

ANNA LEWICKA-STRZAŁECKA

POSTAWY PODAWY RAKUCZNE

67529

POLSKA
AKADEMIA
NAUK

Połączone Biblioteki WFIS UW, IFiS PAN i PTF

INSTYTUT
FILOZOFII
I SOCJOLOGII

U.67529



3906752900000

ANNA LEWICKA-STRZAŁECKA

POSTAWY PRAKTYCZNE

**TEORETYCZNE
I EMPIRYCZNE
DETERMINANTY
ORIENTACJI
SPRAWNOŚCIOWYCH**

**WARSZAWA
1993**

**POLSKA
AKADEMIA
NAUK**

**INSTYTUT
FILOZOFII
I SOCJOLOGII**

Projekt okładki
Bartłomiej Kuźnicki

Redaktor
Barbara Gruszka

© Copyright by Anna Lewicka-Strzałecka
and IFiS PAN, 1993

ISBN 83-85194-80-0

Spis treści

Wstęp	5
1. Typy wnioskowań praktycznych	9
2. Uzasadnianie dyrektyw praktycznych	18
2.1. Pewne ustalenia kierunku twierdzeniowego	19
2.2. Pewne wątpliwości wysuwane przez kierunek inferencyjny ...	22
3. Postawa praktyczna	33
3.1. Analiza pojęcia	33
3.2. Postawy praktyczne a wartościowanie	43
3.2.1. Wartości ostateczne a wartości instrumentalne	45
3.2.2. Uczciwość jako wartość ostateczna i instrumentalna	49
3.2.3. Dwoisty charakter innych wartości	52
3.2.4. Konflikty między wartościami	55
3.3. Postawy praktyczne w niestandardowych sytuacjach potocz- nych	62
4. Kwestionariusz Dyrektyw Praktycznych	69
4.1. Założenia teoretyczne	69
4.2. Konstrukcja kwestionariusza	75
4.3. Dobór pytań do Kwestionariusza Dyrektyw Praktycznych	81
5. Wyniki badań	84
5.1. Struktura czynnikowa orientacji sprawnościowych dla grup polskich	84

5.2. Perspektywy praktyczne a orientacje sprawnościowe	99
5.3. Struktura czynnikowa orientacji sprawnościowej dla grupy fińskiej	108
5.4. Systemy wartości w badanych grupach	122
5.5. Systemy wartości a orientacje sprawnościowe	128
5.6. Preferencje dyrektyw praktycznych	133
6. Podsumowanie	154
Bibliografia	163
Załącznik	171
Summary	177

Wstęp

Podstawowym celem tej książki jest zarysowanie pewnych zagadnień związanych z rozumowaniem praktycznym towarzyszącym potocznym działaniom ludzi. Z jednej strony bierze się pod uwagę punkt widzenia normatywnych analiz nad warunkami poprawności tego rozumowania, a z drugiej przedstawia się, uzyskany na drodze empirycznej, opis pewnych jego form. Rozumowanie praktyczne jest rozumowaniem szczególnego rodzaju, mającym umożliwić rozwiązywanie problemów praktycznych. Problemy praktyczne polegają na poszukiwaniu odpowiedzi na pytanie: co robić?, jak działać? W odróżnieniu od pytań związanych z poznaniem rzeczywistości, charakterystycznych dla problemów teoretycznych, są to zatem pytania o sposoby zmieniania rzeczywistości. Odpowiedzi na te pytania – dyrektywy praktyczne – są szczególnego rodzaju zdaniami występującymi w wielu dziedzinach: naukach praktycznych (np. medycynie, naukach inżynierskich, rolniczych), praktyce profesjonalnej (np. zarządzaniu, szkolnictwie, rzemiośle), różnego rodzaju kodeksach (etycznych, zawodowych, drogowych), a także w praktyce życia codziennego (wychowanie dzieci, zarabianie pieniędzy, urządzenie mieszkania itd.).

Najogólniej mówiąc, dyrektywy praktyczne są rekomendacjami pewnego działania; cel, sposób i inne składniki działania bywają bardziej lub mniej określone, same zaś dyrektywy mogą być rozmaicie budowane i formułowane. Mogą mieć postać nakazów lub zaleceń, zakazów bądź przestróg. Wskazana różnorodność sfer, w jakich występują dyrektywy praktyczne sugeruje, że istnieją różne ich rodzaje, toteż problematyka rozumowań praktycznych jest przedmiotem zainteresowania rozmaitych dyscyplin naukowych. Sama koncepcja rozumowania praktycznego czy sylogizmu praktycznego pochodzi od Arystotelesa. Sylogizm praktyczny w ujęciu Arystotelesa jest w istocie jednym z typów rozumowań praktycz-

nych, takim mianowicie, który dotyczy doboru środka do zadanego celu. Zgodnie z tym rozumieniem problem praktyczny lekarza nie polega na tym czy leczyć pacjenta, ale jak go leczyć, zaś mówcy nie na tym czy przekonywać, ale jak przekonywać. Współczesne rozumienie wnioskowania praktycznego objęło również takie problemy, które polegają na zastanawianiu się nad celem działania. Przez długi okres zainteresowanie problematyką wnioskowań praktycznych związane było przede wszystkim z dziedziną moralności. Rozwój matematycznych i psychologicznych studiów nad podejmowaniem decyzji wpłynął niewątpliwie na rozszerzenie badań także na takie wnioskowania, które nie mają charakteru moralnego.

Analiza normatywnych modeli wnioskowań praktycznych wskazuje, że uzasadnianie dyrektyw praktycznych odbywa się na podstawie przesłanek ewaluatywnych i poznawczych. Jednak charakter tego uzasadniania jest niejasny. Poprawność dyrektywy zależy nie tylko od prawdziwości zbioru przesłanek, lecz także od jego kompletności i wzajemnych relacji między przesłankami. Cechą szczególną rozumowań praktycznych jest to, że z tego samego zbioru przesłanek można wyprowadzić różne dyrektywy, w zależności od tego, jaka dodatkowa przesłanka zostanie dołączona. Niepewność tego rozumowania jest związana również z faktem, że zarówno przesłanki, jak i wniosek są determinowane przez system wartości podmiotu działającego. Uwzględnianie tych czynników prowadzi do coraz bardziej rozbudowanych normatywnych modeli opartych na złożonych teoretycznych koncepcjach wartości.

Tymczasem w rzeczywistych sytuacjach, tylko w nielicznych i bardzo prostych przypadkach, program działania człowieka podpada pod logiczne schematy wnioskowań praktycznych. Całkowite podporządkowanie się rygorom polegającym na budowaniu dyrektyw praktycznych na podstawie kompletnego i poprawnego zbioru przesłanek nie jest możliwe ze względu na złożoność takiego postępowania. Złożoność tę przezwycięża podmiot działający przez odwołanie się do pewnych ogólnych zasad działania. Zasady te przywoływane są w sytuacjach nietypowych, które nie mogą być przezwyciężone za pomocą rutynowych, wielokrotnie sprawdzonych sposobów działania. W sytuacjach prostych, powtarzalnych gdy skutki, środki, okoliczności itd. działań są znane, rozwiązania problemów wyznaczane są głównie przez czynniki sytuacyjne, nie ma większego znaczenia, kto działania planuje i realizuje. Natomiast, w sytu-

acjach nierutynowych, w których składniki działania są słabo określone lub nieznanne, rozwiązanie problemu zależy w znacznej mierze od podmiotu działającego, czyli od jego postawy praktycznej.

Postawa praktyczna jest, najogólniej mówiąc, pewnym zespołem indywidualnych przekonań o sposobach skutecznego osiągnięcia celu, wraz z tymi elementami systemu wartości człowieka i jego wiedzy, które te przekonania determinują. Empiryczna rekonstrukcja takich indywidualnych przekonań, dla których przyjęto w pracy określenie orientacji sprawnościowych może być dokonana przynajmniej na dwa sposoby: przez uogólnienie bezpośrednich obserwacji konkretnych działań lub przez systematyzację uogólnień poczynionych przez same podmioty działające. Drugi z tych sposobów jest podstawą, na której opiera się pomysł przedstawionych w książce badań empirycznych na temat postaw praktycznych. Badania te zostały przeprowadzone za pomocą specjalnie w tym celu skonstruowanego Kwestionariusza Dyrektyw Praktycznych. Pytania zawarte w tym kwestionariuszu są pytaniami o stopień użyteczności pewnych ogólnych reguł działania. Pytania mają charakter sentencji, znanych powiedzeń, przysłów, będących regułami zalecającymi wprost pewne postępowanie lub zdaniem na podstawie których można wnioskować o słuszności pewnych działań. Taka, paremiologiczna stylistyka jest czynnikiem ułatwiającym znalezienie pewnego wspólnego układu odniesienia dla badanych grup osób, umożliwiającego porównania między nimi, w szczególności między grupami polskimi i fińską. Dokonana za pomocą analiz statystycznych, strukturalizacja ogólnych reguł działania pozwala na wyznaczenie empirycznych determinant orientacji sprawnościowych, czyli ustalenie zależności między cechami różnicującymi badane grupy, w szczególności różnymi systemami wartości a pewnymi typami orientacji sprawnościowych.

Owe ogólne reguły działania to normy dotyczące sprawności, których konstrukcję i uzasadnianie uznawał Kotarbiński (1973) za naczelne zadanie prakseologii, przewidując miejsce zarówno dla modeli normatywnych, jak i podbudowanych doświadczeniem. Jednak większość badań prakseologicznych miała charakter teoretyczny. Wysunięty przed 25 laty przez Nowakowską (1970) postulat empirycznych analiz ogólnych norm dotyczących sprawności nie doczekał się realizacji. Badania postaw praktycznych, przedstawione w tej książce są próbą rozwijania prakseologii w tym właśnie kierunku. Są to analizy metod działania, jakimi

posługują się ludzie w swojej codziennej aktywności, a więc badania nad myśleniem potocznym. Tak zakreślony obszar badań jest przedmiotem zainteresowania etnometodologii. Garfinkel, twórca etnometodologii proponował nazwanie swojej dyscypliny neoprakseologią (Garfinkel 1974). Być może skorzystanie z teoretycznego dorobku klasycznej prakseologii połączone z impulsem płynącym z etnometodologii okaże się obiecującą perspektywą badawczą.

1. Typy wnioskowań praktycznych

Ważnym rezultatem teorii wnioskowań praktycznych jest stwierdzenie, iż należy odróżniać różne typy tych wnioskowań i do błędnych rozstrzygnięć prowadzą próby rozwiązania pewnych zagadnień dla wszelkich możliwych wnioskowań praktycznych. Jako pierwszy schematem wnioskowań praktycznych zajmował się w *Etyce nikomachejskiej* Arystoteles. Choć istota tego schematu może nasuwać różne wątpliwości, sam sylogizm praktyczny jest jednym z najlepszych odkryć Arystotelesa – twierdzi Anscombe (1957, s. 33) Sylogizm praktyczny składa się z dwóch przesłanek, większej i mniejszej oraz konkluzji. W przesłance większej stwierdza się coś ogólnego, co jest dobre lub co powinno być zrobione, np. „rzeczy suche są zdrowe dla wszystkich ludzi” lub „wszystkiego co słodkie należy skosztować”. Przesłanka mniejsza wskazuje obiekt posiadający własności, o których była mowa w przesłance większej, a więc odpowiednio „wszystko, co jest takie a takie jest suche” lub „to oto jest słodkie” (Arystoteles 1956, 1147a,5–10, 1147a,25–30). „Jeśli więc z tych dwóch sądów powstanie trzeci, to dusza musi potwierdzić wniosek tutaj, [tj. *kiedy jest teoretyczny* – przyp. tłum.], kiedy natomiast dotyczy sfery twórczości, [tj. w *sferze działania* – przyp. tłum.] – musi natychmiast działać” (Arystoteles 1956, 1147a, 25–30). Konkluzją sylogizmu praktycznego jest zatem działanie.

Jednym z zastrzeżeń, jakie są wysuwane pod adresem tego sylogizmu jest niejednolitość kategorii semantycznych czy nawet ontologicznych w nim występujących (np. Leniewicz 1971, s.74). Przesłanki są pewnego rodzaju sądami, zaś wniosek został przez Arystotelesa sformułowany jako działanie, wnioskowanie nie jest zatem w tym ujęciu uznawaniem pewnego zdania na podstawie innych zdań. Przykład Arystotelesa jest jednym z typów wnioskowania praktycznego, takim mianowicie, który dotyczy doboru pewnej szczególnej rzeczy lub działania do ogólnej reguły orzeka-

jącej co jest dobre lub co powinno być zrobione. Samo jednak pojęcie sylogizmu praktycznego, choć w szerszym rozumieniu, stanowi oś wokół której koncentrują się prace badaczy zajmujących się współcześnie problematyką wnioskowania praktycznego. Sylogizm praktyczny w szerszym sensie rozumiany jest jako schemat składający się z dwóch przesłanek, z których w jednej formuluje się cel C, w drugiej określa się empiryczną zależność między celem C i środkiem B, zaś konkluzję stanowi zalecenie działania B.

Nieco inną postać, ale analogiczną do powyższego schematu strukturę, mają dyrektywy praktyczne, będące głównym obiektem analiz prakseologii. Ogólną postać prostej dyrektywy praktycznej¹ sformułował Kotarbiński następująco: „W okolicznościach A trzeba (lub dobrze jest, lub wystarczy) zrobić B, by spowodować C” (Kotarbiński, 1973, s.435). Zależność przyczynową C od B nazywa Kotarbiński podstawą teoretyczną dyrektywy praktycznej, von Wright (1963b, s.9) – relacją anakastyczną. W zależności od rodzaju związku, jaki jest wyrażany w podstawie teoretycznej (lub przesłance drugiej sylogizmu praktycznego), można wyróżnić trzy typy dyrektyw praktycznych, czyli schematów wnioskowań praktycznych (Lewicka-Strzałecka, 1986).

Po pierwsze może, to być związek polegający na tym, że B jest warunkiem koniecznym C. W prakseologii mówi się wtedy, że dyrektywy są nakazami lub zakazami. Kotarbiński przypisuje im operator „trzeba”, von Wright – „musi”. Przykłady takich dyrektyw, to:

1. Jeżeli chcesz zapalić światło, to musisz przekręcić wyłącznik.
2. Jeżeli chcesz otrzymać paszport, to musisz złożyć podanie.

Po drugie, związek jaki jest wyrażony w podstawie teoretycznej, może polegać na tym, że B jest warunkiem wystarczającym C. Takiego typu dyrektywom przypisuje Kotarbiński operator „wystarczy”. Przykłady takich dyrektyw, to:

¹ Termin dyrektywa (dyrektywa praktyczna, zdanie powinnościowe) bywa też używany w węższym sensie, jako konkluzja sylogizmu praktycznego, np. czyń C. W takim też podwójnym sensie występuje ten termin w niniejszej pracy. Ponieważ kontekst jego użycia określa, o które z jego znaczeń chodzi, niepotrzebne wydaje się wprowadzanie nowych terminów, wbrew ropowszechnionemu zwyczajowi językowemu.

1. Jeżeli chcesz otrzymać lód, wystarczy, że ochłodzisz wodę poniżej 0°C.
2. Jeżeli chcesz się ubezpieczyć, wystarczy, że zapłacisz składkę w PZU.

Trzeci typ dyrektyw to taki, w których zależność zawarta w podstawie teoretycznej polega na tym, że B jest warunkiem sprzyjającym C. Z tego typu dyrektywami wiąże Kotarbiński operator „dobrze”. Jako przykłady tego typu dyrektyw, mogą służyć:

1. Jeżeli chcesz mieć zdrowe zęby, dobrze jeżeli je myjesz.
2. Jeżeli chcesz mieć dobrą ocenę z jakiegoś przedmiotu, dobrze jeżeli jesteś aktywny na lekcji.

Bardziej rozbudowaną typologię dyrektyw praktycznych otrzymamy, jeżeli wśród zdań opisowych, zgodnie z propozycją Searle'a (1964) wyróżnimy zdania wyrażające pewne zależności empiryczne oraz zdania wyrażające zależności, zakładające istnienie pewnych instytucji. Searle (1964, s.53) ilustruje te zdania następującymi przykładami.

Pierwszego typu zdania to:

1. Mój samochód jedzie 80 mil na godzinę.
2. Jones ma sześć stóp wzrostu.
3. Smith ma brązowe włosy.

Przykładami zdań drugiego typu mogą być:

1. Smith ożenił się.
2. Smith złożył obietnicę.
3. Jackson ma sześć dolarów.

Zdania z grupy pierwszej wyrażają proste empiryczne fakty, natomiast zdania zawierające określenia takie jak: „ożenił się”, „sześć dolarów” – opisują fakty, których istnienie warunkowane jest przez pewne instytucje. Człowiek ma sześć dolarów, jeżeli dana jest instytucja pieniądza. Jeżeli się odrzuci tę instytucję, będzie on jedynie posiadaczem prostokątnego kawałka papieru z zielonymi znakami. Wśród faktów można zatem wyróżnić fakty instytucjonalne i nieinstytucjonalne, czyli materialne; to, że człowiek posiada kawałek papieru z zielonymi znakami jest faktem materialnym, to zaś, że posiada pięć dolarów – faktem instytucjonalnym. Różnice między tymi rodzajami faktów pozostawały, zdaniem Searle'a,

dotychczas niezauważone. Odróżnianie zależności instytucjonalnych i nieinstytucjonalnych pozwala na wyłonienie dwóch podtypów w każdym z wyżej opisanych typów dyrektyw praktycznych. Przytoczone przykłady zdań, ilustrujące te trzy typy dyrektyw praktycznych (zawierające odpowiednio – warunek konieczny, warunek wystarczający lub warunek sprzyjający), zostały tak dobrane, że pierwsze zdanie z każdej pary wyraża pewną zależność materialną, natomiast drugie – instytucjonalną.

Przedstawione wyżej typy dyrektyw praktycznych są wariantami intencjonalnego (celowościowego) modelu rozumowań praktycznych (działań) wyjaśniającego je w kategoriach determinant wewnętrznych. Nie jest to jednak model uniwersalny, nie wszystkie bowiem rozumowania (działania) dadzą się opisać za jego pomocą.

Dla pewnej klasy rozumowań (działań) adekwatne są modele posługujące się zewnętrznymi determinantami. Wśród takich modeli von Wright (1979) wyróżnia: model imperatywny i model normatywny.

Model imperatywny właściwy jest w sytuacjach opisu zinstytucjonalizowanych form ludzkiego działania, takich jak reakcja na znaki drogowe, odpowiedź na pytanie o godzinę, wykonanie rozkazu. W takich sytuacjach rozumowanie może być opisane przez schemat: bodziec – reakcja, przewidziana przez reguły gry społecznej. Reguły te przyswajane są na ogół w dzieciństwie, zaś refleksja nad nimi, jeżeli przychodzi, to znacznie później.

W modelu normatywnym rozumownie praktyczne ujmowane jest w schemat (*rule schema*, Audi 1989, s.88):

Znajduję się w warunkach C.

Jeżeli jestem w C, to powinienem zrobić A.

Zatem, powinienem zrobić A.

Dlatego zrobię A.

Rozumowanie według tego schematu polega na uzgadnianiu dyrektywy praktycznej z pewną bardziej lub mniej ogólną normą. Mogą to być normy związane z wykonywaniem określonego zawodu, pełnieniem ról społecznych, przestrzeganiem kodeksów etycznych. Bodźce czy normy funkcjonują zwykle jako ostateczne racje rozumowań praktycznych (powody działań). Na ogół nie pytamy, dlaczego ktoś zareagował właściwie na znak drogowy lub udzielił pomocy przyjacielowi w potrzebie. W wyjątkowych wypadkach bodźce czy normy nie wystarczają jako wyjaśnienia

działań. Na ogół wymaga podania dodatkowych racji brak wyuczonej reakcji na bodziec czy postępowanie niezgodne z normą.

Traktowanie dyrektyw praktycznych jako odpowiedzi na pytanie o to, jak rozwiązać problem praktyczny prowadzi do jeszcze innej typologii tych dyrektyw. W takim przypadku ich struktura zależy od przyjętej struktury problemu praktycznego. Na przykład, wyróżnienie w prakseologii czterech składników problemów praktycznych (cel, działanie, warunki, kryterium) generuje sześć typów dyrektyw praktycznych, a mianowicie zalecenia: 1) doboru działania, 2) doboru warunków, 3) realizacji celu, 4) wyznaczenia celu, 5) wykorzystania warunków, 6) wykorzystania działań (Leniewicz 1971, s.34). Jeżeli struktura problemów praktycznych zostanie bardziej rozbudowana, otrzymuje się większą liczbę typów dyrektyw praktycznych. Ma to miejsce na przykład w metodologii projektowania, gdzie siedmioelementowa struktura problemów praktycznych (cel, narzędzie, metoda, zasoby, otoczenie, realizator, kryteria) wyznacza 31 typów dyrektyw praktycznych (Gasparski 1978, s. 98).

Z pewnością przedstawione wyżej typologie schematów rozumowań praktycznych nie wyczerpują wszystkich możliwości. Ważne jest, jak podkreśla von Wright (1979), by widzieć wielość determinant działania i modeli wyjaśniających. Autor ten długo reprezentował niesłuszny, jak sam obecnie przyznaje pogląd, iż wszystkie działania dadzą się opisać przez model intencjonalny szczególnego typu, a mianowicie model z warunkiem koniecznym w przesłance mniejszej.

Zwróćmy uwagę na jeszcze jedną koncepcję wnioskowania praktycznego, mianowicie analizę filozoficzną i formalną preferencji praktycznych, określanych również jako postawy praktyczne, dokonaną przez Körnera (1976). Ma ona dosyć swoisty charakter, ale jest interesująca ze względu na pewne implikacje pojęciowe, istotne dla dalszych rozważań dotyczących postaw praktycznych. W koncepcji tej przyjmuje się, że myślenie praktyczne polega na ustalaniu porządku preferencyjnego między możliwościami praktycznymi spełniającymi pewne warunki. Możliwości praktyczne są to pewne stany rzeczywistości, których zaistnieniu w przyszłości przypisuje się pewność lub pewne prawdopodobieństwo. Wśród możliwości praktycznych można wyróżnić takie, które są rezultatem naturalnego biegu rzeczy i takie, na które może mieć wpływ człowiek. Tylko te ostatnie mogą być przedmiotem praktycznego porządku preferencyjnego, czyli przedmiotem postawy praktycznej. Działania są

zatem podstawowymi możliwościami praktycznymi spełniającymi ten warunek. Pozostałe warunki nakładane na te możliwości sprowadzają się do tego, by były one wzajemnie rozłączne i łącznie wyczerpujące.

Preferencje praktyczne są subiektywne i nie mogą w zasadzie podlegać ocenie bycia czy nie bycia słusznymi. Jednak istnieją, zdaniem Körnera, co najmniej dwie sytuacje, w których o preferencjach można powiedzieć, że są niepoprawne. Po pierwsze, preferencje praktyczne opierają się na przekonaniach, a te mogą być poprawne lub nie. A więc, na przykład, czyjaś preferencja do zjedzenia ciastka i zachowania go wobec tylko zjedzenia go, jest niepoprawna, ponieważ niepoprawne jest przekonanie, iż można zjeść ciastko i zachować je. Po drugie, przekonania i związane z nimi preferencje praktyczne, które ma człowiek, nie są izolowane, ale stanowią pewien system, którego organizacja może być poprawna lub nie, ze względu na standardy uznawane (*implicite* lub *explicite*) przez daną osobę. Często standardy te są interpersonalne i zakotwiczone w społecznych instytucjach. Organizacja systemu przekonań praktycznych człowieka powinna stanowić system logicznie zgodny, tzn. z dwu przekonań wzajemnie niezgodnych przynajmniej jedno jest niepoprawne, oraz wszystkie przekonania należące do tego systemu powinny być zgodne z pewnymi nadrzędnymi zasadami teoretycznymi. Tak więc, nie można powiedzieć, że czyjaś preferencja zjedzenia ciastka względem oddania go jest niepoprawna, natomiast jest niepoprawna jako konsekwencja uznawanej przez tę osobę zasady preferencji do odchudzania się w stosunku do obfitego jedzenia.

W prezentowanej koncepcji dokonano stratyfikacji postaw praktycznych, w zależności od tego, co jest przedmiotem postawy. Jeżeli przedmiotem postawy jest możliwość praktyczna, wówczas mamy do czynienia z postawą pierwszego rzędu. Przedmiotem postawy może być także postawa praktyczna i wtedy mamy do czynienia z postawą, odpowiednio, drugiego, trzeciego i n-tego rzędu. Przyjmuje się przy tym założenia, że: 1) charakter postawy pierwszego (n-tego) rzędu nie jest warunkowany istnieniem lub nie istnieniem postawy drugiego (n+1-go) rzędu, której obiektem miałyby być ta pierwsza, 2) charakter postawy drugiego rzędu (n+1-go) rzędu nie jest determinowany przez postawę pierwszego (n-tego) rzędu, będącą obiektem tej pierwszej. Przykładem postawy pierwszego rzędu może być postawa w stosunku do palenia. Nie zależy ona od tego, czy istnieje postawa względem tej postawy, czyli postawa

drugiego rzędu, a z kolei charakter tej ostatniej nie jest determinowany przez tę pierwszą, tzn. można zarówno akceptować siebie palącego, jak i nie akceptować.

Körner wyróżnia trzy rodzaje konfliktów postaw praktycznych. Pierwszy to opozycyjność (*opposition*). Dwie postawy praktyczne jednostki są opozycyjne wtedy i tylko wtedy, jeżeli ich obiekty (czyli alternatywy) są oddzielnie, ale nie łącznie przez tę jednostkę realizowalne. Ze względu na rodzaj niemożności realizacji można wyróżnić opozycję logiczną, empiryczną i praktyczną. Opozycja jest logiczna, jeżeli łączna realizacja alternatyw jest niezgodna z prawami logiki, np. czyjaś preferencja dla kupienia więcej niż 7 m materiału i mniej niż 5 m materiału. Opozycja jest empiryczna, jeżeli łączna realizacja alternatyw jest niezgodna z prawami natury, ale nie z prawami logiki, np. ktoś chce ogrzać wodę i otrzymać lód. Opozycja jest praktyczna, jeżeli łączna realizacja alternatyw, chociaż zgodna z prawami natury, nie może być dokonana przez daną osobę, np. kupienie domu i kupienie samochodu.

Drugim rodzajem konfliktu między postawami praktycznymi jest niezgodność (*discordance*), która jest relacją między postawą $n+1$ -go poziomu i postawą n -tego poziomu. Polega ona na tym, że postawa niższego poziomu jest negatywnie zdominowana przez postawę poziomu wyższego, np. można nie akceptować siebie jako przedkładającego palenie nad niepalenie. Psychologicznie, niezgodność między postawą wyższego i niższego stopnia może być rozpatrywana jako osłabienie tej ostatniej, zaś zgodność jako wzmocnienie. Niezgodność ta może być w jakimś stopniu podobna do konfliktu między powinnością (poczuciem obowiązku) a inklinacjami.

Trzecim rodzajem konfliktu między postawami praktycznymi jest nieodpowiedniość postaw (*incongruence*) drugiego lub wyższego rzędu. Ten rodzaj konfliktu zachodzi wtedy i tylko wtedy gdy: 1) każda z obu tych postaw dominuje postawę poziomu o jeden niższego i te zdominowane postawy są względem siebie opozycyjne albo 2) każda z obu tych postaw dominuje negatywnie postawę poziomu o jeden niższego i te zdominowane postawy są względem siebie dopełniające. Postawy są dopełniające, jeżeli z logiki, z natury rzeczy bądź z praktyki wynika, że jakkolwiek z dwu możliwości wybierze jednostka, jedna z nich zawsze będzie zrealizowana. Nieodpowiedniość postaw praktycznych, podobnie jak opozycja, może być logiczna, empiryczna lub praktyczna w zależności

od tego, jaki charakter ma konflikt postaw niższego poziomu. Przykładem logicznej nieodpowiedniości postaw, spełniającym pierwszy warunek, jest akceptacja swojej preferencji wyjechania nad morze pewnego dnia oraz akceptacja preferencji wyjechania w góry tego samego dnia. Przykładem spełniającym drugi warunek, jest negatywny stosunek do wyjazdu nad morze pewnego dnia i negatywny stosunek do nie wyjechania nad morze tego samego dnia.

Chociaż konflikty między postawami do pewnego stopnia są analogiczne do konfliktów między przekonaniem, istnieje między nimi jedna, dosyć zasadnicza różnica. Posiadanie opozycyjnych postaw, takich jak mocne preferowanie pewnej możliwości praktycznej f nad g i jednocześnie mocne preferowanie g nad f , podobnie jak posiadanie sprzecznych przekonań jest, zawsze uważane za błędne. Ponieważ każda postawa praktyczna pociąga przekonanie o wykonalności jej obiektu, posiadanie opozycyjnych postaw praktycznych implikuje posiadanie sprzecznych przekonań, czyli błąd logiczny. Natomiast nie musi tak być w przypadku niezgodności postaw, na przykład można nie akceptować swojego akceptowania palenia i nie jest to błędem.

Wśród zasad kierujących rozumowaniem praktycznym wyróżnia Körner zasady regulujące i zasady ewaluatywne. Zasady regulujące wpływają na zachowanie bezpośrednio przez zalecenie działań, jakie w określonych warunkach należy podjąć, by doprowadzić do sytuacji o danych charakterystykach. Zasady regulujące są równoważne dyrektywom praktycznym, w sensie tego pojęcia przypisywanym mu przez Kotarbińskiego. Zasady ewaluatywne wpływają na zachowanie pośrednio, stanowią bowiem uogólnione podmiotowo i sytuacyjnie (tzn. słuszne dla wielu podmiotów i wielu sytuacji) postawy praktyczne, które nie są negatywnie zdominowane przez postawy wyższego rzędu, czyli nie zachodzi między nimi relacja niezgodności. Zasady ewaluatywne są tym samym, co dyrektywy praktyczne, rozumiane w węższym sensie, czyli stwierdzające co należy czynić. Uznając dwie lub większą liczbę zasad ewaluatywnych, zakłada się, że ich łączna akceptacja nie prowadzi do absurdu, tzn. opozycyjności lub nieodpowiedniości postaw praktycznych. Jednak zdarzają się sytuacje, w których dwie uznane ewaluatywne zasady nie mogą być przestrzegane, czyli pozostają w konflikcie. Na przykład ktoś, kto uważa, że zawsze należy dotrzymywać słowa i że zawsze należy pomagać sąsiadom znalazł się w sytuacji, w której jeżeli pomoże sąsiadowi

to nie przyjdzie na umówione spotkanie. Można wtedy uznać, iż zasady te nie zostały precyzyjnie określone, np. nie powiedziano w jakich warunkach można nie dotrzymać obietnicy i rozstrzygnąć konflikt przez doprecyzowanie zasad. Innym sposobem rozstrzygnięcia konfliktu jest odniesienie tych zasad do zasady ogólniejszej, powiedzmy orzekającej, iż należy wybrać to rozwiązanie, które będzie mniej szkodliwe dla dobra społecznego. Jednak wtedy przynajmniej jedna z dwu konkurencyjnych zasad nie spełnia definicji ewaluatywnej zasady praktycznej, gdyż jest w pewnych warunkach zdominowana przez postawę wyższego rzędu. W sytuacji, gdy podmiot działający ma charakter zbiorowy, rozstrzygnięcie może nastąpić np. większością głosów, jak to ma miejsce w przypadku werdyktu ławy przysięgłych. Można też uznać, iż tzw. zasady ewaluatywne są niczym więcej jak tylko generalizacją poprzednich wyborów i wybór w aktualnej sytuacji służyć będzie rozszerzeniu jednej zasady i zawężeniu drugiej.



2. Uzasadnianie dyrektyw praktycznych

Podstawowe pytania, jakie się nasuwają w związku z problematyką uzasadniania dyrektyw praktycznych, są następujące: Jakie są cechy szczególne rozumowania praktycznego, czy uzasadnione jest odróżnianie go od rozumowania teoretycznego? Jakie są zasady kierujące wnioskowaniem praktycznym, czyli przechodzeniem od przesłanek do wniosku, zalecającego pewne działanie? Jakie są kryteria konkluzywności praktycznej inferencji? Jaki jest status zdań dyrektywnych? Jeżeli nie są zdaniami logicznymi, to jakie mogą być kryteria ich akceptowania bądź odrzucania? Czy w ogóle możliwe jest przechodzenie od dyrektyw do dyrektyw i czy można sformułować jakieś prawa tym przechodzeniem rządzące?

Przegląd literatury wskazuje, że poszczególni autorzy różnią się między sobą istotnie w odpowiedziach na te pytania i że znacznie więcej jest w zakresie problematyki rozumowań praktycznych niewiadomych i wątpliwości niż uznanych rozwiązań. Odpowiedź na pytanie o sposoby uzasadniania dyrektyw praktycznych podzieliła badaczy zajmujących się tą problematyką na dwa kierunki: twierdzeniowy i inferencyjny (Leniewicz 1971, s. 50).

Dla kierunku twierdzeniowego charakterystyczny jest pogląd, iż w rozumowaniu praktycznym przejście od przesłanek do konkluzji jest zabiegiem prostym i jednoznacznym, toteż racją odrębności nauk praktycznych jest dążenie do wykrywania nowych zależności i opracowywanie sposobów ich uzasadniania. Przedstawiciele kierunku inferencyjnego zgłaszają różnego rodzaju wątpliwości związane ze statusem pierwszej przesłanki i wniosku sylogizmu praktycznego, a co za tym idzie wątpliwości dotyczących zasadności całego schematu wnioskowania praktycznego.

2.1. Pewne ustalenia kierunku twierdzeniowego

Kierunek twierdzeniowy ujmuje wszelkie rozumowania praktyczne w schemat, zwany modus ponens rozumowania praktycznego, mający postać ogólną:

1. Ma być q
2. Jeżeli p to q

Musi być p

Przykładem wnioskowania praktycznego podpadającego pod ten schemat jest:

1. Mam włączyć światło.
2. Jeżeli przekręcę wyłącznik, to zapali się światło.

Muszę przekręcić wyłącznik.

Dyrektywy praktyczne są przeróbkami twierdzeń mających postać niedyrektywną, czyli są im równoważne. Leniewicz (1971) podaje ogólne i szczególne schematy takich przeróbek dla wszystkich, wyróżnionych przez siebie rodzajów dyrektyw praktycznych. Na przykład, za równoważnik dyrektywy doboru działań: „Jeżeli są dane takie a takie warunki i dany jest taki a taki cel, to należy wykonać określone działanie ze względu na takie a nie inne kryterium” zostaje uznane zdanie: „Skoro dane są takie a takie warunki i taki a taki cel, to określone działanie będzie mieć taką a nie inną własność (kryterium)” (Leniewicz 1971, s. 47). W związku z tym uzasadnianie dyrektyw praktycznych (i formułowanie nowych) polega na uzasadnianiu zależności przyczynowych (i wykrywaniu nowych) zawartych w drugiej przesłance schematu *modus ponens* wnioskowania praktycznego.

Kotarbiński wskazywał na trzy kierunki takiego uzasadniania (1973, s. 435). Są one wyznaczone przez odróżnienie w dyrektywie praktycznej podstawy teoretycznej, bazy technicznej oraz doboru i układu działań. Podstawą teoretyczną dyrektywy praktycznej jest zależność przyczynowa C od B. Na przykład, podstawą teoretyczną dyrektywy: 'W zwykłych

okolicznościach należy ogrzać porcję wody do 100°C, by spowodować wrzenie' jest zależność przyczynowa wrzenia od uprzedniego wzrostu temperatury. Podstawą teoretyczną mogą być twierdzenia z nauk teoretycznych, mianowicie twierdzenie: po B następuje C, można przerobić: 'Jeżeli chcesz osiągnąć C, czyń B'. Tak właśnie formułowane są dyrektywy w szczególnych naukach praktycznych, takich jak medycyna, nauki rolnicze, inżynierskie itd. Postulat adekwatności, jaki formuluje się pod adresem twierdzeń prakseologii, które też mają postać dyrektywną, wskazuje, iż podstawą teoretyczną wielu z nich mogą być twierdzenia należące do teorii zdarzeń (systemów), uważanej przez Kotarbińskiego za naukę ogólniejszą od prakseologii.

Na przykład twierdzeniem teorii systemów jest zależność następująca: „Całość funkcjonująca celowo, a posiadająca człon kierowniczy, rozpręga się po zniszczeniu tego członka. Tak ginie kręgowiec z chwilą zniszczenia jego mózgu; przestaje funkcjonować pojazd mechaniczny z chwilą zepsucia się silnika; sparaliżowany zostaje atakujący czołg, jeśli zginął człowiek, który go prowadził; rozpręga się zespół zorganizowany, gdy wódz ginie” (Kotarbiński 1973, s.440). Dyrektywa praktyczna, zbudowana na takiej podstawie, brzmi: „Jeżeli chcesz, by nadal funkcjonowała celowo całość posiadająca człon kierowniczy, chroń przede wszystkim przed zniszczeniem ten człon kierowniczy; jeżeli zaś chcesz sprawić, by dana całość funkcjonująca celowo uległa rozprężeniu, spraw, by uległ zniszczeniu jej człon kierowniczy: chroń mózg, silnik, wodza, uderzaj w mózg, w silnik, w wodza... Ba, w przesłanki dowodu, na którym przeciwnik w sporze zbudował swoją argumentację...” (Kotarbiński 1973, s. 441).

