,001	0,142
Strategia realizacji celu *RFQ Index	13988,229	1	13988,229	71,914	0,001	0,241
Narodowość *Strategia realizacji celu* RFQ Index	13771,842	2	6885,921	35,401	0,001	0,238
Błąd	44154,401	227	194,513			
Ogółem	1293536,420	240				
Ogółem skorygowane	106985,792	238	150			

Znacząco niższa siła wpływu interakcji *Narodowość*RFQ Index* ($\eta^2=0,141$) w porównaniu do siły wpływu interakcji *Narodowość*Strategia realizacji celu* ($\eta^2=0,235$) mogłaby wskazywać, iż indywidualna orientacja regulacyjna jednostek jest mniej wrażliwa na wpływ kontekstu kulturowego, niż sytuacyjnie konstruowana strategia realizacji celu. Ponieważ wartość współczynnika Eta^2 dla interakcji *Strategia realizacji celu*RFQ Index* ($\eta^2 = 0,241$) jest najwyższa w całym modelu oraz zbliżona do wartości interakcji *Narodowość *Strategia realizacji celu* ($\eta^2=0,235$) oraz *Narodowość *Strategia realizacji celu* RFQ Index* ($\eta^2=0,238$), nasuwa się pytanie o charakter wpływu kontekstu kulturowego na efekt zgodności regulacyjnej. W poszukiwaniu odpowiedzi na nie przeprowadzono porównania parami dla różnic pomiędzy średnimi zmiennej zależnej wyróżnionymi z uwagi na poziomy czynnik *strategia realizacji celu* (*promocyjna* versus *prewencyjna*), *indywidualne ukierunkowanie regulacyjne* (*promocyjne* versus *prewencyjne*) oraz *narodowość* (*polska*, *kolumbijska*, *niemiecka*).

Obserwowany efekt interakcji zmiennych *Strategia realizacji celu*RFQ Index* ($\eta^2 = 0,241$) utożsamiać można z wystąpieniem efektu zgodności regulacyjnej. W tym sensie wyniki empiryczne zgodne są z założeniami modelu teoretycznego Higginsa. W tabeli 38 oraz 39 przedstawiono porównania parami oraz oszacowania dla powyższego efektu prostego, z których wynika, iż różnice średnich pomiędzy grupami o promocyjnej versus prewencyjnej orientacji regulacyjnej w grupach wyróżnionych ze względu na torowaną eksperymentalnie strategię realizacji celu są istotne statystycznie: dla odpowiadających efektowi zgodności regulacyjnej w warunkach promocji (tj. ukierunkowana promocyjnie osoba podejmuje decyzję w warunkach,

w których torowana jest promocyjna strategia realizacji celu) różnica średnich = 7,537; $p < 0,001$; przedział ufności mieści się pomiędzy 2,349 a 12,725, zaś dla odpowiadających efektowi zgodności regulacyjnej w warunkach prewencji (tj. ukierunkowana prewencyjnie osoba podejmuje decyzję w warunkach, w których torowana jest prewencyjna strategia realizacji celu) różnica średnich = 23,733; $p < 0,001$; przedział ufności mieści się pomiędzy 18,646 a 28,820).

Tabela 5. Wartości średnich zmiennej zależnej cena w zależności od torowanej eksperymentalnie strategii realizacji celu, w grupie badanych o promocyjnej i prewencyjnej orientacji regulacyjnej; $N = 240$

Strategia realizacji celu		M	Błąd standardowy	95% przedział ufności	
				Dolna granica	Górna granica
Strategia promocyjna	Ukierunkowanie promocyjne	78,892	1,903	75,142	82,643
	Ukierunkowanie prewencyjne	52,963	1,829	49,359	56,567
Strategia prewencyjna	Ukierunkowanie promocyjne	71,356	1,819	67,771	74,940
	Ukierunkowanie prewencyjne	76,696	1,822	73,106	80,286

Tabela 6. Porównania parami pomiędzy grupami o promocyjnej versus prewencyjnej orientacji regulacyjnej w grupach wyróżnionych ze względu na torowaną eksperymentalnie strategię realizacji celu; $N = 240$, $p < 0,001$

Ukierunkowanie regu- lacyjne			Różnica średnich (I-J)	Błąd stan- dardowy	p	95% przedział ufności dla różnicy	
						Dolna granica	Górna granica
Promocyjne	Strategia promocyjna	Strategia prewen- cyjna	7,537	2,633	0,001	2,349	12,725
	Strategia prewen- cyjna	Strategia promocyjna	-7,537	2,633	0,001	-12,725	-2,349

Prewen- cyjne	Strategia promocyjna	Strategia prewen- cyjna	-23,733	2,582	0,001	-28,820	-18,646
	Strategia prewen- cyjna	Strategia promocyjna	23,733	2,582	0,001	18,646	28,820

Porównania parami dla efektów głównych prostych *Narodowość*RFQ Index* ($\eta = 0,141$) w oraz *Narodowość*Strategia realizacji celu* ($\eta^2 = 0,235$) przynoszą obserwacje w zakresie wpływu warunków kulturowych na ukierunkowanie regulacyjne oraz strategię realizacji celów. I choć co do zasady wspierają $H_{4,w}$ kontekście założeń teoretycznych Higginsa o łącznym wpływie zgodności strategii realizacji celu oraz indywidualnego ukierunkowania regulacyjnego na decyzje (*regulatory fit*), nie mogą być bezpośrednio w odniesieniu do niej interpretowane.

Porównanie różnic średnich zmiennej zależnej pomiędzy grupami wyróżnionymi z uwagi na strategię realizacji celu w poszczególnych warunkach kulturowych wskazuje, że kiedy torowana jest promocyjna strategia realizacji celu, różnice średnich są istotne statystycznie pomiędzy wszystkimi 3 warunkami kulturowymi: Polską, Niemcami i Kolumbią, zaś kiedy torowana jest strategia prewencyjna – jedynie pomiędzy Polską a Niemcami i Niemcami a Kolumbią (por. Tabela 40 i 41). Można by zatem przypuszczać, że decyzja badanych jest zależna od warunków kulturowych w sytuacji strategii skoncentrowanej na trafieniach, zaś w sytuacji strategii skoncentrowanej na braku chybień zależność ta nie zawsze występuje (jak pomiędzy Polską a Kolumbią).

Tabela 7. Wartości średnich zmiennej zależnej cena w zależności od torowanej eksperymentalnie strategii realizacji celu, w poszczególnych warunkach kulturowych; N = 240

		M	Błąd standardowy	95% przedział ufności	
			Dolna granica	Górna granica	
Polska	Strategia promocyjna	55,417	2,295	50,894	59,939
	Strategia prewencyjna	81,266	2,230	76,871	85,661

Kolumbia	Strategia promocyjna	66,880	2,312	62,325	71,435
	Strategia prewencyjna	76,852	2,251	72,417	81,287
Niemcy	Strategia promocyjna	75,486	2,251	71,051	79,921
	Strategia prewencyjna	63,960	2,208	59,609	68,311

Tabela 8. Porównania parami pomiędzy grupami eksperymentalnymi o promocyjnej versus prewencyjnej orientacji regulacyjnej w poszczególnych warunkach kulturowych; N = 240; $p < 0,05$

			Różnica średnich (I-J)	Błąd stan- dardowy	p	95% przedział ufności dla różnicy	
						Dolna granica	Górna granica
Strategia promocyjna	Polska	Niemcy	-20,069	3,215	0,001	-27,823	-12,316
		Kolumbia	-11,464	3,258	0,002	-19,320	-3,607
	Kolumbia	Polska	11,464	3,258	0,002	3,607	19,320
		Niemcy	-8,606	3,226	0,025	-16,387	-0,824
	Niemcy	Polska	20,069	3,215	0,001	12,316	27,823
		Kolumbia	8,606	3,226	0,025	0,824	16,387
Strategia prewen- cyjna	Polska	Niemcy	17,306	3,138	0,001	9,737	24,876
		Kolumbia	4,414	3,169	0,495	-3,228	12,056
	Kolumbia	Polska	-4,414	3,169	0,495	-12,056	3,228
		Niemcy	12,892	3,153	0,001	5,288	20,496
	Niemcy	Polska	-17,306	3,138	0,001	-24,876	-9,737
		Kolumbia	-12,892	3,153	0,001	-20,496	-5,288

Różnice średnich zmiennej zależnej w grupach wyróżnionych ze względu na promocyjne versus prewencyjne ukierunkowanie regulacyjne badanych są istotne statystycznie jedynie w warunkach kolumbijskich i niemieckich, zaś nie są istotne w warunkach polskich (por. Tabela 42 i 43). Znaczenie indywidualnej predomianty regulacyjnej dla podejmowania decyzji różniłoby się więc w zależności od warunków kulturowych.

Tabela 9. Wartości średnich zmiennej zależnej cena w poszczególnych warunkach kulturowych, w podziale na grupy o promocyjnym i prewencyjnym ukierunkowaniu regulacyjnym; N = 240

		M	Błąd standar- dowy	95% przedział ufności	
				Dolna granica	Górna granica
Polska	Ukierunkowanie promocyjne	67,631	2,470	62,763	72,498
	Ukierunkowanie prewencyjne	69,052	2,035	65,042	73,061
Kolumbia	Ukierunkowanie promocyjne	84,704	1,974	80,815	88,594
	Ukierunkowanie prewencyjne	59,028	2,552	53,999	64,056
Niemcy	Ukierunkowanie promocyjne	73,037	2,366	68,375	77,700
	Ukierunkowanie prewencyjne	66,409	2,084	62,303	70,515

Tabela 10. Porównania parami w poszczególnych warunkach kulturowych, w podziale na grupy o promocyjnym i prewencyjnym ukierunkowaniu regulacyjnym; N = 240; $p < 0,05$

			Różnica średnich (I-J)	Błąd stan- dardowy	p	95% przedział ufności dla różnicy	
						Dolna Granica	Górna granica
Polska	Ukierun- kowanie promocyjne	Ukierun- kowanie prewencyjne	-1,421	3,200	0,657	-7,728	4,885
	Ukierun- kowanie prewencyjne	Ukierun- kowanie promocyjne	1,421	3,200	0,657	-4,885	7,728
Kolum- bia	Ukierun- kowanie promocyjne	Ukierun- kowanie prewencyjne	25,677	3,226	0,001	19,319	32,034
	Ukierun- kowanie prewencyjne	Ukierun- kowanie promocyjne	-25,677	3,226	0,001	-32,034	-19,319
Niemcy	Ukierun- kowanie promocyjne	Ukierun- kowanie prewencyjne	6,629	3,153	0,037	0,416	12,841
	Ukierun- kowanie prewencyjne	Ukierun- kowanie promocyjne	-6,629	3,153	0,037	-12,841	-0,416

Z perspektywy niniejszej pracy najistotniejsze są wyniki porównań parami dla efektu interakcji *narodowość*strategia*RFQ* (Tabela 44). Uzyskane wyniki wspierają H_4 oraz dostarczają informacji na temat charakteru wpływu kontekstu kulturowego (narodowość) na efekt zgodności regulacyjnej.

Zarówno po stronie promocji (tj. gdy promocyjnie ukierunkowane jednostki podejmują decyzję w warunkach promocyjnej strategii realizacji celu), jak i prewencji (prewencyjnie ukierunkowane jednostki podejmują decyzję w warunkach prewencyjnej strategii realizacji celu) obserwowany jest wpływ kultury na efekt *regulatory fit* (różnice średnich w zależności od warunków kulturowych są każdorazowo istotne statystycznie). Co ciekawe, istotne statystycznie okazały się także różnice średnich (w zależności od kontekstu kulturowego) w warunkach niedopasowania, ale tylko gdy ukierunkowane promocyjnie jednostki podejmowały decyzję w warunkach prewencji. Efekt ów nie zachodził – w żadnej z 3 badanych populacji – gdy ukierunkowane prewencyjnie jednostki działały w warunkach promocji. Zatem moderacyjny wpływ kultury na efekt zgodności regulacyjnej mógłby mieć – w świetle uzyskanych wyników – kompensacyjny charakter, wywołując analogiczny do efektu zgodności wpływ na decyzję w warunkach niedopasowania wywołanego przez kontekst sytuacyjny jedynie wówczas, gdy ów sytuacyjny kontekst koncentruje ludzi na unikaniu chybień, jest informacją o nadchodzących zagrożeniach zaś podjęta przez ludzi aktywność celowa miałyby się przyczynić do ich uniknięcia. Kiedy ludzie działają w warunkach koncentracji na trafieniach i maksymalizacji korzyści (promocja), kompensacyjny wpływ kultury nie zachodzi (w każdej z badanych populacji różnice średnich w warunkach *non-fit* są nieistotne statystycznie).