Bazą techniczną dyrektywy praktycznej są zależności przyczynowe, charakterystyczne dla materiałów będących wytworem człowieka lub dla narzędzi o określonej strukturze i funkcjonowaniu. W przypadku powyższego przykładu ogrzewania wody, ogrzewanie na kuchence gazowej, elektrycznej czy piecu węglowym stanowiąc będą różne bazy techniczne.

Dobór i układ działań to nic innego jak organizacja działań, czyli kto ma działanie wykonać, jakie ruchy mają być wykonane, w jakiej kolejności itd.

Odróżnianie w dyrektywie praktycznej podstawy teoretycznej, bazy technicznej oraz organizacji działań wytycza również trzy kierunki uzasadniania nowych dyrektyw. „Albo, mianowicie zauważa się nie zużytkowaną dotąd zależność zdarzeń i tworzy dyrektywę bezpośrednio na niej opartą, tym uzasadniając jej wprowadzenie, albo buduje się narzędzie

o nowej strukturze (często właśnie też dzięki zastosowaniu do tej budowy nie zużytkowanej tu dotąd zależności zdarzeń) i tworzy się dyrektywę opartą na tej nowej bazie technicznej, w tej nowości widząc uzasadnienie wprowadzenia tej dyrektywy, albo wreszcie nowość i zasadność wprowadzenia nowej dyrektywy polega na innym niż dotychczas doborze lub układzie czynności składających się na działanie w niej zalecane, co jak stwierdziliśmy wyżej parokrotnie, najbardziej prakseologów interesuje” (Kotarbiński 1973, s. 442, 443).

W kierunku twierdzeniowym uwagę koncentruje się na powyższych sposobach uzasadniania twierdzeń, sam zaś schemat praktycznego modus ponens przyjmowalny jest jako obowiązujący i nie budzący wątpliwości. Argumentacja na rzecz takiego stanowiska jest następująca. Zdanie stojące na miejscu pierwszej przesłanki jest niewątpliwie zdaniem opisowym, stwierdzającym pewną zależność przyczynową, empirycznie weryfikowalną, co do tego poglądy różnych autorów są zgodne. Problemem jest natomiast status logiczny zdania pierwszego. Zawiera ono niewątpliwie treść deskryptywną i normatywną. Z jednej strony wyraża sąd oceniający oparty na czyichś preferencjach, z drugiej opisuje pewien wewnętrzny stan, który weryfikowany na zasadzie introspekcji jest w jakimś sensie obiektywny. Jak mogą być kategoryzowane zdania mające jednocześnie treść deskryptywną i normatywną? Zwykle zdań opartych na introspekcji nie uznaje się za opisowe. Tylko zdania oparte na zewnętrznej obserwacji, tj. obiektywnie weryfikowane zachowania mogą być uznane za deskryptywne. Ale czy deskrypcja własnego wewnętrznego stanu, której można być bardziej pewnym niż jakejkolwiek złudnej zewnętrznej obserwacji jest mniej realna niż obserwacja osiągnięta pośrednio? Von Wright (1963a) uznaje, że prawdziwość konkluzji schematu inferencji praktycznej zależy od osoby, która się tym schematem posługuje; w pierwszej osobie jest on uznawany za poprawny, w trzeciej zaś – nie.

Takie rozstrzygnięcie jest zdaniem Dąbrowskiego (1977) nie do przyjęcia, przede wszystkim dlatego, że konkluzywność schematów logicznych nie może zależeć od osoby stosującej te schematy, czyli od podmiotu zdania. Autor ten uważa, iż zdanie stojące na miejscu pierwszej przesłanki w schemacie inferencji praktycznej można oceniać w kategoriach prawdy i fałszu, tzn. zdaniu orzekającemu, że podmiot akceptuje lub chce osiągnąć dany cel można przypisywać wartość logiczną. „Nie mamy przecież wątpliwości, że pewne takie zdania są w odniesieniu do nas

prawdziwe, podczas gdy inne – fałszywe. Jeżeli weźmiemy zdanie, które rzeczywiście opisuje cel jaki sobie postawiliśmy i jaki zamierzamy zrealizować w oparciu o odpowiednie działanie, to należy mu zgodnie z klasyczną definicją prawdy Tarskiego przypisać jedynkę” (Dąbrowski 1977, s. 141). Tak więc, przesłanka pierwsza inferencji praktycznej została również uznana za zdanie opisowe (co do drugiej nie było wątpliwości, że jest zdaniem opisowym) i w związku z tym dyrektywy praktyczne są wnioskami wyprowadzonymi z przesłanek opisowych. A zatem prawdziwość ich warunkowana jest prawdziwością przesłanek, zaś sam schemat wnioskowania praktycznego został uznany za niezawodny. Ponieważ w prakseologii jako nauce aposteriorycznej, nigdy nie możemy być całkowicie pewni prawdziwości przesłanek, niepewność co do prawdziwości wniosku wynika z niepewności prawdziwości przesłanek, ale nie dotyczy samego schematu wnioskowania, który jako reguła formalna musi być całkowicie pewny.

Jak pogodzić powyższe rozstrzygnięcia z tezą Hume’a, zawartą w *Traktacie o naturze ludzkiej* (1739), głoszącą, że żadne zdanie normatywne nie może zostać logicznie wyprowadzone ze zbioru zdań jedynie opisowych, czyli niemożliwe jest przejście od „jest” do „powinien”. Otóż, obowiązuje ona w dalszym ciągu, stwierdza cytowany autor, ale w ograniczonym zakresie. Jest mianowicie prawdziwa w stosunku do zdań normatywnych, których nie można uzasadnić na podstawie zdań opisowych i nie można im przypisywać wartości logicznych, a które występują głównie w estetyce, etyce i innych dziedzinach. Okazuje się zatem, że zbiór zdań normatywnych nie jest jednorodny i różnice między typami tych zdań są nieraz większe niż między niektórymi typami zdań normatywnych a zdaniami opisowymi. Na przykład zdania normatywne typu dyrektyw praktycznych istotnie różnią się od norm występujących w estetyce i etyce; te pierwsze stanowią konkluzje rozumowania opartego na przesłankach mających charakter wyłącznie zdań opisowych, te drugie uzasadniane bywają w oparciu o przesłanki mające także charakter normatywny.

2.2. Pewne wątpliwości wysuwane przez kierunek inferencyjny

Sądzę jednak, że sprawa uzasadniania dyrektyw praktycznych nie wygląda tak prosto, jak sugeruje to opisane wyżej rozstrzygnięcie (Lewicka-Strzałecka 1992). I nie tylko chodzi o to, że nie jest dostatecznie

przekonywujące uzasadnienie przypisujące wartość logiczną pierwszej przesłance inferencji praktycznej. Nawet gdyby nie mieć wątpliwości co do jej asertywnego charakteru, schemat ten wcale nie jest niezawodny. Weźmy pod uwagę dwa przykłady rozumowania podpadające pod schemat inferencji praktycznej.

1. Ktoś chce naprawić samochód.
2. Jeżeli nie wymieni silnika, to samochód nie będzie naprawiony.

A więc ten ktoś musi wymienić silnik.

I przykład drugi.

1. Ktoś chce mieć Mercedesa.
2. Jeżeli nie ukradnie Mercedesa, to go nie będzie miał.

A więc ten ktoś musi ukraść Mercedesa.

Czy rzeczywiście niepewność dotycząca wniosków w tych przykładach jest funkcją wyłącznie prawdziwości przesłanek? Oczywiście nie. W schemacie inferencji praktycznej zawarta jest jeszcze jedna przesłanka, na której opiera się rozumowanie. Przesłanka ta orzeka, że osoba akceptuje środek prowadzący do celu, który pragnie osiągnąć. Ta z kolei przesłanka może być uzasadniona na podstawie zdania zawierającego ocenę prakseologiczną, jak w przykładzie pierwszym: 'Jeżeli nie naprawię samochodu inaczej, niż wymieniając silnik, wymieniam go, ponieważ jest to dla mnie korzystne', bądź zdania zawierającego ocenę moralną, jak w przykładzie drugim: 'Jeżeli nie mogę mieć czegoś inaczej niż kradnąc, kradnę, ponieważ nie przestrzegam normy moralnej nie kradnij'.

Trudność stanowi także status pierwszej przesłanki. Czy zdanie, iż ktoś chce osiągnąć cel C lub, że ma być osiągnięty cel C, czyli pewien pożądaný stan rzeczywistości, może być oceniane w kategoriach logicznych? Celowość jest cechą charakterystyczną postępowania człowieka, toteż poszukiwaniu odpowiedzi na pytanie co to znaczy, że człowiek chce osiągnąć pewien cel poświęcono wiele miejsca w filozofii i psychologii. Przyjmijmy, że cel jest pewnym przyszłym stanem rzeczywistości, który w subiektyw-

nym poczuciu człowieka może od niego zależeć. Jak wiadomo człowiek wartościuje i hierarchizuje cele, toteż rzadko można powiedzieć, iż chce on osiągnąć jakiś cel lub nie, ale chęci osiągnięcia celu przysługuje stopień intensywności wielorako uwarunkowany. Stopień ten zmienia się nie tylko w zależności od czasu i osoby, ale dodatkowych racji, wyrażanych zarówno w zdaniach opisowych, tzn. opisujących ten przyszły stan, jak i normatywnych, tzn. zawierających normy moralne i utylitarne uznawane przez człowieka. Rozważmy na przykład zdanie: X chce być dyrektorem. Ze względu na to, że:

- dyrektor dużo zarabia i X ceni pieniądze, X chce być dyrektorem z intensywnością i_1
- dyrektor może rozkazywać i X ceni władzę, X chce być dyrektorem z intensywnością i_2
- dyrektorzy częściej chorują i X obawia się chorób, X chce być dyrektorem z intensywnością i_3
- dyrektorzy mają mało czasu i X ceni życie rodzinne, X chce być dyrektorem z intensywnością i_4

Intensywność pragnienia bycia dyrektorem przez X zmienia się w zależności od różnych kombinacji racji, można też mówić o pewnej globalnej intensywności. Abstrahując na razie od wszelkich problemów, zarówno teoretycznych jak i empirycznych, związanych z określeniem tej intensywności, można by pierwszą przesłankę inferencji praktycznej przeformułować i zapisać w postaci:

„X w stopniu i chce osiągnąć cel C” i takie zdanie oceniać w kategoriach logicznych.

Należy zauważyć charakterystyczną wyłącznie dla inferencji praktycznej własność, tę mianowicie, iż na wartość jej pierwszej przesłanki może mieć wpływ wartość logiczna drugiej przesłanki. Wróćmy do przykładu z dyrektorem. „X chce być dyrektorem w stopniu i_1 ”, ale ze względu na przesłankę: „Jeżeli X nie będzie się wysługiwał Y, to nie zostanie dyrektorem”, jest prawdopodobne, że X chce być dyrektorem w stopniu $i_2 \neq i_1$.

Jeszcze inne określenie zakresu obowiązywania tezy Hume’a zaproponował Searle (1964). Utrzymuje on, iż przejście od „jest” do „powinien” uprawnione jest w odniesieniu do zdań tworzących tzw. zasady konstytuujące. Zasady konstytuujące to takie, które tworzą zdarzenia (oraz regulują nimi), a zatem w tym przypadku istnienie zdarzeń jest logicznie zależne od zasad. Inaczej jest w przypadku zasad regulujących, te bowiem

regulują zdarzeniami, których istnienie jest niezależne od tych zasad. Przykładem zasad konstytuujących są zasady gry w szachy: nie tylko regulują one istniejącą aktywnością, ale ją tworzą; szachy bez tych zasad nie mogą istnieć. Przykładem zasad regulujących są zasady *savoir-vivre* przy stole; regulują one zachowanie się przy jedzeniu, ale jedzenie istnieje niezależnie od tych zasad.

Zasady konstytuujące pociągają za sobą zobowiązania, powinności i odpowiedzialność i dlatego, zdaniem Searle'a, możliwe jest w ramach systemu zdań tworzących takie zasady, przejście od „jest” do „powinien”. Ilustruje to następujący przykład sekwencji zdań (Searle 1964, s.44).

1. Jones wypowiada słowa „Niniejszym obiecuję panu, panie Smith zapłacić 5 dolarów.”
2. Jones obiecał zapłacić Smithowi 5 dolarów.
3. Jones powziął zobowiązanie zapłacenia Smithowi 5 dolarów.
4. Jones jest zobowiązany zapłacić Smithowi 5 dolarów.
5. Jones powinien zapłacić Smithowi 5 dolarów.

Pierwsze cztery zdania powyższej sekwencji są opisowe, piąte zaś zdanie, będące konkluzją, ma charakter normatywny. Jednak, zdaniem Searle'a, krytyczne przejście od „jest” do „powinien” następuje już pomiędzy zdaniem pierwszym i drugim. Wprowadzenie dodatkowych przesłanek 1a i 1b nadaje temu przejściu postać:

1. Jones wypowiada słowa „Niniejszym obiecuję panu, panie Smith zapłacić 5 dolarów”.
- 1a. W określonych warunkach C, każdy kto wypowiada słowa „Niniejszym obiecuję panu, panie Smith zapłacić 5 dolarów” obiecuje zapłacić Smithowi 5 dolarów.
- 1b. Warunki C zaistniały.
2. Jones obiecał zapłacić Smithowi 5 dolarów.

Zdanie pierwsze jest oczywiście zdaniem opisowym, ale łącznie ze zdaniem 1a pociąga za sobą instytucję powinności i przez to staje się równocześnie zdaniem normatywnym. Właśnie w przypadku takich deskryptywnych zdań, zakładających pewne instytucje (powinności, umowy, obietnice) możliwe jest przejście od „jest” do „powinien”.

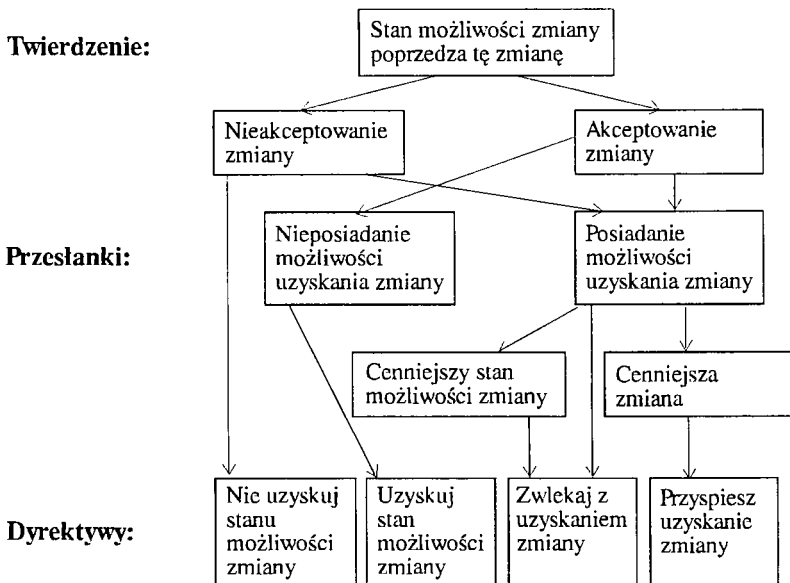
Trudno jednak się zgodzić z powyższą argumentacją Searle'a, ze względu na to, że kryterium odróżniania zasad konstytuujących i regulujących jest nieprecyzyjne i w związku z tym nie zawsze skuteczne. Dlaczego na przykład zasady dobrego zachowania się przy stole zostały uznane za regulujące, zaś zasady współżycia małżeńskiego za konstytuujące? Przecież jedzenie w takim samym sensie istnieje niezależnie od tych zasad, jak i współżycie małżeńskie. Innym przykładem nieskuteczności sformułowanego przez Searle'a kryterium, może być zdanie „Mój samochód jedzie 80 mil na godzinę”. Zdanie to zostało wyliczone wśród zdań opisujących fakty materialne, czyli takich, od których nie można przejść do zdań normatywnych. Umieśćmy jednak to zdanie w następującej sekwencji zdań:

1. Mój samochód jedzie 80 mil na godzinę.
 - 1a. W określonych warunkach C każdy, czyj samochód jedzie 80 mil na godzinę, zobowiązuje komisję do przyznania mu nagrody.
 - 1b. Warunki C zaistniały.
2. Komisja powinna dać mi nagrodę.

Możliwe są trzy interpretacje powyższego wnioskowania. Albo zdanie 1 nie jest zdaniem opisującym fakt materialny, wbrew temu co utrzymuje Searle. Albo zdanie 1 jest takim zdaniem i wtedy twierdzenie, że przejście od „jest” do „powinien” możliwe jest tylko w przypadku zdań opisujących pewne fakty instytucjonalne, jest nieprawdziwe. Albo wreszcie, co wydaje się najbardziej przekonujące, status tego zdania jest podwójny i zależy od kontekstu, w jakim ono występuje, czyli nie jest możliwy jakiś bezwzględny podział faktów na materialne i instytucjonalne.

Okazuje się również, iż przejście od zdań opisowych teorii zdarzeń (twierdzeń teorii systemów) do dyrektyw praktycznych (twierdzeń prakseologicznych) nie jest łatwe, jednoznaczne i nie wymagające dodatkowych przesłanek. Weźmy pod uwagę następujący przykład takiego przejścia, zaproponowany przez Kotarbińskiego. Zdanie „Stan możliwości danej zmiany poprzedza tę zmianę i ustaje z chwilą jej zajścia” staje się podstawą do sformułowania dyrektywy: „Mając możliwość sprawienia, by było tak a tak, zwlekaj jak najdłużej z realizacją tej możliwości” (Kotarbiński 1973, s. 440, 441). Analizując zasadność powyższego rozumowania, Leniewicz zauważa, iż brakuje tu ujawnienia pewnej dodat-

kowej przesłanki, w której przypisuje się większą cenność stanowi możliwości uzyskania danej zmiany niż jej uzyskaniu. Gdyby założyć, że większą cenność przedstawia uzyskanie danej zmiany niż możliwość jej dokonania, dyrektywa nakazująca zwlekać jak najdłużej z realizacją tej zmiany nie byłaby racjonalna. Racjonalna natomiast byłaby dyrektywa przeciwna, nakazująca realizację tej zmiany. „Tak więc z jednego twierdzenia wywieść można dwie przeciwstawne sobie dyrektywy – jedną zalecającą zwlekanie z uzyskaniem pewnego stanu, a drugą nakazującą przyspieszenie jego realizacji. Możliwość ta opiera się oczywiście na przyjęciu dodatkowych przesłanek – w obu przypadkach niezgodnych ze sobą. W jednej przypisuje się większą cenność stanowi potencjalności wywołania pewnej zmiany, a w drugiej uzyskaniu tejże zmiany” (Leniewicz 1971,s.59).



Rys. 1. Możliwe przejścia od twierdzeń teorii zdarzeń do dyrektyw prakseologicznych (źródło: Leniewicz 1971, s. 60).

Przykład powyższej analizy, przedstawionej graficznie na rys.1, pokazuje, że nie zawsze przechodzenie od twierdzeń z teorii systemów do twierdzeń prakseologicznych, czyli dyrektyw praktycznych, jest zabiegiem banalnym czy prostą przeróbką. W pewnych bowiem przypadkach opiera się na dodatkowych przesłankach, których prawdziwość warunkuje racjonalność dyrektywy praktycznej.

Problem konkluzywności schematów wnioskovania praktycznego rozważany bywa także jako pytanie o zależność między realizacją celu określonego w przesłance większej a rodzajem warunku określającego środek prowadzący do tego celu, warunku sformułowanego w przesłance mniejszej. Rozumowanie kierujące się logiką konieczności, zgodne z dyrektywą I typu, a więc takie, które nakazuje przedsięwziąć działanie będące warunkiem koniecznym określonego celu, nie gwarantuje osiągnięcia tego celu. Dowodzi tego Raz (1978, s.10), wskazując na następujące sytuacje. Przypuśćmy, że działania B i D są oddzielnie konieczne i łącznie wystarczające, by osiągnąć cel C. Według dyrektywy I typu trzeba (musi się) wykonać na przykład B. Może się jednak zdarzyć, że 1) nie jest możliwe wykonanie D lub 2) D nie powinno być wykonane, ponieważ prowadzi do skutku C, który jest z jakichś powodów niepożądany, lub 3) tylko inne osoby mogą wykonać D, ale nie zechcą. We wszystkich tych przypadkach dyrektywa zalecająca B jest bezzasadna. Możliwa jest także sytuacja, w której możliwość wykonania D może być oceniana tylko w kategoriach prawdopodobieństwa. W takim przypadku zasadność dyrektywy zalecającej B uwarunkowana jest tym prawdopodobieństwem, a także cennością C i B, czyli jest względna i powinna być oceniana w szerszym kontekście przesłanek niż ten, który występuje w prostym schemacie wnioskovania praktycznego.

Nie prowadzi także do zadowalających rezultatów nałożenie warunku koniecznego i wystarczającego do osiągnięcia celu. Rozważmy bowiem sytuację, w której każde z działań B i D jest wystarczające do osiągnięcia celu C, ale żadne nie jest konieczne. W związku z tym żadna z dwóch dyrektyw, tzn. iż trzeba wykonać B lub, iż trzeba wykonać D, nie jest zasadna, no i oczywiście cel nie może zostać osiągnięty.

Zakładając, że nie można inaczej osiągnąć celu C, jak realizując B lub D, zalecenie wykonania B lub D jest słuszne, jeżeli uzna się, iż trzeba robić to, co jest wystarczające do osiągnięcia celu, niezależnie od tego czy jest to konieczne czy nie. W związku z tym Kenny (1978, s. 68) zaproponował

jako podstawową dla rozumowania praktycznego logikę dostateczności, której głównym schematem są dyrektywy typu II, czyli takie, które zawierają warunek dostateczny osiągnięcia celu. W logice dostateczności, wniosek zapewnia osiągnięcie celu, wyrażonego w jednej z przesłanek. W sytuacji gdy cel może być osiągnięty tylko przez wykonanie zarówno działania B jak i D, nie może być osiągnięty, gdy zostanie wykonane tylko jedno z działań. Zgodnie z logiką dostateczności, zasadna jest dyrektywa zalecająca działania B i D, natomiast nie jest zasadna dyrektywa zalecająca działanie B, ani dyrektywa zalecająca działanie D.

Głównym zastrzeżeniem (Lewicka-Strzałecka 1987a) względem logiki dostateczności jest jednak to, że formułuje ona dyrektywy co prawda zabezpieczające osiągnięcie celu, ale nadużywające środków, albo powodujące inne niepożądane skutki. Ilustrują to przykłady:

1. Chcę otrzymać lód.
 2. Żeby otrzymać lód, wystarczy ochłodzić wodę do -50°C .
-

Powinno się ochłodzić wodę do -50°C .

1. Celem jest pozbycie się radioaktywnych odpadów.
 2. Żeby się ich pozbyć, wystarczy wrzucić je do rzeki.
-

Należy wrzucić radioaktywne odpady do rzeki.

Skoro jednak, stwierdza projektodawca logiki dostateczności, prowadzi ona do absurdalnych lub niemożliwych do zaakceptownia wniosków, to znaczy, że cele nie zostały określone w sposób adekwatny. W takim przypadku konieczny jest ponowny przegląd listy celów i ograniczeń, jakie się na te cele nakłada i po adekwatnym ich ustaleniu, umieszczenie pełnego zestawu celów w miejscu pierwszej przesłanki (Kenny 1978, s. 76). Takie zastrzeżenie natrafia z kolei na zarzut, że logika dostateczności nie jest niczym innym, jak entymematyczną wersją logiki konieczności, tzn. schemat wnioskowania praktycznego w logice dostateczności jest po prostu schematem wnioskowania praktycznego w logice konieczności wraz z pewnymi nieujawnionymi przesłankami. Co oznacza ten zarzut

w odniesieniu do następującego przykładu wnioskowania praktycznego podanego przez Kenny'ego (1978, s. 76)?

1. Mam być w Londynie o 4.15.
2. Jeżeli złapię pociąg o 2.30, będę w Londynie o 4.15.

Powiniennem złapać pociąg o 2.30.

Twierdzi się mianowicie, że rozumowanie to jest słuszne jako entymematyczne, z ukrytą przesłanką stwierdzającą fakt, że nie chcę być w Londynie wcześniej niż muszę być. Jeżeli taka przesłanka zostanie ujawniona, to rozumowanie podpada pod schemat inferencji praktycznej z warunkiem koniecznym.

Jednak Kenny uważa, że konkluzje wnioskowania w logice dostateczności nie są entymematyczne, ale że są odwoływalne. Wnioskowanie to nie jest entymematyczne, ponieważ po to, by zapewnić, iż użycie schematu będzie prowadziło od zadowalających przesłanek do zadowalających konkluzji, żadne dodatkowe przesłanki nie muszą być dodane. Natomiast wnioskowanie jest odwoływalne, ponieważ jeżeli dodamy następne zadowalające przesłanki nie możemy być pewni, czy konkluzja pozostanie zadowalająca. Teoretycznie, wnioskowanie dedukcyjne nie jest odwoływalne, w tym sensie że dodanie przesłanek nie może uczynić niesłusznym wnioskowania, uznanego poprzednio za słuszne; jeżeli konkluzja wynika z danego zbioru przesłanek, może ona także być wyprowadzona z dowolnego większego zbioru przesłanek, zawierającego ten dany pierwotnie zbiór, niezależnie od tego, jak wiele przesłanek zostało dodanych. Nie jest tak w przypadku wnioskowania praktycznego rządzonego logiką dostateczności. Chociaż złapanie pociągu o godz. 2.30 może być uzasadnioną konkluzją wynikającą z pierwszego zbioru przesłanek, przestaje nią być, jeżeli dodamy przesłankę, że pociąg o godz. 2.30 jest skrajnie zatłoczony i że dobrze byłoby popracować w pociągu (Kenny 1978, s. 76). Jedynym sposobem uniknięcia odwoływalności wnioskowania praktycznego rządzonego przez logikę dostateczności, jest postawienie wymagania, by zbiór przesłanek określających cele, był nie tylko poprawny, ale i kompletny. W tym miejscu pojawia się trudność, którą trudno przezwyciężyć, a mianowicie problem określenia warunków tej kompletności.

Nie gwarantuje także osiągnięcia celu, choć czyni je prawdopodobnym, działanie zgodne z dyrektywami typu III, zawierającymi warunek sprzyjający osiągnięciu celu. Podobnie jak w przypadku dyrektyw z warunkiem koniecznym, zasadność dyrektyw z warunkiem sprzyjającym warunkowana jest prawdopodobieństwem osiągnięcia celu, jego cennieścią, a także cennieścią nakładów ponoszonych na działanie.

Analiza konkluzywności schematów wnioskowania praktycznego prowadzi do wniosku, że konkluzje takich schematów są odwoływalne, tzn. dodanie nowej przesłanki, na przykład nakładającej pewne warunki na środki prowadzące do celu powoduje, iż dyrektywa może nie zostać zaaprobowana. Uniknąć lub zmniejszyć prawdopodobieństwo odwoływalności wnioskowania praktycznego można jedynie przez postawienie warunku kompletności zbioru przesłanek. Tutaj jednak wyłania się zasadnicza trudność, przypominająca jeden z podstawowych problemów systemowych, polegający na adekwatnej identyfikacji systemu i jego otoczenia (Lewicka-Strzałecka 1987b, c). Jak bowiem zdefiniować tę kompletność, jakie nałożyć na nią warunki? Jak spośród wszystkich przesłanek (mogących zresztą zmieniać się w czasie) opisujących cele, wartości i przekonania wyłonić te, które są dla danego badania istotne? Ponadto, owe przesłanki mogą być wzajemnie uwarunkowane w tym sensie, że na wartość logiczną jednej przesłanki może mieć wpływ wartość logiczna innej. Zatem konkluzji wnioskowania praktycznego nigdy nie można przyjmować w sposób całkowicie zasadny, w takim sensie w jakim zasadne jest zdanie będące konkluzją wnioskowania dedukcyjnego. Można raczej mówić o względnym stopniu zasadności dyrektyw zrelatywizowanym do zasadności systemu przesłanek, tzn. jego kompletności i poprawności oraz pozostałej wiedzy posiadanej przez wnioskującego.

W rzeczywistych sytuacjach praktycznych dyrektywy praktyczne prawie nigdy nie są budowane na podstawie kompletnego i poprawnego zbioru przesłanek. Zwykle wnioskowanie praktyczne przeprowadzane jest na podstawie ograniczonego zbioru przesłanek, tzn. takiego w którym niektórych przesłanek brak, inne są niepewne i często nie jest znany stopień tej niepewności. Klir nazywa takie wnioskowanie amplitatywnym (Klir 1992). Jak głosi teza 'łagodnej degradacji wyniku' (Bobrow 1975), człowiek w przeciwieństwie do komputera jest w stanie sformułować konkluzję na podstawie takiego niepewnego zbioru przesłanek. Im większa jest ta niepełność, tym mniej pewna jest konkluzja, tym jest gorsza, ale

jest, tymczasem w przypadku komputera, wynik wnioskowania, albo jest dobry albo nie ma go wcale (Najder 1991). Wnioskowanie ampliatywne powinno być podporządkowane zasadzie maksymalizacji niepewności. Zasada ta żąda, by cała niepewność zawarta w przesłanakach była wyrażona we wniosku. Gwarantuje to, iż ta niepewność będzie uwzględniona przy próbie włączenia wniosku do sekwencji sylogizmów praktycznych. Z drugiej strony zbyt duża liczba przesłanek powoduje konieczność redukcji ilości przetwarzanych informacji i upraszczania aparatu operacyjnego. Tymi z kolei zabiegami powinna rządzić zasada minimalizacji niepewności, nakazująca tak przeprowadzać redukcję i upraszczanie, by strata informacji (wzrost niepewności) były jak najmniejsze (Klir 1992). Zasady maksymalizacji i minimalizacji niepewności mają charakter normatywnych zasad, regulujących postępowaniem się seriami sylogizmów praktycznych, składających się na wnioskowanie praktyczne.

W przypadku bardziej usystematyzowanych sposobów wnioskowań praktycznych, na przykład na gruncie teorii systemów, podejmowane są próby operacjonalizacji zasad maksymalizacji i minimalizacji niepewności, przez określenie miar informacji i niepewności. W przypadku wnioskowań potocznych zasady te, stosowane intuicyjnie, bywały zalecane od dawna, i znalazły swój syntetyczny wyraz w sentencji przytaczanej przez starożytnego, chińskiego filozofa, Lao Tsu: *Wiedzieć czego się nie wie jest siłą. Ignorować to, co się wie jest słabością* (Tsu Lao 1972).

3. Postawa praktyczna

3.1. Analiza pojęcia

Analiza struktury modeli wnioskowań praktycznych wskazuje, iż pomimo wielości i różnorodności tych modeli (zresztą postulowanej, von Wright 1979), mają one podobną trójkomponentową strukturę.

Element pierwszy stanowią przesłanki ewaluatywne związane z poszczególnymi składnikami działania. W szczególności przesłanka taka może wskazywać explicite pewien autonomiczny cel działania, może polegać na uzgodnieniu działania z pewną zewnętrzną normą uznaną wcześniej, może stanowić chęć uniknięcia jakiejś sankcji.

Element drugi stanowią przesłanki poznawcze, zawierające wiedzę deklaratywną i proceduralną (Reykowski 1990). Może to być wiedza o ścisłych zależnościach przyczynowo-skutkowych lub o zależnościach probabilistycznych między środkiem a celem działania – wiedza taka formułowana jest przede wszystkim na gruncie nauk praktycznych. Wiedza ta może także mieć charakter wiedzy potocznej. Źródłem przesłanek poznawczych może być bezpośrednio nauka lub eksperci, potoczne mniemania, własny rozsądek lub autorytety.

Element trzeci stanowią sądy „powinnościowe”, określające co trzeba (należy, musi się, powinno się, dobrze jest itd.) zrobić. Sądy behawioralne niewątpliwie zależą od przesłanek ewaluatywnych i poznawczych, jednak tylko w sytuacjach dobrze ustrukturalizowanych zależność ta jest prosta i bezpośrednia.

Nasuwa się interesująca analogia między strukturą wnioskowań praktycznych a kategorią, którą często posługują się nauki społeczne, mianowicie pojęciem postawy. Pojęcie to okazało się niezwykle pożyteczną kategorią, o czym świadczy posługiwanie się nią w licznych i różnorodnych badaniach. Kategorii tej bywają przypisywane rozmaite interpretacje

teoretyczne i empiryczne (Nowak 1973; Marody 1976). W literaturze można znaleźć dziesiątki definicji terminu „postawa”, a także próby typologii tych definicji. Przyjmuje się, że badanie problematyki postaw zostało zainicjowane przez użycie terminu postawa przez Thomasa i Znanieckiego (1976), choć termin ten znaleźć można już u Spencera. W miarę rozwoju zainteresowania i badań nad problematyką postaw, dominujący stał się pogląd, iż postawy, podobnie jak pojęcia twórczości i inteligencji, powinny być traktowane jako konstrukty mające złożoną i wielowymiarową strukturę. Charakterystycznymi cechami postaw jest to, że zawsze są one czymś postawami, a więc funkcjonują w psychice człowieka oraz to, że zawsze są skierowane ku czemuś, co nazywane bywa obiektem postawy. Ważnym, bo uznawanym przez znaczącą grupę badaczy, rezultatem badań nad strukturą postaw było wyodrębnienie przez Smitha (1968) trzech jej podstawowych komponentów. Składniki te to: komponent afektywny (emocjonalno-oceniający), komponent poznawczy i komponent behawioralny. Komponenty postawy są konstytuowane odpowiednio przez: emocje i oceny dotyczące jej obiektu, wiedzę i przekonania związane z tym obiektem oraz program zachowania się względem niego. W zależności od występowania bądź nie poszczególnych komponentów postawy, możliwe są różne ich kombinacje, wyróżniające różne typy postaw. Analogia strukturalna między wnioskowaniem praktycznym a pojęciem postawy skłania do zaproponowania następującej definicji postawy praktycznej:

Postawa praktyczna człowieka w sytuacji, w której posiada on możliwość działania, to stosunkowo trwały program działania własnego, oparty na emocjonalno-oceniającym stosunku do poszczególnych członów działania oraz na przekonaniach i wiedzy o tych członach.

Rozumowanie praktyczne, zgodnie z określeniem Arystotelesa, to „namyślanie się nad tym, co leży w naszej mocy i co jest wykonalne” i to namyślanie dotyczy tego, „czego my sami możemy, jednakowoż nie zawsze w ten sam sposób, dokonać” (Arystoteles 1956, 1112a, 30–35, 1112b, 1–5). Podobnie, warunkiem koniecznym istnienia programu działania, czyli posiadania postawy praktycznej, jest subiektywnie postrzegana przez człowieka możliwość działania. W prakseologii przyjmuje się, że

możność działania obejmuje możliwość wewnętrzną, czyli dyspozycjonalną, oraz możliwość zewnętrzną, czyli sytuacyjną (Kotarbiński 1973). Podmiot działający ma możliwość działania w sensie dyspozycjonalnym, jeżeli posiada wystarczającą siłę, wiedzę i sprawność zarówno fizyczną jak i intelektualną, by przedsięwziąć dane działanie. Możliwość działania w sensie sytuacyjnym oznacza, iż w danym układzie okoliczności zewnętrznych możliwe jest wykonanie działania.

Różnica między pojęciem możliwości działania funkcjonującym w prakseologii, a pojęciem możliwości działania warunkującym istnienie postawy praktycznej polega na tym, że to ostatnie rozumiane jest w sensie subiektywnym, czyli przekonania o takiej możliwości. Jest tak, ponieważ rzeczywiste sprawstwo nie musi być tożsame z poczuciem sprawstwa, a zatem rzeczywista możliwość działania jest czym innym niż subiektywne poczucie takiej możliwości. Usiłowania dziecka pragnącego ruszyć pociąg z miejsca przez popychanie go, czy też walenie w bęben dzikusa, usiłującego spędzić cięń z księżycą podczas zaćmienia są przejawami postawy praktycznej. Wynikają one bowiem z poczucia możliwości działania podmiotów działających, chociaż faktycznie podmioty te mogły nie mieć możliwości odpowiedniego działania, a pożądane przez nie skutki działań zostały spowodowane przez zewnętrzny układ warunków.

Człowiek posiada postawy praktyczne tylko w sytuacji, w której ma świadomość wyboru wśród alternatywnych sposobów działania, choćby miał to być wybór między działaniem i powstrzymaniem się od niego. Nie jest zatem postawą praktyczną na przykład stosunek do przyszłych warunków atmosferycznych¹, choć można je przewidywać, oceniać, a nawet przyjmować jako przesłanki działań. Poczucie możliwości działania nie koniecznie musi pociągać przekonanie o skuteczności któregośkolwiek z alternatywnych działań. Jednak właśnie poczucie możliwości działania, a nie jego potencjalnej skuteczności, jest warunkiem koniecznym postaw praktycznych. Zdarza się bowiem, że ludzie podejmują działania w warunkach całkowitego braku przekonania o ich skuteczności, a nawet świadomości ich przeciwności, po to na przykład, by dać świadectwo prawdzie lub okazać się lojalnymi wobec kogoś. Program działania,

¹ Wyłączysz przypadki, w których podmiot działający ma poczucie możliwości oddziaływania na warunki atmosferyczne, np. spowodowanie deszczu przez wykonanie tańca deszczu przez Indian lub opryskiwanie chmur jodkiem srebra.

konstruowany w oparciu o poczucie możliwości działania, jest zatem cechą konstytutywną postawy praktycznej, w odróżnieniu od postawy w ogóle, która może być komponentu behawioralnego pozbawiona. Przyjęcie takiego zakresu znaczeniowego dla określenia postawy praktycznej wydaje się być uzasadnione pewnymi ustaleniami funkcjonującymi w literaturze. Na przykład Brentano tak odróżnia preferencje praktyczne od preferencji w ogóle. Utożsamia on preferencje praktyczne z aktami wyboru i stwierdza, iż „nie każde preferowanie jest wybieraniem. Z preferowaniem mamy do czynienia także wtedy, gdy nie do pogodzenia są dwie rzeczy, na które jak sądzimy – nie mamy wpływu. Tak np. ktoś życzy sobie żeby świeciło słońce i woli słońce od deszczu, choć niczego nie wybiera” (Brentano 1989, s. 86).

Podobnie rozumie preferencje praktyczne Körner (Körner 1976), który uważa, że naturalne jest, że ludzie preferują pewne niezrealizowane stany (sytuacje) ponad inne, nawet jeżeli nie mają żadnego wpływu na ich realizację. Jednakże preferencję *f* względem *g* nazywa się praktyczną tylko wtedy, jeżeli jednostka dokonująca wyboru, może dokonać realizacji każdej z alternatyw poprzez odpowiednie działanie lub sekwencję działań. A więc preferencje typu: wolę, by świeciło słońce niż padał deszcz, czy wolę być młody niż stary, nie są preferencjami praktycznymi.

Program działania może polegać na określeniu sposobu zmiany albo sposobu zachowania istniejącego stanu. Programem działania może być także powstrzymanie się od działania, w sytuacji gdy można było je wykonać i było się świadomym tej możliwości.

Ze sformułowanej wyżej definicji postawy praktycznej wynika, że posiada ona trójkomponentową strukturę, w skład której wchodzi: komponent afektywny (emocjonalno-oceniający), komponent poznawczy oraz komponent behawioralny.

Komponent afektywny postawy praktycznej stanowią emocje i oceny odnoszące się do poszczególnych członów działania, takich jak: sprawca, cel, skutki zamierzone i niezamierzone, przewidywane i nieprzewidywane, główne i uboczne, środki, metody, okoliczności (Pszczółowski 1978, s. 57). Oceny mogą być wyrażane w postaci gestów, wykrzykników itp., a przede wszystkim wypowiedzi słownych. Te ostatnie, zgodnie z propozycją Pszczółowskiego (1969, s. 53) składają się z dwóch członów: 1) opisów pewnych cech lub tylko ich rejestru zawartych w sensie danego wyrażenia w poszczególnym przypadku orzecznika oraz 2) aprobaty: 'to dobrze',

albo dezaprobaty: 'to źle', która może być zawarta w sensie wyrażenia lub w kontekście wypowiedzi. Aprobowanie obiektu oceny może być wyrażane z różnym stopniem intensywności. Stopień ten jest określany na podstawie pewnego kryterium, czyli wartości. Oceny mogą mieć charakter ocen właściwych (bezwzględnych, ostatecznych) oraz ocen utylitarnych (względnych, instrumentalnych). Oceny właściwe kształtowane są przez pewien ogólniejszy system kryteriów wartościowania – system wartości o charakterze autotelicznym, „a więc orzekających co jest dobre lub złe jako takie, samo w sobie niezależnie od swych funkcji czy konsekwencji swego zajścia czy istnienia” (Nowak 1973, s.38). Oceny utylitarne stwierdzają, czy jakieś działanie jest skuteczne ze względu na pewien cel, efektywne, sprawne itd. Kryteria ocen utylitarnych kształtowane są przez system wiedzy i przekonań. Na przykład, czyjaś wysoka ocena działania jakiegoś urządzenia może być wynikiem braku wiedzy o skutkach ubocznych tego działania.

Oczywiście możliwe są różne kombinacje ocen i emocji. Na przykład pewien przedmiot, który zamierzamy kupić (czyli jego ogólna ocena jest aprobująca) może być oceniany bardzo pozytywnie pod względem estetycznym, obojętnie pod względem moralnym i negatywnie pod względem utylitarnym. Generownie ocen wypadkowych może również odbywać się w obrębie ocen jednego typu, na przykład jakieś działanie może być oceniane jako mało skuteczne, ale bardzo tanie, albo jako nieuczciwe, ale miłosierne.

Niezgodność poszczególnych ocen ze względu na aprobowanie czy nieaprobowanie ich obiektu określa się jako ambiwalencję komponentu afektywnego postawy. W praktyce życiowej człowiek jakoś agreguje różne oceny i potrafi stwierdzić, w jakim stopniu chciałby dążyć do różnych celów, chociaż nierzadkie są jego niekonsekwentne postępowania w dążeniu do celów, spowodowane nie tylko przez błędy w rozumowaniu, ale wynikające z ambiwalentnych dążeń. Ale jakie są te oceny i jak są one agregowane? Jakiego typu konflikty mogą być między ocenami i jak są one rozstrzygane? A jak powinny być rozstrzygane? Modele teoretyczne tej problematyki są bardzo uproszczone i cząstkowe, w niewielkim stopniu zweryfikowane i, w ogóle, weryfikowalne empirycznie.

Pewne zasady dotyczące racjonalnego postępowania człowieka przy ocenianiu (preferowaniu) i wybieraniu alternatyw są przedmiotem teorii użyteczności. Pierwszą formalną teorią tego typu była teoria użyteczności

von Neumanna i Morgensterna (1944). Sformułowali oni sześć aksjomatów dotyczących relacji preferencji. Na przykład, aksjomat pierwszy narzuca na tę relację warunek spójności, drugi – warunek przechodniości. Jeżeli wszystkie aksjomaty są spełnione, to istnieje pewna funkcja rzeczywista, określona na zbiorze wyników, zwana funkcją użyteczności, która umożliwia pomiar użyteczności tych wyników. natomiast zasada racjonalnego postępowania polega na wyborze tej alternatywy, która maksymalizuje oczekiwaną użyteczność EU (*expected utility*), równą:

$$EU = \sum_{j=1}^m p_j u_j$$

gdzie p_j i u_j oznaczają prawdopodobieństwo i użyteczność odpowiednich wyników.

Kolejne usprawnienia teorii użyteczności, a więc np. aksjomatyka Savage'a (1954) czy Luce'a i Kranza (1971) polegały na zbudowaniu takiego systemu aksjomatów, by pomiar dotyczył nie tylko subiektywnej użyteczności, ale również subiektywnego prawdopodobieństwa. Zasada racjonalnego postępowania w tych systemach formułowana jest jako zasada maksymalizacji subiektywnie oczekiwanej użyteczności SEU, opisanej wzorem:

$$SEU = \sum_{j=1}^m p s_j u_j$$

gdzie $p s_j$ i u_j oznaczają prawdopodobieństwo subiektywne i użyteczność odpowiednich wyników.

Teorie użyteczności są modelami normatywnymi, wielokrotnie więc dyskutowana była i poddawana w wątpliwość ich wartość deskryptywna. Polegało to na wykazywaniu, że ludzie nie przestrzegają założonych aksjomatów, a co więcej pewne racjonalne strategie postępowania są z tymi aksjomatami sprzeczne. Najczęściej podawany jest w wątpliwość aksjomat o przechodniości preferencji, okazywało się bowiem, że nie zawsze jeżeli $w_1 > w_2$ i $w_2 > w_3$, to $w_1 > w_3$. Chociaż początkowo uważano, iż nieprzestrzeganie tego aksjomatu przez człowieka świadczy o jego

nieracjonalnym zachowaniu, to późniejsze teorie (May 1954, Tversky 1964) wykazały, że wcale tak być nie musi. Człowiek może stosować racjonalną strategię i jednocześnie jego preferencje mogą być nieprzechodnie. Fakt ten może być wyjaśniony na gruncie teorii użyteczności wielowymiarowej (Kozielecki 1977). W procesie oceny użyteczności wielowymiarowej wyodrębniono kilka strategii generowania tej oceny z ocen cząstkowych. Najważniejsze z nich to:

1. Strategia liniowa. Polega ona na wyborze tej alternatywy, z którą związana jest największa globalna użyteczność wyniku, będąca sumą ważoną pozytywnych i negatywnych ocen różnych jego aspektów. Przy tej strategii pewne braki mogą być kompensowane przez pewne zalety.
2. Strategia koniunkcyjna. Ta strategia sprowadza się do wyboru tej alternatywy, która spełnia pewne minimalne wymagania ze względu na każdy z ocenianych aspektów.
3. Strategia alternatywna. Polega ona na wyborze tej alternatywy, która spełnia pewne wymaganie, przynajmniej ze względu na jeden z ocenianych aspektów. Na ogół wymaganie to jest znacznie wyższe niż wymaganie nakładane w strategii koniunkcyjnej.
4. Strategia leksykograficzna. Ta strategia zakłada ustalenie hierarchii ważności aspektów, ze względu na które dany obiekt jest oceniany. Następnie wybierana jest ta alternatywa, która jest najlepsza ze względu na najważniejszy atrybut, jeżeli dwie alternatywy spełniają ten warunek, to ocenia się je ze względu na następny w hierarchii ważności aspekt.
5. Strategia konfiguracyjna. Czyni się tu założenie, że na ocenę każdego z poszczególnych aspektów ocenianego obiektu mogą mieć wpływ oceny innych aspektów tego obiektu.

Inne strategie oceny użyteczności wielowymiarowej, a także wyniki badań nad strategiami generowania tej oceny stosowanymi przez ludzi w różnych sytuacjach, zostały opisane w książce Tyszki (1987). Racjonalność człowieka posługującego się takimi strategiami polega na tym, iż ze względu na to, że są to sposoby pozwalające zredukować złożoność oceny poszczególnych składników działania, możliwe jest dokonanie tych ocen w ograniczonym czasie przy użyciu ograniczonych środków. Żadna ze strategii oceny użyteczności wielowymiarowej nie jest uniwersalna, zakres ich stosowania jest wyznaczany przez warunki dokonywania ocen, np. strategia koniunkcyjna jest użyteczna w przypadku otwartego zbioru alternatyw.

Komponent poznawczy postawy praktycznej obejmuje wiedzę i przekonania o poszczególnych składnikach działania. Ze względu na jej prawomocność, wiedza ta może mieć różny charakter, od wiedzy dobrze teoretycznie uzasadnionej poprzez wiedzę praktyczną, tj. opartą na wieloletnim czy wielopokoleniowym doświadczeniu, aż do mitów i stereotypów. Tak więc, mogą to być elementy wiedzy naukowej, a zwłaszcza wiedzy z zakresu nauk stosowanych, a także wiedzy zdroworozsądkowej opartej na potocznym doświadczeniu. Wybór rodzaju wiedzy, jaką podmiot działający przyjmuje jako podstawę swoich programów działań, uwarunkowany jest przez system ocen, zarówno utylitarnych jak i właściwych, a więc przez system wartości. Wybór taki dokonywany jest wówczas, gdy wiedza z różnych obszarów może stanowić podstawę do rozwiązania danego problemu praktycznego. Coraz częstsza konkurencyjność obszarów wiedzy, legitymizującej się równocześnie statusem wiedzy naukowej, przyczynia się do kryzysu zaufania wobec nauki. Nierzadko zdarza się, że teorie, ogłaszane co kilka lat, jako ostateczne i potwierdzone przez najnowsze, najlepiej amerykańskie, badania implikują przeciwstawne dyrektywy praktyczne. Spektakularnym tego przykładem są teorie dietetyczne¹.

Czynnik wartościujący ma wpływ nie tylko na wybór rodzaju wiedzy, ale również na samą wiedzę. W przypadku wiedzy zdroworozsądkowej wpływ ten jest oczywisty. W przypadku poznania naukowego przedmiotem sporu jest fakt obecności wartości w samym systemie wiedzy naukowej, natomiast coraz mniej wątpliwości budzi udział wartości w czynności budowania tego systemu. Wskazuje na to Myrdal, który pisał: „Owo milczące przekonanie o istnieniu wiedzy naukowej uzyskanej niezależnie od wszelkiego wartościowania jest, jak teraz widzę, naiwnym empiryzmem. Samo patrzeć na fakty nie sprawi, że zorganizują się one w pojęcia i teorie; zaś poza ramami pojęć i teorii nie ma zaiste faktów naukowych, lecz tylko chaos. We wszelkiej pracy naukowej istnieje nieuchronny element *a priori*. Zanim się da odpowiedzi, trzeba stawiać pytania. Pytania są wyrazem naszego zainteresowania światem; są u swo-

¹ Podano nawet w wątpliwość, niepodważalną dotychczas, zasadę potępiającą tłuszcz i cholesterol, jako przyczyniające się do rozwoju chorób krążenia, grożące zawałem i wylewem. Ostatnio badacze, tym razem fińscy, odkryli, że rezygnacja z tłustej żywności i redukcja cholesterolu mogą przyczyniać się do ryzyka zgonu z powodu ataku serca.

ich podstaw ocenami [*valuations*]. Oceny włączają się więc już na etapie obserwacji faktów i analizy teoretycznej, a nie dopiero wówczas, gdy z faktów i ocen wyciągamy wnioski polityczne” (Myrdal 1953, cyt. za Najder 1971, s. 7).

Komponent poznawczy postawy praktycznej determinowany jest przez sposoby kategoryzowania świata przez człowieka. Struktury poznawcze ludzi są przedmiotem zainteresowania i zaawansowanych badań rozmaitych teorii poznawczych. Jedną z podstawowych koncepcji w tym nurcie jest teoria konstruktów osobistych Kelly’ego (1955). Człowiek w realnym, istniejącym w czasie i integralnym świecie Kelly’ego zdolny jest nie tylko do reakcji na zewnętrzne zdarzenia, ale także do budowania wielu różnych reprezentacji swojego otoczenia. Z tego względu jest on ograniczony nie przez to otoczenie, ale przez swoje interpretacje. Ludzie żyją w subiektywnym świecie konstruktów osobistych. Te same realne, zewnętrzne zdarzenia mogą być różnie odbierane przez poszczególnych ludzi; to co jest wartościowym doświadczeniem dla jednej osoby, budzi niepokój innej, to co jest istotne dla jednego, może być powierzchowne dla innego. Obiektywna rzeczywistość (zakładając, że taka istnieje) jest zawsze przefiltrowywana przez czyjś system konstruktów – rzeczywistość jest tym, co uważamy za rzeczywistość. Ludzie mogą interpretować i reinterpretować zewnętrzne zdarzenia, niemniej będą zawsze związani ze swoim subiektywnym systemem konstruktów osobistych. Każdy człowiek postrzega rzeczywistość zawsze poprzez taki właśnie system i jest przez nią ograniczony w stopniu, w jakim jego pomysłowość ogranicza możliwości rekonstruowania tej rzeczywistości. System konstruktów osobistych jest indywidualny dla każdego człowieka.

Kelly zdecydowanie odrzuca możliwość istnienia jakiegokolwiek jedynej, wiecznej czy też absolutnej interpretacji świata lub jakiegokolwiek jego części. Swoje stanowisko filozoficzne określa mianem „konstruktywnego alternatywizmu”. Podstawowe dla tej koncepcji jest założenie, że wszystkie aktualne wizje świata mogą być zmienione, byleby tylko człowiek mógł spojrzeć na nie inaczej. Nie jest możliwe, niezależne od interpretacji widzenie świata; obiektywna rzeczywistość, czy prawda absolutna są wytworami ludzkiej wyobraźni. „Jakakolwiek może być przyroda lub jakiegokolwiek okażą się w końcu wyniki poszukiwania prawdy, zdarzenia z którymi stykamy się na co dzień są przedmiotem tylu interpretacji, do ilu tylko zdolne są nasze umysły. Pogląd ten nie oznacza, że wszystkie

interpretacje są jednakowo dobre, ani nie przeczy, że w nieskończeniu odległym czasie ludzka wyobraźnia przeniknie ostatecznie granice egzystencji. Jest on natomiast przypomnieniem, że całe nasze obecne postrzeganie jest kwestionowalne i jest wyraźną sugestią, że nawet najbardziej oczywiste widzenie zjawisk z codziennego życia, może zostać zmienione, jeżeli tylko wystarczy nam inwencji by interpretować te zjawiska inaczej” (Kelly 1966, cyt. za Bannister, Mair 1968, s. 6). Tak więc, cokolwiek próbuje się zrozumieć – zachowanie innych, własne czy naturę świata, zawsze otrzymuje się „alternatywy konstruktów”, z których o żadnej nie można powiedzieć, że jest bardziej prawdziwa niż inne. Może być natomiast „lepsz”, co u Kelly’ego oznacza przede wszystkim trafność predykcji z niej wynikających. Komponent poznawczy postawy praktycznej jest w świetle takiej koncepcji pewną alternatywną wizją świata, która może być oceniana ze względu na swoją trafność weryfikowaną przez skuteczność dyrektyw z niej wynikających.

Komponent behawioralny postawy praktycznej, dla którego przyjęto w tej pracy określenie orientacji sprawnościowej, zawiera program działania artykułowany w postaci zdań dyrektywnych. Odpowiednikami orientacji sprawnościowych, w koncepcji Kőrnera, są praktyczne zasady ewaluatywne. Zdania dyrektywne mogą mieć różną postać, od szczegółowych, w których wskazuje się konkretne cele, środki i warunki działania, do ogólnych, w których te składowe działania zawarte są *implicite*. Jak zauważa Opałek (1974), stosunek dyrektywy do rzeczywistości pozajęzykowej nie jest odtwarzający, lecz prospektywny. „Dyrektywa nie opisuje danego stanu rzeczy (zachowania się), to znaczy, nie przedstawia go jako mającego miejsce („tak jest”), lecz wyraża myśl o tym, że zmierza się do wytworzenia tego stanu rzeczy („żeby tak było”). Ten stan rzeczy, oczywiście, niekoniecznie musi być różny od aktualnego, może tu wchodzić w grę zarówno myśl o jego zmianie, jak i o jego utrzymaniu. Dyrektywy wyrażają stosunek wolicjonalny do rzeczywistości pozajęzykowej, a nie opisowy” (Opałek 1974, s. 77). Orientacje sprawnościowe, czyli komponent behawioralny postawy praktycznej, są implikowane przez system wartości, ale jest to implikacja szczególnego rodzaju. Implikacja ta może mieć różną „moc”, czyli stopień, w jakim z uznawania wartości wynika zalecenie jej realizacji. Ten właśnie aspekt, określanany jako „powinnościowość”, stał się podstawą do wyróżnienia przez Ingardena (1966) wartości kategorycznych i postulowanych. Bardziej rozbudowaną

typologię wartości, opartą także na kryterium „powinnościowości” przedstawił Kluckhohn (1951). Wyróżnił on mianowicie wartości kategoryczne, preferowane, typowe, alternatywne i mające ograniczony zakres.

Postawa praktyczna funkcjonuje w psychice ludzkiej jako pewna całość afektywno-poznawczo-behawioralna, ponieważ wyróżnione jej komponenty są wzajemnie w różnorodny sposób uwarunkowane. Na przykład, skuteczność programu działania zależy od stopnia prawdziwości wiedzy o obiekcie działania, stąd dążenie do obiektywizacji wiedzy. Z kolei warunkiem otrzymywania wiedzy prawdziwej jest posługiwanie się narzędziami ocenianymi dodatnio pod względem instrumentalnym, stąd przecież wywodzą się standardy metodologiczne, które muszą spełniać badania, by ich wyniki zasługiwały na wiarygodność. Komponent behawioralny jest w oczywisty sposób uwarunkowany przez komponent afektywny i poznawczy, ponieważ zdania, które go konstytuują są konkluzjami zdań należących do tych dwóch ostatnich komponentów. Jak zauważa Kłoskowska „należy unikać zbytnej separacji elementów, które są raczej aspektami całości aniżeli odrębnymi zjawiskami. W całości tej aspekt poznawczy, oceniający i emocjonalny pełni rolę motywacyjną wobec działania, w którym się postawa realizuje i uzewnętrznia.” (1973, s. 259).

3.2. Postawy praktyczne a wartościowanie

Uzasadnianie dyrektyw praktycznych budzi rozmaite wątpliwości. Niektóre z nich pokazano w części poświęconej kwestii zasadności wnioskowań praktycznych. Niezależnie jednak od tego, jak niejasny status ma to uzasadnianie, powszechnie przyjęty kierunek argumentacji prowadzi od dyrektyw poprzez oceny do wartości (Najder 1971). Podobne stanowisko zajmuje Marody, przyznając wartościom rolę pierwotną wobec postaw (Marody 1976). Skuteczność tej niepewnej logicznie argumentacji jest potwierdzana w procesie codziennego komunikowania się i działania ludzi. Na wszystkie komponenty postawy praktycznej, bez względu na ich wzajemne powiązania, oddziałuje – bezpośrednio lub pośrednio – czynnik wartościujący. Postawa praktyczna jest zatem pochodną systemu wartości, choć zapewne zależność ta nie jest prosta ani łatwa do opisanie – zarówno w sensie teoretycznym, jak i empirycznym. Jak wiadomo termin wartość i system wartości bywa rozumiany i definio-

wany na wiele sposobów; wielość i odmiennosc tych definicji czyni nieuzgadnialnymi wyniki teoretycznych prac róznych autorów, a takze trudno porównywalnymi rezultaty badañ empirycznych nad systemami wartoœci.

Nie zatrzymujac siê nad rózными definicjami wartoœci i systemu wartoœci, dla ustalenia uwagi na sposobie rozumienia tych terminów w poni¿szej pracy, przytoczona zostanie jedna z tych definicji. Wybrane zostaly okreœlenia Rokeacha (1973), gdyz wartoœc i system wartoœci w jego ujęciu umo¿liwiajã nie tylko powiãzanie ich z postawami praktycznymi na gruncie rozwa¿ań teoretycznych, ale majã równie¿ bogatã i interesujacã interpretacjê empirycznã. Poniewa¿ w badaniach empirycznych nad postawami praktycznymi poslu¿ono siê polskã wersjã kwestionariusza Rokeacha, rozwa¿ania dotyczãce problematyki wartoœci sã w œcisłym zwiãzku z jego koncepcjã.

Wśród róznych sposobów rozumienia wartoœci, Rokeach wyró¿nia dwa ich typy: wartoœc jako coœ co przysluguje przedmiotom oraz wartoœc jako coœ co przysluguje osobom. Wartoœci zwiãzane z osobami sã kryteriami lub standardami, za pomocã których dokonywane sã oceny. Poniewa¿ liczba tych kryteriów musi byc wzglêdnie mała, znacznie mniejsza ni¿ liczba wartoœci zwiãzanych z przedmiotami, Rokeach wybiera podmiotowe rozumienie wartoœci. Definiuje je nastêpujaco: „Wartoœc jest trwalym przekonaniem, że szczególny sposób zachowania lub stan docelowy jest indywidualnie lub społecznie preferowany wzglêdem zachowania lub stanu odwrotnego czy przeciwnego. System wartoœci jest trwalã organizacjã przekonañ tyczacych siê preferownych sposobów zachowania siê lub stanów docelowych uporzãdkowanych wzdu¿ kontinuum wzglêdnej wa¿noœci” (Rokeach 1973, s. 5).

Wartoœci sã wzglêdnie trwałe, poniewa¿ gdyby byly kompletnie stabilne, zmiany społeczne i indywidualne bylyby niemo¿liwe, natomiast gdyby byly kompletnie niestabilne, niemo¿liwa bylyaby ciãgloœc ludzkiej osobowoœci i społeczeñstwa. Wydaje siê, że trwałoœc wartoœci bierze siê stãd, że sã one poczãtkowo nauczane w izolacji od innych wartoœci, w sposób „wszystko albo nic”. Sposób ten polega na zalecaniu pewnych wzorów zachowania jako zawsze po¿ãdanych: nie uczy siê przecie¿, że trzeba byc czêœciowo logicznym, czy te¿, że trzeba trochê dã¿yc do zbawienia lub pokoju. Nigdy nie uczy siê, że pewne zachowania lub cele sã czasem po¿ãdane, a czasem nie. Taki izolowany i absolutny sposób

nauczania wartości powoduje ich stabilność. Z drugiej strony, dziecko w miarę dojrzewania styka się z sytuacjami społecznymi, w których raczej kilka niż jedna wartość wchodzi w grę i które wymagają decyzji, która wartość jest ważniejsza. Konkurować ze sobą mogą takie wartości, jak dążenie do sukcesu i pozostanie uczciwym, dążenie do uznania społecznego i dążenie do uznania własnego. Stopniowo, w miarę dorastania, w procesie zdobywania doświadczenia, człowiek uczy się integrować izolowane wartości absolutne w hierarchicznie zorganizowany system. Stąd też bierze się względna stabilność wartości.

Przytoczone definicje wartości i systemu wartości były podstawą, na której zbudowano narzędzie do badania wartości (*The Value Survey*), a następnie przeprowadzono liczne badania empiryczne. W rezultacie tych badań otrzymano wiele interesujących wniosków dotyczących poszczególnych wartości oraz systemów wartości społeczeństwa amerykańskiego, a także różnych jego grup wyselekcjonowanych ze względu na płeć, rasę, religię, wiek, status społeczny itp. Kwestionariuszem Rokeacha badano także wybrane grupy społeczne w innych krajach. Za jego pomocą udało się uchwycić pewne związki między wartościami i postawami, wartościami i zachowaniem itp.

3.2.1. Wartości ostateczne a wartości instrumentalne

Budowanie wszelkiego rodzaju programów działania opiera się na wartościowaniu, jednak próba jednoznacznego wywnioskowania dyrektywy praktycznej zawodzi nawet w tak nieskomplikowanej sytuacji, jak poniższa:

1. Przedsiębiorca X ceni uczciwość i we wszystkich dotychczasowych transakcjach postępował uczciwie i odnosił sukcesy.
2. Jeżeli w kolejnej transakcji przedsiębiorca X postąpi uczciwie, to straci pewną sumę pieniędzy.

Jeżeli X ceni uczciwość dla niej samej, to niezależnie od strat w kolejnej transakcji postąpi uczciwie, jeżeli zaś X ceni uczciwość i dotychczas postępował uczciwie tylko dlatego, że mu się to opłacało, to postąpi nieuczciwie. Tak więc odpowiedź na pytanie, jaką dyrektywę wywiedzie

z tych przesłanek przedsiębiorca, zależy od tego jaki charakter – ostateczny czy instrumentalny – ma dla niego uczciwość. W związku z tym ważną staje się kwestia znalezienia kryterium różnicującego te wartości, zarówno na poziomie teoretycznym, jak i operacyjnym. Zwykło się przyjmować, że wartości ostateczne (bezwzględne, autoteliczne) to takie, które uznawane są za godne realizacji ze względu na nie same, bez potrzeby żadnych dodatkowych uzasadnień, natomiast wartości instrumentalne (użytkowe, względne) są cenne ze względu na coś innego, zaś dążenie do ich realizacji wymaga dodatkowych uzasadnień.

Wartości instrumentalne są przedmiotem szczególnego zainteresowania prakseologii jako nauki o sprawnym działaniu. Wartości te, w przeciwieństwie do wartości ostatecznych mogą podlegać pewnym standardom prawdziwości i poprawności. Konstrukcja tych standardów jest jednym z podstawowych zadań prakseologii. Prakseologię interesują szczególnie wartości sprzyjające osiągnięciu takich celów, których realizacja jest faktem rozstrzygalnym empirycznie, czyli wartości praktyczne.

Wartości praktyczne są względne przynajmniej w dwojakim sensie. Po pierwsze, wartości te są zrelatywizowane do celów i warunków, czyli ocenie może podlegać poprawność doboru środka do celu; tę względność określić można jako prakseologiczną. Po drugie, wartości praktyczne są zrelatywizowane do wartości bezwzględnych, czyli ocenie podlega ich zgodność z wartościami ostatecznymi; tę względność określić można jako aksjologiczną. Te dwa rodzaje względności zilustrować można na następującym przykładzie. Przypuśćmy, że X, aby zaspokoić pewną potrzebę, musi mieć określoną sumę pieniędzy. Może te pieniądze zdobyć kilkoma przynajmniej sposobami, np. wziąć dodatkową pracę i zarobić, oszczędzać, coś sprzedać, pożyczyć, zdobyć pieniądze w sposób nieuczciwy lub nielegalny itd. Układ preferencji przypisywanych powyższym sposobom działania, czyli hierarchia wartości praktycznych zależy oczywiście od warunków działania, a więc np. bezsensowne byłoby preferowanie oszczędzania względem innych sposobów działania w warunkach szybko rosnącej inflacji. Z drugiej strony, układ preferencji zależy od hierarchii wartości ostatecznych. Wysoka pozycja uczciwości w tej hierarchii wykluczy sposób działania polegający na nieuczciwym zdobyciu pieniędzy, cenie sobie czasu wolnego obniży atrakcyjność sposobu polegającego na podjęciu dodatkowego zajęcia.

Problematyka wiążąca się z odróżnianiem wartości ostatecznych i instrumentalnych implikuje problematykę badania wzajemnych związków między normami opartymi na tych typach wartości, a więc problematykę leżącą na styku etyki (bądź estetyki) i prakseologii. Z jednej strony bowiem etyka próbuje wzmocnić swoje zalecenia czy dyrektywy ich skutecznością, np. Gandhi swoją zasadę ahimsy rekomendował nie tylko jako zasadę etyczną, ale również jako zasadę sprawnego działania. Z drugiej zaś strony, prakseologia twierdzi, że moralność ma dla niej pozytywny walor instrumentalny, na przykład uważa się, iż zależność między sprawnością organizacji a jej morale polega na tym, że wyższemu morale odpowiada większa sprawność i w związku z tym podnoszenie morale służy pośrednio funkcjonowaniu organizacji (Pszczółowski 1978). Najczęściej jednak zdarza się, iż zalecenia etyczne i prakseologiczne nie tylko nie wzmacniają się wzajemnie, ale pozostają ze sobą w sprzeczności. Jak zauważa Bocheński: „Moralność i mądrość nie zawsze żyją w zgodzie. Wyobraźmy sobie na przykład, że byłem świadkiem przestępstwa popełnionego przez człowieka, na którego życzliwości mi zależy. Gdy sędzia mnie pyta, moralność nakazuje mi powiedzieć, że on to przestępstwo popełnił, zaś mądrość każe temu przeczyć. Musimy niestety stwierdzić, że: Między nakazami moralności a nakazami mądrości zachodzi nieraz sprzeczność” (Bocheński 1992, s.86). Problem, który się w związku z powyższym pojawia, sformułować można następująco: Jakie wartości ostateczne ułatwiają ewentualnie utrudniają realizację pewnych celów praktycznych oraz jakie zalecenia prakseologiczne sprzyjają kształtowaniu się i przestrzeganiu pewnych norm etycznych?

Przykładem pierwszej zależności mogą być tezy Webera dotyczące związków między etyką ascetycznego protestantyzmu a postawą przydatną dla rozwoju kapitalizmu. Przykładem ilustrującym odwrotną zależność, czyli wpływ motywacji praktycznej na postawy etyczne jest pogląd Russella, iż należy przedkładać miłość nad nienawiść, pokój nad wojnę, współpracę nad współzawodnictwo, ponieważ wartości takie jak miłość, pokój czy współpraca dadzą się pogodzić z największą ilością innych pragnień, czyli ze względu na ich walory praktyczne. Pomimo to, iż wiele przykładów wskazuje, że w wersji ogólnej, tezy o wzajemnym związku między motywacją etyczną i praktyczną utrzymać się nie da (Ossowska 1985), bardzo interesującym zagadnieniem jest badanie szczegółowych wersji tej tezy.

Jednak bliższe przyjrzenie się zagadnieniu odróżniania wartości ostatecznych i instrumentalnych, prowadzi do wniosku, iż odróżnienie to jest na tyle niepewne, że prowadzi do skrajnych stanowisk kwestionujących w ogóle tę dystynkcję. Jedna skrajność polega na tym, że jeżeli rozumieć wartości instrumentalne jako środki prowadzące do celu, to wartości instrumentalne w ogóle nie są wartościami, gdyż sądy orzekające o takich wartościach są zdaniem opisowymi. Zatem istnieją tylko wartości ostateczne. Druga skrajność polega na głoszeniu tezy, iż nic nie może być wartością samo przez się, ale jedynie ze względu na coś innego, jako środek do realizacji czegoś, czyli istnieją tylko wartości instrumentalne.

Ponieważ, jak przyjęto wyżej, wartości są kryteriami za pomocą których dokonywane są oceny, wszystkie zastrzeżenia dotyczące odróżniania ocen właściwych i utylitarnych przedstawione przez Ossowską (1946) są słuszne również w odniesieniu do wartości. Autorka ta poddała wnikliwej analizie trzy sposoby odróżniania ocen utylitarnych i właściwych: 1) na podstawie pewnych wyrażen zawartych w ocenach utylitarnych, 2) na podstawie tego, co te oceny oceniają, czy ze względu na to, co oceniają, 3) na podstawie ich miejsca w systemie. Rezultatem tej analizy jest wniosek, iż żaden z tych sposobów nie jest efektywny, tzn. nie pozwala na wyodrębnienie klas tych ocen.

W swoisty sposób wyróżnia dwa podstawowe typy wartości Rokeach (1977). Wartości ostateczne (*terminal*) to takie przekonania, które dotyczą stanów docelowych, wartości instrumentalne (*instrumental*) to takie, które dotyczą sposobów zachowania się. Ogólna liczba wartości instrumentalnych nie musi być równa liczbie wartości ostatecznych, choć pomiędzy tymi typami wartości zachodzi funkcjonalna relacja. Swoistość odróżnienia Rokeacha polega na tym, że różnica między stanem i procesem nie musi być równoważna różnicy między celem i środkiem. Podstawowa trudność skonstruowania kryterium pozwalającego odróżniać wartości ostateczne i instrumentalne wiąże się z tym, że zarówno jedne, jak i drugie bywają określane tym samym terminem i przejawiają się identycznie w sensie behawioralnym, tzn., na przykład, odważne postępowanie przejawia się tak samo gdy jest celem samym w sobie, jak i w przypadku gdy ma służyć jakiemuś celowi zewnętrznemu¹. W związku z tym sensow-

¹ Podobna trudność występuje w związku z odróżnianiem norm bezwzględnych i instrumentalnych. Na przykład nakaz „Ratuj tonące dziecko” ma zdaniem Bocheńskiego

na wydaje się teza, iż wartości – przynajmniej niektóre¹ – mają dwoisty, tzn. ostateczno-instrumentalny charakter (Lewicka-Strzałecka 1991). Dwoistość ta powoduje, że te same wartości mogą być w zależności od podmiotu realizującego daną wartość oraz sytuacji, traktowane jako ostateczne lub instrumentalne.

3.2.2. Uczciwość jako wartość ostateczna i instrumentalna

Dwoisty, tzn. ostateczno-instrumentalny charakter wartości jest szczególnie widoczny na przykładzie wartości takiej jak uczciwość. Jej sens w kwestionariuszu Rokeacha jest przybliżony przez określenia: niezdolność do oszustwa, szczerłość, prawdomówność. Uczciwość jest tą wartością, która w społeczeństwie amerykańskim uzyskała najwyższą pozycję w hierarchii wartości (w badaniach przeprowadzonych przez National Opinion Research Center, za pomocą Value Survey, por. Rokeach 1978). Podobnie jak w przypadku innych wartości, korelacje między uczciwością i innymi wartościami są niewielkie, np. korelacja między uczciwością i zbawieniem wynosi 0.16. Wydaje się, że przyczyną tego jest fakt, że uczciwość była przez badane osoby traktowana zarówno jako wartość ostateczna, jak i instrumentalna (ułatwiająca osiągnięcie kilku co najmniej

(1992, s.74) charakter kategoryczny. Należy do norm, które nie służą żadnemu celowi, nie grożą żadną sankcją i nie obiecują żadnej nagrody. autor ten twierdzi, iż pytanie „W jakim celu mam ratować tonące dziecko?” jest pozbawione sensu. Jednak nie zawsze tak jest. Dla profesjonalnego ratownika wodnego pełniącego służbę powyższy nakaz jest obowiązkiem służbowym, którego wykonanie ewentualnie nie wykonanie obwarowane jest sankcją lub nagrodą.