Tabela 11. Porównania parami w poszczególnych warunkach kulturowych, w zależności od torowanej eksperymentalnie strategii realizacji celu, podziale na grupy o promocyjnym i prewencyjnym ukierunkowaniu regulacyjnym; N = 240; $p < 0,05$

				Różnica średnich (I-J)	Błąd stan- dar-do- wy	p	95% przedział ufności dla różnicy	
				Dolna granica	Górna granica			
Strategia promocyjna	Ukierunkowanie promocyjne	Polska	Niemcy	-34,028	5,012	0,001	-46,117	-21,939
			Kolumbia	-15,983	4,522	0,001	-26,889	-5,076
		Kolumbia	Polska	15,983	4,522	0,001	5,076	26,889
			Niemcy	-18,045	4,432	0,001	-28,733	-7,357
		Niemcy	Polska	34,028	5,012	0,001	21,939	46,117
			Kolumbia	18,045	4,432	0,001	7,357	28,733
	Ukierunkowanie prewencyjne	Polska	Niemcy	-6,111	4,026	0,391	-15,821	3,599
			Kolumbia	-6,944	4,690	0,420	-18,257	4,368
		Kolumbia	Polska	6,944	4,690	0,420	-4,368	18,257
			Niemcy	0,833	4,690	1,000	-10,479	12,146
		Niemcy	Polska	6,111	4,026	0,391	-3,599	15,821
			Kolumbia	-0,833	4,690	1,000	-12,146	10,479
Strategia prewencyjna	Ukierunkowanie promocyjne	Polska	Niemcy	23,215	4,656	0,001	11,985	34,445
			Kolumbia	-18,164	4,421	0,001	-28,828	-7,501
		Kolumbia	Polska	18,164	4,421	0,001	7,501	28,828
			Niemcy	41,379	4,283	0,001	31,050	51,709
		Niemcy	Polska	-23,215	4,656	0,001	-34,445	-11,985
			Kolumbia	-41,379	4,283	0,001	-51,709	-31,050
	Ukierunkowanie prewencyjne	Polska	Niemcy	11,398	4,209	0,022	1,245	21,550
			Kolumbia	26,993	4,540	0,001	16,042	37,943
		Kolumbia	Polska	-26,993	4,540	0,001	-37,943	-16,042
			Niemcy	-15,595	4,628	0,003	-26,758	-4,433
		Niemcy	Polska	-11,398	4,209	0,022	-21,550	-1,245
			Kolumbia	15,595	4,628	0,003	4,433	26,758

3.2 Dyskusja wyników i płynące z niej wnioski

Hipotezę o wpływie kontekstu kulturowego na aktywność celową jednostki weryfikowano w badaniach eksperymentalnych realizowanych analogicznie do badań kwestionariuszowych w 3 warunkach populacjach: Polski, Kolumbii i Niemiec. Uzyskane wyniki (istotny statystycznie efekt interakcji *narodowość*strategia*RFQ*, *zbliżony siłą wpływu do efektu interakcji zmiennych strategia*RFQ index*; odpowiednio: $\eta^2=0,238$ oraz $\eta^2=0,241$) wspierają H4, wskazując iż kultura może być moderatorem występowania efektu zgodności regulacyjnej, choć ów moderacyjny wpływ ma raczej kompensacyjny (tj. wywołujący analogiczny do uzyskiwanego w drodze dopasowania regulacyjnego efekt w warunkach *non-fit*) niż dominujący charakter.

Ponieważ efekt *regulatory fit* zachodzi we wszystkich badanych populacjach zarówno na wymiarze promocji, jak i prewencji (różnice średnich zmiennej zależnej cena są istotne statystycznie, zarówno w sytuacji gdy ukierunkowani promocyjnie badani indukowani byli sytuacyjnie do działania w warunkach koncentracji na trafieniach, jak i kiedy ukierunkowani prewencyjnie badani indukowani są sytuacyjnie do działania w warunkach unikania chybień), można przyjąć, iż postulowany przez Higginsa uniwersalny, ponadkulturowy charakter *regulatory fit* znajduje potwierdzenie w wynikach uzyskanych w przedmiotowym badaniu. Fakt, iż obserwowany po stronie *non-fit* kompensacyjny wpływ kultury zachodzi we wszystkich badanych populacjach, kiedy indukowana jest sytuacyjnie koncentracja na unikaniu zagrożenia, a także we wszystkich 3 populacjach zanika, kiedy indukowana jest sytuacyjnie koncentracja na maksymalizowaniu korzyści, także stanowić może dla powyższego założenia wsparcie.

Z kompensacją funkcją kultury wobec efektu zgodności regulacyjnej mamy do czynienia w warunkach, w których ukierunkowani promocyjnie badani podejmowali decyzję w warunkach strategii czujności tj. koncentracji na braku chybień, właściwej prewencyjnej orientacji celowej (różnice średnich zmiennej zależnej są istotne statystycznie we wszystkich 3 badanych populacjach). Efekt ów nie zachodzi, gdy ukierunkowane prewencyjnie jednostki działały w warunkach strategii gorliwości, tj. koncentracji na maksymalizowaniu trafień, właściwej promocyjnej orientacji celowej. Powyższe

wskazywać by mogło, iż kontekst kulturowy może kompensować wpływ czynników sytuacyjnych jedynie wówczas, gdy kiedy ludzie poprzez swoje działania próbują uniknąć zagrożenia, co łatwo zrozumieć przyglądając się podstawowej – zdaniem Higginsa – adaptacyjnej (do warunków środowiskowych) funkcji aktywności celowej człowieka. Gdy działamy w warunkach sprzyjających maksymalizacji korzyści, kultura nie kompensuje wpływu sytuacji, bo z punktu widzenia adaptacji byłoby to działaniem redundantnym. Obserwowana w przedmiotowym badaniu większa zależność torowanej sytuacyjnie strategii realizacji celu od kontekstu kulturowego w porównaniu do indywidualnego ukierunkowania regulacyjnego; współczynniki Eta^2 dla powyższych efektów interakcji wynoszą odpowiednio: $\eta^2=0,235$ oraz $\eta^2=0,142$) powyższy wniosek wydaje się wspierać.

I w końcu, odmienny w warunkach *non-fit* wpływ kultury na decyzje jednostek: kompensacyjny jedynie po stronie strategii prewencyjnej (nie obserwowany symetrycznie w warunkach promocji) wiązać się może z opisanymi na gruncie niniejszej pracy różnicami kulturowymi w zakresie promocyjnej i prewencyjnej orientacji regulacyjnej jednostek. Jeśli bowiem przyjąć, iż promocyjna orientacja celowa wiąże się z aktywacją poczucia sprawczości i autonomii jednostek, zaś prewencyjna – z aktywacją orientacji na świat zewnętrzny jako źródło struktury i ładu oraz współzależność, w warunkach *non-fit* zorientowanych na unikanie zagrożenia, ukierunkowane promocyjnie jednostki w większym stopniu korzystać będą z kontekstu kulturowego w sposób zgodny z ich indywidualnym ukierunkowaniem regulacyjnym, czerpiąc z kontekstu kulturowego te informacje, które wspierać będą ich samostanowienie w procesie podejmowania decyzji. Podejmując decyzję działać więc będą z analogicznym skutkiem, jakby to miało miejsce w warunkach regulacyjnego dopasowania. Analogiczny efekt nie zachodzi w warunkach, w których poszukujące oparcia w świecie zewnętrznym i innych ukierunkowane prewencyjnie jednostki działają w warunkach strategii skoncentrowanej na maksymalizowaniu trafień. Czerpiąc z kontekstu kulturowego te informacje, które wspierają ich orientację „na zewnątrz”, nie kompensują wpływem kultury wpływu sytuacji (promocyjnej), a jedynie potęgują efekt niedopasowania. Powyższy wniosek znajduje oparcie w rozumieniu wpływu kultury na działające jednostki w kategoriach sprzężenia

zwrotnego (Higgins, 2014). Zdaniem Higginsa, utrzymywanie się określanych stanów (promocji lub prewencji) w społeczności, podtrzymuje działanie specyficznych dla określonych regionów wpływów „sił środowiskowych”. Właściwa ukierunkowaniu promocyjnemu gorliwość będzie bardziej efektywna w środowisku odbieranym jako bezpieczne, umożliwiające wzrost i dające możliwości rozwoju, i zwrótnie: bezpieczne środowisko ułatwiać będzie eksplorację i kreatywne przekształcanie otaczającej jednostkę rzeczywistości. W warunkach, w których trudno jest utrzymać bezpieczeństwo, a błędy i nieostrożność wiążą się z ponoszeniem wysokich kosztów, prewencyjna czujność będzie lepszą strategią działania, jak i zwrótnie: prewencyjne nastawienie do rzeczywistości wzmacniać będzie czujność i koncentrację na unikaniu niepowodzeń.

Uzyskane w pracy wyniki pozwalają jedynie obserwować moderacyjny wpływ kultury na *regulatory fit*, ale nie dostarczają wyjaśnień w jaki sposób się on odbywa. Być może stoi za nim związek powinności ze standardami społecznymi (ja z perspektywy innych ważnych osób) lub związana z prewencją tendencja do utrzymania *status quo* (odporność kultury na zmianę), zaś ustalenie powyższego wymaga odrębnych badań. Uzyskane w części eksperymentalnej wyniki wskazujące na moderacyjny wpływ kultury na efekt zgodności regulacyjnej, o ile uzyskałyby potwierdzenie w badaniach z udziałem większej liczby populacji narodowych, mogłyby znaleźć zastosowanie w szeroko rozumianym świecie społecznym dostarczając wyjaśnień użytecznych w procesach zarządzania ludźmi i organizacjami, skuteczności oddziaływań marketingowych w globalnym świecie, stymulowania zachowań prozdrowotnych, twórczych czy nawet w sporcie, aż po komunikowanie w polityce. Kompensujący wpływ kultury na efekt *regulatory-fit* w warunkach działania strategii gorliwości oznacza, iż to co jest widziane w kategoriach zagrożeń może być widziane w kategoriach korzyści (gdy zachęcamy innych do nabywania produktów albo popierania naszego programu) o ile rzeczywistość, w której działa jednostka (siły środowiskowe) przeżywane są przez nią w kategoriach promocji. Zatem na ile *feeling right* jest wynikiem *regulatory fit*, a na ile wyłącznie *fit*? Taka perspektywa, otwierałaby drogę do myślenia o efekcie *zgodności regulacyjnej* w kategoriach heurystyki i jako taki mogłoby stanowić przedmiot zainteresowania psychologii poznawczej.

Spis rzeczy

Literatura

- 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 (3), 33 – 49. <https://doi.org/10.1086/321946>
- Adamska K. (1997). Mapa rzeczywistości społecznej indywidualisty i kolektywisty - badania empiryczne. *Przegląd Psychologiczny*, 40, 3-4, 443-465.
- Adamska K., Retowski S, Konarski R. (2005). KIRH - kwestionariusz do pomiaru kolektywizmu i indywidualizmu równościowego oraz hierarchicznego, *Czasopismo Psychologiczne*, 11 (2), 179 – 189.
- Ajzen, I., Fishbein, M, (1977). Attitude-behavior relations: a theoretical analysis and review of empirical research, *Psychological Bulletin*, 84, 888 – 918. <https://doi.org/10.1037/0033-2909.84.5.888>
- Allen, M. W., Ng, S. H., Leiser, D. (2005). Adult economic model and values survey: Cross-national differences in economic beliefs, *Journal of Economic Psychology*, 26(2), 159 – 185. <https://doi.org/10.1016/j.joep.2004.02.004>
- Allport, G. W. (1937). *Personality: a psychological interpretation*. New York: Holt.
- Allport G. (1937), The functional autonomy of motives, *American Journal of Psychology*, 50, 141 – 156. <https://doi.org/10.1037/11305-008>
- Ambrosio, A. L., Sheehan, E. P., (1990). Factor analysis of the just world scale. *Journal of Social Psychology*, 130, 413 – 415. <https://doi.org/10.1080/00224545.1990.9924600>
- Anderson, V. (1992). For whom is this world just? Sexual orientation and AIDS. *Journal of Applied Social Psychology*, 22, 224 – 259.
- Andre, L., Thea T.D. P., van Vianen A.E.M., Joost Jansen in de Wal J.J., Petrović, Bunjevac T. (2019). Motivated by future and challenges: a cross-cultural study on adolescents’ investment in learning and career planning. *Journal of Vocational Behavior*, 110, 168–185. <https://doi.org/10.1111/j.1559-1816.1992.tb01538.x>
- Avnet, T., Higgins, E. T. (2006). How regulatory fit affects value in consumer choices and opinions, *Journal of Marketing Research*, 43, 1 – 10. <https://doi.org/10.1509/jmkr.43.1.1>
- Avnet, T., Higgins, E. T. (2003). Locomotion, assessment, and regulatory fit: Value transfer from “how” to “what.” *Journal of Experimental Social Psychology*, 39(5), 525–530. [https://doi.org/10.1016/S0022-1031\(03\)00027-1](https://doi.org/10.1016/S0022-1031(03)00027-1)

- Avnet, T., Laufer, D., Higgins, E. T. (2013). Are all experiences of fit created equal? Two paths to persuasion. *Journal of Consumer Psychology*, 23(3), 301–316. <https://doi.org/10.1016/j.jcps.2012.10.011>
- Bachman, J. G., O'Malley, P. M. (1986). Self-concept, self-esteem, and educational experiences: The frog pond revisited (again). *Journal of Personality and Social Psychology*, 50, 35 – 46. <https://doi.org/10.1037/0022-3514.50.1.35>
- Baker N. V., Gregware P. R., Cassidy M. A. (1999). Family killing fields: Honor rationales in the murder of women. *Violence Against Women*, 5(2), 164–184. <https://doi.org/10.1177/107780129952005>
- Battistich, V., Solomon, D., Delucchi, K. (1993). Interaction processes and student outcomes in cooperative learning groups. *The Elementary School Journal*, 94, 19– 32. <https://doi.org/10.1086/461748>
- Baroja, J. C. (1966). Honour and Shame: A Historical Account of Several Conflicts, Honour and Shame (Red.), J. G. Peristiany, *Honour and shame: the values of Mediterranean society*, 79–137, London: Weidenfeld and Nicholson.
- Baroja, J. C. (1992). Religion, World Views, Social Classes and Honor During the Sixteenth and Seventeenth Centuries in Spain, Honour and Grace in Anthropology (Red.), J. G. Peristiany, J. Pitt-Rivers. *The Social Sciences and New Testament Interpretation*, 91 – 102. Cambridge: Cambridge University Press.
- Barreiro, A., Etchezahar, E., & Prado-Gascó, V. J. (2014). Creencia global en un mundo justo: validación de la escala de Lipkus en estudiantes universitarios de la Ciudad de Buenos Aires. *Interdisciplinaria*, 21, 57-71. <https://doi.org/https://doi.org/10.16888/interd.2014.31.1.4>
- Bartholomaeus, J., Kiral Ucar, G., Donat, M., Nartova-Bochaver, S. , Thomas, K., (2023). Cross-cultural generalisability of the belief in a just world: Factor analytic and psychometric evidence from six countries, *Journal of Research in Personality*, 102, 1–11. <https://doi.org/10.1016/j.jrp.2022.104317>
- Bastounis, M., Leiser, D., Roland-Lévy, C. (2004). Psychosocial variables involved in the construction of lay thinking about the economy: Results of a cross-national survey. *Journal of Economic Psychology*, 25 (2), 263–278. [https://doi.org/10.1016/S0167-4870\(02\)00198-8](https://doi.org/10.1016/S0167-4870(02)00198-8)
- Baas, M., De Dreu B., Nijstad, A. (2011). When Prevention Promotes Creativity: The Role of Mood, Regulatory Focus, and Regulatory Closure, *Journal of Personality and Social Psychology*, 100 (5), 794–809. <https://doi.org/10.1037/a0022981>
- Baryła, W., Wojciszke, B. (2000). Struktura i korelaty poczucia krzywdy Polaków w roku 1994 i 1998. *Czasopismo psychologiczne*, 6, 3-4, 267-276.
- Battistich, V., Solomon, D., Delucchi, K. (1993). Interaction processes and student outcomes in cooperative learning groups. *The Elementary School Journal*, 94, 19 – 32. <https://doi.org/10.1086/461748>
- Baumeister, R. F., Campbell, J. D., Krueger, J. I., Vohs, K. D. (2003). Does high self- - esteem cause better performance, interpersonal success, happiness, or healthier lifestyles? *Psychological Science in the Public Interest*, 4, 1–44.