¹ Własność tę mają wszystkie wartości, twierdzi Puzynina: „Jest cechą charakterystyczną wszelkich wartości (poza instrumentalnymi z nazwy), że mogą one funkcjonować bądź jako absolutne, bądź jako instrumentalne wobec innych” (Puzynina 1992, s.31,32). Arystoteles jednak powiada, że istnieje coś, co jest bezwzględnie ostateczne, „do czego się dąży zawsze dla niego samego, a nigdy dla czegoś innego. Temu określeniu odpowiada – wedle powszechnego mniemania – najbardziej szczęście; do szczęścia bowiem dążymy zawsze dla niego samego, a nigdy dla czegoś innego, zaszczytów natomiast, przyjemności, rozumu i wszelkiej dzielności pragniemy wprawdzie także dla nich samych (pragnęlibyśmy bowiem każdej z tych rzeczy, nawet gdyby nam nic z nich nie przychodziło), czynimy to jednak również dla szczęścia, w przekonaniu, że dzięki tym rzeczom będziemy szczęśliwi. Szczęścia natomiast nikt nie pragnie dla wspomnianych rzeczy ani w ogóle dla niczego innego poza nim.”(Arystoteles 1956, 1097a, 30–35, 1097b, 1–10).

wartości ostatecznych). Tak więc niektóre spośród osób stawiających uczciwość najwyżej w hierarchii wartości mogą uważać, iż postępowanie uczciwe jest celem samym w sobie, inne, że jest środkiem do osiągnięcia zbawienia lub że jest warunkiem sukcesu rozumianego np. jako dostatnie życie czy uznanie społeczne, a jeszcze inne mogą uznawać te poglądy jednocześnie.

Uczciwość jako wartość instrumentalna zalecana była w społeczeństwie amerykańskim od czasów co najmniej Franklina propagującego maksymę *honesty is the best policy*. Franklin, ów apostoł moralności mieszczańskiej, jak nazywa go Ossowska (1985), umieszcza uczciwość (szczerłość, nie posługiwanie się podstępem) wśród cech działania służących osiągnięciu sukcesu ekonomicznego i opisuje w swoich licznych pismach, a przede wszystkim popularnym kalendarzu, jak należy wcielać ją w życie.

O tym, że uczciwość nie przestała być zalecana jako wartość instrumentalna, świadczy wydana niedawno książka *A passion for excellence* (Peters, Austin 1987), która zyskała dużą popularność na rynku amerykańskim. Autorzy tej książki, radzącej jak zapewnić sukces w prowadzeniu firmy, uważają że w warunkach totalnej, ostrej konkurencji, podstawą osiągnięcia przez firmę długofalowego sukcesu jest uczciwość. Jedynym uczciwym postępowaniem można zyskać zaufanie, o które trzeba walczyć, bo na zaufaniu opiera się system. Taka zasada funkcjonowania tego systemu nie obowiązywała od razu. W przeszłości, jak zauważa ks. Majka na przykład kupcy mogli odnosić sukcesy finansowe poprzez różnego rodzaju nieuczciwe praktyki takie, jak oszukiwania na wadze i mierze, ukrywanie wad towaru i zachwalanie go ponad miarę, operacje paskarskie i lichwiarskie. „Państwowa kontrola miar i wag, daleko posunięta standaryzacja produktów, szeroko rozwinięta informacja rynkowa i nowoczesna organizacja handlu uniemożliwiają niemal całkowicie stosowanie tego rodzaju praktyk. Dodajmy do tego jednolity system finansowy nie tylko w skali kraju, ale całych regionów świata i sprawną informację o kursie walut oraz troskę producentów o opinię o własnych wyrobach przez ochronę znaku fabrycznego. Wszystko to ułatwia wymianę i sprawia, że kontakt konsumenta z kupcem przybrał zupełnie inny charakter, a także sama funkcja kupca w stosunku do konsumenta uległa pewnej zmianie. Stał się on przede wszystkim organizatorem i doradcą konsumenta. Musi też stosować zupełnie inne środki zapewnienia sobie sukcesu. Podstawą trwałego sukcesu kupca jest zaufanie ze strony

odbiorców oferowanych przez niego towarów, ciągle rozrzucanie tego zaufania w społeczeństwie i zwiększanie w związku z tym obrotów, a w konsekwencji i zysków. Kupcowi zależy musi także na tym, aby zakres tego zaufania się poszerzał, to znaczy aby konsumenci byli skłonni powierzyć mu troskę o coraz większą ilość swoich potrzeb” (Majka 1982, s. 215–216).

Instrumentalnie, uczciwość traktowana bywa także przez mądrość ludową, o czym świadczy powiedzenie „Kłamstwo ma krótkie nogi”. Bardziej wyrafinowane powiedzenie zaleca: „Kłam myszy, bo przechodnia, nie kłam karaluchowi, bo zadomowiony”, a więc bądź uczciwy wtedy, gdy kłamstwo grozi łatwym zdemaskowaniem, możesz nabierać wtedy, gdy istnieje duża szansa, że kłamstwo nie wyjdzie na jaw.

Z drugiej strony, istnieje dostatecznie wiele przykładów postaw i zachowań ludzi świadczących o tym, iż uczciwość, dążenie do prawdy jest wartością godną realizacji dla niej samej, czyli jest wartością ostateczną. Prawda stanowi podstawowy wymiar etyki katolickiej, uznawana jest za wartość konstytuującą rozwój człowieka w jego własnym człowieczeństwie, a także rozwój społeczeństwa w jego najgłębszej tożsamości (Jan Paweł II 1983).

Uczciwość jest także jedną z naczelných wartości etyki niezależnej Kotarbińskiego, który w sytuacji konfliktu nakazu organizacyjnego z uczciwością, gdy zwierzchność organizacyjna żąda uczestniczenia w jawnej niesprawiedliwości, zaleca: „Musisz odmówić i basta i żadne cudze sumienie nie może zastąpić Twego własnego sumienia. A poszczególnym przypadkiem nieuczciwości jest głoszenie fałszu, gdy uczciwość wymaga głoszenia prawdy. Możesz się mylić w jej rozeznaniu, więc niezbędny okazuje się postulat krytycyzmu. Atoli w ostatecznym obrachunku musisz obstawać przy tym co ci się narzuca jako prawda po jak najwnikliwszym zbadaniu wszystkich danych. Uznanie tego wymagalnika powinno obowiązywać wszystkie zrzeczenia socjalistyczne, ponieważ streszcza się w tym jeden z warunków etyki elementarnej, a etyka socjalistyczna stanowi nadbudowę etyki elementarnej, dodaje do niej własne warunki, które czynią ją surowszą, ale nie może pozostawać z nią w sprzeczności” (Kotarbiński 1987, s. 275–276).

Zagadnieniem samym w sobie jest pytanie o autoteliczność prawdy jako wartości w nauce. Kołakowski (1967), na przykład wyraża pogląd, że prawda w nauce jest wartością wtórną, narzędziem przydatnym w przewi-

dywaniu zdarzeń i kontrolowaniu ich przebiegów. Z poglądem tym, zarówno w wersji opisu postaw uczonych wobec prawdy, jak i w wersji wyjściowej zasady dopuszczalności twierdzeń naukowych, zezwalającej jakoby na te tylko twierdzenia, które są technologicznie przydatne, polemizuje Chwedeńczuk (1984). Uważa on, że przeświadczenie o prawdzie jako wartości wyłącznie instrumentalnej i technologicznej jest pewnym stanowiskiem filozoficznym, charakterystycznym szczególnie dla niektórych pozytywistów. Jest zatem to przeświadczenie pewnym stanowiskiem, a nie opisem faktycznej sytuacji w odniesieniu do faktycznej sytuacji w nauce, Chwedeńczuk wysuwa hipotezę o istnieniu „naturalnego” związku motywacyjnego między posługiwaniem się przez uczonych klasyczną definicją prawdy, a uznawaniem prawdy jako wartości autotelicznej. Związek ten miałby mieć charakter korelacji, wielkość współczynnika której wskazywałaby na zależność, która nie jest przypadkowa. „Klasyczne rozumienie prawdy ‚narzuca’ bowiem nieodparcie myśl, że ilekroć znamy prawdę, tylekroć świat dostępny nam jest rzeczywiście i ‚osobiście’. Człowiek ma dostatecznie wiele powodów, by cenić wierny obraz świata, a owa atmosfera doniosłości wystarcza, by uczynić z prawdy wartość nie wymagającą usprawiedliwienia” (Chwedeńczuk 1984, s. 68).

3.2.3. Dwoisty charakter innych wartości

Poza uczciwością również i inne wartości mają dwoisty, tzn. instrumentalno-ostateczny charakter. Na przykład aktywność, z definicji niejako służąca różnym celom, może stać się celem samym w sobie, jak pisał o tym Albert Schweitzer: „Majaczył się nam ludziom Zachodu jakiś światopogląd, który by odpowiadał naszemu pędowi do działania i pęd ten jakoś rozświetlał. Nie zdołaliśmy go sobie zbudować. Nie pozwalając nam dojść do zrozumienia świata i życia własnego, duch naszych czasów pędzi nas poza nas, w działanie. Wciąż wprzęga nas w służbę to takich, to innych osiągnięć. Utrzymuje nas w zawrotnej aktywności, byśmy przypadkiem nie doszli do opamiętania i nie postawili sobie pytania, co całe to nieprzytomne oddawanie się celom i osiągnięciom ma właściwie do czynienia z sensem świata i z sensem naszego życia” (Schweitzer, cyt. za Elzenberg 1963, s.416). Wartością ostateczną może być także zaniechanie aktywności, zalecane przez niektóre hinduskie koncepcje życia. Również

obywatele starożytnych Aten z pogardą odnosili się do pewnego rodzaju aktywności, współcześnie uważanej za uczciwą pracę. Współzawodnictwo we współczesnym społeczeństwie uznali by za wyścig szczurów i uważali za rodzaj najgorszego niewolnictwa (Bertalanffy 1980).

Prostota, traktowana zwykle jako czynnik ułatwiający zastosowanie jakiejś teorii naukowej, może być również wartością samą w sobie; szczególnie często matematycy przyznają, iż prostota stanowi dla nich wartość ostateczną. Podobne wątpliwości co do prostoty jako oceny wyraża Ossowska pisząc: „Gdy słyszę wypowiedź: „Prostota jest w obcowaniu rzeczą nieocenioną”, nie umiem odpowiedzieć, czy to ocena właściwa, czy utylitarna dopóki się nie dowiem, jakie miejsce zajmuje ta wypowiedź w systemie mojego interlokutora. Jeżeli uzasadnia swoją wypowiedź przez powołanie się na to, że wszak łatwiej wtedy o dobre porozumienie między ludźmi itp., mam prawo przypuszczać, że mam do czynienia z oceną utylitarną, czego jeszcze wcale nie przesądza fakt, że prostota nie jest czymś, co by się nie nadawało na przedmiot dążeń, na cel naszego postępowania, z tego względu, że kto się o prostotę stara, ten ją zwykle traci” (Ossowska 1946, s.288).

Badanie naukowe, uprawiane zazwyczaj dla celów poznawczych lub praktycznych, może stać się celem samym w sobie, rodzajem zabawy, „szlachetnej rozrywki”, jak wskazuje Kubin (1988).

Wolność jest tą wartością, która była wypisana na wielu sztandarach i za którą wielu oddało życie. Wolność jest konstytutywną cechą człowieka jako układu autonomicznego, dlatego człowiek, aby nie zatracić swojej tożsamości musi do niej zmierzać (Rokeach 1973). Ale wolność rozumiana bywa także – na przykład przez behawiorystów – jako możliwość wyboru spośród różnych alternatyw i wtedy jest wartością służącą celom takim jak przeżycie i reprodukcja organizmów. Na służący nieco innym celom, ale także instrumentalny charakter wolności, zwraca uwagę Koziński, pisząc: „Tylko człowiek, który ma pewną swobodę działania, może walczyć o bezpieczeństwo społeczne, o sprawiedliwość i o równość. W warunkach, w których jednostka została zniewolona, dowolne działania człowieka stają się fikcją. Granice wolności są granicami ludzkich wysiłków” (Koziński 1986, s. 436).

Niepewność statusu takiej wartości jak dobro wyraża w lapidarny sposób przykład przytaczany przez Ossowską: 'Dobry pies podwórzowy powinien być zły' (Ossowska 1966). Analiza różnych rozumień dobra,

wskazująca na ostateczno-instrumentalny charakter tej wartości, została przedstawiona w książce von Wrighta *The Varieties of Goodness* (1963). Autor ten wyróżnia następujące typy dobra (podaję za Puzyniną 1992, s.35):

- 1) 'dobro' instrumentalne (typu: nóż jest dobry)
- 2) 'dobro' techniczne (typu: on jest dobry w koszykówce)
- 3) 'dobro' utylitarne (to, co jest korzystne, co nie krzywdzące) oraz 'medyczne', tj. związane z życiem i zdrowiem
- 4) 'dobro' hedonistyczne – związane z bierną i czynną przyjemnością
- 5) 'dobro' człowieka, jego ogólnej pomyślności („welfare”) i szczęścia jako jej skutku.

Dwoisty charakter mają wartości znajdujące się na liście wartości instrumentalnych Rokeacha. Na przykład, taka wartość jak pomocny (niosący pomoc) jest wartością ostateczną i konstytutywną etyki niezależnej Kotarbińskiego (1986) wraz z jej ideałem spolegliwego opiekuna. Wartość wybaczący (gotowy do wybaczenia innym) jest wartością ostateczną wysuwaną przez etykę chrześcijańską, wartość – opanowany (powściągliwy, zrównoważony) przypisać można filozofii stoików, a także pewnym hinduskim koncepcjom życia. Praktyczny charakter tych wartości przejawia się, gdy pomyślimy o nich w kontekście, przykładowo, różnych profesji. I tak, na przykład, logiczny, intelektualista, o szerokich horyzontach, odważny są wartościami cennymi w zawodzie naukowca; obdarzony wyobraźnią, niezależny – w zawodzie artysty; posłuszny – w roli żołnierza; uprzejmy – urzędnika, sprzedawcy; opanowany, pomocny – w zawodzie lekarza; o szerokich horyzontach, pomocny, wybaczący – w zawodzie nauczyciela itp.

Dwoistość wartości powoduje, iż wyniki empirycznych badań, w których próbuje się rozstrzygnąć, jaki charakter – instrumentalny czy ostateczny – ma dana wartość dla badanych osób nie zawsze dadzą się jednoznacznie zinterpretować. Na przykład Misztal (1990) w badaniach nad systemami wartości współczesnego społeczeństwa polskiego przyjęła, iż o instrumentalnym lub ostatecznym charakterze jakiejś wartości decyduje stopień zgodności przekonania o miejscu tej wartości w hierarchii wartości z przekonaniem o znaczeniu tej wartości (dokładniej cech odpowiadających tej wartości) w procesie osiągnięć. Zgodnie z tym kryterium za instrumentalną uznawana bywa wartość, którą badane osoby umieszczają wysoko w hierarchii wartości i którą uważają za ważną

w procesie osiągnięć, a także wartość umieszczana nisko w hierarchii wartości i uznawana za mało ważną w procesie osiągnięć. O ostatecznym charakterze wartości decyduje jej wysoka pozycja w hierarchii wartości i niewielkie znaczenie przypisywane jej w procesie osiągnięć lub niska pozycja w hierarchii wartości i duże znaczenie przypisywane jej w procesie osiągnięć. Nasuwają się następujące uwagi co do powyższego kryterium. Po pierwsze, z faktu, iż dana wartość jest jednocześnie uznawana za ostateczną i instrumentalną nie można wnioskować, że jest ona wartością instrumentalną. To, że ktoś uważa, iż jakaś wartość sprzyja osiągnięciom może być stwierdzeniem empirycznej zależności i nie musi dla tego kogoś wykluczać ostatecznego charakteru tej wartości. Na przykład pogładowi, iż wiedza i kwalifikacje sprzyjają osiągnięciu sukcesu nie koniecznie musi towarzyszyć pogląd, że nie warto do nich dążyć, w sytuacji gdy sukcesu nie gwarantują. Po drugie, ostateczność *versus* instrumentalność wartości nie zawsze musi być uwarunkowana podmiotowo, czyli pewne wartości mogą być traktowane przez ludzi równocześnie jako instrumentalne i jako ostateczne. Wartości te są celami dla jednych działań, w innych działaniach są środkami do osiągnięcia celów.

Powyzsze rozważania i przykłady prowadzą do wniosku, iż podział wartości na ostateczne i instrumentalne jest względny; rozstrzygnięcie o przynależności wartości do odpowiedniej klasy może nastąpić tylko w określonej sytuacji i w odniesieniu do określonego podmiotu działającego realizującego tę wartość. Jednak podział ten jest powszechnie stosowany, gdyż pełni ważną rolę, porządkującą myślenie. Zresztą, brak ogólnego kryterium, pozwalającego odróżniać wartości ostateczne i instrumentalne nie uniemożliwia przeprowadzania teoretycznych analiz zależności między tymi typami wartości. Możliwe jest też posługiwanie się tymi terminami w sensie operacyjnym, na przykład zaproponowanym przez Rokeacha (1973), z której to propozycji skorzystano w empirycznej części pracy.

3.2.4. Konflikty między wartościami

Wartości, a więc przekonania, że pewne działania lub stany docelowe są bardziej pożądane niż działania lub stany docelowe przeciwne, są podstawą, na której formułowane są zwykle pewne dyrektywy. Dyrektywy są

więc swojego rodzaju wnioskami ze zdań wartościujących, chociaż status tego wnioskowania jest niepewny. Powiedzenie, iż wartość jest podstawą, na której bywa formułowana dyrektywa nie oznacza też, że słuszne jest stanowisko imperatywizmu. Stanowisko to głosi (w formie radykalnej), iż zdanie wartościujące jest tym samym co zdanie dyrektywne lub (w formie umiarkowanej), że ze zdania wartościującego wynika dyrektywa. Stwierdzenie, iż pewien stan lub działanie są wartościowe, nie musi być równoważne nakazowi dążenia do tego stanu lub działania, choć niewątpliwie istnieje między tymi zdaniami pewien związek. Ze zdania wartościującego „D jest bardziej pożądane niż nie D” nie wynika jednoznacznie dyrektywa „czyń D”, ale uznaje się zwykle, że zdanie to jest sensownym uzasadnieniem tej dyrektywy. Z faktu, iż ktoś przyznaje prawdziwość zdaniu „Palenie jest szkodliwe” niekoniecznie wynika, iż musi uznawać za słuszną dyrektywę „Nie pal”. Na ogół jednak, jeżeli ktoś uznaje tę dyrektywę za słuszną, to opiera to przekonanie na przyznawaniu prawdziwości zdaniu „Palenie jest szkodliwe”. W związku z tym pytanie, na czym polega konflikt między wartościami i jakie są sposoby jego rozstrzygnięcia jest do pewnego stopnia pytaniem o konflikt między dyrektywami.

Ponieważ dyrektywy, przynajmniej w ich formie gramatycznej są tym samym co normy, określenie konfliktu między nimi sprowadzić można do określenia konfliktu między normami etycznymi, zaproponowanego przez Lazari-Pawłowską (1961). W koncepcji tej wychodzi się od określenia sprzeczności norm. Normy jako zdania o charakterze nakazowym lub zakazowym nie mają wartości logicznej i w związku z tym przyjmuje się, że dwie normy są sprzeczne, jeżeli jedna z nich nakazuje to, czego zakazuje druga. Na przykład sprzeczne są zdania: 'Zawsze działaj uczciwie' i 'Jeżeli chcesz zdobyć wysokie stanowisko musisz działać nieuczciwie'. To, że zalecenia te są sprzeczne, wynika analitycznie z ich sensu i nie musi być potwierdzone doświadczeniem. Konflikt między dwiema normami zachodzi wtedy, gdy normy te wraz z pewnym zdaniem empirycznym prowadzą do norm sprzecznych.

O konflikcie między dwiema wartościami można mówić wtedy, jeżeli niemożność zrealizowania dyrektyw opartych na tych wartościach okazuje się w pewnej sytuacji empirycznej. Na przykład, pary wartości takich jak uprzejmość i uczciwość lub dokładność i oszczędność w pewnych sytuacjach są konfliktowe, w innych nie są. Zatem konflikt między

wartościami zachodzi wtedy, gdy dyrektywy oparte na tych wartościach wraz z pewnym zdaniem empirycznym prowadzą do dyrektyw sprzecznych. Przykładem sytuacji konfliktowej dla pierwszej pary wartości jest układ zdań: 1. Bądź uczciwy. 2. Bądź uprzejmy. 3. Urzędnik, który ma załatwić sprawę jest niekompetentny. Konflikt drugiej pary wartości opisuje układ zdań: 1. Określ dokładnie dla każdego z partii wyrobów pewien parametr niedostępny bezpośredniej obserwacji (np. odporność na ścieranie). 2. Zachowaj (oszczędź) jak najwięcej wyrobów. 3. Po to, by zbadać wyrób trzeba go zniszczyć, a więc im większa część wyrobów zostanie zniszczona, tym dokładniej zostaną zbadane pozostałe.

Wyróżnienie wartości ostatecznych i instrumentalnych pozwala na określenie trzech rodzajów konfliktów, a mianowicie:

1. Konflikty między wartościami ostatecznymi.
2. Konflikty między wartościami instrumentalnymi.
3. Konflikty między wartościami instrumentalnymi i ostatecznymi.

Jakie są sposoby rozstrzygnięcia tych trzech rodzajów konfliktów?

W przypadku konfliktów pierwszego rodzaju, a więc konfliktów między wartościami ostatecznymi, istnieją co najmniej trzy możliwości. Są to te same, które zostały wskazane przez Lazari-Pawłowską (1961) jako sposoby uchylania konfliktów między normami etycznymi, a także przez Körnera (1976) jako sposoby rozstrzygnięcia konfliktów między zasadami ewaluatywnymi. Pierwszy sposób polega na zawężeniu zakresu obowiązywania norm opartych na wartościach. Na przykład, normę nakazującą prawdomówność należałoby zawęzić do sytuacji, w której ujawnienie prawdy nie wyrządzi nikomu krzywdy ani cierpienia lub przyczyni się do czyjegoś dobra. Takie zawężenie wymagałoby jednak dalszych uściśleń dotyczących sytuacji, w których wchodzi w grę krzywdy, cierpienia, czy dobra różne co do wielkości i odnoszące się do różnych osób. Doprecyzowanie warunków, w których należałoby zachowywać określone wartości jest zadaniem skomplikowanym zarówno teoretycznie, jak i praktycznie. Jakkolwiek takie postępowanie może zmniejszyć liczbę konfliktów, nigdy ich nie wyeliminuje całkowicie.

Drugi sposób rozstrzygnięcia konfliktów między wartościami ostatecznymi polegałby na odwoływaniu się do ustalonej hierarchii wartości, czyli zasady porządkującej wartości, z której jednoznacznie wynika, którą

z dwu wartości znajdujących się w sytuacji konfliktowej zachować, a którą poświęcić. Ten sposób także nie jest uniwersalny, chociaż rozmaite badania nad hierarchiami wartości zakładają, że tak właśnie rozstrzygane są konflikty między wartościami (Wojciszke 1990). W badaniach takich nie uwzględnia się, iż mogą występować znaczne różnice między ludźmi ze względu na stopień zhierarchizowania systemu wartości. Zasadne jest przypuszczenie, że ów stopień można przedstawić na pewnym kontinuum, poczynając od osób, dla których hierarchia wartości jest sztywna, zawsze taka sama niezależnie od zmiennych warunków (absolutyści), a kończąc na osobach, które nie mają ustalonej hierarchii wartości i które uważają, że w zależności od szczegółowych okoliczności należy przypisywać pierwszeństwo tej czy innej wartości (relatywiści). Należy zwrócić uwagę na fakt, że zależność między hierarchią wartości a wyborami praktycznymi nie jest jednokierunkowa. Wybory dokonywane są na podstawie względnie trwałej hierarchii wartości, ale również ta hierarchia może ulegać powolnym zmianom powodowanym przez takie a nie inne wybory.

Jeszcze innym sposobem uchylania konfliktów jest odwołanie się do pewnej zasady ogólnej, która pomaga rozstrzygnąć konflikt. Z samej tej zasady żadne konkretne postępowanie nie wynika, natomiast pomaga ona wybrać jedną z dwóch konkurencyjnych wartości. Zasadą taką jest na przykład imperatyw kategoryczny Kanta – postępuj zgodnie z taką normą, co do której chciałbyś, by stała się prawem powszechnym. Innym przykładem takiej zasady jest zasada ogólnej użyteczności, wysuwana przez utilitarystów. Wynika z niej, że należy wybrać tę wartość, która zapewnia większą użyteczność a mówiąc inaczej dążenie do jak największego szczęścia jak największej liczby jednostek. Również przeciwstawna zasadzie użyteczności, zasada etyki litości jest przykładem takiej zasady pomocniczej. Hasłem jej, zgodnie z interpretacją Kotarbińskiego jest „obowiązek postępowania tak, aby usunąć jak najwięcej cudzego nieszczęścia, nie okupując tego zadawaniem nieszczęścia innemu” (Kotarbiński 1987, s. 83). W etyce Gandhiego rolę takiej zasady pomocniczej pełniła zasada wyboru mniejszego zła. Sposób rozstrzygania konfliktów polegający na wprowadzeniu zasady pomocniczej bywa czasem skuteczny, jednak nie jest uniwersalny. Jego skuteczność ograniczona jest do sytuacji, w których na przykład wiadomo jakie postępowanie można uczynić prawem ogólnym, jak ważyć użyteczność, nieszczęście lub zdecydować, które zło jest mniejsze.

Wśród sposobów przewyższania konfliktów drugiego rodzaju, a więc konfliktów między wartościami instrumentalnymi, wyróżnić można następujące przypadki. Po pierwsze możliwe jest czasem usunięcie sprzeczności fizycznej (lub innej) powodującej konflikt. Sprzeczność fizyczna (Altszuller 1983, s. 34) polega na wymaganiu, by pewien element systemu spełniał przeciwstawne warunki. Na przykład, w celu wypolerowania szkieł optycznych, konieczne jest stosowanie docieraka, który musi być twardy, by ścierać szkło i jednocześnie musi pozwalać doprowadzać ciecz chłodzącą. Czynienie docieraka porowatym lub wiercenie w nim dziur umożliwia schładzanie, ale czyni docierak niewydajnym, ponieważ tylko jego twarde części mogą ścierać szkło. Przewyższenie sprzeczności fizycznej, która na pierwszy rzut oka wydaje się nie do usunięcia, okazuje się czasem możliwe i zdaniem Altszullera jest podstawą większości wynalazków technicznych. Altszuller podaje kilkadziesiąt sposobów pokonywania takich sprzeczności, na przykład rozdzielenie przeciwstawnych właściwości w przestrzeni lub w czasie, wykorzystanie stanów przejściowych, w których powstaje na pewien czas coś w rodzaju przeciwstawnych właściwości itd. W przypadku docieraka przewyższenie konfliktu między wydajnością a skutecznością, polegać może na wykonaniu docieraka z lodu, w który wmrózone zostaną cząstki ścierające. Przy polerowaniu lód będzie topnieć i to umożliwi, że polerująca powierzchnia będzie twarda i jednocześnie jakby przepuszczalna dla chłodnej wody.

Inaczej musi wyglądać przewyższanie konfliktu między wartościami instrumentalnymi w sytuacji, w której leżąca u jego podstaw sprzeczność fizyczna (lub jakakolwiek inna) jest lub wydaje się nie do pokonania i tylko jedna z tych wartości może być zrealizowana. Rozstrzygnięcie konfliktu polega wtedy na wyborze tej spośród alternatywnych wartości, która jest ze względu na realizowany cel ważniejsza. Na przykład w procesie budowania wiedzy naukowej konflikt polegający na tym, że niemożliwe jest jednoczesne wykonanie zalecenia maksymalnej zasadności i zalecenia maksymalnej ogólności bywa rozstrzygany na rzecz jednego lub drugiego zalecenia w zależności od sytuacji, czyli celu badawczego (Nowak 1986, s. 316). Postulat maksymalnej zasadności, tj. minimalnego ryzyka błędu staje się najważniejszy w sytuacji, gdy wynik badania naukowego ma być podstawą do działań mających ważne skutki praktyczne. Rezygnuje się wtedy z formułowania abstrakcyjnych tez i ogólnych prawidłowości dotyczących szerokiego zakresu zjawiska na rzecz

wysokiego stopnia pewności orzekanych twierdzeń. Twierdzenia te uzasadniane są na drodze indukcyjnej, polegającej na uogólnianiu prawidłowości zachodzącej dla dostatecznie wielu przypadków; im więcej jest tych przypadków i im bardziej są one różnorodne tym lepiej uzasadniona jest prawidłowość. Z drugiej strony dążenie do odkrywania maksymalnie ogólnych praw wymaga podjęcia ryzyka błędu przede wszystkim za względu na walor teoretyczny takich praw, warunkujący rozwój nauki. Prawa te muszą być niesprzeczne za znanymi faktami i falsyfikowalne, a więc możliwe do obalenia. Służą one wyjaśnianiu i przewidywaniu zjawisk, a otrzymywane są poprzez poddawanie odważnych hipotez dostatecznie wielu próbom falsyfikacji.

Jeszcze inny sposób rozstrzygnięcia konfliktu między wartościami instrumentalnymi jest możliwy w sytuacji, gdy wartości te są stopniowalne. Wartości instrumentalne bywają stopniowalne częściej niż wartości ostateczne. Te ostatnie są na ogół przyjmowane w kategoriach, absolutnej formie, we wczesnych fazach edukacji. W trakcie dalszego rozwoju człowieka organizują się one w system bardziej złożony niż zestaw bezwzględnych nakazów czy zakazów, częściej jednak mają dwukategorialny i bezwyjątkowy charakter niż wartości instrumentalne. Stopniowalność wartości instrumentalnych polega natomiast na tym, iż możliwa jest ich realizacja w pewnym ograniczonym zakresie. W sytuacji, w której wartości instrumentalne będące w konflikcie są stopniowalne, konflikt ten może być rozstrzygnięty przez realizację konkurencyjnych wartości w odpowiednim stopniu – optymalnym ze względu na założony cel. Weźmy na przykład lek, którego działanie jest tym skuteczniejsze im więcej określonych substancji zawiera, ale jednocześnie tym groźniejsze ze względu na efekty uboczne. Precyzyjne określenie stopnia skuteczności działania i poziomu bezpieczeństwa jest sposobem rozstrzygnięcia konfliktu między tymi wartościami.

Konflikty trzeciego rodzaju, czyli konflikty między wartościami ostatecznymi i instrumentalnymi oraz ewentualne sposoby ich rozstrzygnięcia zostaną zilustrowane na przykładzie jednej wartości, mianowicie uczciwości. Ponieważ uczciwość, jak wskazywano wyżej, może być wartością zarówno ostateczną, jak i instrumentalną, możliwe są cztery sytuacje.

1. Uczciwość jest wartością ostateczną i instrumentalną. Jest to sytuacja osoby, dla której uczciwe zachowanie się jest cenne samo w sobie, a także jest środkiem do osiągnięcia celów praktycznych.

2. Uczciwość nie stanowi wartości, ani w sensie ostatecznym ani w sensie instrumentalnym. Jest to sytuacja osoby, dla której uczciwość sama w sobie jest pozbawiona wartości oraz jest przeszkodą w osiągnięciu celów praktycznych.

3. Uczciwość jest wartością ostateczną i nie jest wartością instrumentalną. Jest to sytuacja osoby, dla której uczciwe zachowanie się jest celem samo w sobie, ale jest przeszkodą w osiągnięciu celów praktycznych.

4. Uczciwość nie jest wartością ostateczną i jest wartością instrumentalną. Jest to sytuacja osoby, dla której uczciwe zachowanie się nie jest cenne samo w sobie, ale jest środkiem do osiągnięcia celów praktycznych.

Przypadki 1 i 2 nie są sytuacjami konfliktowymi, wartości wzmacniają się wzajemnie, tzn. im dłużej trwa sytuacja bezkonfliktowa, tym bardziej trwała staje się dana wartość.

Konflikt występuje w przypadkach 3 i 4. Ponieważ wartości są przekonaniem, a z teorii zgodności wynika, że człowiek nie toleruje przez dłuższy czas sprzecznych przekonań, konflikty te likwidowane są przez mechanizm, który nazwać można uzgadnianiem znaków. Przypadek 3 jest sytuacją uczciwego z natury człowieka, który znalazł się w układzie warunków społecznych, ekonomicznych, politycznych czy innych wymuszających nieuczciwe zachowanie dla osiągnięcia celów praktycznych. Jeżeli osoba ta wybierze nieuczciwe zachowanie, zacznie racjonalizować swoje postępowanie i uczciwość przestanie po pewnym czasie być dla niej wartością ostateczną. Wartości ostateczne są bowiem względnie trwałe, ale przyzwyczajenie jest drugą naturą i powiedzmy dla kogoś, kto przez sześć lat okupacji kłamał, by przeżyć, uczciwość nie jest celem samym w sobie. Jeżeli natomiast osoba ta wybierze postępowanie uczciwe, zrezygnuje po jakimś czasie z aspirowania do pewnych celów praktycznych. Przypadek 4 jest sytuacją osoby, dla której uczciwe działanie nie jest naturalną skłonnością, a jeżeli je wybierze, to tylko po to, by coś konkretnego na tym zyskać. Jeżeli osoba ta wybierze postępowanie uczciwe, uczciwość niejako na zasadzie treningu stanie się dla niej wartością ostateczną. Na tym mechanizmie zresztą bazują różne zasady reedukacji. Jeżeli natomiast osoba ta nie będzie w stanie powściągnąć swoich naturalnych skłonności i będzie działał nieuczciwie, zrezygnuje po jakimś czasie z aspirowania do pewnych celów praktycznych.

Podobne rozumowanie można przeprowadzić w odniesieniu do innych wartości, analizując ich zgodność lub konflikt. Interesujące byłoby zbada-

nie stopnia zgodności struktury systemu wartości ostatecznych i instrumentalnych. Podstawową trudność stanowi jednak brak praktycznego sposobu identyfikacji danej wartości jako ostatecznej lub instrumentalnej.

3.3. Postawy praktyczne w niestandardowych sytuacjach potocznych

Jak pokazano powyżej, próby rekonstrukcji wnioskowań praktycznych poprzez logiczną ich analizę nie dają zadowalających wyników. Stopień komplikacji normatywnych modeli tych wnioskowań wzrasta ogromnie w miarę uwzględniania złożonych współzależności między systemem wartości człowieka, jego wiedzą i programem działania, zaś szansa iż będzie to model kompletny i optymalny jest niewielka. Jednak obserwacja rzeczywistych zachowań ludzi prowadzi do wniosku, że pomimo całej złożoności sytuacji, w których muszą oni porozumiewać się i działać w świecie życia codziennego, wiele aktów komunikacji jest efektywnych a działań skutecznych, co sugeruje, że warto przyjrzeć się tym właśnie procesom.

Myślenie i działanie ludzi w świecie życia codziennego jest przedmiotem zainteresowań etnometologii. Ta dyscyplina socjologiczna próbuje opisać metody, którymi posługują się ludzie w swojej codziennej aktywności – etnometody. W szczególności chodzi o ujawnienie przyjmowanych bezrefleksyjnie przez wszystkich członków społeczeństwa pewnych elementarnych przeświadczeń jako oczywistości. Badanie to ma nie tylko cele poznawcze, ale – jak twierdzą za Schutzem etnometologowie – stanowi warunek konieczny dotarcia do pierwotnych, zdroworozsądkowych założeń leżących u podstaw nauk społecznych. To z kolei pozwoli na uwolnienie się od tych założeń i umożliwi obiektywizację nauk społecznych (Krasnodębski 1989). Zdaniem Schutza (1984) zasadnicza różnica między naukami przyrodniczymi i społecznymi polega na odmiennej strukturze konstruktów, jakimi posługują się reprezentanci tych dyscyplin. Badacze przyrodnicy mają do czynienia z polem obserwacji, które jest nieustrukturalizowane i sami decydują, jakie fakty i zdarzenia oraz jakie ich aspekty są tematycznie i interpretacyjnie istotne dla ich celów. Tymczasem, przedmiot nauk społecznych – świat społeczny ma

określony sens i struktury istotności, zdeterminowane przez potoczne myślenie i aktywność ludzi w tym świecie działających. „Obiekty myślowe konstruowane przez badaczy społecznych odnoszą się do myślowych obiektów, tworzonych przez potoczne myślenie ludzi, przeżywających swoje codzienne życie wśród bliźnich i na nich są oparte. Dlatego konstrukty używane przez badacza można nazwać konstruktami drugiego stopnia, to znaczy konstruktami konstruktów tworzonych na społecznej scenie przez aktorów, których zachowanie badacz obserwuje i stara się wyjaśnić” (Schutz 1984, s. 140, 141).

Określone przez Schutza pewne strukturalne własności postawy człowieka w świecie życia codziennego stały się punktem wyjścia dla prac teoretycznych i badań empirycznych prowadzonych przez etnometodologów. Na podstawie tych własności próbuje się odróżnić człowieka, dla którego charakterystyczne jest nastawienie życia codziennego i człowieka cechującego się nastawieniem sterowanym przez rozmaite zorganizowane formy myślenia i działania, przede wszystkim nastawieniem naukowego teoretyzowania (Garfinkel 1984). Jak zauważa Niżnik (1991, s. 160), próby określania działania potocznego człowieka przez stawianie go w opozycji do działań regulowanych przez wiedzę cechującą się pewnymi standardami nie ujawniają podstawowej funkcji potoczności, jaką jest zapewnianie spójności symbolicznego uniwersum człowieka. Jednak, gdy celem badawczym nie jest identyfikacja potoczności jako kategorii teoretycznej, lecz gdy potoczność wykorzystywana jest operacyjnie, określanie jej przez wskazywanie opozycji ma wartość heurystyczną. Jedną z takich opozycji, pożyteczną dla dalszych rozważań, jest wyróżnienie wśród ogółu działań podejmowanych przez człowieka, poprzedzonych namysłem, dwóch ich typów: działań profesjonalnych i działań potocznych. O ile działania profesjonalne są przedmiotem systematycznych analiz, o tyle na temat działań potocznych wiemy stosunkowo niewiele, a niewątpliwie te ostatnie stanowią ważny obszar, ponieważ dotyczą każdego. Każdy bowiem, jak zauważył Hume, bez względu na jego sprawności profesjonalne i światopogląd, zmuszony jest żyć i działać w potocznych sprawach świata. Wyróżnione typy scharakteryzować można przez opisanie poszczególnych komponentów postaw praktycznych z nimi związanych. I tak komponent afektywny programu działań profesjonalnych charakteryzuje dobrze skodyfikowany system ocen instrumentalnych. Chociaż oceny te, np. efektywność, sprawność, czy skuteczność, mogą być

różnie interpretowane przez różne dyscypliny praktyczne, w ramach poszczególnych dyscyplin są one prawie jednoznaczne. Poprawność działań profesjonalnych podlega intersubiektywnej kontroli ze strony grupy profesjonalistów z określonej dziedziny, stanowiącej zewnętrzny układ odniesienia dla tego typu działań. Komponent afektywny programu działań potocznych zawiera oceny zrelatywizowane do podmiotu działającego, tzn. poprawność działań potocznych może być oceniana jedynie przez wewnętrzny, niezinstytucjonalizowany układ odniesienia, który stanowi sam podmiot działający lub grupa, której jest członkiem. To, co dla jednego jest sukcesem działania, np. bezwzględne posłuszeństwo dzieci w wyniku ich autorytarnego wychowania, dla drugiego może być porażką.

Komponent poznawczy działań profesjonalnych zawiera wiedzę mającą charakter wiedzy naukowej, natomiast działania potoczne oparte są głównie na wiedzy zdroworozsądkowej. Można wskazać na następujące cechy różniące te dwa rodzaje wiedzy (Such, 1969):

1. Poziom ogólności, 2. Poziom ścisłości i poziom oznaczoneści treści twierdzeń i granic ich stosowalności, 3. Zawartość informatyczną i stopień sprawdzalności, 4. Stopień pewności. Powyższe cechy przysługują wiedzy naukowej w wysokim stopniu, w znikomym zaś wiedzy zdroworozsądkowej. O ile w przypadku wiedzy naukowej istnieją pewne standardy, które musi ona spełniać i mechanizmy eliminujące z nauki sądy fałszywe, o tyle w przypadku wiedzy zdroworozsądkowej żadne takie standardy nie funkcjonują. Powoduje to, iż system wiedzy potocznej jest w znacznym stopniu zamknięty i zawiera często sądy wieloznaczne, nieweryfikowalne i wzajemnie sprzeczne. Zatem zawodność wnioskowań praktycznych opartych na przesłankach zdroworozsądkowych zwiększona jest o zawodność tych przesłanek. Jednak, ze względu na to, że istnieją rozległe obszary rzeczywistości, na temat których nauka niewiele ma do powiedzenia, komponent poznawczy wielu postaw praktycznych musi opierać się na wiedzy potocznej. Zresztą, w codziennym działaniu, człowiek nie trzyma się odróżnianiem sądów ugruntowanych naukowo od takich, których prawdziwość poparta jest potocznym doświadczeniem, o ile tylko sądy te gwarantują skuteczne działanie. Problem pojawia się wtedy, gdy istnieją sądy konkurencyjne, dotyczące pewnego obszaru rzeczywistości. Jakimi zasadami kieruje się człowiek, wybierając przesłanki swoich rozumowań praktycznych spośród sądów należących do wiedzy potocznej? Tradycja

czy pragnieniem zdobycia nowych doświadczeń? Dążeniem do satysfakcji czy perfekcjonizmem? Doświadczeniem własnym czy doświadczeniem innych? Dążeniem do posiadania spójnego i niesprzecznego systemu przekonań?

Najważniejsze różnice w komponencie behawioralnym działań profesjonalnych i działań potocznych sprowadzają się do następujących cech: 1. Poziom kwalifikacji niezbędny do realizacji odpowiednich dyrektyw praktycznych, 2. Stopień instrumentalizacji działań, 3. Stopień konkretności i jednoznaczności dyrektyw praktycznych, 4. Poziom określoności konsekwencji realizacji dyrektyw praktycznych. Działania profesjonalne charakteryzują się wysokim poziomem wyżej wymienionych cech, natomiast działaniom potocznym przysługują one w stopniu niewielkim. Ponieważ działania profesjonalne podejmowane są na podstawie wiedzy mającej solidne ugruntowanie poznawcze lub popartej wielopodmiotowym doświadczeniem praktycznym, racjonalność tych działań podlega samokontroli i samokrytyce. Procesy te, przebiegające szybciej lub wolniej w zależności od rodzaju wiedzy praktycznej, której dotyczą, powodują doskonalenie i usprawnianie tych działań. Działania potoczne takim autonomicznym procesom doskonalenia i usprawniania nie podlegają ze względu na subiektywność ocen z nimi związanych i charakter wiedzy, na podstawie której są podejmowane. W związku z tym nasuwa się pytanie: w jakim stopniu postęp i dokonania działań profesjonalnych usprawniają i mogą usprawniać działania potoczne?

Granica między działaniami potocznymi i profesjonalnymi jest rozmyta i niejednokrotnie obie te sfery przenikają się wzajemnie. Świadczą o tym na przykład badania nad procesem kategoryzowania i porównywania wiedzy przez lekarzy psychiatrów. W wyniku tych badań, okazało się, że lekarze w tych samych jednostkach psychiatrycznych ujmują zachowania zarówno pacjentów, jak i swoich kolegów lekarzy (Jehenson 1973). Jak wskazuje filozofia i metodologia nauki, u podstaw wielu wyrafinowanych teorii i opartych na nich działań profesjonalnych leżą założenia mające zdroworozsądkowy charakter. Z kolei zdarza się, iż usystematyzowane poznanie bywa podstawą działań potocznych, chociaż na ogół działania te opierają się na sądach o takich obszarach rzeczywistości, których żądana nauka nie czyni przedmiotem swoich badań. Wstępnym warunkiem odpowiedzi na pytanie o zewnętrzne mechanizmy usprawniające działania potoczne jest poznanie przyczyn i rodzajów błędów

popelnianych przez ludzi w procesie wnioskowania indukcyjnego. Zagadnieniom tym poświęcona jest obszerna literatura. Z jednej strony relacjonuje się tam wyniki licznych badań eksperymentalnych wskazujących na nieuchronność systematycznych błędów poznawczych popelnianych przez ludzi. Z drugiej strony funkcjonuje pogląd, iż występowanie tych błędów zależy od stopnia rozwoju indywidualnego i społecznego człowieka, o czym świadczą badania pokazujące, że statystyczne i fizyczne intuicje rozwijają się u dzieci w miarę dorastania, zaś rozumienie zachowania się fizycznych obiektów jest funkcją wieku (Piaget, Inhelder 1951/1975). Wysuwane jest przypuszczenie, że w przypadku umiejętności poprawnego myślenia indukcyjnego, podobnie jak i w innych przypadkach, rozwój indywidualny przypomina do pewnego stopnia rozwój ludzkiego rozumienia w ogóle (Nisbett i in. 1983). Zagadnienie badania i mierzenia postępu potocznego rozumowania człowieka widziane z perspektywy ewolucji społeczeństwa jest zagadnieniem fascynującym. Jest między innymi pytaniem o to, w jakim stopniu rozsądek jest nam „dany”, a w jakim jest produktem edukacji, dojrzałości, indywidualnego i społecznego doświadczenia człowieka. Czy słynne eksperymenty krzyżowe – wahadło Foucaulta, które dowodzi ruchu Ziemi, dowód przyciągania grawitacyjnego podany przez Cavendisha, pomiar względnej prędkości rozchodzenia się dźwięku w wodzie i w powietrzu dokonany przez Fizeau, które nazwane zostały przez Kuhna (1985, s.450) „paradygmatami zdrowego rozsądku” w wyborze teorii, mogłyby pełnić taką funkcję na każdym etapie rozwoju wiedzy naukowej?

Pewne błędy wykrywane w czasie eksperymentów, na przykład nad intuicją fizyczną czy statystyczną dotyczącą zasad będących przedmiotem codziennego doświadczenia, były łatwo korygowane przez odpowiednie wyjaśnienia ze strony eksperymentatora, co by świadczyło, że tego rodzaju intuicja może być kształcona. Bardziej złożone zasady fizyki czy statystyki są mniej intuicyjne, ale funkcjonowanie wytrawnych graczy bilardowych czy sterników statków pokazuje, że mogą się stać takimi przez intensywne doświadczenie. Okazuje się, iż nawet niektóre zasady relatywistycznej fizyki mogą być przez niektórych fizyków traktowane jako intuicyjne (Winterfeldt, Edwards 1986). Nisbett i inni (1983) sądzą, że tempo i powszechność, z jakimi ludzie uczą się operować w potocznym myśleniu kategoriami statystycznymi mają rewolucyjny charakter. Winterfeldt i Edwards (1986) są mniej radykalni w poglądach na ten temat, ale

również uważają, że pewne umiejętności obecnie właściwe analitykom decyzji, staną się tak powszechne, że profesja ta zniknie, podobnie jak niepotrzebni stali się skrybowie i rachmistrze, z chwilą gdy ich umiejętności stały się umiejętnościami każdego niemal człowieka.

Uznając nawet za słuszną tezę o postępie umiejętności rozumowania potocznego determinowanym przez rozwój odpowiedniej wiedzy normatywnej, nie sposób nie dostrzec, iż zależność ta dotyczyć może jedynie wierzchołka góry lodowej, którą stanowi ogół problemów, przed jakimi staje człowiek w swoich działaniach potocznych. Ten wierzchołek to dobrze ustrukturalizowane problemy, które można przełożyć na język rzutów kostką, losowania z urn itd., a więc zdarzeń, którym można przypisać obiektywne prawdopodobieństwo. Reszta góry to problemy źle ustrukturalizowane, charakteryzujące się zawodnymi danymi i warunkowymi zależnościami między danymi i hipotezami pośredniczącymi.

Istnieje pewna analogia między podziałem problemów na dobrze i źle ustrukturalizowane (Simon 1960, Minsky 1961) i pewnymi typami sytuacji, jakie spotyka człowiek w rzeczywistości życia codziennego. Jak zauważają Berger i Luckmann „życie codzienne dzieli się na sfery, które są ujmowane w sposób zrutynizowany, oraz takie, które stwarzają mi problemy. Przyjmijmy że jestem mechanikiem samochodowym wysoko kwalifikowanym w dziedzinie samochodów produkcji amerykańskiej. Wszystko, co się z nimi wiąże, stanowi zrutynizowaną, oczywistą stronę mojego życia codziennego. Aż oto któregoś dnia pojawia się w moim garażu ktoś, kto chce, abym naprawił jego volkswagena. Jestem teraz zmuszony do wejścia w pełen problemów świat samochodów obcej produkcji. Mogę to zrobić z wahaniem albo z zawodową ciekawością, ale w każdym przypadku staję wobec problemów, które nie uległy jeszcze zrutynizowaniu. Równocześnie wcale nie opuszczam rzeczywistości dnia codziennego wprost przeciwnie, w miarę jak włączam doń wiedzę i umiejętności wymagane przy naprawie samochodów importowanych staje się ono bogatsze. Rzeczywistość dnia codziennego obejmuje oba rodzaje sfer dopóty, dopóki to, co okazuje się problemem, nie odnosi się do całkowicie odmiennej rzeczywistości (powiedzmy do rzeczywistości fizyki teoretycznej albo majaków sennych). Dopóki zrutynizowane czynności życia codziennego nie ulegną przerwaniu, dopóty nie stanowią one problemu” (Berger, Luckmann 1983, s. 56).

Tak więc wśród sytuacji, jakie spotyka człowiek w rzeczywistości życia codziennego można wyróżnić sytuacje standardowe i niestandardowe (Gasparski 1988, s. 89). Sytuacje standardowe to takie, w których podmiot działający uprzednio dawał sobie skutecznie radę, sytuacje niestandardowe cechują się nowością i nieokreślonością składników działania.

Gasparski zauważa, że niestandardowość sytuacji może być względna. „Sytuacje praktyczne, które są niestandardowe dla jednych, a standardowe dla innych, są to sytuacje niestandardowe względne. Standardowość tych sytuacji jest zrelatywizowana z teoretycznego punktu widzenia do ogółu wiedzy w danym okresie, z praktycznego natomiast punktu widzenia – do wiedzy poszczególnych ludzi, z których jedni dysponują taką wiedzą, na gruncie której dana sytuacja okazuje się standardowa, inni zaś taką wiedzą nie dysponują. Ci ostatni mogą dysponować wiedzą, na której gruncie inne sytuacje są standardowe. Oprócz sytuacji praktycznych, o jakich dotychczas mówiliśmy, spotyka się sytuacje praktyczne, do których opanowania ogół wiedzy w danym okresie okazuje się niewystarczający. O sytuacjach takich powiemy, że są to sytuacje praktyczne w tym czasie niestandardowe bezwzględne” (Gasparski 1988, s. 89).

Dalsze rozważania przedstawione w pracy dotyczyć będą postaw praktycznych ludzi w niestandardowych sytuacjach, jakie spotyka człowiek w swoich działaniach potocznych. Przyjmuje się ponadto, iż wybór pewnego działania pociąga za sobą zobowiązanie wykonania tego działania i przyjęcie odpowiedzialności za to wykonanie (Toda 1983). Działania potoczne rozumiane są w sensie przedstawionym wyżej, czyli jako działania, które nie są profesjonalne. W sytuacjach niestandardowych alternatywne sposoby działania są słabo określone, a także trudne do określenia są szanse realizacji poszczególnych alternatyw. Zdarza się, iż z jakichś powodów nie jest możliwe opanowanie sytuacji praktycznej przez odwołanie się do pomocy profesjonalistów dysponujących odpowiednią wiedzą lub też sytuacja jest niestandardowa bezwzględnie, czyli nie istnieje profesjonalna wiedza dotycząca tej sytuacji. Jak radzą sobie ludzie w takiej sytuacji? Przedstawione niżej narzędzie badawcze – Kwestionariusz Dyrektyw Praktycznych oraz wyniki badań przeprowadzonych za pomocą tego narzędzia stanowią próbę opisu różnych sposobów postępowania w takich właśnie sytuacjach.

4. Kwestionariusz Dyrektyw Praktycznych

4.1. Założenia teoretyczne

Analiza teoretycznych modeli wnioskowań praktycznych wskazuje, iż zdania dyrektywne budowane i uzasadniane są na podstawie przesłanek ewaluatywnych i poznawczych. Jednak status logiczny tego uzasadniania budzi różnego rodzaju wątpliwości. Przesłanki bywają wzajemnie uwarunkowane. Z jednego zdania, w zależności od dodatkowej przesłanki, wywieść można przeciwstawne dyrektywy, stopień zasadności wniosku jest zrelatywizowany do kompletności i poprawności systemu przesłanek. Ponadto, zarówno przesłanki, jak i wniosek uwarunkowane są – bezpośrednio lub pośrednio przez czynnik wartościujący. Wpływ tego czynnika jest trudny do uchwycenia ze względu na niejasności związane z samym pojęciem wartości, trudności z odróżnianiem wartości ostatecznych i instrumentalnych, brak możliwości jednoznacznego przyporządkowania różnym rodzajom konfliktu wartości, sposobów ich rozstrzygnięcia. Te trudności sprawiają, iż normatywne modele wnioskowań praktycznych mają bardzo ograniczony i jednostronny charakter. Ponadto, wydaje się, że próby rekonstrukcji wnioskowań praktycznych przez odnoszenie ich do złożonych schematów logicznych o niejasnym statusie i powiązanie ich ze skomplikowanymi teoretycznymi koncepcjami dotyczącymi wartości nie opisują rzeczywistych sposobów budowania dyrektyw praktycznych.

W rzeczywistych sytuacjach, w których zbiór przesłanek nie jest kompletny lub gdy jest ich nadmiar, złożoność wnioskowania praktycznego przewyższa podmiot działający przez odwołanie się do pewnych ogólnych zasad działania. Sytuacja ta jest do pewnego stopnia podobna do tej, którą opisali teoretycy decyzji. Zauważyli oni mianowicie, że decydenci przy wyborze między złożonymi alternatywami kierują się

regułami wyboru, które są prostsze od przyjmowanej w analizie decyzyjnej zasady maksymalnej użyteczności.

Wczesne badania nad procesami formułowania sądów i podejmowania decyzji ukierunkowane były na budowanie modeli normatywnych tych procesów i obserwowanie niezgodności między sądami i decyzjami rzeczywistymi a sądami i decyzjami wynikającymi z tych modeli. Duże rozbieżności, jakie ustalono w wyniku tych badań, prowadziły do zakwestionowania słuszności przyjmowania założenia o racjonalnym postępowaniu człowieka, bowiem okazało się, że w rzeczywistości człowiek często poprzestaje na rozwiązaniach, których sam nie uznaje za najlepsze. Koncepcja Simona (1955) 'ograniczonej racjonalności' była próbą wyjaśnienia systematycznego naruszania zasady racjonalności. Simon zauważył, że to, iż człowiek rozwiązując różne problemy, często poprzestaje na pewnych rozwiązaniach, które nie są optymalne, jest postępowaniem sensownym. Dążenie do rozwiązania lepszego czy najlepszego związane jest z pewnym wysiłkiem poznawczym i nakładem czasu, a te powinny być uwzględnione w ogólnym rachunku. Dlatego człowiek dąży do rozwiązań zadowalających a nie najlepszych. Pytanie, na ile poprzestawanie na rozwiązaniach dobrych, a nie zmierzanie ku najlepszym wynika ze słabości systemu poznawczego człowieka i niedostatków wykształcenia, a na ile jest rezultatem świadomego wyboru i racjonalnego rachunku podzieliło teoretyków decyzji na dwa obozy. Jungermann (1987, s. 60) określa je mianem pesymistów i optymistów.

Pesymiści twierdzą, że ludzie formułując sądy i podejmując decyzje w warunkach niepewności popełniają systematyczne błędy i że błędy te są spowodowane przez intelektualne ograniczenia człowieka. Na określenie tych błędów Winterfeldt i Edwards (1986) wprowadzili termin 'złudzenia poznawcze'. Złudzenie poznawcze rozumiane jest jako systematyczna rozbieżność między poprawną odpowiedzią na pewne pytanie i wywnioskowanym sądem, w sytuacji gdy istnieje formalna reguła określająca odpowiedź na to pytanie. Termin ten został wybrany, by podkreślić pewną analogię między systematycznymi błędami w sądzeniu i systematycznymi błędami w postrzeganiu, którymi zajmowali się w latach trzydziestych i czterdziestych psychologowie postaci. Badania nad złudzeniami poznawczymi odkrywają intelektualne ograniczenia człowieka, pomagają zrozumieć psychologiczne procesy rządzące wnioskowaniem, pozwalają określić ludzkie intuicje przez wskazanie, które zasady statystyki lub

logiki są nieintuicyjne lub kontrintuicyjne. Te z kolei rezultaty sugerują sposoby poprawienia naszego rozumowania. Charakterystyczne dla obozu pesymistów jest założenie o istnieniu jedynej prawidłowej reprezentacji problemu. Jednak ludzie nie troszczą się specjalnie o jej znalezienie i podejmują decyzje w oparciu o reprezentację zadaną lub intuicyjnie wytworzoną. Badacze ci wskazują także na dużą zmienność intuicji dotyczących reprezentacji problemu i ich zależność od wieku, poziomu wykształcenia itd. Na przykład, zasady fizyki relatywistycznej mogą stać się intuicyjne jedynie przez intensywną naukę.

Badacze przeciwni stanowisku pesymistów – optymiści twierdzą, że systematyczne błędy tkwią nie w ludzkich rozumowaniach i podejmowaniu decyzji, lecz w analizie tych procesów przez naukowców. Po pierwsze, analizy te nie uwzględniają kosztów poszukiwania rozwiązań optymalnych. To, że człowiek w poszukiwaniu np. wygodnych butów nie przymiera wszystkich butów w mieście, ale kupuje te, które uważa za dostatecznie wygodne, nie jest błędem. Błędem jest traktowanie tego jako błąd. Po drugie, nie jest słuszne założenie o identyczności reprezentacji problemu tworzonej przez badanego i badającego, błąd może być rezultatem różnych reprezentacji, a nie ma kryterium orzekającego, która reprezentacja jest poprawna. Skoro tak, replikują pesymiści, skoro każde rozumowanie i działanie można uzasadnić odwołując się do specyficznego dla każdego podmiotu działającego punktu zadowolenia reprezentowanego w jego subiektywnej strukturze problemu, to każde rozumowanie jest słuszne, a działanie racjonalne. Innym ważnym argumentem zwolenników racjonalnego postępowania człowieka jest fakt, że większość badań nad procesami rozumowania w podejmowniu decyzji była przeprowadzana w warunkach laboratoryjnych na sztucznych przykładach. Większość sytuacji rzeczywistych jest tak złożona, że nie istnieje dla nich żaden niezawodny algorytm optymalizujący.

W przypadku wnioskowań praktycznych robieźność między rzeczywistymi procesami takich wnioskowań w sytuacjach niestandardowych a ich modelami normatywnymi nie stanowi kwestii, ze względu na to, te ostatnie mają bardzo ograniczony i fragmentaryczny charakter. Nasuwa się wątpliwość co do możliwości zbudowania takiego modelu na pewnym poziomie ogólności i złożoności. Wątpliwość ta opiera się na przypuszczeniu, że nie istnieją żadne ogólne reguły działania niezależne od podmiotu działającego, bowiem ludzie różnią się między sobą ze względu

na poglądy na to, jak skutecznie działać. Jest bowiem faktem, że różni ludzie w tych samych warunkach uważają za skuteczne różne sposoby osiągnięcia tego samego celu, czyli mają różne postawy praktyczne.

Z drugiej strony można wyrazić wątpliwość, czy istnieją ogólne reguły działania związane z podmiotem działającym i niezależne od sytuacji działania. W jakim zatem stopniu zasadne jest dążenie do ujawnienia podmiotowych uwarunkowań programu działania? Pytanie o to, w jakim stopniu program działania człowieka, a także same jego działania w określonej sytuacji, uwarunkowany jest sytuacyjnie a w jakim podmiotowo, ma długą, sięgającą starożytności historię. Skrajne odpowiedzi na to pytanie określają dwa przeciwstawne stanowiska, mianowicie konstytucjonalizm oraz sytuacjonizm. Antecesoorem konstytucjonalizmu, czyli stanowiska opowiadającego się za transsytuacyjną stałością zachowania człowieka był Hipokrates z jego koncepcją temperamentów. Konstytucjonalizm stał się jednym z podstawowych założeń wielu znaczących i rozwiniętych koncepcji, na czele z psychoanalityczną teorią Freuda i jej współczesnymi kontynuacjami.

Stanowisko sytuacjonizmu, zgodnie z którym zachowanie człowieka jest w sposób decydujący determinowane przez jego otoczenie, jest charakterystyczne przede wszystkim dla koncepcji behawiorystycznych, chociaż nie tylko. To założenie decyduje, że badanie procesu uczenia się jest wysuwane na plan pierwszy w tych koncepcjach, np. w teorii Skinnera, ponieważ uczenie jest procesem, w trakcie którego otoczenie modeluje zachowanie.

Próby uniknięcia jawnie fałszywych założeń o niezależności zachowania człowieka od czynników sytuacyjnych bądź podmiotowych, doprowadziły do uznania ich wpływu przez przedstawicieli odpowiednich teorii, choć w dalszym ciągu są one ignorowane w procesie badawczym. Koncepcją próbującą w jakimś sensie pogodzić, czy też przewyciężyć, ograniczenia obu tych stanowisk jest interakcjonizm. Interakcjonizm jest współczesną koncepcją systemową, choć niektórzy teoretycy próbują wywodzić pewne jej zasady od Arystotelesa. W koncepcji tej przyznaje się równorzędny status ontologiczny czynnikom konstytucjonalnym i sytuacyjnym, co implikuje twierdzenie, że zachowanie człowieka jest rezultatem wzajemnego oddziaływania tych czynników. Twierdzenie takie brzmi prosto i przekonująco, ale analiza jego treści ujawnia bogactwo interpretacyjne, zarówno w sensie teoretycznym, jak i empirycznym.

Przed wszystkim niejednoznaczny jest sam termin interakcji. Overton i Reese (1973) wyróżniają dwa jego rozumienia: organizmiczne i reakcyjne. Interakcja w sensie organizmicznym jest to łańcuch wzajemnych przyczynowo-skutkowych oddziaływań podmiotu i otoczenia i takie rozumienie interakcji proponują wspomniani autorzy nazwać transakcją. Interakcja w sensie reakcyjnym określana jest jako relacja czynników mających wpływ na zachowanie, np. stopień w jakim zachowanie może być wytłumaczone przez sytuację i podmiot. Takie rozumienie interakcji odpowiada statystycznemu pojęciu interakcji.

Jednym z podstawowych argumentów interakcjonistów za ich koncepcją są niskie transsytuacyjne korelacje (Mischel 1976). Oznacza to, że jeżeli uporządkujemy grupę osób ze względu na nasilenie pewnej cechy w pewnej sytuacji, to w zmienionej sytuacji porządek nie będzie zachowany. Z tego punktu widzenia kwestionowane może być np. założenie zawarte w konstrukcji skali Guttmana, orzekające że pewna sytuacja będzie miała takie samo oddziaływanie na wszystkich. Wpływ zmiennych podmiotowych na rzeczywiste zachowanie człowieka jest szacowany na około 10%, tzn. ogólna wariancja zachowania tylko w 10% może być tłumaczona przez czynniki podmiotowe. Kwestią otwartą pozostaje pytanie, w jakiej mierze wynik ten jest oszacowaniem rzeczywistego wpływu na zachowanie czynników podmiotowych, a w jakiej mierze jest rezultatem niedoskonałości narzędzi pomiarowych.

Jednak zalecenie wyjaśniania zachowania w kategoriach zmiennych interakcyjnych stwarza te same trudności realizacyjne, co zalecenie, by traktować badany obiekt jako system (Lewicka-Strzałecka 1987). Interakcja rozumiana w znaczeniu transakcji, uniemożliwia przyjęcie jakiegokolwiek punktu wyjściowego do badań, ponieważ łańcuch uwarunkowań jest nieskończony, zmienne podmiotowe uwarunkowane są zmiennymi sytuacyjnymi, te z kolei zmiennymi podmiotowymi itd. Po to, by diagnozować i prognozować zachowanie będące rezultatem interakcji rozumianej w sensie reakcyjnym, niezbędne jest poznanie oddziaływania wyizolowanych czynników podmiotowych i sytuacyjnych. W tym sensie badania zaniedbujące pewne grupy czynników są zgodne z koncepcją interakcyjną, ponieważ są koniecznym warunkiem jej rozwijania.

Jednym z podstawowych założeń przyjmowanych przy budowie narzędzia do badania postaw praktycznych jest pogląd, iż z każdym podmiotem działającym związany jest pewien względnie trwały system ogólnych zasad

sprawnego działania. Chodzi o takie ogólne zasady, do których odwołuje się człowiek w sytuacjach, kiedy wiele składników działania jest nieokreślonych i niepewnych. W sytuacjach prostych, rutynowych, o dobrze określonych składnikach, ogólne zasady działania nie muszą być przywoływane, wystarczą wielokrotnie sprawdzone, konkretne sposoby osiągnięcia celu. W takich właśnie przypadkach działania są w przeważającej mierze uwarunkowane sytuacyjnie, nie zależą od tego, kto te działania projektuje i wykonuje. Dotyczy to przede wszystkim działań potocznych. Natomiast w sytuacjach niestandardowych (źle ustrukturalizowanych) program działania zależy przede wszystkim od czynników podmiotowych, w niewielkim stopniu od sytuacyjnych, bo te są po prostu nieznanne. Sytuacje źle ustrukturalizowane charakteryzują się bowiem tym, iż składniki działania: sprawca, cel, skutki zamierzone i niezamierzone, przewidywane i nieprzewidywane, główne i uboczne, środki, metody i okoliczności są nieznanne lub słabo określone. Czynniki podmiotowe determinujące program działania to pewne ogólne przekonania dotyczące sposobów działania. Przekonania te przyswaja sobie człowiek w procesie szeroko rozumianej edukacji lub wyabstrahowuje z własnej praktyki życiowej. Podobnie jak heurystyki sterujące procesami poznawczymi, pełnią one ważne funkcje regulujące przebiegiem działania ludzi (Strzałecki 1989). Rekonstrukcja takich indywidualnych systemów przekonań pozwoli na różnicowanie ludzi ze względu na orientację sprawnościową traktowaną jako wielowymiarowy konstrukt.

Z pewnością ludzie różnią się między sobą ze względu na stopień transsytuacyjności ogólnych reguł działania, podobnie jak istnieją absolutyści i relatywiści w przypadku norm moralnych (Putney, Middleton 1962), idealiści i nieidealisci w przypadku organizowania systemu wartości osobistych (Wojcieszke 1990), czy jednostki o wysokim i niskim stopniu obserwacyjnej samokontroli (Snyder 1986). Również w badaniach nad różnymi wymiarami osobowości, obok osób reprezentujących przeciwstawne bieguny tych wymiarów, identyfikuje się grupę osób charakteryzujących się brakiem wyraźnie skryzalizowanych preferencji (np. ambiwertycy obok introwertyków i ekstrawertyków w typologii Eysencka), choć interpretacje tej grupy mogą być różne (Block, Ozer 1982). W przypadku postaw praktycznych założenie o istnieniu indywidualnych preferencji behawioralnych warunkujących dyrektywy praktyczne jest pewnego rodzaju przeniesieniem założenia o istnieniu indywidualnych

preferencji poznawczych (Kowalec, Nosal 1990). Pierwszym krokiem w kierunku rekonstrukcji takich indywidualnych systemów preferencji behawioralnych jest strukturalizacja tych systemów i jej empiryczna weryfikacja. W tym celu skonstruowano narzędzie do badania orientacji sprawnościowych – Kwestionariusz Dyrektyw Praktycznych (KDP) – i przeprowadzono za pomocą tego narzędzia badania empiryczne.

4.2. Konstrukcja kwestionariusza

Kwestionariusz Dyrektyw Praktycznych (patrz Załącznik) składa się z sentencji, znanych powiedzeń, przysłów mających charakter ogólnych reguł zalecających wprost pewne postępowanie lub charakter zdań, na podstawie których można wnioskować o słuszności pewnych działań, np. *Lepiej późno niż wcale* lub *Kropla drażni skalę*. Osoby badane były proszone o zdecydowanie, w jakim stopniu reguły te są dla nich użyteczne. Stopień ten wyrażany jest za pomocą pięciostopniowej skali typu Likerta. Wybranym odpowiedziom zostały przyporządkowane wartości liczbowe. Przyjęto tu założenie, że kontinuum „zawsze użyteczna – nigdy nie użyteczna” zostaje podzielone na pięć równych odcinków. Dla pojedynczych reguł nie jest to założenie uzasadnione, prawomocne jednak wydaje się przypuszczenie, iż ewentualne błędy ulegną wyrównaniu ze względu na większą liczbę reguł.

Rekonstrukcja wnioskowań praktycznych w rzeczywistych sytuacjach jest tym bardziej rzetelna i trafna, im mniej czyni się normatywnych założeń o tych wnioskowaniach. Ten postulat normatywnej neutralności próbowano zrealizować w fazie budowy narzędzia badawczego następująco. Nie przyjęto żadnych założeń co do hierarchii ogółu wyodrębnionych reguł, ani też w odniesieniu do użyteczności poszczególnych reguł. Samo narzędzie – Kwestionariusz Dyrektyw Praktycznych (KDP) – nie ma charakteru ipsatywnego, tzn. wybór poziomu użyteczności danej reguły w żadnym stopniu nie wymusza decyzji o poziomie użyteczności innych reguł. Nie narzucono także żadnego porządku logicznego na wyodrębniony zbiór reguł w sensie ustalania relacji przeciwstawności, równoważności czy podrzędności reguł.

Pytania zawarte w KDP są bezpośrednim pytaniem badanych osób o stopień transsytuacyjności pewnych reguł praktycznych, czyli pytaniem

o owe uogólnienia czynione przez podmioty działające, co sugerował Kotarbiński (1973) jako jedną z metod prakseologii. Pomysł realizacji tego typu badań empirycznych (Bem, Allen 1971) nazwał Waters fascynującą alternatywą wobec metod tradycyjnych. Sądzi on, iż „określenie użyteczności takiego podejścia oczekuje empirycznie zwalidowanego narzędzia badawczego, pozwalającego określać stosowalność cechy do jednostki” (Waters 1980, s. 90). Metody tradycyjne polegają na stwarzaniu w eksperymentach laboratoryjnych bardzo uproszczonych, a przez to sztucznych sytuacji i wnioskowaniu na podstawie zachowań w tych sytuacjach o stopniu użyteczności pewnych reguł. Wyniki takich eksperymentów można przyjmować z dużym stopniem pewności, ale są one ograniczone w tym sensie, że mówią o bardzo wąskich zjawiskach. Z badaniami takimi, jakie oferuje KDP, wiąże się niebezpieczeństwo dużej zmienności odpowiedzi na pytania. Zmienność ta polega na tym, że osoby badane przy ponownym badaniu dają inną odpowiedź na to samo pytanie niż za pierwszym razem. Ta zmienność bywa zwykle powodowana przez dwa parametry pytania, tzn. niejasność i trudność. Niejasność określana jest jako wątpliwość, niejednoznaczność w rozumieniu pytania, pytanie to bywa różnie rozumiane przez różne osoby w populacji. Trudność pytania określana jest jako trudność oceny własnej osoby ze względu na treść tego pytania rozumianą w określony sposób.

Na gruncie metodologii badań empirycznych próbuje się sformułować zależność między zmiennością pytania a jego niejasnością i trudnością. W koncepcji Goldberga (1963) na przykład formułuje się paradoks psychometryczny, polegający na tym, że im większa jest zmienność pytania tym większą ma ono moc dyskryminacyjną. Nowakowska (1975, s. 135) wyróżnia dwa typy paradoksu psychometrycznego *a* i *b*. Paradoks typu *a* zachodzi wtedy, gdy pytanie ma wysoką zmienność i wysoką moc dyskryminacyjną, paradoks typu *b* – gdy pytanie ma niską zmienność i niską moc dyskryminacyjną. Autorka ta stwierdza, iż paradoks typu *a* dotyczy pytań wieloznacznych lub takich, dla których decyzja odpowiedzi jest trudna. Takie właśnie pytania związane są z samooceną i postawami. W związku z tym, przy konstrukcji KDP przewidziano procedurę mającą na celu wyeliminowanie pytań wieloznacznych i trudnozrozumiałych.

Większość pozycji znajdujących się w KDP stanowią przysłowia zaczerpnięte z *Nowej Księgi Przysłów Polskich* i innych źródeł leksyko-

graficznych. Dlaczego zdecydowano się na taką właśnie stylizację dyrektyw praktycznych? Sam pomysł posłużenia się przysłowiami wywodzi się bezpośrednio z *Traktatu o dobrej robocie*, którego twórca postulował, by wykorzystywać przysłowia jako cenne źródła wiedzy prakseologicznej. Postulat ten budzi zastrzeżenia związane z faktem, że wiedza zawarta w przysłowiach jest wiedzą zdroworozsądkową, a ta cechuje się wieloznacznością, ogólnikowością i nieweryfikowalnością. Wiedza ta nie dowodzi, że coś apriorycznie istnieje, ale że zazwyczaj bywa (Čapek 1981, s. 48). Przysłowia jako zbiór sądów są systemem eklektycznym, niespójnym, zawierającym zdania sprzeczne i jawnie fałszywe (Hołówka 1986). Jednak taki stan rzeczy nie uniemożliwia wyodrębnienia z tego zbioru systemu zdań w miarę spójnego, jednoznacznie interpretownego w wymiarze indywidualnym i niesprzecznego. Przecież poszczególne dyscypliny naukowe jako całości także nie są spójne, wolne od zdań sprzecznych, niejednoznacznych i nieweryfikowalnych na gruncie teorii konkurencyjnej. Ponadto, heterogeniczna wiedza zawarta w przysłowiach dotyczy często obszarów nietkniętych systematycznym poznaniem, wobec których żadna dyscyplina naukowa nie proponuje jednoznacznych rozstrzygnięć, jest więc jedynym źródłem informacji w tym zakresie.