- Bąk, W. (2002). E. Tory Higginsa teoria rozbieżności ja. *Przegląd psychologiczny*, 46 (1), 39–55.
- Bąk, W. (2005). Emocjonalne korelaty rozbieżności JA – badania inspirowane teorią E. T. Higginsa. *Psychologia. Edukacja i Społeczeństwo*, 2, 27 – 39.
- Bąk, W. (2008). Teoria ukierunkowań regulacyjnych E. Tory Higginsa, *Roczniki Psychologiczne*, 2008, 7 – 38.
- Bąk, W. (2017). *Standardy Ja. Hierarchiczny model samowiedzy*. Warszawa: Liberi Libri.
- Bem D.J. (1972). Self-Perception Theory, *Advances in Experimental Social Psychology*, 6, 1972, 1 – 62. [https://doi.org/10.1016/S0065-2601\(08\)60024-6](https://doi.org/10.1016/S0065-2601(08)60024-6)
- Berry, J. W. (1976). *Human ecology and cognitive style*. Beverly Hills, CA: Sage.
- Bierhoff, H., Klein, R., Kramp, P. (1991). Evidence of the altruistic personality from data on accident research. *Journal of Personality*, 59, 263 – 280. <https://doi.org/10.1111/j.1467-6494.1991.tb00776.x>
- Blascovich, J., Tamaka, J. (1991). Measures of self-esteem. (Red.) J. P. Robinson, P. R. Schaver, L. S. Wrightsman, *Measures of personality and social psychological attitudes*, 1, 115 – 160. New York: Academic Press.
- Bond, M. H., Leung, K. (2009). Cultural mapping of beliefs about the world and their application to a social psychology involving culture. Futureescaping. (Red.), R. S. Wyer, C. Chiu, Y. Hong, *Understanding culture. Theory, research, and application*, 109 – 125, New York, London: Psychology Press.
- Bond, M. H., Leung, K., Au, A., Tong, K.K., De Carrasquel, S. R., Murakami, F., Yamaguchi, S., Bierbrauer, G., Singelis, T. M., Broer, M., Boen, F., Lambert, S. M., Ferreira, M. C., Noels, K. A., Van Bavel, J., Safdar, S., Zhang, J., Chen, L., Solcova, I., Lewis, J. R. (2004). Culture-Level Dimensions of Social Axioms and Their Correlates Across 41 Cultures. *Journal of Cross-Cultural Psychology*, 35(5), 548–570. <https://doi.org/10.1177/0022022104268388>
- Boski, P. (1992). o byciu Polakiem w ojczyźnie i zmianach tożsamości na obczyźnie. [w:] P. Boski, M. Jarymowicz, H. Malewska-Peyre, *Tożsamość a odmiennosc kulturowa*, s.77–211. Warsaw: Wydawnictwo Instytutu Psychologii PAN.
- Boski, P. (1994). Psychological analysis of a culture: Stability of core values among Poles in the motherland and Polish immigrants. *Polish Psychological Bulletin*, 25(4), 257–282.
- Boski, P. (2010). *Kulturowe ramy zachowań społecznych. Podręcznik psychologii międzykulturowej*. Warszawa: Wydawnictwo Naukowe PWN, Academica Wydawnictwo SWPS.
- Bourdieu, P. (1966), The Sentiment of Honour in Kabyle Society, (Red.), J. G. Peristiany, *Honour and Shame*, 191–241. London: Weidenfeld and Nicholson.
- Brislin, R. W. (1986). The wording and translation of research instruments. (Red.) W. J. Lonner, J. W. Berry, *Cross-cultural research and methodology series, Field methods in cross-cultural research*, 8, 137 – 164, US: Sage Publications.

- Brown, J., Grover, J. (1998). The role of moderating variables between stressor exposure and being distressed in a sample of serving police officers. *Personality and Individual Differences*, 24, 181 – 185. [https://doi.org/10.1016/S0191-8869\(97\)00156-6](https://doi.org/10.1016/S0191-8869(97)00156-6)
- Burkholder M.A (2008). Honor and Honors in Colonial Spanish America, (Red.), Lyman L. J., Lipsett-Rivera S., *The Faces of Honor: Sex, Shame, and Violence in Colonial Latin America*, Albuquerque: University of New Mexico Press.
- Burroughs, J. E., Rindfleisch, A. (2002). Materialism and well-being: a conflicting values perspective. *Journal of Consumer Research*, 29(3), 348–370. <https://doi.org/10.1086/344429>
- Bushman, B. J., Baumeister, R. F. (1998). Threatened egotism, narcissism, self-esteem, and direct and displaced aggression: Does self-love or self-hate lead to violence? *Journal of Personality and Social Psychology*, 75, 219 – 229. <https://doi.org/10.1037/0022-3514.75.1.219>
- Byrne, B. (2008). Testing for multigroup equivalence of a measuring instrument: a walk through the process. *Psicothema*, 20 (4), 872–882.
- Byrne, B. M., van de Vijver, F. J. R. (2010). Testing for Measurement and Structural Equivalence in Large-Scale Cross-Cultural Studies: Addressing the Issue of Nonequivalence. *International Journal of Testing*, 10 (2), 107–132. <https://doi.org/10.1080/15305051003637306>
- Cacioppo, J. T., Berntson, G. G. (1992). Social psychological contributions to the decade of the brain: Doctrine of multilevel analysis. *American Psychologist*, 47 (8), 1019 – 1028. <https://doi.org/10.1037/0003-066X.47.8.1019>
- 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 (3), 498 – 510. <https://doi.org/10.1037/0022-3514.84.3.498>
- Campbell, D., Carr, S., MacLachlan, M. (2001). Attributing “third world poverty” in Australia and Malawi. *Journal of Applied Social Psychology*, 31, 409 – 430. <https://doi.org/10.1111/j.1559-1816.2001.tb00203.x>
- Campbell, J. D., Fehr, B. A. (1990). Self-esteem and perceptions of conveyed impressions: Is negative affectivity associated with greater realism? *Journal of Personality and Social Psychology*, 58, <https://doi.org/10.1037/0022-3514.58.1.122>
- Chaiken, S., Stangor, C. (1987). Attitudes and attitude change, (Red.), M. R. Rosenzweig, L. W. Porter, *Annual review of psychology*, 38, 575–630.
- Chance, J. K. (1994), *The Anthropology of Honor and Shame: Culture, Values, and Practice*. Semeia 68: 139 – 151.
- Cieciuch, J. (2013) Pomiar wartości w zmodyfikowanym modelu Schaloma Schwartz. *Psychologia Społeczna*. 8(1). 22-41.

- Cieciuch, J., Zalewski, Z. (2011) Polska adaptacja Portretowego Kwestionariusza Wartości Shaloma Schwartza. *Czasopismo Psychologiczne*, 17(2).s. 251–262.
- Carpenter, S. (2000). Effects of cultural tightness and collectivism on self-concept and causal attributions. *Cross-Cultural Research*, 34, 38 – 56. <https://doi.org/10.1177/106939710003400103>
- 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. https://doi.org/10.1207/S15327957PSPR0504_4
- Carver, C. S. (2004). Negative affects deriving from the behavioral approach system. *Emotion*, 4, 3–22. <https://doi.org/10.1037/1528-3542.4.1.3>
- Carver, C. S. (2004). Self-regulation of action and affect, (Red.), R. F. Baumeister, K. D. Vohs, *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. <https://doi.org/10.1177/0146167299025007002>
- 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. <https://doi.org/10.1177/0146167200268008>
- 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. <https://doi.org/10.1037/0022-3514.86.3.388>
- Cesario, J., Higgins, E. T. (2008). Making message recipients “feel right”: How nonverbal cues can increase persuasion. *Psychological Science*, 19(5), 415–420. <https://doi.org/10.1111/j.1467-9280.2008.02102.x>
- Cesario, J., Higgins, E. T., Scholer, A. A. (2008). Regulatory fit and persuasion: Basic principles and remaining questions. *Social and Personality Psychology Compass*, 2(1), 444–463. <https://doi.org/10.1111/j.1751-9004.2007.00055.x>
- Chick, G. (1997). Cultural complexity: The concept and its measurement. *Cross-Cultural Research*, 31, 275 – 307. <https://doi.org/10.1177/106939719703100401>
- Chiou, J. (2001). Horizontal and vertical individualism and collectivism among college students in the United States, Taiwan, and Argentina. *The Journal of Social Psychology*, 2001, 141, 667–678. <https://doi.org/10.1080/00224540109600580>
- Chen, F. F. (2007). Sensitivity of Goodness of Fit Indexes to Lack of Measurement Invariance, *Structural Equation Modeling: a Multidisciplinary Journal*, 14:3, 464–504, <https://doi.org/10.1080/10705510701301834>

- Cheung, G. W., Rensvold, R. B. (2002). Evaluating Goodness-of-Fit Indexes for Testing Measurement Invariance. *Structural Equation Modeling: a Multidisciplinary Journal*, 9 (2), 233–255. https://doi.org/10.1207/S15328007SEM0902_5
- Clark M.S. (1984). Record Keeping in Two Types of Relationships. *Journal of Personality and Social Psychology*, 47, 549 – 557. <https://doi.org/10.1037/0022-3514.47.3.549>
- Clark M.S. (1985). Implications of Relationship Type for Understanding Compatibility,, (Red.), W. Ickes, *Compatible and Incompatible Relationships*. New York: Springer-Verlag.
- Clark M.S., Powell M.C., Mills J. (1986). Keeping Track of Needs in Communal and Exchange Relationships. *Journal of Personality and Social Psychology*, 51, 333 – 338. <https://doi.org/10.1037/0022-3514.51.2.333>
- Clark M.S., Powell M.C., Ouellette R., Milberg S. (1987). Recipient's Mood, Relationship Type, and Helping. *Journal of Personality and Social Psychology*, 53, 94 – 103. <https://doi.org/10.1037//0022-3514.53.1.94>
- Cohen, D., Nisbett, R. E. (1994). Self-protection and the culture of honor: Explaining Southern violence. *Personality and Social Psychology Bulletin*, 20 (5), 551 – 567. <https://doi.org/10.1177/0146167294205012>
- Cohen, D., Nisbett, R. E. (1997) Field Experiments Examining the Culture of Honor: The Role of Institutions in Perpetuating Norms about Violence, *Personality and Social Psychology Bulletin*, 23 (11), 1188 – 1199. <https://doi.org/10.1177/01461672972311006>
- Cohen, D., Vandello, J., Rantilla, A. K. (1998). The sacred and the social: Cultures of honor and violence., (Red.), P. Gilbert & B. Andrews, *Series in affective science. Shame: Interpersonal behavior, psychopathology, and culture*, 261–282. Oxford University Press
- Conley, M. A., Higgins, E. T. (2018). Value from fit with distinct motivational field environments. *Basic and Applied Social Psychology*, 40(2), 61–72. <https://doi.org/10.1080/01973533.2018.1434653>
- Connors, J., Heaven, P. (1990). Belief in a just world and attitudes towards AIDS sufferers. *Journal of Social Psychology*, 130, 559 – 560. <https://doi.org/10.1080/00224545.1990.9924619>
- Cornwell, J. F. M., Higgins, E. T. (2016). Eager feelings and vigilant reasons: Regulatory focus differences in judging moral wrongs. *Journal of Experimental Psychology: General*, 145(3), 338–355. <https://doi.org/10.1037/xge0000136>
- Correia, I., Dalbert, C. (2007). Belief in a just world, justice concerns, and well-being at Portuguese schools. *European Journal of Psychology of Education*, 22, 421 – 437. <https://doi.org/10.1007/BF03173464>
- Correia, I., Dalbert, C. (2008). School bullying: Belief in a personal just world of bullies, victims and defenders. *European Psychologist*, 13, 249 – 254.
- Correia, I. , Kamble, S.V., Dalbert, C. (2009) Belief in a Just World and Well-Being of Bullies, Victims and Defenders: A Study with Portuguese and Indian Students. *Journal Anxiety, Stress and Coping. An International Journal*, 22, 497 – 508. <https://doi.org/10.1080/10615800902729242>