Przysłowia są autonomicznymi wypowiedziami, dla których treściami charakterystycznymi są: 1) podwójne znaczenie, dosłowne i alegoryczne, 2) obrazowość, 3) dydaktyczność, 4) trwałość, 5) powszechność (Krzyżanowski 1979, s. VII, VIII). Pierwsza i druga spośród wyżej wymienionych cech może nasunąć obawę o umiejętność posługiwania się metaforą przez badane osoby. Wydaje się, że obawy te w znacznym stopniu rozpraszają wyniki badań prowadzonych na gruncie współczesnego językoznawstwa kognitywnego. Główna teza tego kierunku głosi, że metafora jest immanentną cechą naszego codziennego posługiwania się językiem, a w związku z tym naszego myślenia i działania. Lakoff i Johnson (1988), dwaj reprezentanci tego kierunku, oceniają, że jedynie 2 do 5% wszystkich konstrukcji używanych w normalnych aktach komunikacji stanowią zdania używane w sensie dosłownym. Metafora nie jest ornamentem stylistycznym czy retorycznym, ale czymś, co głęboko tkwi w naszym doświadczeniu. Wiele pojęć ma taką a nie inną strukturę właśnie dlatego, że rozumiemy je za pośrednictwem metafor. Posługiwanie się metaforą w codziennym myśleniu i działaniu jest czymś naturalnym dla każdego, czymś co czynimy niemal nieświadomie, w przeciwieństwie do poetów

trudniących się wymyślaniem nowych metafor. Oczywiście, różni ludzie posługują się różnymi metaforami. Tłumacz książki Lakoffa i Johnsona w jej wstępie powiada: 'Nasze metafory nas charakteryzują' lub może jeszcze dosadniej – 'Pokaż mi swoje metafory, a powiem ci kim jesteś' – to, jak się zdaje, zdania najlapidarniej oddające jedno z przesłań książki. Metafory są naszą wizytówką, chociaż powtarzamy tylko konwencjonalne zwroty metaforyczne. Owe metafory konwencjonalne nie gorzej charakteryzują człowieka niż metafory niekonwencjonalne charakteryzują tego, kto je stworzył. Sam wybór metafor jest znamieny. Z wielu konwencjonalnych metafor używamy takich a nie innych, one bowiem właśnie najlepiej odpowiadają naszym poglądom i naszemu sposobowi życia'' (Lakoff, Johnson 1988, s. 8, 9).

Na rolę metafory w porozumiewaniu się ludzi zwracał uwagę Elzenberg pisząc, iż „ludzie lepiej się rozumieją, gdy niezupełnie racjonalnie myślą, a mówią w jakimś stopniu metaforycznie [...] Mówiliśmy metaforami – a jakeśmy się rozumieli” – powiada ów autor (Elzenberg 1963, s. 29) wspominając swoją rozmowę z Berentem o pisarzach i krytykach polskich.

Metafora zyskuje coraz większe znaczenie w naukach społecznych jako sposób pomagający w rozumieniu badanego obiektu i środek konceptualizacji pojęć. Główną zaletą metafory jest duża moc generalizująca i zdolność kreowania nowych podejść (Czarniawska-Joerges 1988; Schön, 1979). Morgan uważa nawet, że tym co jest podstawą szkół myślenia w naukach społecznych, tych wspólnot teoretyków, których łączy względnie koherentna perspektywa badawcza, jest akceptacja i posługiwanie się szczególnego rodzaju metaforami (Morgan 1980).

Metaforami, które są wspólne dla najbardziej szerokiego kręgu ludzi są przysłowia. Ze względu na swoją powszechność są one konwencją metaforyczną wtopioną w praktykę języka codziennego. Mogą w związku z tym być traktowane jako pewien wspólny układ odniesienia, za pomocą którego porównywalne stają się orientacje sprawnościowe ludzi odległych w czasie, a także w przestrzeni kodów rozumianych, na przykład, w sensie socjolingwistycznej teorii Bernsteina (1971). Koncepcja ta opiera się na zasadzie determinizmu językowego głoszącej, iż język nie jest wyłącznie środkiem, za pomocą którego budujemy obraz „obiektywnego”, tzn. istniejącego niezależnie od języka świata, lecz ów obraz zależy od języka, jakim się posługujemy. Jak pisze jeden z głównych adherentów tej zasady, Sapir: „Ludzie nie żyją w świecie obiektywnym ani też wyłącznie w świecie

działań społecznych w zwykłym rozumieniu, lecz pozostają w dużej mierze na łasce języka, który stał się środkiem ekspresji w ich społeczeństwie. Iluzją jest wyobrażenie, że przystosowujemy się do rzeczywistości w zasadzie bez użycia języka, który jest tylko niezbyt istotnym narzędziem rozwiązywania specyficznych problemów komunikacji czy refleksji. Prawda wygląda tak, że «realny świat» jest w znacznej mierze zbudowany nieświadomie na zwyczajach językowych danej grupy. Żadne dwa języki nie są nigdy dostatecznie podobne, by można je było traktować jako reprezentujące tę samą rzeczywistość społeczną. Światy, w których żyją różne społeczeństwa są odrębnymi światami, nie zaś tym samym światem tylko opatrzonym odmiennymi etykietkami” (Sapir 1978, s. 88–89).

Obserwacja współczesnego języka (kodu), jakim posługują się ludzie w mowie, doprowadziła Bernsteina do wniosku, iż ze względu na jego treściowe i formalne zróżnicowanie można wyróżnić dwa rodzaje kodów, stanowiące zresztą pewne typy idealne, bieguny pewnego realnie istniejącego kontinuum. Ludzie posługujący się tymi rodzajami kodów – ograniczonym i wypracowanym, według terminologii wprowadzonej przez Marody (1987), żyją w odmiennych jak gdyby światach i komunikacja między nimi jest utrudniona. Najbardziej istotną różnicą między tymi rodzajami kodów jest poziom konkretności (abstrakcyjności) terminów konstruowanych w procesie postrzegania świata bądź komunikowania się. Koncentracja na konkrecie i przekazywanie znaczeń silnie uwikłanych w kontekst, charakterystyczne dla kodu ograniczonego, zawężają zasób wiedzy jednostki, a pośrednio możliwości jej działania. Od strony formalnej kod ten cechuje się ubóstwem słownikowym, co ogranicza zasób informacji udostępnianych, na przykład, przez środki masowego przekazu. W warstwie treściowej kod ten zorientowany jest na ujawnianie bezpośrednich związków, silnie uwarunkowanych przez kontekst i wynikających najczęściej z bliskości przestrzennej lub czasowej. Posługiwanie się kodem ograniczonym czyni niedostępnym świat postrzegany za pomocą kodu wypracowanego.

Z drugiej strony, nieuprawnione wydaje się założenie, że za pomocą kodu wypracowanego łatwo można postrzegać świat determinowany przez kod ograniczony, że posługiwanie się kodem wypracowanym umożliwia automatycznie posługiwanie się kodem ograniczonym, czy to w warstwie formalnej czy treściowej. Nie jest bowiem prawdą, że ktoś, kto

zna język literacki, potrafi posługiwać się gwarą czy slangiem; ktoś, kto zna prawidłowe znaczenia pewnych terminów, zna również nieprawidłowe, ale funkcjonujące w określonych, niejednokrotnie bardzo licznych, grupach czy subkulturach. Często powodem nieskuteczności, czy wręcz niemożności działań osób posługujących się kodem wypracowanym jest nieumiejętność przejścia na kod ograniczony. Co zaś się tyczy aspektu treściowego kodu językowego, to operowanie relacjami zdekontekstualizowanymi, danymi pośrednimi czy ogólnymi prawami może powodować nieumiejętność zastosowania ich do konkretnych sytuacji. Ktoś dopatrujący się złożonych i systemowych przyczyn każdego zjawiska może nie dostrzec przyczyn prostych, będących wystarczającymi przesłankami do działania.

Przysłowia mogą stać się punktem styczności dla kodów ograniczonego i wypracowanego, gdyż ze względu na swoją metaforyczność wprowadzają pewien poziom abstrakcji do kodu ograniczonego, zaś ze względu na swoją powszechność wprowadzają pewną potoczność do kodu wypracowanego.

Trwałość i powszechność przysłów są cechami względnymi. Stwierdza się, na przykład, szybki zanik przysłów w dwudziestowiecznej polszczyźnie. Przyczyn tego zaniku upatruje się w szybkich zmianach społecznego i kulturalnego podłoża, na którym powstawały przysłowia (Buttler 1989). Wiele ubytków paremiologicznych tłumaczyć można zmianami obyczajowości, związanymi ze zmianą realiów wiejskich, zanikiem niektórych zawodów, rzemiosł, zmianą społecznych przekonań i norm etycznych i estetycznych. Nowe realia cywilizacyjne, normy i przekonania nie sprzyjają powstawaniu nowych powiedzeń, a przynajmniej nie w takim stopniu, by zrekompensować ubytki, czyli „ogólny bilans” jest ujemny. Powszechność przysłów bywa zrelatywizowana do regionu, zawodu itp. Pomimo to, zbiór przysłów, które są wspólne i zrozumiałe dla dużych grup społecznych, jest niezwykle bogaty. O tym, że język przysłów i sentencji bywa wspólnym układem odniesienia dla całych narodów i może pełnić pewnego rodzaju funkcje komunikacyjne świadczą przemówienia Gorbaczowa i Reagana wygłoszone z okazji podpisania układu między ZSRR i USA w sprawie likwidacji raket średniego i krótkiego zasięgu (grudzień 1987). Obaj ci przywódcy, przemawiając do największego chyba w historii ludzkości audytorium, a więc szukając tego, co może być najbardziej wspólne i ułatwiające zrozumienie przez miliony

ludzi, odwołali się do języka przysłów, metafor i sentencji. Reagan przytoczył przysłowie rosyjskie „Ufaj, ale kontroluj”, nawiązał do metaforycznego sensu bajki Kryłowa o łabędziu, raku i szczupaku oraz przyznał, iż w chwilach kiedy porozumienie wydawało się beznadziejne, otuchę czerpał ze słów Lwa Tołstoja, który napisał, że dwie rzeczy są najważniejsze – czas i cierpliwość. Z kolei Gorbaczow chcąc oddać miarę sukcesu, jaką stanowiło podpisywane porozumienie, posłużył się sentencją amerykańskiego filozofa Ralpa Emersona, iż „Najlepszą nagrodą za dobrze wykonaną pracę jest właśnie wykonanie jej”.

4.3. Dobór pytań do Kwestionariusza Dyrektyw Praktycznych

Kwestionariusz Dyrektyw Praktycznych składa się z 89 pozycji, które wybrano z początkowego zbioru liczącego 120 zdań, zaczerpniętych z różnych źródeł leksykograficznych. Starano się włączyć takie przysłowia i sentencje, które cechują się wysokim stopniem uniwersalności i mają na ogół swoje odpowiedniki w innych językach (angielskim i rosyjskim), omijano powiedzenia zawierające dialektyzmy albo wyrazy archaiczne. W celu wyeliminowania z początkowego zbioru zdań trudno zrozumiałych lub wieloznacznych zostały one poddane ocenie osób o różnym poziomie wykształcenia. Sentencje były oceniane przez trzy grupy osób:

1) 88 uczniów I klasy liceum ogólnokształcącego

2) 42 maturzystów liceum ogólnokształcącego

3) 24 studentów polonistyki IV roku Uniwersytetu Warszawskiego.

Badane osoby były proszone o przedstawienie treści przysłów (sentencji) w postaci zalecenia, rady jak działać, co robić, czyli dyrektywy praktycznej. W instrukcji podkreślono, że chodzi wyłącznie o przedstawienie zdań w formie dyrektywnej, bez względu na stopień akceptacji samej dyrektywy.

Wyniki tych badań zreasumować można następująco. Po pierwsze, stosunkowo niewiele – około 10% – było pozycji trudno zrozumiałych, czyli takich, których treść nie została określona. Analiza treści przysłów cieszyła się zainteresowaniem badanych. Po drugie, nie ma istotnych różnic w rozumieniu treści przysłów między grupami reprezentującymi różne poziomy wykształcenia. Określenie 'istotnych' nie zostało tu użyte

w ściśle statystycznym sensie. Nie przeprowadzono testów istotności różnic między grupami, gdyż kryteria zaliczania odpowiedzi do odpowiednich kategorii nie do końca dały się doprecyzować. Mówiąc zatem bardziej 'miętko', rozumienie treści większości przysłów zdobywane bywa na dosyć wczesnym etapie edukacji i na ogół nie zmienia się ono w trakcie dalszego kształcenia, a także niewiele więcej zdań jest rozumianych przez maturzystów niż przez pierwszoklasistów oraz – przez studentów niż przez maturzystów. Ten wynik weryfikuje słuszność pomysłu zbudowania z przysłów wspólnego układu odniesienia, za pomocą którego możliwe jest porównywanie różnych osób i grup.

A oto przykłady przysłów rozumianych jednoznacznie prawie przez wszystkie badane osoby:

Każdy jest kowalem swojego losu.

Kuj żelazo, póki gorące.

Lepszy wróbel w garści niż gołąb na dachu.

Kto nie sieje, nie zbiera.

Jak sobie pościelesz, tak się wyśpisz.

Przygody zdarzają się poszukiwaczom przygód.

Kto stoi, ten się cofa.

Zostaw sobie furtkę.

Przeszłość powinna być przyszłości mistrzynią.

Po trzecie, analiza zdań, które były najslabiej rozumiane, skłania do przypuszczenia, że to nie metaforyczna forma była przeszkodą w ich rozumieniu; potwierdzałoby to tezę językoznawstwa kognitywnego o tym, że metafora jest immanentną cechą naszego codziennego posługiwania się językiem. Wieloznaczność w rozumieniu lub brak zrozumienia pojawiały się na ogół w przypadku zdań zawierających słowa, co do których można przypuszczać, że są niezrozumiałe. Były to na przykład:

Wedle stawu grobla.

To sztuka na fortunę, nie dbać o jej względy.

Gdzie szczęścia nie masz, kunszt nie pomoże.

Skwapliwość zawsze szkodliwa.

Myśl za uczynek stoi.

Wtóre zamysły lepsze.

Każde dziecko szczęście swoje ze sobą na świat przynosi.

Inne przykłady słabo lub wieloznacznie rozumianych zdań, to:

Nieobecni nie mają racji.

Sentencja ta rozumiana była dwuznacznie, albo jako zalecenie aktywności, albo nakaz ufania tylko tym, którzy uczestniczyli w jakichś wydarzeniach.

Szkoda wielkiej pracy, kiedy mała zmoże.

To zdanie było rozumiane jako dyrektywa podejmowania wysiłku adekwatnego do zadania, nie przemęczania się niepotrzebnego lub jako przestroga przed podejmowaniem dużej pracy, skoro już mała jest męcząca.

Uczyń wroga swoim przyjacielem.

Część osób rozumiała to zdanie jako zalecenie obracania na swoją korzyść nawet niesprzyjających okoliczności, a część jako nakaz przebaczenia.

Mierz siły na zamiary, nie zamiar według sił.

Zdanie to miało opisywać nadlerowski postulat idealizacji rozwiązania (Nadler 1980), czyli zaczynanie od wyobrażenia sobie rozwiązania idealnego, w przeciwieństwie do analizy tego 'co ma miejsce obecnie', 'analizy danych'. Tymczasem większość osób rozumiała je przeciwnie, np. „Najpierw pomyśl co chcesz zrobić, a potem zobacz czy jesteś do tego zdolny” lub „Pierw oceń swoje siły, czy uda ci się coś zrobić” lub „Nie zabieraj się do rzeczy ponad siły” lub „Rób to co możesz, a nie to co chcesz”.

Lepsze jest wrogiem dobrego.

Ta sentencja miała opisywać simonowską racjonalność ograniczoną, nie została jednak zrozumiana prawie zupełnie, tzn. pozostawiano bez odpowiedzi polecenie przedstawienia jego treści w formie dyrektywnej. Nie rozumieli jej nawet studenci polonistyki. Tymczasem przysłowie: *Lepszy wróbel w garści niż gołąb na dachu*, było rozumiane przez wszystkich. Ten przykład dowodzi również, że komunikacyjna wartość przysłów jest większa niż sentencji funkcjonujących w literaturze pięknej czy naukowej.

Badaniu Kwestionariuszem Dyrektyw Praktycznych zostały poddane trzy grupy osób. Grupę I (118 osób) stanowili studenci Uniwersytetu Warszawskiego i Łódzkiego studiujący na wydziałach filozofii, socjologii, polonistyki, historii i ekonomii. Grupę II (101 osób) tworzyli oficerowie sztabowi, studiujący na studiach podyplomowych w Akademii Sztabu Generalnego. Grupę III (100 osób) stanowili studenci fińscy, studiujący filozofię, socjologię lub ekonomię na Uniwersytecie w Helsinkach.

5. Wyniki badań

5.1. Struktura czynnikowa orientacji sprawnościowych dla grup polskich

Wyniki badań przeprowadzonych Kwestionariuszem Dyrektyw Praktycznych na dwóch polskich grupach osób (218 osób) zostały poddane analizie czynnikowej. Celem jej było ustrukturuowanie, czyli wyłonienie podstawowych wymiarów orientacji sprawnościowej stanowiącej behawioralny komponent postawy praktycznej. Dla grupy 218 osób obliczono średnie, odchylenia standardowe i interkorelacje 89 zmiennych odpowiadających regułom zawartym w kwestionariuszu. Z macierzy korelacji 89 x 89 zmiennych wygenerowano wektory własne i wartości własne. Analizę czynnikową wykonano metodą głównych składowych z rotacją analityczną do struktury prostej metodą Varimax (Harman 1968). Rotowano 14 czynników, zgodnie z kryterium Harmana, zalecającym uwzględniać te czynniki, których własności własne są większe od 1. Ta struktura nie była jednak zadowolająca. Po pierwsze, nie wszystkie spośród 14 czynników dawały się sensownie interpretować. Po drugie, zmienne teoretycznie opisujące ten sam wymiar i istotnie ze sobą skorelowane zostały rozdzielone i znalazły się w co najmniej dwóch czynnikach.

W związku z tym dokonano analizy macierzy korelacji 89 x 89 zmiennych i usunięto te spośród nich, których wartości były małe, a także te, których zasoby zmienności wspólnej (h^2) w macierzy rotowanej 14 czynników były niskie. W rezultacie wyeliminowano 42 zmienne, których moc dyskryminacyjna w grupie badanych osób była niewielka. Ten zabieg był zresztą zgodny z intuicjami, którymi kierowano się przy budowie Kwestionariusza Dyrektyw Praktycznych. Nietrudno było bowiem przewidzieć, że ze względu na eksploracyjny charakter tego kwestionariusza (tzn. brak innych kwestionariuszy identyfikujących postawy praktyczne

i niemożność porównań), a także ze względu na szczególną, mało poznaną „logikę potoczną” rządzącą przysłowiami (stanowiącymi większość pozycji tegoż) pewne pytania nie będą związane z żadnymi wymiarami i nie będą różnicować badanych osób. Jednak dopiero badania empiryczne pozwoliły wskazać te pytania.

W dalszej analizie uwzględniono 47 zmiennych, dla których obliczono ponownie wektory i wartości własne. Ze względu na brak jednoznacznego kryterium wyodrębniania liczby czynników, wykorzystano intuicję Cattella (1966) i rotowano różne liczby czynników (powyżej i poniżej 1.0), uzależniając wybór rozwiązania od klarowności interpretacji jakościowej, a także od innych wskaźników, takich jak: ogólny procent wariancji tłumaczonej przez dany układ czynników, wielkości i zasoby zmienności wspólnej (h^2). Biorąc pod uwagę powyższe względy zdecydowano się na 9 czynnikową strukturę. Macierz rotowana 9 czynników orientacji sprawnościowej została zinterpretowana następująco:

Czynnik 1. Autonomiczna motywacja do działania

Reguły konstytuujące ten wymiar orientacji sprawnościowej wskazują, iż wyraża on przekonanie, że rezultaty własnego działania w przeważającym stopniu zależą od podmiotu działającego, jego kwalifikacji, wiedzy i motywacji. Przekonanie to oparte jest na poglądzie, iż nie są niepotrzebne działania bez których, jak twierdzi Kotarbiński „nie byłby powstał skutek zamierzony, ilekroć to działanie było warunkiem niezbędnym zamierzonego skutku, niezależnie od tego czy samo było skutkiem jakichś przyczyn wcześniejszych, czy też nastąpiło, jak mniemają niektórzy, tak jakoś samorzutnie, bez żadnego uprzyczynowienia. A w stosunku do skutków w przyszłości zamierzonych i działań planowanych w charakterze środków do nich, te same obowiązują stwierdzenia. Nie jest zbędne przedsiębrać środki do celów, jeżeli te środki są niezbędnymi tych celów warunkami, jeżeli bez nich zamierzenie nie dojdzie do skutku. Tak samo więc nieprawda, że nic od nikogo nie zależy” (Kotarbiński 1976, s.25).

Subiektywne poczucie wpływu na rezultaty własnych działań stało się podstawą do znanego wyróżnienia ludzi wewnątrzsterownych i zewnątrzsterownych (Rotter 1966). Ludzie wewnątrzsterowni są przekonani, że ich los zależy od ich własnego postępowania i że sami są za niego od-

powiedzialni, ludzie zewnątrzsterowni w otoczeniu upatrują źródeł determinacji swojego losu. Subiektywne poczucie wpływu na rezultaty własnych działań zostało zoperacjonalizowane za pomocą kilku skal, wśród których największą poułarność zyskała skala I–E (skala Rottera). Wydaje się, iż reguły mające dominujące ładunki w czynniku Autonomicznej motywacji do działania, w znacznym stopniu są zgodne z poglądami osób wewnątrzsterownych.

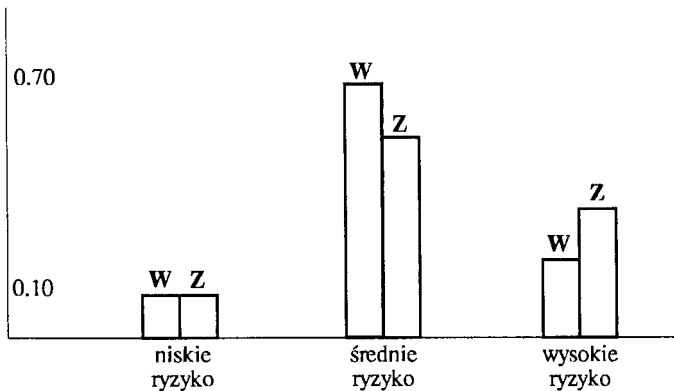
Tabela 1. Czynniki 1 – Autonomiczna motywacja do działania

Numer pytania	Treść pytania	Ładunek czynnikowy
10	Każdy jest kowalem swego losu	.77
58	Jak sobie pościesz, tak się wyśpisz	.55
53	Weź swój los w swoje ręce	.50
72	Lepszy jeden mały czyn niż 1000 planów	.49
40	Lepszy wróbel w garści, niż gołąb na dachu	.49
77	Nigdy nie czyn nic połowicznie	.39
73	Lepszy częsty zysk mały, niż większy a rzadki	.38
89	Postępuj według możliwości, a nie według chęci	.36
75	Nic nie osiągniesz bez wysiłku	.34
31	Nie święci garnki lepią	.33
63	Kto stoi, ten się cofa	.30
Wartość własna	Procent ogólnej wariacji	Procenty kumulowane
7.9	16.3	16.3

Inne reguły, które zyskały w tym czynniku wysokie ładunki, to zalecenia nakazujące aktywność¹ oraz reguły zalecające podejmowanie działań o umiarkowanym stopniu ryzyka. Przekonanie o słuszności podejmowania aktywności jest logiczną konsekwencją poczucia wpływu na swoje sukcesy i porażki. Poczucie to niewątpliwie musiało być w dużym

¹ Na związek aktywności z poczuciem podmiotowości zwraca także uwagę Ziółkowski (1990).

stopniu ukształtowane przez poprzednie pozytywne doświadczenia. Skoro tak, wybierane przedsięwzięcia nie mogły być zbyt często ryzykowne, bo nie byłyby pozytywne. Eksperymentem potwierdzającym tę zależność są badania Liveranta i Scodela (1960). Eksperyment ten wskazuje na różnice między decydentami wewnątrzsterownymi i zewnątrzsterownymi ze względu na wybór zadań o określonym poziomie ryzyka. Różnice te przedstawiono na rys.2. Chociaż zadania w opisywanym eksperymencie były prostymi zakładami zamkniętymi, w których można było wygrać niewielkie sumy pieniędzy to sensowność ustalonej zależności, pozwala przypuszczać, że ma ona miejsce w przypadku innych zadań i sytuacji.



Rys. 2. Średnia proporcja zakładów ryzykownych wybieranych przez decydentów wewnątrzsterownych (W) i zewnątrzsterownych (Z) (wg opracowania Kozieleckiego, 1977, s.382 na podstawie badań Liveranta i Scodela)

Czynnik 2. Maksymalizm

Dominujące ładunki w tym czynniku uzyskały: reguła 38 stwierdzająca, iż wielkie osiągnięcia mają ci, którzy stawiają sobie wielkie cele, oraz reguła 21 zalecająca wykorzystanie wszystkich swoich możliwości w dążeniu do „najlepszego”, a nie zadowalanie się „dobrym”. Zamiary powinny być ambitne, gdyż są najważniejszymi wyznacznikami działań, one je kształtują i ograniczają. Ludzie, którzy mają wielkie cele, nie zawsze je

osiągają, ale mają na to jakąś szansę, natomiast ludzie, którzy takich celów nie mają, nie mają też żadnej szansy. Reguły 12, 55 i 77 wyrażają maksymalistyczne stanowisko w odniesieniu do sposobów realizacji celu, tzn. nakaz absolutnego zaangażowania się w to, co się robi, zaś reguła 37 nakazuje nawet odstępstwo od działania, w sytuacji wyboru między działaniem połowicznym i nie działaniem. Pewne akcenty pragmatyczne do tego czynnika wprowadzają reguły 82 i 26 zalecające działania szybkie i elastyczne.

Tabela 2. Czynniki 2 – Maksymalizm

Numer pytania	Treść pytania	Ładunek czynnikowy
38	Kto nisko mierzy, nie trafi wysoko	.65
21	Możesz być złotnikiem, nie bądź kowalem	.64
12	Zanim zaczniesz biec, naucz się chodzić	.55
37	Zegar, który nie chodzi, lepszy jest od takiego, który chodzi niedokładnie	.50
82	Czas i okazje nie czekają na nikogo	.47
26	Gdzie nie można przeskoczyć, trzeba podleżeć	.45
55	Jeżeli coś warte jest zrobienia, warte jest zrobienia dobrze	.41
79	Zostaw sobie furtkę	.35
77	Nigdy nie czyni nic połowicznie	.30
Wartość własna	Procent ogólnej wariancji	Procenty kumulowane
3.1	6.7	23.6

Przeciwieństwem maksymalizmu jest pogląd polegający na zadowalaniu się ograniczonymi celami osiągniętymi za pomocą ograniczonych sposobów. Wydaje się, iż przeciwieństwo to dobrze przybliżyła opozycja, zaproponowana przez Kozieleckiego (1987) między orientacją transgresyjną i ochronną. Ludzie o orientacji transgresyjnej częściej wybierają cele „poza” niż cele homeostatyczne, podejmują takie działania, które

pozwalają przekraczać granice dotychczasowych osiągnięć, a więc działania ekspansywne i twórcze. Ludzie o orientacji ochronnej podejmują przede wszystkim działania mające na celu niedopuszczenie do utraty typowych wartości lub odzyskanie ich, działania ich mają zatem charakter czynności zabezpieczających, powtarzalnych i reproduktywnych.

Opozycję między maksymalizmem i orientacją ochronną trafnie wyrażają dwie wersje alegorycznej opowieści o orle i o kurczaku. Opowieść ta mówi, iż pewien chłopiec znalazł wysoko w górach gniazdo orła, a w nim jajo. Zabrał je ze sobą i podłożył kwoce. Gdy z jaja wylęgło się pisklą, zachowywało się jak inne kurczęta. Myśląc, że jest jednym z nich, dziobało ziarno, grzebało w ziemi poszukując gąsiennic i nie oddalało się zbyt od kurnika. Udawało mu się nawet czasem przefrunąć parę metrów, nie próbowało jednak więcej, bo wiedziało, że kury tego nie potrafią. Pewnego dnia kurczę zobaczyło orła szybującego wysoko ponad górami, na tle jasnego nieba. Matka – kura wyjaśniła swemu dziecku, że jest to orzeł – król ptaków i poradziła, by lepiej o tym nie myślało. Kurczę posłuchało jej i całe swoje życie spędziło wśród drobiu, na podwórku. Tak brzmi jedna wersja tej opowieści. W drugiej wersji, kurczak gdy zobaczył orła, zapragnął go naśladować, wydostać się poza ogrodzenie i latać wysoko. Uwierzył, że może osiągnąć ten niedostępny dla kur cel, podjął próby i w rezultacie mógł poszybować ponad górami. Oczywiście próba udała się nie tylko dlatego, że kurczak bardzo chciał latać, ale również dlatego, że był orłem naprawdę. Ponieważ jednak nie ma apriorycznych sposobów przekonania się, czy wielkie cele mogą być osiągnięte, należy stawiać je i próbować realizować – twierdzą maksymaliści.

Czynnik 3. Optymizm w działaniu

Dominujące ładunki w tym czynniku uzyskały reguły 35, 16, 52 składające się na przekonanie, iż człowiek jest w stanie, w każdych warunkach, działać skutecznie, zaś autentyczna chęć osiągnięcia celu powoduje, że możliwe staje się przewyciężenie niesprzyjających okoliczności. Sukces powinien wzmacniać chęć do działania, porażka nie powinna zniechęcać, ale powodować ponowne podjęcie tego działania, zmodyfikowanego i ulepszanego. Do takiej postawy zachęcał młodzież, papież Jan Paweł II, powiadając „Bądźcie silniejsi niż warunki”.

Tabela 3. Czynniki 3 – Optymizm w działaniu

Numer pytania	Treść pytania	Ładunek czynnikowy
35	Na wszystko jest sposób	.66
16	Gdzie jest chęć, jest sposób	.59
52	Kto idzie, musi dojść	.55
67	Chętnemu nie ma nic trudnego	.53
36	Radź sobie sam	.45
85	Jeden niewiele może	.41
63	Kto stoi, ten się cofa	.38
55	Jeżeli coś jest warte zrobienia, warte jest zrobienia dobrze	.38
66	Nie pal za sobą mostów	.33
68	Nie zważaj na przeciwności losu	.31
Wartość własna	Procent ogólnej wariancji	Procenty kumulowane
2.2	4.8	28.5

Czynnik ten wyraża wielokrotnie artykułowany w literaturze pogląd, iż najważniejszym warunkiem osiągnięcia celu jest wiara w jego osiągnięcie. Zdaniem Emersona „żadne osiągnięcia, żadna współpraca i żadna nauka nie są w stanie zrekompenzować braku wiary” (Emerson, za Kopmeyer 1990, s. 74). Siła optymizmu w działaniu polega na tym, że dostatecznie mocne i wyraziste wyobrażenie sobie przez podmiot działający przyszłego pożądanego stanu rzeczy, tak przeobraża ów podmiot, ukierunkowuje jego działania i umożliwia przezwycięzenie niesprzyjających okoliczności, że sukces staje się realny. Analiza wielu przykładów biografii ludzi, którzy mieli wielkie osiągnięcia, doprowadziła Kopmeyera do stwierdzenia, że „wiara w zdolność osiągania sukcesów jest podstawową i zasadniczą cechą ludzi sukcesu!” (Kopmeyer 1990, s. 74).

Do celu dochodzą ci, którzy do niego zmiierają, toteż godna zalecenia jest aktywność (reguły 52, 63) i niezależność (reguła 36). Taki układ zmiennych zgodny jest z hipotezą proponowaną przez Sicińskiego: „moż-

na oczekiwać większej aktywności optymistów, w szczególności aktywności zmierzającej do kontroli wydarzeń (panowania nad światem), natomiast tendencji do bierności (np. zaniechań pewnych zachowań) ze strony pesymistów” (Siciński 1972, s.93). Wydaje się, że optymizm w działaniu właściwy jest przede wszystkim ludziom nie mającym większych wątpliwości co do przedsięwziętych celów. Osobom poświęcającym wiele czasu na poszukiwanie celu działania lub jego uzasadnienie, może tego czasu zabraknąć na znalezienie sposobu działania.

Czynnik 4. Wytrwałość

Ten wymiar orientacji sprawnościowej konstytuują przede wszystkim reguły zalecające wytrwałe dążenie do celu wbrew przeciwnościom losu. Zdaniem Nadlera i Hibino (1990), wytrwałość (*persistence*) jest jednym z powszechnie uznanych składników sukcesu. Zalecenie wytrwałości w działaniu jest rezultatem przekonania, iż aktualny problem praktyczny, który ma być rozwiązany, nigdy nie jest identyczny z problemem przeszłym. Na rozwiązanie problemu praktycznego niebagatelny wpływ mają warunki zewnętrzne, a te nigdy nie są niezmiennie. Zawsze zatem istnieje szansa, że okoliczności mogą się zmieniać i jeżeli próby osiągnięcia celu są ponawiane, może on zostać osiągnięty.

Na wymiar ten składa się pogląd, iż nie należy odstępować od realizacji celu z powodu popełnionych błędów, odniesionych porażek, czy połówicznie tylko sprawdzając możliwości osiągnięcia tego celu. Przeciwnie, niepowodzenia są nieodzownym składnikiem każdego udanego działania i powinny być wliczone w jego koszt. Jak zauważa Koppmeyer: „niepowodzeń nie wolno się bać ani ich unikać – trzeba je akceptować i wykorzystywać. Dlaczego? Ponieważ niepowodzenia są jedną z najskuteczniejszych metod osiągnięcia sukcesów” (Koppmeyer 1990, s. 68). Autor ten wskazuje na postać Edisona jako człowieka, który szczególnie dobrze znał i cenił wartość niepowodzenia, czemu dawał świadectwo swoją pracą i życiem. Najbardziej dobitnym tego przykładem jest jego trwająca 10 lat praca nad wynalezieniem baterii niklowo-żelazowo-zasadowej, w czasie której przebadał wraz ze współpracownikami 17 000 roślin, zanim udało mu się uzyskać dostateczną ilość lateksu tylko z jednej z nich. Jest to zatem przykład sukcesu odniesionego po 17 000 niepowodzeń.

Tabela 4. Czynniki 4 – Wytrwałość

Numer pytania	Treść pytania	Ładunek czynnikowy
76	Nigdy nie jest za późno na poprawę	.67
68	Nie zważaj na przeciwności losu	.57
77	Nigdy nie czyń nic połowicznie	.50
69	Szukaj korzyści nawet w złych warunkach	.46
70	Pierwej uważ, potem czyń	.43
67	Chętnemu nie ma nic trudnego	.42
79	Zostaw sobie furtkę	.40
31	Nie święci garnki lepią	.34
41	Kiedyś nie gotowy, nie wyzywaj bitwy	.32
Wartość własna	Procent ogólnej wariancji	Procenty kumulowane
2.07	4.4	32.9

Reguła 69 wzbogaca ten wymiar o radę, by niesprzyjające okoliczności obrócić na swoją korzyść. Rada ta w stylistyce Kotarbińskiego brzmi: 'Wygrał, kto przegrał spór'. Reguły 70 i 41 wprowadzają do czynnika wytrwałości refleksyjność, zaś reguła 79 – ostrożność.

Czynnik 5. Fatalizm

Reguły składające się na ten czynnik wyrażają poczucie, iż rezultaty ludzkich działań zależą przede wszystkim od czynników zewnętrznych; szczęścia, przypadku, dobrej lub złej woli innych ludzi, sposobu funkcjonowania instytucji itd. Mówiąc ogólniej rezultaty te są zdeterminowane przez przyczyny, które określić można jako genetyczne i środowiskowe.

W skład tego czynnika wchodzi z ujemnym ładunkiem reguła 53, zalecająca aktywność, co potwierdza charakterystykę fatalizmu daną przez Kotarbińskiego: „Cóż twierdzą fataliści? Twierdzą krótko i wężłowato, że od niczyich działań nic w przyszłości nie zależy, ponieważ wszystko jest z góry wyznaczone przez przyczyny wcześniejsze od naszych

postanowien: Po cóż więc działać, skoro wszelkie nasze postanowienie będzie bądź zbędne, bądź daremne, zbędne jeżeli to co chcemy osiągnąć jest już i tak wyznaczone przyczynowo, daremne, jeśli byśmy czegoś niezgodnego z tym zapragnęli” (Kotarbiński 1976, s. 24).

Tabela 5. Czynniki 5 – Fatalizm

Numer pytania	Treść pytania	Ładunek czynnikowy
50	Co ma kogo spotkać, nigdy go nie minie	.84
2	Co się ma stać, to się stanie	.75
34	Nie pomogą żadne zalety, kiedy szczęście nie sprzyja	.66
18	Gdzie szczęścia nie masz, nie pomogą i umiejętności	.63
53	Weź swój los w swoje ręce	-.26
Wartość własna	Procent ogólnej wariancji	Procenty kumulowane
1.95	4.2	37

Sens fatalizmu bliski jest wymiarowi sił zewnętrznych w zidentyfikowanej przez Misztal (1990) strukturze cech decydujących o osiągnięciach. Wymiar ten odzwierciedla bierny stosunek do osiągnięć wywodzący się z przekonania, że nie zależą one od samych ludzi, ale od sił, nad którymi nie mają oni żadnej kontroli, jak szczęście, przypadek czy pochodzenie społeczne, lub od sił, nad którymi mają jedynie znikomą kontrolę, jak znajomości czy pomoc rodziny. Na osiągnięcia nie mają także wpływu: wykształcenie, wiedza i kwalifikacje, pracowitość i inteligencja.