- Church, A. T. (2000). Culture and personality: Toward an integrated cultural trait psychology. *Journal of Personality*, 69, 651 – 703. <https://doi.org/10.1111/1467-6494.00112>
- Church, A. T., Lonner, W. J. (1998). The cross-cultural perspective in the study of personality: Rationale and current research. *Journal of Cross Cultural Psychology*, 29, 32 – 62. <https://doi.org/10.1177/0022022198291003>
- Dalbert, C. (1993). Gefährdung des Wohlbefindens durch Arbeitsplatzunsicherheit: Eine Analyse der Einflußfaktoren Selbstwert und Gerechte-Welt-Glaube. *Zeitschrift für Gesundheitspsychologie*, 1, 235 – 253.
- Dalbert, C. (1998). Belief in a just world, well-being and coping with an unjust fate, (Red.), L. Montada, M. Lerner, *Responses to victimizations and belief in the just world*, 87 – 105, New York: Plenum.
- Dalbert, C. (1999). The world is more just for me than generally. *Social Justice Research*, 12, 79 – 98. <https://doi.org/10.1023/A:1022091609047>
- Dalbert, C. (2000). Beliefs in a just world questionnaire. , (Red.), J. Maltby, C.A. Lewis, A. Hill, *Commissioned reviews of 250 psychological Tests*, 461 – 465, Lampeter, Wales: Edwin Mellen Press.
- Dalbert, C. (2001). *The justice motive as a personal resource: dealing with challenges and critical life events*. New York: Plenum.
- Dalbert, C. (2009). Belief in a just world. [w:] M. R. Leary, R. H. Hoyle (red.), *Handbook of individual differences in social behavior*, s. 288–297. New York: The Guilford Press.
- Dalbert, C., Fisch, U., Montada, L. (1992). Is inequality unjust? Evaluating women's career chances. *European Review of Applied Psychology*, 42, 11 – 17. <https://doi.org/10.1177/0022022196273003>
- Dalbert, C., Katona-Sallay, H. (1996). The “belief in a just world” construct in Hungary. *Journal of Cross Cultural Psychology*, 27, 293 – 314. <https://doi.org/10.1177/0022022196273003>
- Dalbert, C., Lipkus, I., Sallay, H., Goch, I. (2001). A just and an unjust world: structure and validity of different world beliefs. *Personality and Individual Differences*, 30, 561 – 577. [https://doi.org/10.1016/S0191-8869\(00\)00055-6](https://doi.org/10.1016/S0191-8869(00)00055-6)
- Dalbert, C., Montada, L., Schmitt, M. (1987). Glaube an eine gerechte Welt als Motiv: Validierungskorrelate zweier Skalen. *Psychologische Beiträge*, 29, 596 – 615.
- Dalbert, C., Stoeber, J. (2006). The personal belief in a just world and domain-specific beliefs about justice at school and in the family: a longitudinal study with adolescents. *International Journal of Behavioral Development*, 30(3), 200–207. <https://doi.org/10.1177/0165025406063638>
- Dalbert, C., Umlauf, S. (2009). The role of the justice motive in economic decision making. *Journal of Economic Psychology*, 30, 172–180. <https://doi.org/10.1016/j.joep.2008.07.006>
- Dalbert, C., Yamauchi, L. (1994). Belief in a just world and attitudes toward immigrants and foreign workers: A cultural comparison between Hawaii and Germany. *Journal of Applied Social Psychology*, 24, 1612 – 1626. <https://doi.org/10.1177/0165025406063638>

- Delegach, M., Katz-Navon, T. (2021). Regulatory foci and well-being: Coping flexibility and stressor appraisal as explanatory mechanisms. *International Journal of Stress Management*, 28(2), 117–129. <https://doi.org/10.1037/str0000219>
- Deng, Y., Wang, C. S., Aime, F., Wang, L., Sivanathan, N., Kim, Y. C. (2021). Culture and Patterns of Reciprocity: The Role of Exchange Type, Regulatory Focus, and Emotions. *Personality and Social Psychology Bulletin*, 47(1), 20–41. <https://doi.org/10.1177/0146167220913694>
- Díaz-Loving, R., Cruz-Torres, C. E., Armenta-Huarte, C., Reyes-Ruiz, N. E. (2018). Variations in horizontal and vertical individualism-collectivism in four regions of Mexico/Variaciones en el individualismo-colectivismo horizontal y vertical en cuatro regiones de México. *Revista de Psicología Social*, 33 (2), 329 – 356.
- Diener, E., Diener, M. (1995). Cross-cultural correlates of life satisfaction and self-esteem. *Journal of Personality and Social Psychology*, 68 (4), 653 – 663. <https://doi.org/10.1037/0022-3514.68.4.653>
- Donghee, H., Hyewon, P., Seung-Yoon, R. (2021). The Role of Regulatory Focus and Emotion Recognition Bias in Cross-Cultural Negotiation. *Sustainability*, 13 (5), 2659, 1–20. <https://doi.org/10.3390/su13052659>.
- Doliński, D. (1991). What is the Source of the belief in an unjust Polish world? *Polish Psychological Bulletin*, 22, 43 – 51.
- Doliński, D., Drogosz, M. (2011). Regulatory fit and voting. *Journal of Applied Social Psychology*, 41, 2673 – 2688.
- Doliński, D., Drogosz, M. (2007). Czy obywatele poszliby głosować przeciw? Regulacyjne nastawienie na promocyjną vs prewencyjną aktywność wyborczą. *Kolokwia Psychologiczne*, 16, 103 – 116.
- Doliński, D. (1996). The mystery of the Polish soul: B. W. Johnson's effect à rebours. *European Journal Of Social Psychology*, 26(6), 1001–1005. [https://doi.org/10.1002\(SICI\)1099-0992\(199611\)26:6<1001::A-ID-EJSP788>3.0.CO;2-P](https://doi.org/10.1002(SICI)1099-0992(199611)26:6<1001::A-ID-EJSP788>3.0.CO;2-P)
- Doliński, D. (2005). o tym, co pozytywnego może wynikać z narzekania, [w:] M. Drogosz (red.) *Jak Polacy przegrywają, jak Polacy wygrywają*, s. 53–68. Gdańsk: GWP.
- Doliński, D., Szmałke, A. (1994). Samourudnianie. Dobrze i źle strony rzucania kłód pod własne nogi. Olsztyn: Pracownia Wydawnicza Polskiego Towarzystwa Psychologicznego.
- Dzuka, J., Dalbert, C. (2000). Well-being as a psychological indicator of health and in old age. *Studia Psychologia*, 42, 61 – 70.
- Elliot, A. J., Chirkov, V. I., Kim, Y., Sheldon, K. M. (2001). A cross-cultural analysis of avoidance (relative to approach) personal goals. *Psychological Science*, 12, 505 – 510. <https://doi.org/10.1111/1467-9280.00393>

- Evans-Paulson, R., Widman, L., Javidi, H., Lipsey, N. (2022). Examining the efficacy of STD testing public health messages tailored to youth's regulatory focus. *Journal of Experimental Psychology: Applied*, 28(4), 835–848. <https://doi.org/10.1037/xap0000421>
- Falkowski, A. (2000). Spostrzeganie jako mechanizm tworzenia doświadczenia za pomocą zmysłów, (Red.), Strelau, *Psychologia. Podręcznik akademicki*, 2, 25 – 55, Gdańsk: Gdańskie Wydawnictwo Psychologiczne.
- Fatimah, S., Lee, H. W., Ferris, D. L., & Young, H. R. (2024). a regulatory focus theory perspective on the dynamics between action and power. *Journal of Applied Psychology*. Advance online publication. <https://dx.doi.org/10.1037/apl0001198>
- Fazio, R. H. (2007). Attitudes as object-evaluation associations of varying strength. *Social Cognition*, 25(5), 603–637. <https://doi.org/10.1521/soco.2007.25.5.603>
- Fellner, B., Holler, M., Kirchler, E., Schabmann, A. (2007). Regulatory Focus Scale (RFS): Development of a Scale to Record Dispositional Regulatory Focus. *Swiss Journal of Psychology*. 66(2), s. 109–116 <https://doi.org/10.1024/1421-0185.66.2.109>
- Fischer, A. H., Manstead, A. S. R., Rodriguez Mosquera, P. M. (1999). The role of honour- related vs. individualistic values in conceptualising pride, shame, and anger: Spanish and Dutch cultural prototypes. *Cognition and Emotion*, 13(2), 149–179. <https://doi.org/10.1080/026999399379311>
- Florack, A., Scarabis, M. (2006). How advertising claims affect brand preferences and category-brand associations: The role of regulatory fit. *Psychology and Marketing*, 23, 741–755. <https://doi.org/10.1002/mar.20127>
- Fransen, M. L., Reinders, M. J., Bartels, J., Maassen, R. L. (2010). The influence of regulatory fit on evaluation and intentions to buy genetically modified foods: The mediating role of social identification. *Journal of Marketing Communications*, 16(1-2), 5–20. <https://doi.org/10.1080/13527260903342696>
- Freitas, A. L., Higgins, E. T. (2002). Enjoying goal-directed action: The role of regulatory fit. *Psychological Science*, 13, 1 – 6. <https://doi.org/10.1111/1467-9280.00401>
- 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. <https://doi.org/10.1177/0146167202281011>
- Friedman, R.S., Förster, J. (2001) The Effects of Promotion and Prevention Cues on Creativity. *Journal of Personality and Social Psychology*, 81, 1001–1013. <http://dx.doi.org/10.1037/0022-3514.81.6.1001>
- Förster, J., Higgins, E. T. (2005). How global versus local perception fits regulatory focus. *Psychological Science*, 16(8), 631–636. <https://doi.org/10.1111/j.1467-9280.2005.01586.x>
- Frijda, N. H., Kuipers, P., Schure, E. (1989). Relations among emotion, appraisal, and emotional action readiness. *Journal of Personality and Social Psychology*, 57 (2), 212 – 228. <https://doi.org/10.1037/0022-3514.57.2.212>

- Fulmer, C. A., Gelfand, M. J., Kruglanski, A. W., Kim-Prieto, C., Diener, E., Pierro, A., Higgins, E. T. (2010). On "Feeling Right" in Cultural Contexts: How Person-Culture Match Affects Self-Esteem and Subjective Well-Being. *Psychological Science*, 21(11), 1563-1569. <https://doi.org/10.1177/0956797610384742>
- Furnham, A. (1985). Just world beliefs in an unjust society: a cross-cultural comparison. *European Journal of Social Psychology*, 15, 363 – 366. <https://doi.org/10.1002/ejsp.2420150310>
- Furnham, A. (1991). Just world beliefs in twelve societies. *Journal of Social Psychology*, 133, 317 – 329. <https://doi.org/10.1080/00224545.1993.9712149>
- Furnham, A. (1992). Relationship knowledge and attitudes towards AIDS. *Psychological Reports*, 71, 1149 – 1150. <https://doi.org/10.2466/PRO.71.8.1149-1150>
- Furnham, A. (1995). The just world, charitable giving and attitudes to disability. *Personality and Individual Differences*, 19, 577 – 583. [https://doi.org/10.1016/0191-8869\(95\)00090-5](https://doi.org/10.1016/0191-8869(95)00090-5)
- Furnham, A. (1998). Measuring beliefs in a just world, (Red.), L. Montada, M. Lerner, Responses to victimizations and belief in the just world, 141 – 162, New York: Plenum.
- Furnham, A. (2003). Belief in a just world: research progress over the past decade. *Personality and Individual Differences*, 34 (5), 795 – 817. [https://doi.org/10.1016/S0191-8869\(02\)00072-7](https://doi.org/10.1016/S0191-8869(02)00072-7)
- Furnham, A., Cheng, H. (2000). Perceived parental behaviour, self-esteem and happiness. *Social Psychiatry and Psychiatric Epidemiology: The International Journal for Research in Social and Genetic Epidemiology and Mental Health Services*, 35 (10), 463 – 470. <https://doi.org/10.1007/s001270050265>
- Furnham, A., Proctor, E. (1989). Belief in a just world: review and critique of the individual difference literature. *British Journal of Social Psychology*, 28, 365 – 384. <https://doi.org/10.1111/j.2044-8309.1989.tb00880.x>
- Furnham, A., Proctor, E. (1992). Sphere-specific just world beliefs and attitudes to AIDS. *Human Relations*, 45, 265 – 280. <https://doi.org/10.1177/001872679204500303>
- Garaigordobil M., Durá A., Pérez J.I. (2005), Psychopathological symptoms, behavioural problems, and self-concept/self-esteem: A study of adolescents aged 14 to 17 years old, *Anuario de Psicología Clínica y de la Salud / Annals of Clinical and Health Psychology*, 1, 53 – 63.
- Gebauer, J. E., Wagner, J., Sedikides, C., Neberich, W. (2013). Agency-communion and self-esteem relations are moderated by culture, religiosity, age, and sex: Evidence for the „self-centrality breeds self-enhancement” principle. *Journal of Personality*. <https://doi.org/10.1111/j.1467-6494.2012.00807.x>
- Gelfand, M. J., Raver, R. L., Nishii, L., Leslie, L. M., Lun, J., Lim, B. C., & Van de Vliert, E. (2011). Differences between tight and loose cultures: A 33-nation study. *Science*, 332 (6033), 1100 – 1104. <https://doi.org/10.1126/science.1197754>
- Gilmore, D. D. (1987). Aggression and community: Paradoxes of Andalusian culture. Yale University Press.
- Glennon, F., Joseph, S., Hunter, J. (1993). Just world beliefs in unjust societies: Northern Ireland. *The Journal of Social Psychology*, 133, 591 – 592. <https://doi.org/10.1080/00224545.1993.9712189>