Fatalizm nie musi być jednak opozycją do poglądów składających się na czynnik 1, czyli do Autonomicznej motywacji do działania. Taka opozycja jest dosyć powszechnie uznawana i na przykład w skali Rottera wymuszana przez konstrukcję narzędzia. W skali tej badane osoby muszą wybierać między dwoma stwierdzeniami, z których jedno uznawane jest za charakterystyczne dla wewnętrznej sterowności, a drugie dla zewnętrz-

nej. Tymczasem możliwe jest przyjęcie poglądu o ograniczonej determinacji działań człowieka. Zgodnie z nim działania te zależą od następujących trzech klas czynników: środowisko zewnętrzne zarówno przeszłe, jak i obecne, siły podmiotowe, czyli środowisko wewnętrzne oraz czynniki losowe (Kozielecki 1987). Środowisko zewnętrzne determinuje co prawda działania, ale w zakresie pozostawiającym taki stopień swobody, który powoduje, że wyniki działań zależą w znacznej mierze od środowiska wewnętrznego.

Czynnik 6. Niezależność

Czynnik ten odzwierciedla cechę niezależności w działaniu, w przeciwieństwie do potrzeby zależności i akceptacji ze strony innych ludzi. Człowiek charakteryzujący się niezależnością działania tworzy programy działania oparte na własnym systemie wartości i systemie wiedzy, który racjonalnie akceptuje. Łatwiej przeciwstawia się opinii otoczenia i realizuje nowatorskie wizje. Niezależność działania cechuje niewątpliwie ludzi sukcesu, pionierów, wybitnych twórców, ale też i przegranych, fantastów,

Tabela 6. Czynniki 6 – Niezależność

Numer pytania	Treść pytania	Ładunek czynnikowy
80	Licz przede wszystkim na siebie	.74
74	Sam działaj, przyjaciel nie czekaj	.60
36	Radź sobie sam	.55
83	Każdego zdanie przyjmuj, a swego rozumu się trzymaj	.54
71	Współpracuj z innymi	-.40
81	Lepsze zło, które znasz, niż to którego nie znasz	.40
78	Co dwie głowy, to nie jedna	-.27
Wartość własna	Procent ogólnej wariancji	Procenty kumulowane
1.86	4.0	41

Don Kichotów. Z jednej strony, opieranie się na indywidualnym systemie wartości i wiedzy stwarza szansę sukcesu, ponieważ jest próbą realizacji czegoś nowego, czego jeszcze nie było, z drugiej strony stwarza zagrożenie, ponieważ opiera się na przekonaniach jednostkowych i nie sprawdzonych. Wzorowanie się na innych, poleganie na autorytetach, chodzenie utartymi ścieżkami, zmniejsza szansę sukcesu, ale nie powoduje nadmiernego ryzyka.

Niektórzy badacze uważają, że niezależność charakteryzuje w istotnie większym stopniu plany działań czynione przez mężczyzn niż przez kobiety. Mężczyźni zmierzają do przygotowywania abstrakcyjnych czy analitycznych planów działania, natomiast kobiety częściej rozpoczynają działanie od poszukiwania pomocy u innych (Miller, Galanter, Pribram 1980).

Z niezależnością działania niewątpliwie wiele wspólnego mają czynniki takie jak: nonkonformizm, innowacyjność, oryginalność, samowystarczalność, niekonwencjonalność, wielokrotnie omawiane w literaturze i identyfikowane empirycznie.

Czynnik 7. Posybilizm

Reguły 62, 11, 86, 89 sugerują, że na wymiar ten składa się pewnego rodzaju relatywizm, polegający na korygowaniu celów i metod działania w zależności od aktualnych warunków. Relatywiści wyznaczają cele na podstawie posiadanych środków, uzależniają działania od bieżącej sytuacji i w związku z tym modyfikują swój program w zależności od zaistniałych faktów. Opozycją wobec takiego stanowiska jest absolutyzacja celów, czyli dążenie do ich osiągnięcia, bez względu na okoliczności. Absolutyści są przekonani, że środki powinny być dostosowywane do z góry ustalonych celów i że niesprzyjające okoliczności przezwyciężyć można przez przestrzeganie pewnych zasad, które wcześniej uznane za słuszne, nie powinny być porzucane, nawet jeżeli aktualne warunki utrudniają ich realizację. Relatywiści dostosowują cele i sposoby działania do otoczenia, absolutyści tak próbują zmienić otoczenie, by osiągnąć założone cele ustalonymi sposobami. Postępowanie pierwsze jest korzystniejsze w prakseologicznym rozumieniu tego słowa, a więc działanie to jest oceniane dodatnio ze względu na przewagę nabytków nad ubytkami.

Postępowanie drugie jest skuteczniejsze, co oznacza, iż częściej prowadzi do skutku pomyślanego jako cel.

Reguły 61, 25 i 66 składające się na czynnik 7 zalecają preferownie *status quo* względem dążenia do zmiany. Argumentacja na rzecz tej zasady jest następująca. Istniejący stan rzeczy i dokonywane już działania przez samo swoje istnienie i wykonalność okazują się możliwe, czyli możliwe do zniesienia. Nie potrzeba zatem udowadniać możliwości ich realizacji, natomiast wszelka ewentualna zmiana wymaga takiego dowodu. Tymczasem, choć można z góry dowieść niemożliwości, niepodobna z góry dowieść możliwości. Wykonalność określonego projektu działania wykażać można tylko przez udaną próbę jego wykonania (Kotarbiński 1976, s.38). Należy ponadto brać pod uwagę fakt, że korzyści płynące z wszelkiej zmiany są pomniejszone o koszt tej zmiany, który na ogół jest znacznie wyższy niż utrzymanie *status quo*.

Tabela 7. Czynnik 7 – Posybilizm

Numer pytania	Treść pytania	Ładunek czynnikowy
62	Lepiej wycofaj się w porę	.75
61	Oszczędzać gotowego lepiej niż szukać nowego	.64
25	Najprędzej błądzi, kto prędko sądzi	.49
66	Nie pal za sobą mostów	.38
11	Nie tak jak chcemy, ale jak możemy	.36
86	Chciej jak najlepiej, a przestań na tym co może być	.29
89	Postępuj według możliwości, nie według chęci	.28
79	Zostaw sobie furtkę	.27
Wartość własna	Procent ogólnej wariancji	Procenty kumulowane
1.5	3.3	44.3

Z drugiej strony stanowisko nowatorskie opiera się na argumentie, że źródłem wszelkiego postępu jest właśnie zanegowanie *status quo* oraz wprowadzanie zmian w istniejącym stanie rzeczy. Działanie za pomocą znanych sposobów gwarantuje osiągnięcie co najwyżej dotychczasowych

rezultatów, podczas gdy zmiana stwarza szansę na osiągnięcie rezultatów znacznie lepszych. Nikt nie może być pewien, że w trakcie edukacji lub na drodze własnego doświadczenia poznał najlepsze sposoby postępowania, toteż jedyną możliwością ich usprawnienia jest otwartość na nowe doświadczenia i nową wiedzę. Tak bieg rzeczy, jak i ludzkie doświadczenia podlegają prawu bezwładności, toteż fakt ich istnienia nie dowodzi ich optymalności.

Czynnik 8. Ostrożność

Treść zmiennych, które uzyskały dominujące ładunki w tym czynniku sugeruje, iż wyraża on zalecenie, by nie podejmować działań o niepewnych wynikach, dobrze przygotowywać się do przedsięwziętych akcji, zabezpieczać drogi odwrotu. Osoby kierujące się tym zaleceniem bardzo rzadko osiągają wybitne wyniki czy nadzwyczajne sukcesy, ale też i wielkie porażki rzadko są ich udziałem. Z kolei osoby podejmujące działania o dużym ryzyku mogą stracić, ale i zyskać wiele.

Tabela 8. Czynniki 8 – Ostrożność

Numer pytania	Treść pytania	Ładunek czynnikowy
30	Czasem, aby dojść daleko, wystarczy umiejętnie innym schodzić z drogi	.65
73	Lepszy częsty zysk mały, niż większy a rzadki	.61
41	Kiedyś nie gotowy, nie wyzywaj bitwy	.42
81	Lepsze zło, które znasz, niż to którego nie znasz	.36
66	Nie pal za sobą mostów	.35
31	Nie święci garnki lepia	.33
63	Kto stoi, ten się cofa	.32
79	Zostaw sobie furtkę	.28
69	Szukaj korzyści nawet w złych warunkach	.26
Wartość własna	Procent ogólnej wariancji	Procenty kumulowane
1.5	3.2	47.0

Badania nad stopniem ryzyka, na jakie decydują się ludzie w różnych warunkach i sytuacjach są szczególnie interesującym i częstym tematem, podejmowanym przez psychologów i teoretyków decyzji. Większość z tych badań skłania ku stwierdzeniu, że poziom ryzyka jest w znacznym stopniu uwarunkowany sytuacyjnie. Jednak wyniki te dotyczyły głównie badań laboratoryjnych, w których w grę wchodziły na ogół zakłady pieniężne, toteż nie falsyfikują one założenia o istnieniu jakiejś ogólnej skłonności do ryzyka. Założenie to jest przyjmowane jako podstawowe w portfelowej teorii ryzyka sformułowanej przez Coombsa (Coombs, Huang 1968). Również Kogan i Wallach (1967) wysuwają hipotezę, zgodnie z którą istnieje klasa ludzi, którzy w sytuacjach niepewnych, a takie są sytuacje słabo ustrukturalizowane, zachowują określony poziom ryzyka, niezależnie od warunków.

Czynnik 9. Ograniczona skuteczność

Ten wymiar orientacji sprawnościowej odzwierciedla pogląd, iż należy się liczyć z ograniczoną skutecznością własnych działań. Oznacza to akceptowanie zadawalających, a nie najlepszych rezultatów działania,

Tabela 9. Czynniki 9 – Ograniczona skuteczność

Numer pytania	Treść pytania	Ładunek czynnikowy
86	Chciej jak najlepiej, a przestań na tym, co może być	.61
85	Jeden niewiele może	.48
89	Postępuj według możliwości, a nie według chęci	.44
78	Co dwie głowy, to nie jedna	.36
63	Kto stoi, ten się cofa	-.33
38	Kto nisko mierzy, nie trafi wysoko	-.30
81	Lepsze zło, które znasz, niż to którego nie znasz	.30
Wartość własna	Procent ogólnej wariancji	Procenty kumulowane
1.4	3.0	50.5

podejmowanie działań następnych, o których z góry zakłada się, iż dadzą również rezultaty ograniczone i przekonanie, że suma takich działań będzie miała skutek do pewnego stopnia zadowalający.

Reguły 85 i 78 wskazują, iż istotnym ograniczeniem jest zależność od innych, zależność od grupy. Reguły 63 i 38 (mające ujemne ładunki) przestrzegają przed czynieniem z działania wartości autotelicznej oraz przed ryzykiem stawiania zbyt ambitnych celów. Reguła 81 wzbogaca ten czynnik o zalecenie unikania nieznanego ryzyka, czyli godzenia się z zastanym stanem rzeczy wraz z jego negatywami.

Opozycją do ograniczonej skuteczności jest absolutna skuteczność, czyli pewnego rodzaju perfekcjonizm, dążenie do osiągnięcia najlepszych rezultatów działania. Perfekcjonista nie zadowala się częściowym skutkiem i przerywa zaawansowane już nawet działanie, lub w ogóle go nie podejmuje, jeżeli nie widzi szans na optymalny rezultat. Toteż perfekcjonizm może być czynnikiem demobilizującym i ludzie się nim kierujący osiągają często wyniki znacznie poniżej ich możliwości. Z drugiej strony tylko perfekjoniści mogą osiągać najlepsze rezultaty, bo tylko oni ich poszukują.

Dylemat między skutecznością ograniczoną i skutecznością absolutną rozstrzyga Kotarbiński następująco: „Z dwojga złego – albo jak najmniej błądzić, ale i mało tworzyć pozytywnie, albo starać się o to, aby stosunek pozytywnych rezultatów do chybionych był jak największy – wybierać lepiej drugie, chociażby to była droga akceptująca wiele chybionych tworów. W każdej sferze czynów, a i w nauce też, postulat absolutnej poprawności działa hamująco na impet twórczy” (Kotarbiński 1986, s. 391, 392).

5.2. Perspektywy praktyczne a orientacje sprawnościowe

Różnicę między badanymi grupami osób – studentami i oficerami – określono jako różnicę ze względu na perspektywę praktyczną. Perspektywa ta kształtowana jest przez ogół indywidualnych doświadczeń zarówno potocznych, jak i profesjonalnych, zdobytych przez człowieka w działaniu. Te doświadczenia z kolei są uwarunkowane przez czynniki konstytucjonalne (wiek, płeć, osobowość, inteligencja, system wartości jednostki) oraz środowiskowe (pozycja społeczna, rodzaj wykonywanej pracy,

warunki ekonomiczne, geograficzne, kulturowe itp.). Nie ma dwóch osób żyjących nawet w najbardziej podobnych do siebie warunkach, mających identyczne perspektywy praktyczne. Po pierwsze, warunki nigdy nie są identyczne, po drugie, to samo doświadczenie może być różnie przyjmowane przez różnych ludzi. Mówiąc nieco metaforycznie, jedni rzuceni na głęboką wodę – toną, inni – uczą się pływać. Wspólna zatem perspektywa praktyczna, nigdy nie oznacza tożsamości, lecz znaczny stopień podobieństwa.

Od strony formalnej perspektywa praktyczna może być charakteryzowana przez co najmniej trzy cechy: trwałość, wielostronność i rozległość. Trwałość jest funkcją czasu, w jakim jednostka ma do czynienia z danym działaniem, na przykład – inna jest perspektywa praktyczna pracownika rozpoczynającego działalność zawodową, inna – pracownika mającego dwudziestoletni staż pracy. Wielostronność jest wyznaczona przez różnorodność aktywności, z jakimi ma do czynienia podmiot działający, im więcej rozmaitych przedsięwzięć podejmuje, im bardziej zmieniają się warunki w jakich działa, tym bardziej wielostronna jest jego perspektywa praktyczna. Wielostronną perspektywę praktyczną mają ludzie wykonujący różne zajęcia, zawody, zmieniający otoczenie, działający w zmiennych warunkach politycznych i ekonomicznych. Wielostronność jest z pewnością funkcją otwartości na nowe doświadczenia. Charakterystyka ta oddaje tę cechę perspektywy praktycznej, którą w odniesieniu do struktur poznawczych, określa się jako ich złożoność (Bieri i in. 1966). Rozległość perspektywy praktycznej jest wyznaczona przez relację określającą, w jakim stopniu podmiot działający uczestniczy w projektowaniu działań, a w jakim w ich realizacji. Terminy, projektowanie i realizacja są tu rozumiane zgodnie z ich określeniami zaproponowanymi w metodologii projektowania (Gasparski 1988). Tak więc człowiek jest w takim stopniu projektantem działania, w jakim uczestniczy w jego preparacji (namyśle poprzedzającym działanie), zaś w takim stopniu jest realizatorem działania, w jakim przyczynia się do jego fizycznego urzeczywistnienia.

W przypadku działań prostych role projektanta i realizatora mogą być pełnione łącznie, w miarę komplikacji działania, w przypadku działań złożonych (zwłaszcza wielopodmiotowych) warunki zewnętrzne wymuszają rozdzielanie się tych ról, aż do całkowitej rozłączności i hierarchicznej zależności. Rozległość perspektywy praktycznej jest uwikłaną funkcją złożoności działania i stopnia uczestnictwa w jego preparacji i realizacji.

Perspektywa praktyczna jest bowiem tym bardziej rozległa, w im bardziej złożonych działaniach uczestniczy człowiek oraz w im większym stopniu pełni (potrafi pełnić) role projektanta i realizatora działań, ale z kolei rosnąca złożoność działania wymusza rozłączość tych ról. Z tego względu trudno dokładnie ustalić, jakie warunki kształtują najbardziej rozległą perspektywę praktyczną. Z pewnością długotrwałe pełnienie jednej z ról w prostym działaniu sprzyja zawężaniu tej perspektywy, np. codzienne, wielogodzinne montowanie jednego elementu w samochodzie lub projektowanie jednego typu urządzenia technicznego. W miarę łączenia ról – nawet w niezbyt złożonym działaniu – człowiek, mając możliwość optymalizacji, próbuje różnych doświadczeń, a przez to poszerza swoją perspektywę praktyczną. Jednak złożoność działań wymusza rozdzielanie ról projektanta i realizatora działań, powodujące ograniczenia kręgu doświadczeń. Często stosowanym sposobem przewyżczenia takich ograniczeń jest praktyka kolejnego pełnienia tych ról, na ogół najpierw realizatora, a następnie projektanta, czego przykładem może być przechodzenie przez kolejne, coraz wyższe szczeble drabiny w hierarchii służbowej. Ciekawym przykładem odwrotnego kierunku jest zasada obowiązująca w zakonie jezuitów. Zgodnie z nią, żaden jezuita nie może osiągnąć stałego statusu w zgromadzeniu. Były prowincjał lub rektor musi zstąpić „niżej”, gdy upłynie czas jego kadencji. Następcą może mianować go zwykłym wikarym.

Perspektywa praktyczna, z samej istoty rzeczy, w przeciwieństwie do wiedzy teoretycznej, która jest przekazywalna, nie może zostać zmieniona, inaczej niż przez indywidualne doświadczenie. Z tego faktu wynikają pewne zależności między formalnymi cechami perspektywy praktycznej, np. nie może ona być w dużym stopniu trwała i wielostronna, jednocześnie trwała i rozległa.

Zagadnienie zależności między perspektywą praktyczną – w jej wymiarze formalnym, a przede wszystkim treściowym – i skutecznością działania jest zagadnieniem bardzo interesującym, lecz złożonym, między innymi ze względu na trudność operacjonalizacji tych wymiarów. Można przyjąć, że długotrwałość perspektywy praktycznej jest czynnikiem sprzyjającym skuteczności działania. Zdarza się jednak, że warunkiem powodzenia działania jest całkowity brak doświadczenia, co w formie anegdotycznej wyraża następująca historia. Do jubilera przychodzi klient z wielkim brylantem i prosi o przecięcie go. Jubiler, bojąc się, że zadrzy mu ręka

poleca to chłopcu, będącemu od kilku dni na praktyce. Praktykant, nie znając wartości przedmiotu, bez zmruczenia oka, pewną ręką przecina kamień.

Zdekontekstualizowane zależności między wielostronnością postawy praktycznej a skutecznością działania zdają sobie przeczyć. W Japonii np., długotrwałe przywiązanie pracowników do tego samego stanowiska w tym samym zakładzie pracy uważane jest za ważny składnik sukcesu przedsiębiorstwa, w USA natomiast dużą wagę przywiązuje się do mobilności zawodowej.

Złożona jest także zależność między perspektywą praktyczną i perspektywą poznawczą. Ta pierwsza bywa przeciwstawiana tej drugiej, w tym znaczeniu, iż uważa się, że zbyt rozległa wiedza teoretyczna może przeszkadzać w skutecznym działaniu. Świadczy o tym wypowiedź dyrektora departamentu w Ministerstwie Przekształceń Własnościowych, który przyznał, iż pierwszym kryterium, jakie przyjęto przy rozpatrywaniu ofert pracowników, było odrzucenie docentów i doktorów, czyli osób mających rozległą perspektywę poznawczą.

Perspektywa praktyczna jest tą kategorią, dzięki której można syntetycznie ująć różnice między badanymi grupami osób – studentami i oficerami. Grupy te różnią się ze względu na typ perspektywy praktycznej. Typ I – ograniczona perspektywa praktyczna, reprezentowany przez studentów, charakteryzuje się krótkotrwałością, jednostronnością i niewielką rozległością, typ II – ugruntowana perspektywa praktyczna, reprezentowany przez oficerów, cechuje trwałość, wielostronność i rozległość. Takie typy perspektyw zostały ukształtowane przez: w przypadku studentów – dosyć krótkotrwałe doświadczenia wyniesione z praktyki życiowej oraz wykształcenie uniwersyteckie mające orientację teoretyczną, w przypadku oficerów – znacznie bardziej długotrwałe doświadczenia potoczne, kilku czy kilkunastoletnie doświadczenia profesjonalne, a także specyfikę wykształcenia, jaką stwarzają uczelnie wojskowe i techniczne.

Wyniki testu istotności różnic wyników czynnikowych w grupach studentów i oficerów zostały przedstawione w tabeli 10 (na następnej stronie).

Ponieważ poszczególne czynniki zostały zinterpretowane jako wymiary orientacji sprawnościowej, różnice w wynikach czynnikowych wyznaczają zależności między perspektywą praktyczną a orientacją sprawnościową. Jak widać w tabeli, badane grupy różnią się istotnie w czterech czynnikach:

Tabela 10. Wyniki czynnikowe grupy I i grupy II, wartości zmiennej testowej t różnic między średnimi oraz obserwowany poziom istotności p.

Czynniki	Grupy badane		t	p
	N = 117	N = 101		
	(studenci)	(oficerowie)		
	Wyniki czynnikowe			
Autonomiczna motywacja do działania	.3067	.3553	-5.22	.000
Maksymalizm	.1285	-.1489	2.05	.042
Optymizm w działaniu	-.1113	.1290	-1.79	.074
Wytrwałość	.1143	-.1324	1.83	.069
Fatalizm	.0673	-.0780	1.08	.282
Niezależność	.0170	-.0197	.27	.787
Posybilizm	-.1313	.1521	-2.13	.034
Ostrożność	-.2297	.2661	-3.86	.000
Ograniczona skuteczność	-.1024	.1186	-1.63	.106

1. *Autonomiczna motywacja do działania*

Oficerowie są w większym stopniu niż studenci przeświadczeni o samodeterminacji człowieka, o tym że ma się wpływ na rezultaty własnych działań.

2. *Maksymalizm*

Studenci są bardziej niż oficerowie skłonni stawiać ambitne cele, wykraczające poza ramy dotychczasowych osiągnięć i poszukiwać perfekcyjnych sposobów ich realizacji.

7. *Posybilizm*

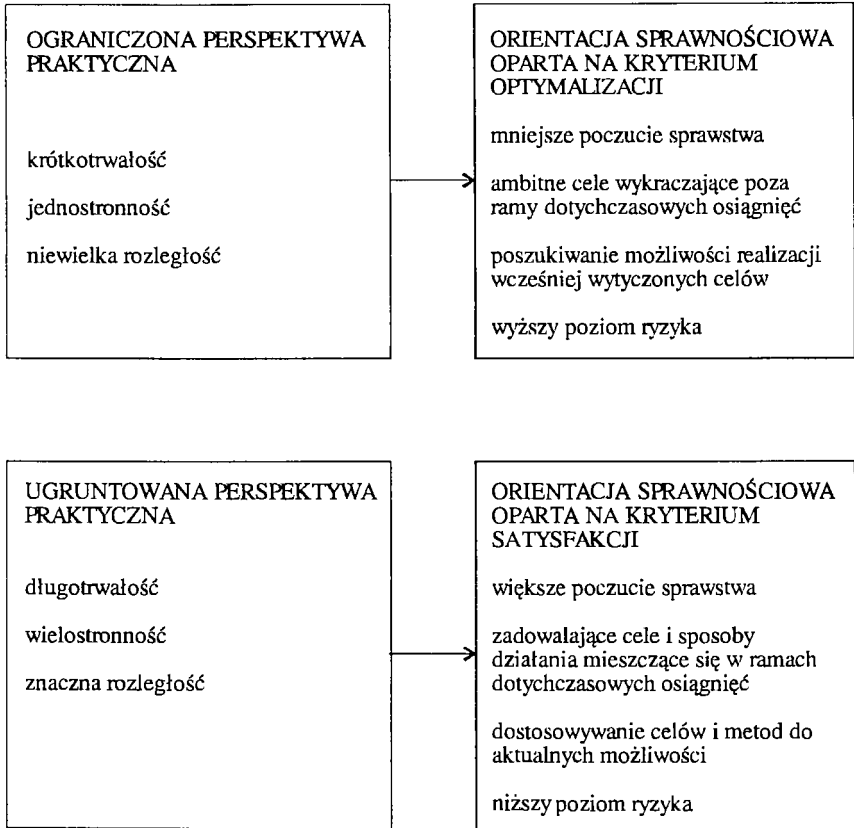
Oficerowie zalecają większą niż studenci elastyczność działania, polegającą na modyfikowaniu celów i metod działania w zależności od aktualnych warunków.

8. Ostrożność

Oficerowie w większym stopniu niż studenci są skłonni zgodzić się na ustępstwa i zalecają osiągnięcie korzyści przez unikanie działań niosących zagrożenie.

Powyższe wyniki wyjaśnić można następująco. Przeświadczenie o większym stopniu samodeterminacji człowieka zostało ukształtowane na podstawie własnych pozytywnych doświadczeń, czyli pewnej liczby skutecznie rozwiązywanych problemów praktycznych. Takie doświadczenia musiały być udziałem tych osób, skoro zdołały one pokonać pewne szczeble w hierarchii wojskowej. Studenci natomiast, nie mając zbyt wielu doświadczeń opartych na własnej aktywności opierają swoje poglądy na doświadczeniach innych, zarówno pozytywnych jak i negatywnych. Skutecznie rozwiązywane problemy, z którymi mieli do czynienia oficerowie były problemami szczególnego rodzaju. Miały one charakter problemów decyzyjnych z zakresu organizacji szkolenia, prowadzenia walki, zarządzania i administracji, czyli były problemami standardowymi, z którymi wiąże się duża szansa pozytywnego ich rozwiązania. Ten właśnie typ problemów ukształtował poczucie sprawstwa u oficerów. Poczucie sprawstwa, z kolei sprzyja wyborowi tego typu problemów, na co wskazują różnice między badanymi grupami w wynikach czynnikowych w czynnikach 2, 7 i 8. Różnice te sugerują, że oficerowie w większym stopniu niż studenci są skłonni rekomendować zadania „zadowolające”, możliwe do zrealizowania przy użyciu posiadanych środków. Studenci natomiast bliżsi są stanowisku maksymalistycznemu, zalecającemu wybór zadań „najlepszych” a nie „dobrych”, do realizacji których powinno się konsekwentnie dążyć, nie unikając ryzyka.

Uogólnienie powyższych zależności, przedstawione na rys.3, sprowadza się do stwierdzenia, że: ugruntowana perspektywa praktyczna wzmacnia poczucie sprawstwa, ale ogranicza je do zadań dobrze ustrukturalizowanych, mówiąc inaczej – wyznacza orientację sprawnościową opartą na kryterium satysfakcji. Ograniczona perspektywa praktyczna jest związana z mniejszym poczuciem sprawstwa, ale sprzyja wyborowi zadań wykraczających poza ramy dotychczasowych osiągnięć, czyli wyznacza orientację sprawnościową opartą na kryterium optymalizacji.



Rys. 3. Perspektywy praktyczne a orientacje sprawnościowe

Dwie przeciwstawne strategie decyzyjne, określane jako modele satysfakcji i optymalizacji, zostały opisane w teorii decyzji (Tyszka 1990), na podstawie badania konkretnych procesów decyzyjnych. Określenia te przypisane dwóm typom orientacji sprawnościowych mają podobny sens z dwoma zastrzeżeniami. Po pierwsze, w przypadku orientacji sprawnościowych badane osoby wyrażały aprobatę nie dla konkretnych działań, lecz dla ogólnych reguł działania; typy orientacji zostały określone na podstawie uogólnień poczynionych przez badanych. Po drugie, typy orientacji sprawnościowych różnicują podmioty działające, podczas gdy modele decyzyjne różnicują teoretyków decyzji, którzy w zależności od

tego, za jakim modelem się opowiadają, zaliczają się do odpowiedniej szkoły badawczej.

Ponieważ jednym z ważnych czynników kształtujących perspektywę praktyczną jest wiek, spośród badanych osób wyodrębniono dwie grupy wiekowe: grupę A – 90 osób poniżej 23 lat i grupę B – 87 osób powyżej 32 lat. Wyniki testu istotności różnic czynnikowych zostały przedstawione w tabeli 11.

Tabela 11. Wyniki czynnikowe grupy A i grupy B, wartości zmiennej testowej t różnic między średnimi oraz obserwowany poziom istotności p.

Czynniki	Grupy badane		t	p
	N = 90	N = 87		
	(młodszy)	(starszy)		
	Wyniki czynnikowe			
Autonomiczna motywacja do działania	-.3179	.3359	-5.11	.000
Maksymalizm	.0938	-.0991	1.43	1.155
Optymizm w działaniu	-.1308	.1382	-2.01	.046
Wytrwałość	.1497	-.1581	2.3	.023
Fatalizm	.0976	-.1031	1.49	.138
Niezależność	-.0376	.0397	-.57	.568
Posybilizm	-.1007	.1064	-1.53	.126
Ostrożność	-.2597	.2744	-4.11	.000
Ograniczona skuteczność	-.0866	.0915	-1.31	.191

Wyodrębnione grupy wiekowe A i B różnią się między sobą w czterech czynnikach. Dwa spośród nich, tzn. 1. *Autonomiczna motywacja do działania* i 8. *Ostrożność* są takie same jak w przypadku czynników różnicujących grupy I i II. Na ten wynik wpłynął z pewnością fakt, że wiek jest jednym z ważnych czynników wyznaczających perspektywę praktyczną, ze względu na którą różniły się grupy I i II. Pozostałe dwa czynniki, ze względu na które różnią się grupy A i B to: 3. *Optymizm w działaniu* oraz 4. *Wytrwałość*. Osoby młodsze przejawiają mniejszy niż osoby starsze optymizm w działaniu, co jak można sądzić wiąże się z mniejszym poczuciem sprawstwa u młodzieży niż u starszych. Różnica w czynniku

4 oznacza, iż osoby młodsze w większym stopniu niż starsi rekomendują wytrwałość działania. Wynik ten staje się zrozumiały, jeżeli wziąć pod uwagę, że dyrektywa mająca najwyższy ładunek w tym czynniku (Nigdy nie jest za późno na poprawę) określa pewien horyzont czasowy, a ten jest z pewnością funkcją wieku.

Jeszcze jednym kryterium, ze względu na które podzielono badane grupy, była płeć. Wyniki testu istotności różnic czynnikowych między grupą M (mężczyzn) i grupą K (kobiet) zostały przedstawione w tabeli 12.

Tabela 12. Wyniki czynnikowe grupy M (mężczyzn) i grupy K (kobiet), wartość zmiennej testowej *t* różnic między średnimi oraz obserwowany poziom istotności.

Czynniki	Grupy badane		<i>t</i>	<i>p</i>
	N = 149	N = 69		
	(mężczyźni)	(kobiety)		
Wyniki czynnikowe				
Autonomiczna motywacja do działania	.0878	-.1895	1.93	.050
Maksymalizm	-.0808	.1746	-1.77	.080
Optymizm w działaniu	.0506	-.1093	1.14	.257
Wytrwałość	-.1370	.2958	-3.13	.002
Fatalizm	-.0974	.2103	-2.12	.036
Niezależność	.0257	-.0555	.55	.584
Posybilizm	.0437	-.0943	.91	.363
Ostrożność	.1062	-.0943	2.21	.029
Ograniczona skuteczność	.1297	-.2293	2.74	.007

Wskazują one na różnice w następujących czynnikach:

1. *Autonomiczna motywacja do działania.* Mężczyźni w większym stopniu niż kobiety są przeświadczeni o samodeterminacji człowieka, o tym że ma się wpływ na rezultaty własnych działań.

4. *Wytrwałość.* Kobiety w większym stopniu niż mężczyźni są przekonane, iż wytrwałość jest warunkiem sukcesu.

5. *Fatalizm.* Poczucie determinacji ludzkich działań przez czynniki zewnętrzne jest w większym stopniu właściwe kobietom niż mężczyznom.

8. *Ostrożność*. Kobiety rekomendują działania o mniejszym stopniu ryzyka, bardziej kompromisowe, lepiej przygotowane.

9. *Ograniczona skuteczność*. Mężczyźni bardziej niż kobiety są skłonni zadowalać się ograniczonymi skutkami działań.

5.3. Struktura czynnikowa orientacji sprawnościowej dla grupy fińskiej

Trzecią grupą, na której przeprowadzono badania za pomocą Kwestionariusza Dyrektyw Praktycznych była grupa 100 studentów fińskich, studiujących na Uniwersytecie w Helsinkach, na wydziałach filozofii, socjologii, filologii, ekonomii¹. Wyniki tych badań zostały poddane analizie czynnikowej. Procedura techniczna związana z tą analizą miała analogiczny charakter jak w przypadku grup polskich (rozdz.5.1). Ze względu na sensowność interpretacji merytorycznej i wskaźniki statystyczne (ogólny procent wariancji tłumaczonej przez dany układ czynników, zasoby zmienności wspólnej) zdecydowano się na dziewięcioczynnikową strukturę. Macierz rotowana 9 czynników orientacji sprawnościowej została zinterpretowana następująco:

Czynnik 1. Nastawienie pozytywne

Reguły konstytuujące ten wymiar orientacji sprawnościowej składają się na pogląd, który zrekonstruować można następująco. Ograniczenia, koszty, przeciwności są związane z każdym działaniem, są jego immanentną cechą (reguła 88). Pokonywanie przeciwności i ograniczeń czy ponoszenie kosztów jest warunkiem koniecznym nie tylko osiągnięcia pewnego jednostkowego celu, ale służy kształtowaniu sprawności podmiotu działa-

¹ Badania te przeprowadzono w ramach współpracy nad problematyką: „Prakseologia i filozofia praktyczna”, realizowanej przez Wydział Filozofii Uniwersytetu w Helsinkach (kierowany przez Timo Airaksinena) i Zakład Prakseologii i Naukoznawstwa IFiS PAN. Wcześniejsze, mające znacznie szerszy zakres, badania porównawcze, polsko-fińskie to: badania nad strukturą i zmianą społeczną w Polsce i w Finlandii zrealizowane pod kierunkiem Allardta i Wesołowskiego (1980) oraz badania nad stylami życia w Polsce i w Finlandii przeprowadzone pod kierunkiem Rossa i Sicińskiego (1987).

jącego, czyli ma walor pozytywny. W wyniku każdego działania następuje zatem zmiana przedmiotu działania, a także zmienia się podmiot działający. W rachunku strat i zysków związanych z działaniem nie powinno się pomijać korzyści płynących z empirycznej weryfikacji własnych umiejętności (reguły 84, 39). Należy przyjąć, iż przeciwności losu, przeszkody, własne wady i ułomności są warunkami nie tylko uniemożliwiającymi, ale sprzyjającymi osiągnięciu celu. Konieczność działania w niekorzystnych okolicznościach i pokonywania własnych ułomności wymusza na podmiocie działającym wysiłek i pracę o wiele większe niż to jest potrzebne w warunkach normalnych czy sprzyjających, a przez to czyni ów podmiot maksymalnie sprawnym i skutecznym w działaniu. Liczne są przykłady

Tabela 13. Czynniki 1 – Nastawienie pozytywne

Numer pytania	Treść pytania	Ładunek czynnikowy
84	Sama tylko przeciwność wielkimi umie robić ludzi	.67
39	Przeciwność niesmaczna, ale pożyteczna	.62
71	Współpracuj z innymi	.62
76	Nigdy nie jest za późno na poprawę	.61
87	Gdzie się jedne drzwi zamykają, tam się inne otwierają	.60
64	Powoli, po części dostajemy całość	.58
65	Kto długo rachuje, ten się przerachuje	.56
88	Kto chce co umieć, musi ucierpieć	.48
82	Czas i okazje nie czekają na nikogo	.40
89	Postępuj według możliwości, a nie według chęci	.39
Wartość własna	Procent ogólnej wariancji	Procenty kumulowane
8.4	17.9	17.9

ludzi, którzy bardzo trudne warunki początkowe przekształcili na swoją korzyść. Nazwiska, takie jak: Edison, Darwin, Newton, Demostenes, Watt, Lincoln, Keller mogą stanowić tylko najbardziej spektakularny początek tej długiej listy. Prawdopodobnie równie długa, choć znacznie

trudniejsza do ustalenia byłaby lista osób, które nie osiągnęły sukcesu w bardzo sprzyjających warunkach.

Ponieważ 'najlepiej uczymy się czegoś, robiąc to' nie należy unikać podejmowania działań i wydłużać fazy preparacyjnej (reguły 65, 82). W każdej zmianie w warunkach działania należy doszukiwać się nie tylko nowych ograniczeń, jakie nakłada, ale i możliwości, jakie otwiera. Do tego samego celu można dojść różnymi drogami i nie warto trzymać się tylko jednej z nich (reguła 87). Dlatego działania powinny być elastyczne, zarówno ze względu na czynniki sytuacyjne jak i innych ludzi (reguła 71). Współpraca z innymi stwarza większe szanse osiągnięcia pozytywnych rezultatów, chociaż wymaga jednocześnie pewnych koncesji. Te ostatnie są przez pozytywistów dopuszczane (reguła 89). Dla nastawienia pozytywnego charakterystyczne jest przekonanie o dużej wartości drobnych, pojedynczych kroków. Rezultaty działania są zawsze wynikiem systematycznej pracy (reguła 64) i w każdej fazie warto zabiegać o ich poprawienie (reguła 76). Ponieważ wyznaczanie ograniczonych celów i realizacja ich poprzez drobne posunięcia cechują tzw. strategię inkrementalną (Janis, Mann 1977), toteż można uznać, iż strategia ta stanowi składową nastawienia pozytywnego.