- Gómez-Lugo, M., Espada, J. P., Morales, A., Marchal-Bertrand, L., Soler, F., Vallejo- Medina, P. (2016). Adaptation, Validation, Reliability and Factorial Equivalence of the Rosenberg Self-Esteem Scale in Colombian and Spanish Population. *Spanish Journal of Psychology*, 19, s. 1-12 <https://doi.org/10.1017/sjp.2016.67>
- González-Pianda, J.A., Núñez Pérez, C., Glez-Pumariega S., García-García M.S. (1997). *Psicothema*, 12 (31), 271 – 289.
- Goldberg L. R. (2006) The international personality item pool and the future of public- domain personality measures. *Journal of Research in Personality*. 40, 84 – 96. <https://doi.org/10.1016/j.jrp.2005.08.007>
- Gouveia, V. V., Clemente, M., Espinosa, P. (2003). The Horizontal and Vertical Attributes of Individualism and Collectivism in a Spanish Population. *The Journal of Social Psychology*, 143 (1), 43–63. <https://doi.org/10.1080/00224540309598430>
- Greenfield, P. (2000). Three approaches to the psychology of culture: Where do they come from? Where can they go? *Asian Journal of Social Psychology*, 3, 223 – 240. <https://doi.org/10.1111/1467-839X.00066>
- Greenfield, P. M., Keller, H., Fuligni, A., Maynard, A. (2003). Cultural Pathways through Universal Development. *Annual Review of Psychology*, 54, 461 – 490.
- Guo, X., Schwartz, S., McCabe, M. (2008). Aging, gender, and self: Dimensionality and measurement invariance analysis on Self-Construct. *Self and Identity*, 7, 1 – 24. <https://doi.org/10.1080/15298860600926873>
- Haberman, A., Gilead, M., Higgins, T. E. (2022). Just be yourself? Regulatory focus moderates the effects of societal standards attainment on personal well-being. *Motivation Science*, 8(3), 252–267. <https://doi.org/10.1037/mot0000264>
- Hafer, C., Olson, J. (1998). Individual differences in beliefs in a just world and responses to personal misfortune. L. Montada, M. Lerner, *Responses to victimizations and belief in the just world*, 65 – 86. New York: Plenum.
- Hancock, P.A., Kessler, T.T., Kaplan, A.D., Stowers, K., Brill, J.C., Billings, D.R., Schaefer, K.E., Szalma, J.L.(2023) How and why humans trust: a meta-analysis and elaborated model. *Frontiers in Psychology*. <https://doi.org/10.3389/fpsyg.2023.1081086>.
- Hauser, A., Weisweiler, S., Frey, D. (2018). Does the motivational orientation matter? a regulatory focus perspective on work-life enrichment and work-life conflict. *International Journal of Stress Management*, 25(4), 357–376. <https://doi.org/10.1037/str0000074>
- Herkovitz, M. J. (1955). *Cultural anthropology*. New York: Knopf.

- Herman, A., Reiter-Palmon, R. (2011). The effect of regulatory focus on idea generation and idea evaluation. *Psychology of Aesthetics, Creativity, and the Arts*, 5(1), 13–20. <https://doi.org/10.1037/a0018587>
- Higgins, E.T. (1987). Self-discrepancy: A theory relating self and affect. *Psychological Review*, 94, 3, 319 – 340. <https://doi.org/10.1037/0033-295X.94.03>
- 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. <https://doi.org/10.1111/j.1467-6494.1989.tb00488.x>
- Higgins E. T. (1996). The “self digest”: Self knowledge serving self-regulatory functions. *Journal of Personality and Social Psychology*, 71, 6, 1062 – 1083. <https://doi.org/10.1037/0022-3514.71.6.1062>
- Higgins, E. T. (1997). Beyond pleasure and pain. *American Psychologist*, 52, 1280 – 1300. <https://doi.org/10.1037/0003-066X.52.12.1280>
- Higgins, E. T. (1999). When do self-discrepancies have specific relations to emotions? *Journal of Personality and Social Psychology*, 77, 1313 – 1317. <https://doi.org/10.1037/0022-3514.77.6.1313>
- Higgins, E. T. (2000). Making a good decision: Value from fit. *American Psychologist*, 55, 1217 – 1230. <https://doi.org/10.1037/0003-066X.55.11.1217>
- Higgins, E. T. (2018). What distinguishes promotion and prevention? Attaining “+1” from “0” as non-gain versus maintaining “0” as non-loss. *Polish Psychological Bulletin*, 49(1), 40–49. <https://doi.org/10.24425/119470>
- 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(6), 1140–1153. <https://doi.org/10.1037/0022-3514.84.6.1140>
- Higgins, E. Kruglanski, A., Pierro, A. (2003). Regulatory Mode: Locomotion and Assessment as Distinct Orientations. *Advances in Experimental Social Psychology*, 35, 293-344. [https://doi.org/10.1016/S0065-2601\(03\)01005-0](https://doi.org/10.1016/S0065-2601(03)01005-0)
- Higgins, E. T., Friedman, R., 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(1), 3-23. <https://doi.org/10.1002/ejsp.27>
- 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. https://doi.org/10.1207/S15327663JCP1203_01
- Higgins, E.T. (2006). Value from hedonic experience and engagement. *Psychological Review*, 113, 439 – 460. <https://doi.org/10.1037/0033-295X.113.3.439>

- Higgins, E. T. (2008). Culture and personality: Variability across universal motives as the missing link. *Social and personality psychology compass*, 2(2), 608-634.
<https://doi.org/10.1111/j.1751-9004.2007.00075.x>
- Higgins E. T. (2014), *Beyond pleasure and pain*, Nwe York: Oxford Univeristy Press.
- 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(6), 1140–1153. [https://doi.org/ 10.1037/0022-3514.84.6.1140](https://doi.org/10.1037/0022-3514.84.6.1140)
- Higgins E. T., Klein R., Strauman T. (1985). Self concept discrepancy theory: A psychological model for distinguishing among different aspects of depression and anxiety. *Social cognition*, 3, 51 – 76. <https://doi.org/10.1521/soco.1985.3.1.51>
- Higgins, E. T., Pierro, A., Kruglanski, A. W. (2008). Re-thinking culture and personality: How self-regulatory universals create cross-cultural differences, (Red.), Sorrentino, R. *Handbook of motivation and cognition within and across cultures*. 161 – 190. New York; Academic Press.
- Higgins E.T., Pittman T. (2008), Motives of the human animal: Comprehending, managing, and sharing inner states, *Annual Review of Psychology*, 59, 361 – 385.
- Higgins E. T., Roney C. J., Crowe E., Hymes C. (1994). Ideal versus ought predilections for approach and avoidance: Distinct self-regulatory systems. *Journal of Personality and Social Psychology*, 66, 2, 276 – 286.
<https://doi.org/10.1037//0022-3514.66.2.276>
- 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 (3), 515 – 525. <https://doi.org/10.1037/0022-3514.72.3.515>
- Higgins E. T., Tykociński O. (1992). Self – discrepancies and biographical memory: personality and cognition at the level of psychological situation. *Personality and Social Psychology Bulletin*, 18, 527 – 535.
<https://doi.org/10.1177/0146167294201011>
- Hofstede G. (2000), *Kultura i Organizacje*, Warszawa: Polskie Wydawnictwo Ekonomiczne.
- Hofstede, G. (1984). *Culture's consequences*. London: Sage.
- Hofstede, G., Bond, M. H. (1984). Hofstede's culture dimensions: An independent validation using Rokeach's Value Survey. *Journal of Cross-Cultural Psychology*, 15(4), 417–433. <https://doi.org/10.1177/0022002184015004003>
- Hyland, M. E., Dann, P. L. (1987). Exploratory factor analysis of the Just World Scale using British undergraduates. *British Journal of Social Psychology*, 26(1), 73–77. <https://doi.org/10.1111/j.2044-8309.1987.tb00762.x>

- Idson, L. C., Liberman, N., Higgins, E. T. (2000). Distinguishing gains from nonlosses and losses from non-gains: A regulatory focus perspective on hedonic intensity. *Journal of Experimental Social Psychology*, 36, 252 – 274. <https://doi.org/10.1006/jesp.1999.1402>
- Inglehart, R., Welzel, C. (2005). *Modernization, cultural change, and democracy*. Cambridge: Cambridge University Press.
- Iyengar, S. S., Lepper, M. R. (1999). Rethinking the value of choice: a cultural perspective on intrinsic motivation. *Journal of Personality and Social Psychology*, 76(3), 349– 366. <https://doi.org/10.1037/0022-3514.76.3.349>
- Kahneman, D. (2013). *Thinking fast and slow*. Farrar, Straus and Giroux: New York.
- Kahneman, D., Diener, E., Schwarz, N. (1999). *Well-being: The foundations of hedonic psychology*. Russell Sage Foundation.
- Keller, J., Kesberg, R. (2017). Regulatory focus and human values. *Psihologija*, 50(2), 157–186. <https://doi.org/10.2298/PSI160809004K>
- Klatt, S., Noël, B. (2020). Regulatory focus in sport revisited: Does the exact wording of instructions really matter? *Sport, Exercise, and Performance Psychology*, 9(4), 532–542. <https://doi.org/10.1037/spy0000195>
- Kluckhohn, K. (1954). Culture and behavior. In G. Lindzey, (Red.), *Handbook of social psychology*, 2, 921 – 976. Cambridge: Addison-Wesley.
- Koenig, A. M., Cesario, J., Molden, D. C., Kosloff, S., Higgins, E. T. (2009). Incidental experiences of regulatory fit and the processing of persuasive appeals. *Personality and Social Psychology Bulletin*, 35(10), 1342–1355. <https://doi.org/10.1177/0146167209339076>
- Kofta, M., Doliński, D. (2000). *Poznawcze podejście do osobowości*, (Red.), J. Strelau, *Psychologia. Podręcznik akademicki*, 2, 561 – 600, Gdańsk: Gdańskie Wydawnictwo Psychologiczne
- Kristiansen, C. M., Giulietti, R. (1990). Perceptions of wife abuse: Effects of gender, attitudes toward women, and just-world beliefs among college students. *Psychology of Women Quarterly*, 14(2), 177–189. <https://doi.org/10.1111/j.1471-6402.1990.tb00013.x>
- Kruglanski, A. W., Thompson, E. P., Higgins, E. T., Atash, M. N., Pierro, A., Shah, J. Y., Spiegel, S. (2000). To “do the right thing” or to “just do it”: Locomotion and assessment as distinct self-regulatory imperatives. *Journal of Personality and Social Psychology*, 79(5), 793–815. <https://doi.org/10.1037/0022-3514.79.5.793>
- Ku, X., Cha, S. E., Jeong, J., Kim, N., Kim, Y., Kim, J. H., Choi, I. (2023). “Why rush to get vaccinated earlier?": Regulatory focus and COVID-19 vaccination. *Health Psychology*, 42(8), 615–623. <https://doi.org/10.1037/hea0001237>

- Kurman, J., Liem, G. A., Ivancovsky, T., Morio, H., Lee, J. (2015). Regulatory Focus as an Explanatory Variable for Cross-Cultural Differences in Achievement-Related Behavior. *Journal of Cross-Cultural Psychology*, 46(2), 171-190. <https://doi.org/10.1177/0022022114558090>
- Kurman J., Hui C. M (2011), Promotion, prevention or both: Regulatory focus and culture revisited, *Online Readings in Psychology and Culture*, 5 (3), 1 – 16. <https://doi.org/10.9707/2307-0919.1109>
- Kurman, J., Hui, C. M. (2012). Regulatory focus, culture, and two strategies of coping with failures. *European Journal of Social Psychology*, 42, 482 – 489. <https://doi.org/10.1177/0022022116638172>
- Kurman, J., Hui, C. M., Dan, O. (2012). Changing the World Through Changing the Self: Understanding a New Control Strategy Through Self-Reported Coping Plans in Two Cultures. *Journal of Cross-Cultural Psychology*, 43(1), 15-22. <https://doi.org/10.1177/0022022110388565>
- Kurman J., Sriram N. (2002) Interrelationships among vertical and horizontal collectivism, modesty, and self-enhancement. *Journal of Cross-Cultural Psychology*, 33 (1), 71 – 87. <https://doi.org/10.1177/0022022102033001005>
- Kwiatkowska A. (2009), Zróżnicowanie kulturowe świata a rozwój gospodarczy czy mapa bogactwa i biedy pokrywa się z kulturową mapą świata?, *Zeszyty Naukowe WSZIP*, 4 (33), 5 – 32.
- Kwiatkowska, A., Grzymała-Moszczyńska, H. (2008). Psychologia międzykulturowa. (Red.), J. Strelau, D. Doliński, *Psychologia. Podręcznik akademicki*, 2, 449-496, Gdańsk: Gdańskie Wydawnictwo Psychologiczne.
- Laca, F. A., Mejia, J. C., Mayoral, E. G. Yanez, C. L. (2012). Violence related attitudes, horizontal individualism and collectivism in young mexicans. *Psychology Journal*, 9(1), 2-12.
- Lachowicz-Tabaczek, K., Śniecińska, J. (2011). Self-concept and self-esteem: How the content of the self-concept reveals sources and functions of self-esteem. *Polish Psychological Bulletin*, 42 (1), 24–35.
- Lachowicz-Tabaczek, K., Śniecińska, J. (2014) On Knowing When to Engage: How Activation of Self-motives Moderates the Relationship between Self-esteem and Task Performance. *Self and Identity*, 13 (3), 322 – 333. <https://doi.org/10.1080/15298868.2013.822542>
- Lanaj, K., Chang, C.-H., Johnson, R. E. (2012). Regulatory focus and work-related outcomes: A review and metaanalysis. *Psychological Bulletin*, 138, 998 – 1034. <https://doi.org/10.1037/a0027723>
- Lalwani, A. K., Shavitt, S. (2009). The “me” I claim to be: Cultural self-construal elicits self-presentational goal pursuit. *Journal of Personality and Social Psychology*, 97 (1), 88 – 102. <https://doi.org/10.1037/a0014100>
- Lee, S. (2020). Regulatory focus and corporate investment. *Journal of Neuroscience, Psychology, and Economics*, 13(2), 84–99. <https://doi.org/10.1037/npe0000128>

- Lee, A. Y., Aaker, J. L. (2004). Bringing the frame into focus: The influence of regulatory fit on processing fluency and persuasion. *Journal of Personality and Social Psychology*, 86(2), 205–218. <https://doi.org/10.1037/0022-3514.86.2.205>
- Lee, A. Y., Keller, P. A., Sternthal, B. (2010). Value from regulatory construal fit: The persuasive impact of fit between consumer goals and message concreteness. *Journal of Consumer Research*, 36(5), 735–747. <https://doi.org/10.1086/605591>
- 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. <https://doi.org/10.1037/0022-3514.78.6.1122>
- Lee, A. Y., Higgins E. T. (2009). The Persuasive Power of Regulatory Fit, (Ed.) M. Wanke., *Frontiers of Social Psychology: Social Psychology of Consumer Behavior*, 319–332, New York: Psychology Press
- Lee, A. Y., Sternthal B. (1999). The Effects of Positive Mood on Memory, *Journal of Consumer Research*, 26, 115 – 127. <https://doi.org/10.1086/209554>
- Lench, H. C., Chang, E. S. (2007). Belief in an Unjust World: When Beliefs in a Just World Fail. *Journal of Personality Assessment*, 89(2), 126–135. <https://doi.org/10.1080/00223890701468477>
- Lerner, M. (1965). Evaluation of performance as a function of performer's reward and attractiveness. *Journal of Personality and Social Psychology*, 1, 355 – 360. <https://doi.org/10.1037/h0021806>
- Lerner, M., Miller, D. (1978). Just world research and the attribution process: looking back and ahead. *Psychological Bulletin*, 85, 1030 – 1051. <https://doi.org/10.1037/0033-2909.85.5.1030>
- Leung, K., Bond, M. H. (2004). Social Axioms: a Model for Social Beliefs in Multicultural Perspective. In M. P. Zanna (Ed.), *Advances in experimental social psychology*, 36, 119–197). [https://doi.org/10.1016/S0065-2601\(04\)36003-X](https://doi.org/10.1016/S0065-2601(04)36003-X)
- Li, F., Aksoy, L. (2007). Dimensionality of individualism– collectivism and measurement equivalence of Triandis and Gelfand's Scale. *Journal of Business and Psychology*, 21, 313–329. <https://doi.org/10.1007/s10869-006-9031-8>
- Lin, Sz-H., Johnson, R. E. (2015). a Suggestion to Improve a Day Keeps Your Depletion Away: Examining Promotive and Prohibitive Voice Behaviors Within a Regulatory Focus and Ego Depletion Framework. *Journal of Applied Psychology*, 100(5), 1381–1397 <http://dx.doi.org/10.1037/apl0000018>
- 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. <https://doi.org/10.1037/0022-3514.77.6.1135>

- Lieberman, 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. <https://doi.org/10.1037/0022-3514.80.1.5>
- Lambert, A., Burroughs, T., & Nguyen, T. (1999). Perceptions of risk and the buffering : the role of just world beliefs and right-wing authoritarianism. *Personality and Social Psychology Bulletin*, 25, 643 – 656.
<https://doi.org/10.1177/0146167299025006001>
- Janaj, K., Chang, C.-H.D., Johnson, R. E. (2012). Regulatory focus and work-related outcomes: a review and meta-analysis. *Psychological Bulletin*, 138(5), 998–1034. <https://doi.org/10.1037/a0027723>
- Larionov, P., Mudło-Głagolska, K. (2021). Polish Adaptation of the Personal and General Belief in a Just World Scales. *Annales Universitatis Mariae Curie-Skłodowska. Sectio J, Paedagogia-Psychologia*, 34(2), 245–264.
<https://doi.org/10.17951/j.2021.34.2.245-264>
- Lerner, M. J. (1997). What Does the Belief in a Just World Protect Us From: The Dread of Death or the Fear of Understanding Suffering? *Psychological Inquiry*, 8(1), 29–32. https://doi.org/10.1207/s15327965pli0801_5
- Lipkus, I. (1991). The construction and preliminary validation of a global belief in a just world scale and the exploratory analysis of the multidimensional belief in a just world scale. *Personality and Individual Differences*, 12, 1171 – 1178. [https://doi.org/10.1016/0191-8869\(91\)90081-L](https://doi.org/10.1016/0191-8869(91)90081-L)
- Lipkus, I., Bissonnette, V. (1996). Relationships among the belief in a just world, willingness to accommodate and marital well-being. *Personality and Social Psychology Bulletin*, 22, 1943 – 1956.
- Lipkus, I., Bissonnette, V. (1998). The belief in a just world willingness to accommodate among married and dating couples, (Red.), L. Montada, M. Lerner, *Responses to victimizations and belief in the just world*, 127 – 138, New York: Plenum.
- Lipkus, I., Dalbert, C., Siegler, I. (1996). The importance of distinguishing the belief in a just world for self versus others: implications for psychological well-being. *Personality and Social Psychology Bulletin*, 22, 666 – 677. <https://doi.org/10.1177/0146167296227002>
- Lipkus, I., Siegler, I. (1993). The belief in a just world and perceptions of discrimination. *Journal of Psychology*, 127, 465 – 474. <https://doi.org/10.1080/00223980.1993.9915583>
- Lipsett-Rivera S. (2008). A Slap in the Face of Honor: Social Transgression and Women in Late Colonial America, (Red.), L.L. Johnson and S. Lipsett-Rivera, *The Faces of Honor: Sex, Shame, and Violence in Colonial Latin America*, Albuquerque, NM: University of New Mexico Press.

- 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.
<https://doi.org/10.1037/0882-7974.20.3.376>
- 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.
<https://doi.org/10.1037/0022-3514.83.4.854>
- Lockwood, P., Matthews, J. (2007). The self as a social comparer, (Red.), C. Sedikides, S. J. Spencer, *The self*, 95 – 113. New York–Hove: Psychology Press.
- Łaguna M., Lachowicz-Tabaczek K, Dzwonkowska I. (2007). Skala samooceny SES Morrisa Rosenberga – polska adaptacja metody, *Psychologia Społeczna*, 2 (04) ,164 – 176.
- Mącik, D., Cwynar, M., Pleban, P., Pliś, A. (2018). Rodzaj samoregulacji w zależności od płci i temperamentu u osób we wczesnej dorosłości.
<https://doi.org/10.17951/j.2017.30.3.77>.
- Maes, J. (1998). Immanent justice and ultimate justice: Two ways of believing in justice. [w:] L. Montada, M. J. Lerner (red.), *Responses to victimizations and belief in a just world* (pp. 9–40). Plenum Press.
https://doi.org/10.1007/978-1-4757-6418-5_2
- Manstead, A. S., Tetlock, P. E. (1989). Cognitive appraisals and emotional experience: Further evidence. *Cognition and Emotion*, 3(3), 225–239.
<https://doi.org/10.1080/02699938908415243>
- Markus H.R., Kitayama S. (1991). Culture and the Self: Implications for Cognition, Emotion, and Motivation. *Psychological Review*, 98, 224 – 125.
<https://doi.org/10.1016/j.sbspro.2013.04.293>
- Markus, H. R., Kitayama, S. (1994). The cultural shaping of emotion: a conceptual framework. In S. Kitayama & H. R. Markus (Eds.), *Emotion and culture: Empirical studies of mutual influence* (pp. 339–351). American Psychological Association. <https://doi.org/10.1037/10152-020>
- Markus H.R., Wurf E. (1987). The Dynamic Self-Concept: A Social Psychological Perspective. *Annual Reviews Psychology*, 38, 299 – 133
- Markman, A. B., Baldwin, G. C., Maddox, W. T. (2005). The Interaction of Payoff Structure and Regulatory Focus in Classification. *Psychological Science*, 16 (11), 852 – 1855. <https://doi.org/10.1111/j.1467-9280.2005.01625.x>
- Martin-Albo, J. Núñez, J. L., Navarro, J. G., Grijalvo, F. (2007). The Rosenberg Self- Esteem Scale: Translation and validation in university students. *The Spanish Journal of Psychology*, 10, 1458 – 1467. <https://doi.org/10.1017/s1138741600006727>

- McCrae, R. R., Löckenhoff, C. E. (2010). Self-regulation and the five-factor model of personality traits. [w:] R. H. Hoyle (red.), *Handbook of personality and self-regulation*. s. 145–168). Wiley Blackwell. <https://doi.org/10.1002/9781444318111.ch7>
- Megías, J. L., Romero, Y., Ojeda, B., Peña-Jurado, I., Gutiérrez-Pastor, P. (2019). Belief in a just world and emotional intelligence in subjective well-being of cancer patients. *The Spanish Journal of Psychology*, 22, 123 – 134.
- Molden, D. C., Higgins, E. T. (2004). Categorization Under Uncertainty: Resolving Vagueness and Ambiguity With Eager Versus Vigilant Strategies. *Social Cognition*, 22(2), 248–277. <https://doi.org/10.1521/soco.22.2.248.35461>
- Montada, L. (1998). Belief in a just world: a hybrid of justice motive and self-interest, (Red.), L. Montada, M. Lerner, *Responses to victimizations and belief in the just world*, 217–245. New York: Plenum.
- Montada, L., Schmitt, M., Dalbert, C. (1986). Thinking about justice and dealing with one's own privileges: A study of existential guilt, (Red.), H.W. Bierhoff, R. Cohen, J. Greenberg, *Justice in social relations*, 125 – 143, New York: Plenum Press
- Moretti, M.M., Higgins, E.T. (1990). Relating self-discrepancy to self-esteem: The contribution of discrepancy beyond actual-self ratings. *Journal of Experimental Social Psychology*, 26 (2), 108 – 123. [https://doi.org/10.1016/0022-1031\(90\)90071-5](https://doi.org/10.1016/0022-1031(90)90071-5)
- Moxnes, H. (1993). Honor and Shame. *Biblical Theology Bulletin*, 23(4), 167-176. <https://doi.org/10.1177/014610799302300405>
- Mohiyeddini, C., Montada, L. (1998). BJW and self-efficacy in coping with observed victimization: Results from a study about unemployment. [w:] L. Montada, M. J. Lerner (red.), *Responses to victimizations and belief in a just world*, s. 41-54.. Plenum Pres. https://doi.org/10.1007/978-1-4757-6418-5_3
- 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*, 39(4), 795–805. <https://doi.org/10.1016/j.paid.2005.03.006>
- Nakkawita, E., Higgins, E.T. (2019). Motivating the journey: Prevention vs. promotion goal pursuit processes (manuscript) doi: [10.13140/RG.2.2.20149.22240](https://doi.org/10.13140/RG.2.2.20149.22240).
- Nelson M., Shavitt S. (2002) Horizontal and vertical individualism and achievement values. A multithethod examination of Denmark and the United States. *Journal of Cross-Cultural Psychology*, 33 (5), 439 – 458. <https://doi.org/10.1177/0022022102033005001>
- Niemiec, T., Lachowicz-Tabaczek, K. (2015), The moderating role of specific self-efficacy in the impact of positive mood on cognitive performance. *Motivation and Emotion*, 39, 498 –505. <https://doi.org/10.1007/s11031-014-9469-3>

- Niu, J., Jin, C. Meng, L. (2023) The structural relations of self-control, empathy, interpersonal trust, friendship quality, and mental well-being among adolescents: a cross-national comparative study in China and Canada. *Humanities and Social Science Communications*. 10(929) <https://doi.org/10.1057/s41599-023-02468-2>
- Ongis, M., Davidai, S. (2022). Personal relative deprivation and the belief that economic success is zero-sum. *Journal of Experimental Psychology: General*, 151(7), 1666–1680. <https://doi.org/10.1037/xge0001144>
- Oleś, M., Steuden, S., Klonowski, P., Chmielnicka-Kuter, E., Gajda, T., Puchalska-Wasył, M., Sobol-Kwapińska, M. (2002). Metody badania jakości życia i psychospołecznego funkcjonowania chorych z zaburzeniami widzenia. [w:] P. Oleś, S. Steuden, J. Toczkoowski (red.), *Jak świata mniej widzę. Zaburzenia widzenia a jakość życia*, s. 51–68. Lublin: Towarzystwo Naukowe KUL.
- Ouschan L., Boldero J., Kashima J., Wakimoto R. (2007). Regulatory Focus Strategies Scale: A measure of individual differences in the endorsement of regulatory strategies, *Asian Journal of Social Psychology* 10 (4), 243 – 257. <https://doi.org/10.1111/j.1467-839X.2007.00233.x>
- Oyserman D., Coon H., Kimmelmeier M. (2002), Rethinking Individualism and Collectivism: Evaluation of Theoretical Assumptions and Meta-Analyses, *Psychological Bulletin*, 128 (1), 3 – 72.
- Paulhus, D. L. (1998). Interpersonal and intrapsychic adaptiveness of trait self-enhancement: a mixed blessing? *Journal of Personality and Social Psychology*, 74, 1197–1208. <https://doi.org/10.1037/0022-3514.74.5.1197>
- Peristiany G. (1965) *Honour and Shame. The values of Mediterranean Society*, Weidenfeld & Nicolson: London.
- Pham, M. T., Avnet, T. (2004). Ideals and oughts and the reliance on affect versus substance in persuasion. *Journal of Consumer Research*, 30(4), 503–518. <https://doi.org/10.1086/380285>
- Pierro, A., Kruglanski, A. W., Higgins, E. T. (2006). Progress takes work: Effects of the locomotion dimension on job involvement, effort investment, and task performance in organizations. *Journal of Applied Social Psychology*, 36(7), 1723–1743. <https://doi.org/10.1111/j.0021-9029.2006.00078.x>
- Pitt-Rivers P. (1966), Honour and Social Status, (Red.), J. G. Peristiany, *Honour and Shame*. 19 – 77, London: Weidenfeld and Nicholson.
- Pratto, F., Sidanius, J., Stallworth, L.M. & Malle, B.F. (1994). Social dominance orientation: a personality variable predicting social and political attitudes. *Journal of Personality and Social Psychology*, 67(4), 741-763. <http://dx.doi.org/10.1037/0022-3514.67.4.741>
- Price R.H., Bouffard D. L., (1974), Behavioral appropriateness and situational constraint as dimensions of social behavior. *Journal of Personality and Social Psychology*, 30, 579 – 586. <https://doi.org/10.1037/h0037037>

- Puente-Díaz, R. (2014), Assimilation and contrast effects: The role of self-construal and regulatory focus as moderators in collectivistic cultures of honour. *International Journal of Psychology*, 49, 183-191. <https://doi.org/10.1002/ijop.12023>
- Pula, K., Parks, C.D., Ross, C.F. (2014). Regulatory focus and food choice motives. Prevention orientation associated with mood, convenience, and familiarity, *Appetite*, 78, 15-22. <https://doi.org/10.1016/j.appet.2014.02.015>.
- Purkey, W.W. (1970) *Self-Concept and School Achievement*. Prentice-Hall: Englewood Cliffs.
- Reichle, B., Schneider, A., Montada, L. (1998). How do observers of victimization preserve their belief in a just world cognitively or actionally, (Red.), L. Montada, M. Lerner, *Responses to victimizations and belief in the just world*, 55 – 63, New York: Plenum.
- Reykowski J. (1990). Ukryte założenia normatywne jako osiowy składnik mentalności. W: J.Reykowski, K.Skarżyńska, M.Ziółkowski (red.) *Orientacje społeczne jako element mentalności*. Poznań: PWN.
- Reykowski J. (1992). Kolektywizm i indywidualizm jako kategorie opisu zmian społecznych i mentalności, *Przegląd Psychologiczny*, 35, 147 – 171.
- Rhee, E., Uleman, J. S., Lee, H. K., Roman, R. J. (1995). Spontaneous self-descriptions and ethnic identities in individualistic and collectivistic cultures. *Journal of Personality and Social Psychology*, 69 (1), 142 – 152. <https://doi.org/10.1037/0022-3514.69.1.142>
- Rhodewald, F., Morf, C. C. (1995). Self and interpersonal correlates of the Narcissistic Personality Inventory: A review and new findings. *Journal of Research in Personality*, 29, 1 –23.
- Ritter, C., Benson, D. E., Snyder, C. (1990). Belief in a just world and depression. *Sociological Perspectives*, 33(2), 235–252. <https://doi.org/10.2307/1389045>
- Rodriguez Mosquera, P. M., Manstead, A. S. R., Fischer, A. H. (2000). The role of honor- related values in the elicitation, experience, and communication of pride, shame, and anger: Spain and the Netherlands compared. *Personality and Social Psychology Bulletin*, 26 (7), 833 –844. <https://doi.org/10.1177/0146167200269008>
- Rosenberg, M. (1965). *Society and the adolescent self-image*. Princeton, NJ: Princeton University Press.
- Roth, M., Decker, O., Herzberg, P. Y., Brähler, E. (2008). Dimensionality and norms of the Rosenberg Self-Esteem Scale in a German general population sample. *European Journal of Psychological Assessment*, 24(3), 190–197. <https://doi.org/10.1027/1015-5759.24.3.190>
- Różycka-Tran, J. (2012). *Życie społeczne jako Gra. Kontekst międzykulturowy*. Gdańsk: Wydawnictwo Uniwersytetu Gdańskiego.
- Różycka-Tran, J. Boski, P. Wojciszke, B. (2014). Wiara w grę o sumie zerowej, jako aksjomat społeczny: badanie w 37 krajach. *Psychologia Społeczna*, 9 (1), 92-109.

- Rubin, Z., Peplau, A. (1973). Belief in a just world and reactions to another's lot: a study of participants in the national draft lottery. *Journal of Social Issues*, 29(4), 73–93. <https://doi.org/10.1111/j.1540-4560.1973.tb00104.x>
- Rubin, Z., Peplau, L. (1975). Who believes in a just world? *Journal of Social Issues*, 31, 65 – 89. <https://doi.org/10.1111/j.1540-4560.1975.tb00997.x>
- Ryan, R. M., Deci, E. L. (2000). Self-determination theory and the facilitation of intrinsic motivation, social development, and well-being. *American Psychologist*, 55(1), 68– 78. <https://doi.org/10.1037/0003-066X.55.1.68>
- Sassenrath, C., Sassenberg, K., Scheepers, D. (2016). The impact of regulatory focus on challenge and threat. *Swiss Journal of Psychology*, 75(2), 91–95. <https://doi.org/10.1024/1421-0185/a000175>
- Sassenberg, K., Sassenrath, C., Fetterman, A. K. (2015). Threat $\neq$ prevention, challenge $\neq$ promotion: The impact of threat, challenge and regulatory focus on attention to negative stimuli. *Cognition and Emotion*, 29(1), 188–195. <https://doi.org/10.1080/02699931.2014.898612>
- Sassenberg, K., Ellemers, N., Scheepers, D. (2012). The attraction of social power: The influence of construing power as opportunity versus responsibility, *Journal of Experimental Social Psychology*, 48 (2), 550-555. <https://doi.org/10.1016/j.jesp.2011.11.008>.
- Shackelford, T. K. (2005). An Evolutionary Psychological Perspective on Cultures of Honor. *Evolutionary Psychology*, 3, 381–391. <https://doi.org/10.1177/147470490500300126>
- Scheff T.J. (2003), Shame and self in society, *Symbolic Interaction*, 26, 1295 – 1345.
- Schmalbach, B., Zenger, M., Spina, R., Steffens-Guerra, I., Kliem, S., Michaelides, M., & Hinz, A. (2017). Gain +1 or Avoid –1: Validation of the German Regulatory Focus Questionnaire (RFQ). *BMC Psychology*, 5, Article 40. <https://doi.org/10.1186/s40359-017-0207-y>
- Schmitt, D. P., Allik, J. (2005). Simultaneous administration of the Rosenberg Self-Esteem Scale in 53 nations: Exploring the universal and culture-specific features of global self-esteem. *Journal of Personality and Social Psychology*, 89, 623 – 642. <https://doi.org/10.1037/0022-3514.89.4.623>
- Schmitt, D. P., Allik, J. (2005). Simultaneous Administration of the Rosenberg Self-Esteem Scale in 53 Nations: Exploring the Universal and Culture-Specific Features of Global Self-Esteem. *Journal of Personality and Social Psychology*, 89, 623-642. <https://doi.org/10.1037/0022-3514.89.4.623>
- Schmitt, M. J. (1998). Methodological strategies in research to validate measures of belief in a just world. [w:] L. Montada, M. J. Lerner (red.), *Responses to victimizations and belief in a just world*, s. 187–215. Plenum Press. https://doi.org/10.1007/978-1-4757-6418-5_11
- Shu, T.M., Lam ,S.F. (2016). Is it always good to provide positive feedback to students? The moderating effects of culture and regulatory focus, *Learning and Individual Differences*, 49, 171-177. <https://doi.org/10.1016/j.lindif.2016.06.012>.

- Schwartz, S. H. (1994). Are there universal aspects in the structure and contents of human values? *Journal of Social Issues*, 50(4), 19–45.
<https://doi.org/10.1111/j.1540-4560.1994.tb01196.x>
- Schwartz, S. H. (2009). Basic Human Values; praca dostępna online pod adresem: <https://lumen.uv.mx/resources/files/documents/2023/11/28/9396/cdff085-2d73-49a3-96ef-d05b668bab4a.pdf>
- Schwartz, S. H. (2010). Basic values: How they motivate and inhibit prosocial behavior, (Red.), M. Mikulincer, P. R. Shaver, *Prosocial motives, emotions, and behavior: The better angels of our nature*, 221 – 241, American Psychological Association.
- 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. <https://doi.org/10.1037/0022-3514.89.1.36>
- 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. <https://doi.org/10.1037/0022-3514.73.3.447>
- 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. <https://doi.org/10.1037/0022-3514.80.5.693>
- Shah, J., Higgins, T., Friedman, R. S. (1998). Performance incentives and means: How regulatory focus influences goal attainment. *Journal of Personality and Social Psychology*, 74 (2), 285 – 293. <https://doi.org/10.1037/0022-3514.74.2.285>
- Shavelson, R. J., Hubner, J. J., Stanton, G. (1998). *Educational Research*, 46 (3), 407 – 441.
- Shavitt, S., Lalwani, A. K., Zhang, J., Torelli, C. J. (2006). The Horizontal/Vertical Distinction in Cross-Cultural Consumer Research. *Journal of Consumer Psychology*, 16 (4), 325 – 342. https://doi.org/10.1207/s15327663jcp1604_7
- Sinha, R. R., Krueger, J. (1998). Idiographic self-evaluation and bias. *Journal of Research in Personality*, 32, 131 – 155. <https://doi.org/10.1006/jrpe.1997.2211>
- Singelis, T. M., Triandis, H. C., Bhawuk, D. P. S., Gelfand, M. J. (1995). Horizontal and Vertical Dimensions of Individualism and Collectivism: A Theoretical and Measurement Refinement. *Cross-Cultural Research*, 29 (3), 240 – 275. <https://doi.org/10.1177/106939719502900302>
- Skarżyńska, K. (2003). Cele życiowe, zaufanie interpersonalne i zadowolenie z życia. *Psychologia Jakości Życia*, 2 (1), 35-49.
- Skarżyńska, K. (2005). Czy jesteśmy prorozwojowi? Wartości i przekonania ludzi a dobrobyt i demokratyzację kraju. [w:] M. Drogosz (red.) *Jak Polacy przegrywają, jak Polacy wygrywają*, s. 69-93. Gdańsk: GWP.

- Smith, P. B., & Bond, M. H. (1993). *Social psychology across cultures: Analysis and perspectives*. Harvester Wheatsheaf.
- Soh S., Leong, F.T.L. (2002). Validity of vertical and horizontal individualism and collectivism in Singapore. *Journal of Cross-Cultural Psychology*, 33, 3–15. <https://doi.org/10.1177/00220221020330010>
- Spadaro G., Gangl, K., Van Prooijen J.W., Van Lange, P., Mosso, C. (2020). Enhancing feelings of security: How institutional trust promotes interpersonal trust. *PLoS ONE* 15(9): doi.org/10.1371/journal.pone.0237934
- 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. <https://doi.org/10.1002/ejsp.180>
- Soler Anguiano F.L, Díaz Loving R. (2017), Validación de una Escala de Individualismo y Colectivismo, *UARICHA Revista de Psicología*, 14 (32), 44 – 52.
- Soler F., Gómez-Lugo M., Espada J. P., Morales S., Sierra J. C., Marchal-Bertrand L., & Vallejo-Medina P. (2016). Translation, adaptation and validation of the brief sexuality scale in Colombian and Spanish populations. *International Journal of Psychology and Psychological Therapy*, 16, 343 – 356.
- Stavrova, O., Ehlebracht, D. (2016). Cynical beliefs about human nature and income: Longitudinal and cross-cultural analyses. *Journal of Personality and Social Psychology*, 110(1), 116–132. <https://doi.org/10.1037/pspp0000050>
- Stavrova, O., Ehlebracht, D., Vohs, K. D. (2020). Victims, perpetrators, or both? The vicious cycle of disrespect and cynical beliefs about human nature. *Journal of Experimental Psychology: General*, 149(9), 1736–1754. <https://doi.org/10.1037/xge0000738>
- Strauman, T. J. (1989), Self discrepancies in clinical depression and social phobia: Cognitive structures that underline emotional disorders? *Journal of Abnormal Psychology*, 98, 14 – 22. <https://doi.org/10.1037//0021-843x.98.1.14>
- Strauman, T. J. (1992), Self-guides, autobiographical memory, and anxiety and dysphoria: Toward a cognitive model of vulnerability to emotional distress. *Journal of Abnormal Psychology*, 101, 87 – 95. <https://doi.org/10.1037//0021-843x.101.1.87>
- Strauman, T. J, Higgins E. T. (1987), Automatic activation of self discrepancies and emotional syndromes: When cognitive structures influence affect. *Journal of Personality and Social Psychology*, 53, 1004 – 1014. <https://doi.org/10.1037/0022-3514.53.6.1004>
- Suh, E., Diener, E., Oishi, S., Triandis, H. C. (1998). The shifting basis of life satisfaction judgments across cultures: Emotions versus norms. *Journal of Personality and Social Psychology*, 74(2), 482–493. <https://doi.org/10.1037/0022-3514.74.2.482>

- Szmajke, A. (1993), To niedopuszczalne, ale to zrobię. Uprawianie sportu a akceptacja agresji i zachowań nieetycznych u chłopców, *Przegląd Psychologiczny*, 36 (4), 503-513.
- Szmajke A. (1999) Teksańczycy bez Winchesterów. Przejawy kultury honoru w mentalności młodych Polaków. Czy sport jest enklawą kultury honoru? *Kolokwia Psychologiczne*, 7, 221 – 252.
- Szmajke A., Bąk P., Adamus E. (2004), Relikty kultury honoru w mentalności Polaków, *Czasopismo Psychologiczne*, 10 (1) 7 – 21.
- Szmajke, A., Doliński, D. (1991), Dwie strony medalu: negatywne i pozytywne psychospołeczne skutki sportu, T. Tyszka (red.) *Psychologia i sport*, Warszawa: Wydawnictwo AWF.
- Szmajke A., Kubica M. (2003) Geographically close - culturally distant. The values of culture of honour in the mentality of Young Poles and Germans. *Polish Psychological Bulletin*, 34 (3), 153 – 159.
- Tangari, A. H., Folse, J. A. G., Burton, S., Kees, J. (2010). The moderating influence of consumers' temporal orientation on the framing of societal needs and corporate responses in cause-related marketing campaigns. *Journal of Advertising*, 39(2), 35– 50. <https://doi.org/10.2753/JOA0091-3367390203>
- Tafarodi, R. W., Milne, A. B. (2002). Decomposing global self-esteem. *Journal of Personality*, 70, 443 – 483. <https://doi.org/10.1111/1467-6494.05017>
- Tafarodi, R. W., Swann, W. B. (2001). Two-dimensional self-esteem: Theory and measurement. *Personality and Individual Differences*, 31(5), 653–673.
- Tanaka, K. (1999). Judgements of fairness by just world believers. *Journal of Social Psychology*, 139, 631 – 638. <https://doi.org/10.1080/00224549909598423>
- Triandis H.C. (1989). The Self and Social Behavior in Differing Cultural Contexts. *Psychological Review*, 96, 506 – 528.
- Triandis, H. C. (1994). *Culture and social behaviour*. New York: McGraw-Hill.
- Triandis H.C. (1995). *Individualism and collectivism*. Oxford: Westview Press
- Triandis, H. C. (1996). The psychological measurement of cultural syndromes. *American Psychologist*, 51, 407 – 415. <https://doi.org/10.1037/0003-066X.51.4.407>
- Triandis, H. C. (2009). Ecological determinants of cultural variation, (Red.), R. S. Wyer, C. Chiu, Y. Hong, *Understanding culture: Theory, research, and application*, 189 – 210, New York, London: Psychology Press.
- Triandis H.C., Bontempo R., Villareal M.J., Asai M., Lucca N. (1988). Individualism and Collectivism: Cross-Cultural Perspectives on Self-Ingroup Relationships, *Journal of Personality and Social Psychology*, 54, 323 – 338. <https://doi.org/10.1037/0022-3514.54.2.323>
- Triandis, H. C., Bontempo, R., Betancourt, H., Bond, M., Leung, K., Brenes, A., (1986). The measurement of the etic aspects of individualism and collectivism across cultures. *Australian Journal of Psychology*, 38, 257 – 267. <https://doi.org/10.1080/00049538608259013>

- Triandis, H. C., Chan, D. K., Bhawuk, D. P. S., Iwao, S. Sinha, J. B. P. (1995). Multimethod probes of allocentrism and idiocentrism. *International Journal of Psychology*, 4, 461 – 480. <https://doi.org/10.1080/00207599508246580>
- Triandis H.C., Gelfand M.J. (1998) Converging measurement of horizontal and vertical individualism and collectivism. *Journal of Personality and Social Psychology*, 74 (1), 118 – 128. <https://doi.org/10.1037/0022-3514.74.1.118>
- Triandis, H. C., Leung, K., Villareal, M. J., Clack, F. L. (1985). Allocentric versus idiocentric tendencies: Convergent and discriminant validation. *Journal of Research in Personality*, 19(4), 395–415. [https://doi.org/10.1016/0092-6566\(85\)90008-X](https://doi.org/10.1016/0092-6566(85)90008-X)
- Triandis H.C., McCusker C., Hui C.H. (1990). Multimethod Probes of Individualism and Collectivism. *Journal of Personality and Social Psychology*, 59, 1006–1020. <https://doi.org/10.1037/0022-3514.59.5.1006>
- Triandis, H. C., Leung, K., Villareal, M., Clack, F. L. (1985). Allocentric vs. idiocentric tendencies: Convergent and discriminant validation. *Journal of Research in Personality*, 19, 395 – 415. [https://doi.org/10.1016/0092-6566\(85\)90008-X](https://doi.org/10.1016/0092-6566(85)90008-X)
- Triandis H.C., McCusker C., Hui C.H. (1990). Multimethod Probes of Individualism and Collectivism. *Journal of Personality and Social Psychology*, 59, 1006 – 1020. <https://doi.org/10.1037/0022-3514.59.5.1006>
- Tomaka, J., Blascovich, J. (1994). Effects of justice beliefs on cognitive appraisal of subjective, physiological and behavioural responses to potential stress. *Journal of Personality and Social Psychology*, 67 , 732 – 740. <https://doi.org/10.1037/0022-3514.67.4.732>
- Tomaka, J., Blascovich, J. (1994). Effects of justice beliefs on cognitive appraisal of and subjective physiological, and behavioral responses to potential stress. *Journal of Personality and Social Psychology*, 67(4), 732–740. <https://doi.org/10.1037/0022-3514.67.4.732>
- Tomas, J.M., Oliver, A. (1999). Rosenberg's self-esteem scale: Two factors or method effects, *Structural Equation Modeling. a Multidisciplinary Journal*, 6 (1), 84-98. <http://dx.doi.org/10.1080/10705519909540120>
- Tversky A., Kahneman D. (1974), Judgement under uncertainty: heuristics and biases, *Science*, 185, 1124 – 1131. <https://doi.org/10.1126/science.185.4157.1124>
- Uskul, A. K., Oyserman, D. (2010). When message-frame fits salient cultural-frame, messages feel more persuasive. *Psychology & Health*, 25(3), 321–337. <https://doi.org/10.1080/08870440902759156>
- Uskul, A. K., Sherman, D. K., Fitzgibbon, J. (2009). The cultural congruency effect: Culture, regulatory focus, and the effectiveness of gain- vs. loss-framed health messages. *Journal of Experimental Social Psychology*, 45(3), 535–541. <https://doi:10.1016/j.jesp.2008.12.005>
- Van Lange P.A.M., Kruglansky A.W., Higgins E.T. (2012a), *Handbook of Theories of Social Psychology*, London: SAGE Publications.

- Van Lange P.A.M, Kruglansky A.W., Higgins E.T. (2012b), *Handbook of Theories of Social Psychology*, London: SAGE Publications.
- Waterman A.S. (1981). Individualism and Interdependence. *American Psychologist*, 36, 726-773. <https://doi.org/10.1037/0003-066X.36.7.762>.
- Wallbott, H. G., Scherer, K. R. (1995). Cultural determinants in experiencing shame and guilt. [w:] J. P. Tangney, K. W. Fischer (red.), *Self-conscious emotions: The psychology of shame, guilt, embarrassment, and pride* (pp. 465–487). New York: Guilford Press.
- Watson, D., Suls, J., Haig, J. (2002). Global self-esteem in relation to structural models of personality and affectivity. *Journal of Personality and Social Psychology*, 83 (1), 185 – 197. <https://doi.org/10.1037/0022-3514.83.1.185>
- Werth, L., Foerster, J. (2007). How regulatory focus influences consumer behavior. *European Journal of Social Psychology*, 37(1), 33–51. <https://doi.org/10.1002/ejsp.343>
- Wiedeman M. W., Allgeier E. R. (1993). The measurement of sexual-esteem: Investigation of Snell and Papini's (1989) Sexuality Scale. *Journal of Research in Personality*, 27, 88 – 102. <https://doi.org/10.1080/00224499209551646>
- Więckowska, J., Boski, P. (2007). Stosunki polsko-rosyjskie z perspektywy obu nacji: rozbieżność między rzeczywistością propagandową i doświadczaną a cynizm społeczny, [w:] Konflikty międzygrupowe, red. K. Skarżyńska, U. Jakubowska, J. Wasilewski (red.). Warszawa: Academica, s. 184-206.
- Whatley, M. A. (1993). Belief in a just world scale: Unidimensional or multidimensional? *Journal of Social Psychology*, 133, 547 – 551. <https://doi.org/10.2466/pr0.1998.82.3c.1283>
- Wojciszke B. (2001), *Psychologia społeczna*, Warszawa: Wydawnictwo Naukowe Scholar.
- Wolfradt, U., Dalbert, C. (2003). Personality, values and belief in a just world. *Personality and Individual Differences*. 35. s. 1911-1918. [https://doi.org/10.1016/S0191-8869\(03\)00040-0](https://doi.org/10.1016/S0191-8869(03)00040-0).
- Wojciszke, B., Baryła, W., Różycka, J. (2009). Wiara w życie jako grę o sumie zerowej. [w:] U. Jakubowska, K. Skarżyńska (red.), *Między przeszłością a przyszłością. Szkice z psychologii politycznej*, s. 179-188. Warszawa: Wydawnictwo PAN.
- Woodard, M. S., Miller, J. K., Miller, D. J., Silvernail, K. D., Guo, C., Nair, S., Aydin, M. D., Lemos, A. H. d. C., Donnelly, P. F., Kumpikaite-Valiuniene, V., Marx, R., Peters, L. M. (2016). a cross-cultural examination of preferences for work attributes. *Journal of Managerial Psychology*, 31(3), 702–719. <https://doi.org/10.1108/JMP-09-2013-0289>
- Wu P. H., Kao D. T. (2011). Goal orientation and variety seeking behavior: The role of decision task. *Journal of Economic Psychology*, 32, 65–72. doi: 10.1016/j.joep.2010.11.005
- Wylie, R. C. (1974). *The self-concept*. Lincoln: University of Nebraska Press.

Van Hiel, A., Cornelis, I., Roets, A. (2010). To have or to be? a comparison of materialism- based theories and self-determination theory as explanatory frameworks of prejudice. *Journal of Personality*, 78(3), 1037–1070.

<https://doi.org/10.1111/j.1467-6494.2010.00642.x>

Zhang, Y., Mittal, V. (2007) The Attractiveness of Enriched and Impoverished Options: Culture, Self- -Construal, and Regulatory Focus. *Personality and Social Psychology Bulletin*, 33, 588. <https://doi.org/10.1177/0146167206296954>

Zhang, M. (2021). Assessing two dimensions of interpersonal trust: Other-focused trust and propensity to trust. *Frontiers in Psychology*, 12. <https://doi.org/10.3389/fpsyg.2021.654735>

Zhang, S., Cornwell, J. F. M., Higgins, E. T. (2014). Repeating the past: Prevention focus motivates repetition, even for unethical decisions. *Psychological Science*, 25(1), 179–187. <https://doi.org/10.1177/0956797613502363>

Zou, X., Scholer, A. A., Higgins, E. T. (2014). In pursuit of progress: Promotion motivation and risk preference in the domain of gains. *Journal of Personality and Social Psychology*, 106 (2), 183–201. <https://doi.org/10.1037/a0035391>

Żemojtel-Piotrowska, M. (2009). Narzekanie i roszczeniowość a postrzeganie świata społecznego. Gdańsk: Wydawnictwo UG.

Indeks tabel

Tabela 1. Wiek oraz płeć osób uczestniczących w badaniach w próbach: polskiej, kolumbijskiej oraz niemieckiej	
68	
Tabela 2..... Statystyki opisowe wieloczynnikowej analizy wariancji w planie międzygrupowym. Uczestnicy badania ogółem	73
Tabela 3..... Statystyki opisowe wieloczynnikowej analizy wariancji w planie międzygrupowym. Uczestnicy badania w poszczególnych celkach eksperymentalnych.....	73
Tabela 4..... Testy efektów między obiektowych dla zmiennej niezależnej cena; N = 240	
74	
Tabela 5..... Wartości średnich zmiennej zależnej cena w zależności od torowanej eksperymentalnie strategii realizacji celu, w grupie badanych o promocyjnej i prewencyjnej orientacji regulacyjnej; N = 240	76
Tabela 6..... Porównania parami pomiędzy grupami o promocyjnej versus prewencyjne orientacji regulacyjnej w grupach wyróżnionych ze względu na torowaną eksperymentalnie strategię realizacji celu; N = 240, $p < 0,001$	76
Tabela 7..... Wartości średnich zmiennej zależnej cena w zależności od torowanej eksperymentalnie strategii realizacji celu, w poszczególnych warunkach kulturowych; N = 240	77
Tabela 8..... Porównania parami pomiędzy grupami eksperymentalnymi o promocyjnej versus prewencyjne orientacji regulacyjnej w poszczególnych warunkach kulturowych; N = 240; $p < 0,05$	78
Tabela 9... Wartości średnich zmiennej zależnej cena w poszczególnych warunkach kulturowych, w podziale na grupy o promocyjnym i prewencyjnym ukierunkowaniu regulacyjnym; N = 240	79
Tabela 10. Porównania parami w poszczególnych warunkach kulturowych, w podziale na grupy o promocyjnym i prewencyjnym ukierunkowaniu regulacyjnym; N = 240; $p < 0,05$	79
Tabela 11. Porównania parami w poszczególnych warunkach kulturowych, w zależności od torowanej eksperymentalnie strategii realizacji celu, podziale na grupy o promocyjnym i prewencyjnym ukierunkowaniu regulacyjnym; N = 240; $p < 0,05$	81

Część teoretyczna książki została opracowana z dużą dbałością o precyzję pojęciową. Autorka nie tylko referuje kluczowe założenia teorii ukierunkowania regulacyjnego, lecz także umiejętnie rekonstruuje jej genezę, relacje z teorią rozbieżności Ja oraz późniejsze rozszerzenia (m.in. pojęcie zero state czy związek z trybem regulacyjnym). Na uwagę zasługuje również krytyczna wrażliwość autorki: teoria Higginsa nie jest tu traktowana dogmatycznie, lecz poddawana refleksji w kontekście jej ograniczeń w badaniach międzykulturowych, zwłaszcza tam, gdzie relacje społeczne i normy kulturowe mają charakter konstytutywny dla działania jednostki. Empiryczny trzon pracy – międzykulturowy eksperyment terenowy inspirowany klasycznym paradygmatem Columbia Coffee Mug – stanowi istotny wkład metodologiczny. Dobrosz pokazuje, że efekt zgodności regulacyjnej ma charakter ponadkulturowy, ale jego funkcjonowanie nie jest mechaniczne. Szczególnie cenne są wyniki wskazujące na kompensacyjną rolę kultury: w sytuacjach niedopasowania między indywidualnym ukierunkowaniem a wymogami zadania, kontekst kulturowy może przejmować funkcję „regulatora”, umożliwiając skuteczne działanie. W ten sposób autorka proponuje odejście od uproszczonych klasyfikacji kultur jako „promocyjnych” lub „prewencyjnych” na rzecz analizy lokalnych konfiguracji wsparcia i ograniczeń.

dr hab. Mariusz Wszółek