Czynnik 2. Przedsiębiorczość

Reguły mające najwyższe ładunki w tym czynniku (reguły 80, 36, 53) bardzo klarownie składają się na przekonanie, iż rezultaty działania zależą przede wszystkim od podmiotu działającego i w związku z tym zalecają aktywność. Programy działań powinny być indywidualnie tworzone w oparciu o własny osąd sytuacji i własny system wiedzy i wartości (reguła 83). Poczuciu podmiotowości towarzyszy wysoki poziom aspiracji, zalecenia ambitnych celów (reguła 21). Wysoka potrzeba osiągnięć jest w przypadku przedsiębiorczości realizowana poprzez zalecenie wytrwałości (reguła 52), dynamicznego stosunku do życia (reguła 82), optymizmu w działaniu (reguła 16) i orientacji wykonawczej (reguła 13).

Przeciwieństwem przedsiębiorczości jest przekonanie, że udział jednostki w kształtowaniu rzeczywistości jest tak niewielki, że nie warto śpieszyć się z podejmowaniem działań, unikać należy samodzielnych decyzji, zwłaszcza nowych, wykraczających poza ramy dotychczasowych osiągn-

nięć. Powstrzymanie się od działania jest często korzystne, bowiem pozwala uniknąć ponoszenia szeroko rozumianych nakładów, a i tak pewne problemy przestają być aktualne z czasem, a pewne zostaną rozwiązane przez inne osoby.

Tabela 14. Czynniki 2 – Przedsiębiorczość

Numer pytania	Treść pytania	Ładunek czynnikowy
80	Licz przede wszystkim na siebie	.69
36	Radź sobie sam	.66
53	Weź swój los w swoje ręce	.66
21	Możesz być złotnikiem nie bądź kowalem	.59
83	Każdego zdanie przyjmuj, a swego rozumu się trzymaj	.56
52	Kto idzie, musi dojść	.54
82	Czas i okazje nie czekają na nikogo	.48
16	Gdzie jest chęć, jest sposób	.43
13	Śmiały dziesięć progów przeskoczy, nim skromny jeden przelezie	.40
Wartość własna	Procent ogólnej wariancji	Procenty kumulowane
3.3	7.1	25.0

Sens przedsiębiorczości, na który złożyły się reguły wchodzące do czynnika 2, w znacznej mierze pokrywa się ze znaczeniem tego terminu funkcjonującym w literaturze (Kręzlewski 1990). Przedsiębiorczość wiązana jest bowiem z pojęciem potrzeby osiągnięć i gotowości do działania. Potrzeba osiągnięć determinuje dążenie do realizacji ambitnych celów, do przekraczania poziomu dotychczasowych rezultatów. Przedsiębiorczość, w przeciwieństwie do roszczeniowości, zakłada samodzielność w osiągnięciu tych celów i aktywność. W przypadku zaś roszczeniowości, sposobem na zaspokojenie określonego, czasem też wysokiego poziomu aspiracji bywa domaganie się i poleganie na aktywności innych osób lub instytucji. „Innymi słowy, cechą wyróżniającą przedsiębiorczość od roszczeniowości

jest nie tyle potrzeba osiągnięć, ile sposób jej realizacji, odzwierciedlany zachowaniem typu 'daj lub dajcie mi' albo zachowaniami 'zrobij to sam'" (Kreżlewski 1990, s. 164).

Czynnik 3. Nastawienie orientacyjne

Ten wymiar orientacji sprawnościowej konstytuują przede wszystkim reguły zalecające maksymalne wydłużenie fazy preparacyjnej działania, czyli pełną orientację w warunkach działania. Osoby o nastawieniu orientacyjnym nie przystąpią do działania dopóty, dopóki nie zdobędą możliwie kompletnej i wiarygodnej informacji o podobnych działaniach wykonywanych w przeszłości, możliwych skutkach, alternatywnych sposobach osiągnięcia celu itp. Osoby te nalegają na tak dobre przygotowanie się do działania, by w ogóle wyeliminować niepowodzenie. Takie podejście może zamienić się w pasmo niekończących się przygotowań, budząc jednocześnie strach przed niepowodzeniem, a z kolei strach ten będzie wpływał hamująco na każdą próbę podjęcia działań.

Tabela 15. Czynniki 3 – Nastawienie orientacyjne

Numer pytania	Treść pytania	Ładunek czynnikowy
9	Trzy razy pomyśl, potem zrób	.74
15	Przewidywanie jest lepsze niż ciężka praca	.66
24	Na ostrożności nikt nie stracił	.57
67	Chętnemu nie ma nic trudnego	.53
70	Pierwej uważ, potem czyń	.51
40	Lepszy wróbel w garści, niż gołąb na dachu	.46
Wartość własna	Procent ogólnej wariancji	Procenty kumulowane
3.1	6.5	31.5

Każde działanie musi być zrealizowane w skończonym czasie, który jest dzielony na fazę orientacyjną i wykonawczą, a więc jak stwierdzają Nadler

i Hibino (1990) gromadzenie informacji o czymś jest ekwiwalentem wykonania czegoś. Formułują oni zasadę ograniczania gromadzenia informacji, bowiem nadmierne czynienie tego, poszukiwanie wszystkiego co można wiedzieć, jest nie tylko stratą czasu, pieniędzy i wysiłku, ale może w rzeczywistości przeszkodzić rozwiązaniu problemu przez przytłoczenie nierелеwantną informacją. Skuteczność rozwiązywania problemów praktycznych (działania) nie zależy wyłącznie od podstawowej wiedzy, jaką ma się do dyspozycji. Świadczy o tym na przykład fakt, iż USA dysponuje największym na świecie zasobem podstawowej wiedzy (Biblioteka Kongresu liczy 86 milionów tomów książek i dokumentów), tymczasem inne kraje są lepsze w wielu zastosowaniach tej wiedzy. Błąd nadmiernego wydłużania fazy orientacyjnej popełniany jest zarówno przez jednostki, jak i przez organizacje. Szczególnie celują w tym amerykańskie organizacje marketingowe. Koszty marketingu, a więc gromadzenia informacji, są w USA dwukrotnie wyższe niż w Japonii. Jak sugeruje Mansfield, amerykańskie przedsiębiorstwa powinny poświęcać mniej czasu na studia marketingowe, a więcej na wytwarzanie dobrych produktów (Mansfield 1987). Ograniczenie gromadzenia informacji i studiowania wszystkich opracowań na dany temat pozwala zaoszczędzić wiele czasu i wysiłku w procesie rozwiązywania problemów, stwarza ponadto większą łatwość operowania niekompletnymi i 'miękkimi' danymi niż kompletnymi i 'twardymi'. Dylemat podziału czasu i środków pomiędzy fazę orientacyjną i wykonawczą jest tym trudniejszy, im słabiej ustrukturalizowany jest problem. W przypadku przygotowania startu rakiety kosmicznej czy wypuszczenia nowego leku na rynek normy są sztywno określone i narzucone z zewnątrz. W przypadku poszukiwania rodzaju działalności przynoszącej dochód, odpowiedź na pytanie, kiedy zaprzestać zbierania informacji i przystąpić do działania, jest silnie uwarunkowana podmiotowo.

Czynnik 4. Perfekcjonizm

Reguły, które uzyskały dominujące ładunki w tym czynniku bardzo klarownie składają się na pogląd, iż człowiek powinien dążyć do osiągnięcia najwyższych standardów działania. Perfekcjonista w sytuacji, gdy standardy te nie są możliwe do uzyskania i gdy staje przed wyborem między

rezultatem zerowym i częściowym, wybiera ten pierwszy (reguły 37, 5). Jaki jest związek między perfekcjonizmem a efektywnością działania? Z jednej strony, wielkie osiągnięcia są udziałem perfekcjonistów, bo przede wszystkim oni do nich dążą, angażując się całkowicie w wykonywane działania (reguły 55, 77), co znacznie zwiększa szansę rezultatu optymalnego. Z drugiej strony, perfekcyjniści nie podejmują działań lub przerywają zaawansowane już nawet działania, jeżeli przewidywane wyniki są 'dobre', a nie 'najlepsze', czyli przekreślają szanse osiągnięcia rezultatów zadowolających. Wynika stąd, że perfekcjonizm może być stymulatorem działań wieńczonych dużym sukcesem, ale może być też inhibitorem działań i przyczyną bierności.

Tabela 16. Czynniki 4 – Perfekcjonizm

Numer pytania	Treść pytania	Ładunek czynnikowy
37	Zegar, który nie chodzi, lepszy jest od takiego, który chodzi źle	.75
5	Pożyteczniej jest nic nie czynić, niż czynić lada jako	.63
6	Człowiek bez zasad jest jak łódź bez steru	.62
55	Jeżeli coś warte jest zrobienia, warte jest zrobienia dobrze	.51
77	Nigdy nie czyn nic połowicznie	.51
Wartość własna	Procent ogólnej wariacji	Procenty kumulowane
2.7	5.7	37.2

Czynnik 5. Nastawienie efektywnościowe

Na ten wymiar orientacji sprawnościowej składa się przekonanie, iż osiągnięcia są udziałem zwykłych ludzi i zależą przede wszystkim od stopnia zaangażowania jednostki w realizację danego planu (reguły 31, 16). Reguła 39 zaleca aktywność nawet w trudnych warunkach, bowiem te umożliwiają nabywanie i doskonalenie własnej sprawności, reguła 46 rekomenduje przekształcanie niesprzyjających okoliczności na własną

korzyść. Osoby o nastawieniu efektywnościowym, przystępując do działania, będą przede wszystkim szukały odpowiedzi na pytanie, jak osiągnąć cel, w przeciwieństwie do osób nie mających takiego nastawienia, które zastanawiają się nad realnością osiągnięcia celu, nad poziomem kompetencji potrzebnym, by ten cel osiągnąć. Różnicę tę dobrze oddaje określenie dwóch typów biznesmanów, jacy pojawili się ostatnio w naszej nowej rzeczywistości rynkowej. Typ pierwszy – biznesman wykwalifikowany, podejmuje się działań, na których się zna, typ drugi – biznesman prawdziwy, który podejmuje się działań, na których można zarobić pieniądze.

Tabela 17. Czynniki 5 – Nastawienie efektywnościowe

Numer pytania	Treść pytania	Ładunek czynnikowy
31	Nie święci garnki lepią	.68
39	Przeciwność niesmaczna, ale pożyteczna	.50
46	Wykorzystuj nawet zły interes	.49
16	Gdzie jest chęć, jest sposób	.49
Wartość własna	Procent ogólnej wariancji	Procenty kumulowane
2.2	4.6	41.9

Czynnik 6. Fatalizm

Czynnik ten bardzo klarownie konstytuują reguły składające się na pogląd o determinacji ludzkich działań przez przyczyny zewnętrzne, niezależne od człowieka. W pewnych sytuacjach czynniki przypadkowe lub trudne do przewidzenia mogą zniweczyć trud działania i nie są temu w stanie zapobiec żadne kwalifikacje, wiedza czy zaradność życiowa. Konsekwencją fatalizmu jednak niekoniecznie musi być powstrzymanie się od działania (*do-nothing approach*). Działanie bywa podejmowane przez fatalistę, jeżeli zostanie ono uznane za składnik fatum. Bywa też podejmowane z pobudek pozaefektywnościowych, na przykład w situa-

cji, gdy nie ma szans na korzyść, lecz pragnie się dochować wierności swojej hierarchii wartości, okazać hart ducha itp. Takie działanie jest działaniem zgodnym z „heurystyką telegrafisty”, według określenia zaproponowanego przez Znamierowskiego (1957). Termin ten określa zachowanie telegrafisty na tonącym Titaniku, który do końca słał iskrowe przekazy, choć wiedział, że nie zmieni to niczego w sytuacji jego i innych pasażerów, że los nie daje mu żadnych szans.

Tabela 18. Czynniki 6 – Fatalizm

Numer pytania	Treść pytania	Ładunek czynnikowy
2	Co się ma stać, to się stanie	.81
50	Co ma kogo spotkać, nigdy go nie minie	.81
34	Nie pomogą żadne zalety, kiedy szczęście nie sprzyja	.56
18	Gdzie szczęścia nie masz, nie pomogą i umiejętności	.54
Wartość własna	Procent ogólnej wariancji	Procenty kumulowane
2.0	4.3	46.1

Czynnik 7. Pragmatyzm

Reguły zawarte w tym czynniku określają stanowisko, zgodnie z którym wartość mają przede wszystkim te programy działań, które mogą zostać zrealizowane. Użyteczność wszelkich pomysłów, planów, projektów, dobrych chęci może być wykazana jedynie przez ich empiryczną weryfikację (reguła 20). Z dwóch konkurujących ze sobą planów działania ten jest lepszy, który ma większe szanse realizacji. Dylemat wyboru między różnymi opcjami politycznymi, w wyborach parlamentarnych, w których pojawia się wiele nowych, nieznanych ugrupowań, polega nie tyle na trudności wyboru najlepszego programu, ile na przewidzeniu, w jaki stopniu dane ugrupowanie będzie skuteczne w realizacji deklarowanego programu. Pragmatystom nie przemówią do przekonania

najbardziej wartościowe cele (zdrowe środowisko, dobrobyt rodziny), jeżeli nie są wskazane konkretne sposoby ich realizacji. Wolą oni rezygnować z pewnych zadań, jeżeli nie ma szans na ich realizację i wytyczać zadania zgodnie z posiadanymi możliwościami (reguła 89). Uważają, iż sytuacje, w których można dokonywać optymalnych wyborów zdarzają się rzadko. Zwykle okoliczności działania są trudne i szanse na to, iż zmienią się na korzyść i problem 'sam się rozwiąże' są małe. Więcej traci się nie działając, niż przystępując do działania szybko (reguła 33). Pragmatyści nie martwią się tym, czego nie mają, lecz korzystają z tego, co mają. Próbują w każdym, nawet złych warunkach, tzn. uniemożliwiających osiągnięcie danego celu, dostrzec takie elementy, które sprzyjają osiągnięciu, co prawda innego, ale też w jakimś stopniu wartościowego celu (reguła 69).

Tabela 19. Czynniki 7 – Pragmatyzm

Numer pytania	Treść pytania	Ładunek czynnikowy
20	Chcenie pożytku nie przyniesie, ale czynienie	.63
89	Postępuj według możliwości, a nie według chęci	.54
69	Szukaj korzyści nawet w złych warunkach	.46
33	Co masz zrobić jutro, zrób dziś	.44
Wartość własna	Procent ogólnej wariancji	Procenty kumulowane
1.8	3.8	49.9

Czynnik 8. Zachowawczość i determinacja w działaniu

Ten wymiar orientacji sprawnościowej tworzą dwie grupy reguł. Reguły 7 i 61 zalecają postępowanie sprawdzone już wcześniej, najlepiej przez kogoś doświadczonego i ulepszanie posiadanych (znanych) środków (zasobów) niż poszukiwanie nowych. Takie postępowanie zapewnia duże prawdopodobieństwo osiągnięcia korzystnego rezultatu, ponieważ gotowe rozwiązania przez fakt swojego funkcjonowania potwierdzą swoją przydatność. W większości sytuacji praktycznych koszt sięgnięcia po

sprawdzone rozwiązanie jest niższy niż poszukiwanie niestandardowych sposobów działania, dlatego też naśladownictwo jest jedną z najbardziej powszechnych zasad postępowania. Nie sposób przecenić znaczenia tej zasady, zwłaszcza w procesach edukacyjnych wszelkiego rodzaju. Jednak podlega ona co najmniej dwóm ograniczeniom. Po pierwsze, nie zawsze istnieją czy są dostępne sprawdzone wzorce. Po drugie, jak zauważają Nadler i Hibino (1990), naśladownictwo kogoś zawsze powoduje, iż pozostaje się w tyle. Nawet jeżeli adoptujemy coś do nowych warunków, nasi konkurenci zmieniają i poprawiają swoje metody i podczas gdy sądzimy, że staliśmy się wreszcie konkurencyjni, oni znowu są w przodzie. Na te ograniczenia natrafili Japończycy, naśladowujący i ulepszający w latach siedemdziesiątych obce technologie (tzw. strategia 3 C – *copy, control, chase*). Dążenie do postępu wymusiło na nich w latach osiemdziesiątych inną strategię, mianowicie strategię tworzenia nowych technologii (tzw. strategię 3 I – *identity, imagination, innovation*). Jednak, podobnie jak w przypadku innych ogólnych reguł działania, nie istnieje kryterium rozstrzygające, kiedy powinno się i kiedy warto przestać naśladownictwa i poszukiwać nowych sposobów działania.

Tabela 20. Czynniki 8 – Zachowawczość i determinacja w działaniu

Numer pytania	Treść pytania	Ładunek czynnikowy
7	Podążaj za starym lisem	.76
61	Oszczędzać gotowego lepiej niż szukać nowego	.64
67	Chętnemu nie ma nic trudnego	.47
35	Na wszystko jest sposób	.42
52	Kto idzie, musi dojść	.32
Wartość własna	Procent ogólnej wariancji	Procenty kumulowane
1.5	3.3	53.1

Druga grupa reguł (reguły 67, 35, 52) konstytuujących ten wymiar wyraża przekonanie, iż ważnym składnikiem sukcesu jest chęć jego osiągnięcia, a co za tym idzie, aktywne pokonywanie trudności. Te

intuicyjnie słuszną zależność potwierdzają badania nad gotowością wzrostu w małych firmach (Davidson 1989). Z badań tych wynika, że w przypadku przedsiębiorców, dla których rozwój (ekspansja) jest jasno artykułowanym i bardzo pożądanym celem, zależność między chęcią wzrostu i realnym wzrostem jest czytelna i znacznie mniej zakłócona przez czynniki sytuacyjne niż w przypadku osób zorientowanych na wzrost w znacznie mniejszym stopniu.

Czynnik 9. Strategia jedynej opcji

Istota tego wymiaru orientacji sprawnościowej opiera się na poglądzie, iż warunkiem skuteczności działania jest koncentracja na jego celu i pełne determinacji zmierzanie do niego. W związku z tym należy w początkowej fazie działania dokonać odważnego (ryzykownego) wyboru jednego ze sposobów postępowania i konsekwentnie się go trzymać (reguła 22). Taki wybór odcina w wielu wypadkach drogi odwrotu, ale stwarza to przymus sprzyjający osiągnięciu celu (reguła 66). Nadmierna troska o to, by zawsze móc się wycofać bez większego uszczerbku, powoduje stratę cennego czasu i rozproszenie środków. Sukcesy odnoszą ci, którzy podejmują ryzyko (reguła 13), a i tak, zwłaszcza w sytuacjach nierutynowych, nie można zabezpieczyć się przed wszystkimi niepożądanymi konsekwencjami działań (reguła 34).

Fascynującym przykładem opowiadania się za strategią jedynej opcji są podróże i przedsięwzięcia podejmowane przez słynnego norweskiego badacza polarnego Nansena. Nansen, na spotkaniu ze studentami na uniwersytecie w St Andrew, tak sformułował swoją naczelną zasadę: „Zawsze uważałem, że tak zachwalana 'droga odwrotu' to po prostu pułapka dla ludzi, którzy chcą osiągnąć swój cel. Pozwólcie mi zdradzić pewien sekret mojego życiowego sukcesu – jeżeli o takim może być mowa – i dać wam jedną dobrą radę: zawsze paliłem mosty za sobą. Nie traci się wtedy czasu na oglądanie się wstecz, a ma się go dość, by spojrzeć przed siebie; nie ma wtedy innego wyboru, tylko 'naprzód'” (Fonkowicz 1982, s. 274, 275). Pierwszym praktycznym zastosowaniem tej dewizy przez Nansena było przejechanie na nartach Grenlandii ze wschodu na zachód. Projekt tej wyprawy, a zwłaszcza jej kierunku spotkał się z dezaprobatą ekspertów od wypraw polarnych. Argumentowano, że ekspedycja posu-

wająca się od bezludnej wschodniej części wyspy ku zamieszkałej zachodniej nie będzie mogła w razie niepowodzenia wrócić do bezpiecznej bazy, czyli, że nie będzie drogi odwrotu. Ale właśnie o to chodziło Nansenowi. Zasada palenia mostów zdominowała dalsze działania i sukcesy Nansena i znalazła nawet wyraz w nazwie jego statku, która brzmiała „Fram”, co po norwesku znaczy naprzód.

Tabela 21. Czynniki 9 – Zasada jedynej opcji

Numer pytania	Treść pytania	Ładunek czynnikowy
22	Kto się często cofa, często koziołka wywraca	.65
13	Śmiały dziesięć progów przeskoczy, nim skromny przez jeden przelezie	.64
66	Nie pal za sobą mostów	-.45
34	Nie pomogą żadne zalety, kiedy szczęście nie sprzyja	.37
Wartość własna	Procent ogólnej wariancji	Procenty kumulowane
1.5	3.2	56.3

Jak wspomniano wcześniej, w trakcie ustalania struktury czynnikowej orientacji sprawnościowych dla grup polskich i fińskiej dokonano eliminacji pewnych zmiennych (reguł). Na podstawie analizy macierzy korelacji usunięto te zmienne, których wartości (korelacji) były małe, a także te, których zasoby zmienności wspólnej (h^2) w początkowej macierzy rotowanej (uwzględniającej te czynniki, których wartości własne są większe od 1) były niskie. Zabiegu tego dokonano dwukrotnie; oddzielnie dla grup polskich i fińskiej. Okazało się, że zbiór reguł (zmiennych), które pozostały, nie jest tym samym zbiorem w obu przypadkach. Taki wynik przesądził o tym, iż otrzymane struktury orientacji sprawnościowych dla grup polskich i fińskiej były różne. Wynik ten uniemożliwił również sprawdzenie równoważności wersji polskiej i fińskiej Kwestionariusza Dyrektyw Praktycznych, rozumianej jako tożsamość lub podobieństwo

struktur czynnikowych (Jaworowska, Szustrowa 1990). Część wspólna zbiorów reguł, które weszły do obu analiz czynnikowych, to następujące dyrektywy;

2. *Co się ma stać, to się stanie.*
12. *Zanim zaczniesz biec, naucz się chodzić.*
16. *Gdzie jest chęć, jest sposób.*
18. *Gdzie szczęścia nie masz, nie pomogą i umiejętności.*
21. *Możesz być złotnikiem, nie bądź kowalem.*
31. *Nie święci garnki lepią.*
34. *Nie pomogą żadne zalety, kiedy szczęście nie sprzyja.*
35. *Na wszystko jest sposób.*
36. *Radź sobie sam.*
37. *Zegar, który nie chodzi, lepszy jest od takiego, który chodzi niedokładnie.*
40. *Lepszy wróbel w garści niż gołąb na dachu.*
41. *Kiedyś nie gotowy, nie wyzywaj bitwy.*
50. *Co ma kogo spotkać, nigdy go nie minie.*
52. *Kto idzie, musi dojść.*
53. *Weź swój los w swoje ręce.*
55. *Jeżeli coś warte jest zrobienia, warte jest zrobienia dobrze.*
61. *Oszczędzać gotowego lepiej niż szukać nowego.*
67. *Chętnemu nie ma nic trudnego.*
69. *Szukaj korzyści nawet w złych warunkach.*
70. *Pierwiej uważ, potem czyń.*
71. *Współpracuj z innymi.*
72. *Lepszy jeden mały czyn niż tysiąc planów.*
76. *Nigdy nie za późno na poprawę.*
77. *Nigdy nie czyń nic połowicznie.*
80. *Licz przede wszystkim na siebie.*
83. *Każdego zdanie przyjmuj, a swego rozumu się trzymaj.*
89. *Postępuj według możliwości, a nie według chęci.*

Analiza treści tych zmiennych wskazuje, iż najbardziej uniwersalne okazały się zmienne związane z fatalizmem i poczuciem sprawstwa, pewne grupy tworzą też zmienne wchodzące do czynników takich jak; optymizm w działaniu, niezależność, ostrożność, perfekcjonizm, przedsiębiorczość, strategia orientacyjna. Te wymiary mogłyby być przyjęte jako wyjściowe przy tworzeniu nowej, ulepszonej formy kwestionariusza.

5.4. Systemy wartości w badanych grupach

Badaniu Kwestionariuszem Dyrektyw Praktycznych towarzyszyło badanie systemów wartości za pomocą polskiej wersji (Brzozowski 1976) kwestionariusza Rokeacha. Kwestionariusz Rokeacha składa się z dwóch części, a mianowicie starannie wyselekcjonowanej (spośród kilkuset) listy 18 wartości ostatecznych oraz listy 18 wartości instrumentalnych. W trakcie badania respondenci byli proszeni o uszeregowanie wartości najpierw z jednej listy, a potem z drugiej ze względu na ich ważność. Wartości w ujęciu Rokeacha są przekonaniem mającymi charakter nakazowy lub zakazowy, w których pewne cele lub środki ocenia się jako pożądane lub nie. W zależności od tego, czy pytania dotyczą stanów docelowych czy sposobów zachowania, mówi się o wartościach ostatecznych i wartościach instrumentalnych.

Dwa rodzaje składają się na wartości ostateczne: indywidualne i społeczne. Wartości indywidualne związane są z jednostką (intrapersonalne) np. mądrość lub równowaga wewnętrzna. Wartości społeczne skierowane są ku społeczeństwu, są interpersonalne, np. pokój światowy lub bezpieczeństwo narodowe. Ludzie różnią się między sobą ze względu na preferencje wartości społecznych i indywidualnych i te różnice mogą wyznaczać różnice w ich postawach i zachowaniu. Wartości instrumentalne dzieli Rokeach na moralne i kompetencyjne. Wartości moralne mają charakter interpersonalny, nie realizowanie ich powoduje wyrzuty sumienia lub poczucie winy. Wartości kompetencyjne mają raczej charakter intrapersonalny. Nie realizowanie ich powoduje uczucie wstydu, że się zachowało w sposób niekompetentny. Zatem zachowanie uczciwe i odpowiedzialne daje poczucie zachowania moralnego, zachowanie logiczne czy inteligentne daje poczucie zachowania kompetentnego. Może pojawić się pytanie, czy istnieje ścisłe powiązanie między dwoma rodzajami wartości instrumentalnych i dwoma rodzajami wartości ostatecznych. Czy na przykład osoby ceniące wyżej wartości społeczne będą również wyżej cenić wartości moralne? Głębsza refleksja prowadzi jednak do wniosku, iż nie można się spodziewać jednojednoznacznej odpowiedniości między tymi typami wartości.

Na pytanie o zależność między wartościami ostatecznymi i instrumentalnymi, Rokeach odpowiada, że stanowią one dwa odrębne choć funkcjonalnie powiązane systemy, czyli wszystkie wartości dotyczące sposobów

zachowania są instrumentalne ze względu na osiągnięcie wartości związanych ze stanami docelowymi. Brak jednojednoznacznej odpowiedniości między ostatecznymi i instrumentalnymi wartościami bierze się stąd, iż jeden sposób zachowania może służyć kilku wartościom ostatecznym; kilka sposobów zachowania może być instrumentalnych ze względu na jedną wartość ostateczną. Trudność przyporządkowania wartości instrumentalnych wartościom ostatecznym spowodowana jest również tym, iż różnica między nimi w ujęciu Rokeacha jest różnicą między stanem i procesem, a ta nie zawsze jest tożsama z różnicą między celem i środkiem. Istotną przeszkodę w takim przyporządkowaniu stanowi również dwoisty – ostateczno-instrumentalny – charakter niektórych wartości, na co wskazywano wyżej. W związku z tym, oba układy wartości zawarte w kwestionariuszu Rokeacha potraktowano jako zmienne niezależne, za pomocą których scharakteryzowane zostały badane grupy oraz które były podstawą do wyodrębnienia grup mających podobne hierarchie wartości.

W tabelach 22 i 23 przedstawiono wartości średnie ocen wartości ostatecznych i instrumentalnych dla trzech badanych grup osób, porządek rangowy tych średnich ocen oraz wyniki analizy wariancji. Grupy I i II, a więc studenci i oficerowie różnią się między sobą istotnie ($<.001$) ze względu na dziewięć wartości ostatecznych i siedem instrumentalnych, grupy I i III, a więc studenci polscy i fińscy – ze względu na dziesięć wartości ostatecznych i osiem instrumentalnych, zaś grupy II i III, czyli oficerowie i studenci fińscy – ze względu na trzynaście wartości ostatecznych i dwanaście instrumentalnych. Mamy zatem do czynienia z trzema grupami osób, różniącymi się bardzo wyraźnie ze względu na hierarchię systemów wartości. Z faktu, że duże różnice występują zarówno między grupami polskimi, jak i grupami polskimi i fińską wynika, iż są one uwarunkowane nie tylko kulturowo.

Wartością, która najbardziej różnicuje badane grupy jest bezpieczeństwo narodowe. Oficerowie umieścili je na drugim miejscu w hierarchii ważności wartości ostatecznych, studenci polscy na jedenastym, studenci fińscy na piętnastym. Ten wynik wskazuje na związek między uprawianą profesją a uznawaną hierarchią wartości. Bezpieczeństwo narodowe (obok pokoju na świecie) było wartością, która najbardziej różnicowała badane grupy studenckie z USA, Australii, Kanady i Izraela (Rokeach 1973). Studenci z trzech pierwszych spośród wymienionych krajów,

Tabela 22. Średnie oceny wartości ostatecznych dla trzech badanych grup osób, porządek rangowy tych średnich (w nawiasach), wartości zmiennej testowej F, obserwowany poziom istotności p oraz poziom istotności różnic między grupami I i II, I i III, II i III.

Wartości ostateczne	I grupa N=118	II grupa N=101	III grupa N=101	F	P	I i II	I i III	II i III
Bezpieczeństwo naro- dowe	10.9 (11)	4.9 (2)	14.3 (15)	101.7	.000	.000	.000	.000
Bezpieczeństwo ro- dziny	6.3 (3)	2.4 (1)	9.5 (10)	100.3	.000	.000	.000	.000
Dojrzała miłość	5.4 (1)	8.2 (8)	6.2 (4)	15.7	.000	.000	.108	.000
Dostatnie życie	11.5 (14)	8.2 (7)	14.3 (16)	55.1	.000	.000	.000	.000
Mądrość	5.9 (2)	6.1 (3)	4.8 (1)	3.5	.029	.782	.027	.015
Poczucie dokonania	11.2 (13)	11.4 (12)	10.1 (12)	3.2	.041	.717	.040	.019
Poczucie własnej godności	6.7 (5)	7.8 (5)	5.8 (3)	6.7	.001	.032	.102	.000
Pokój na świecie	10.9 (12)	7.9 (6)	8.7 (8)	9.6	.000	.000	.003	.228
Prawdziwa przyjaźń	8.4 (8)	9.3 (11)	6.8 (6)	14.5	.000	.047	.000	.000
Przyjemność	12.4 (16)	11.9 (13)	12.3 (14)	0.6	.521	.280	.858	.383
Równowaga wew- nętrzną	7.7 (7)	8.5 (10)	7.0 (7)	2.9	.053	.203	.217	.015
Równość	13.7 (18)	11.9 (14)	9.2 (9)	29.3	.000	.000	.000	.000
Szczęście	7.1 (6)	8.5 (9)	6.3 (5)	7.7	.000	.011	.148	.000
Świat piękna	10.5 (10)	14.1 (17)	9.5 (11)	39.2	.000	.000	.069	.000
Uznanie społeczne	13.6 (17)	12.6 (15)	15.1 (17)	13.4	.000	.034	.002	.000
Wolność	6.3 (4)	6.9 (4)	4.9 (2)	6.9	.001	.267	.009	.000
Zbawienie	9.9 (9)	16.8 (18)	15.2 (18)	54.8	.000	.000	.000	.024
Życie pełne wrażeń	12.2 (15)	13.0 (16)	10.6 (13)	8.5	.000	.181	.005	.000

Tabela 23. Średnie oceny wartości instrumentalnych dla trzech badanych grup osób, porządek rangowy tych średnich (w nawiasie), wartości zmiennej testowej F, obserwowany poziom istotności p, poziom istotności różnic między grupami I i II, I i III, II i III.

Wartości instrumentalne	I grupa N=118	II grupa N=101	III grupa N=100	F	P	I i II	I i III	II i III
Ambitny	12.0 (17)	10.3 (12)	12.1 (15)	4.8	.008	.008	.865	.006
Czysty	11.1 (15)	10.8 (13)	15.7 (17)	46.4	.000	.561	.000	.000
Intelektualista	8.5 (2)	7.6 (7)	9.8 (10)	4.7	.009	.155	.079	.002
Kochający	5.7 (2)	8.7 (10)	6.7 (5)	12.4	.000	.000	.104	.002
Logiczny	9.6 (10)	6.4 (2)	10.0 (11)	18.7	.000	.000	.522	.000
Niezależny	7.9 (5)	7.9 (8)	5.5 (3)	8.7	.000	.096	.000	.000
Obdarzony wyobraźnią	8.0 (6)	7.4 (5)	6.0 (4)	6.4	.002	.257	.000	.021
Odpowiedzialny	5.3 (1)	5.1 (1)	7.1 (6)	7.0	.001	.973	.001	.001
Odważny	9.1 (8)	7.2 (3)	10.9 (12)	17.1	.000	.002	.004	.000
Opanowany	9.2 (9)	8.2 (9)	13.6 (16)	49.5	.000	.062	.000	.000
O szerokich horyzontach	7.9 (4)	7.2 (4)	3.6 (1)	35.5	.000	.165	.000	.000
Pogodny	10.7 (13)	11.4 (15)	10.5 (14)	1.5	.226	.196	.685	.100
Pomocny	10.4 (14)	11.7 (16)	9.5 (8)	7.2	.000	.021	.112	.000
Posłuszny	16.2 (18)	16.8 (18)	16.0 (18)	1.8	.162	.139	.705	.073
Uczciwy	5.9 (3)	7.4 (6)	3.8 (2)	19.2	.000	.007	.000	.000
Uprzejmy	11.4 (16)	11.3 (14)	11.4 (13)	0.0	.962	.334	.948	.790
Uzdolniony	10.2 (11)	9.9 (11)	8.8 (7)	3.3	.039	.620	.014	.058
Wybaczący	10.7 (14)	14.5 (17)	9.6 (9)	38.4	.000	.000	.064	.000

podobnie, jak studenci fińscy i polscy, nisko szacowali tę wartość (na 17 miejscu), co zdaniem Rokeacha nasuwać może ironiczne refleksje w dobie studenckich protestów. Natomiast studenci z Izraela umieścili bezpieczeństwo narodowe na drugim miejscu, na co niewątpliwie ma wpływ niestabilna sytuacja militarna ich kraju, w przeciwieństwie do poczucia bezpieczeństwa, jakim cieszą się Amerykanie, Kanadyjczycy i Australijczycy.

Drugą z kolei wartością mocno różnicującą badane grupy jest bezpieczeństwo rodziny. Wartość ta została uznana bardzo zdecydowanie za najważniejszą przez oficerów, na trzecim miejscu w hierarchii umieścili ją studenci polscy i dopiero na dziesiątym miejscu studenci fińscy. Ten wynik zgodny jest z intuicyjnym przypuszczeniem, że bezpieczeństwo rodziny najbardziej cenione jest przez ludzi posiadających rodziny i odpowiedzialnych za nie, mniej przez osoby nie ponoszące odpowiedzialności za rodzinę, najmniej zaś przez osoby nie posiadające jeszcze rodziny i żyjące w kraju gwarantującym bezpieczeństwo socjalne (Finlandia). Bezpieczeństwo rodziny jest wartością, ze względu na którą grupy polskie najbardziej różnią się od fińskiej.

Trzecią wartością bardzo istotnie różniącą badane grupy jest zbawienie. Zbawienie znalazło się na ostatnim miejscu w grupie oficerów i w grupie studentów fińskich, zaś studenci polscy umieścili ją w połowie swojej hierarchii wartości. Ten wynik wydaje się sensowny, gdy wziąć pod uwagę lata indoktrynacji ateistycznej jakiej poddawani byli polscy wojskowi, nikłe znaczenie religii w życiu zachodnich cywilizacji i duży procent katolików w społeczeństwie polskim.

Świat piękna jest wartością umieszczaną na środkowych pozycjach przez studentów polskich i fińskich (10 i 11) i na przedostatnim miejscu przez oficerów. Pozycja tej wartości, cenionej głównie przez dzieci i artystów (Rokeach 1973), uznawana za miarę nastawienia estetycznego, może oddawać również stopień powiązania z rzeczywistymi problemami praktycznymi. Jednak dosyć powszechna reorientacja świadomości ekologicznej, jakiej poddane jest społeczeństwo, może spowodować, że świat piękna zacznie być bardziej ceniony również przez praktyków.

Wartości ze względu na które badane grupy są do siebie najbardziej podobne, to: znajdująca się w dolnej części hierarchii przyjemność, umieszczona w środkowej części równowaga wewnętrzna oraz plasująca

się na szczycie hierarchii mądrość. Ten ostatni wynik jest godny uwagi, gdyż przeczy powszechnemu przekonaniu, iż mądrość jest szczególnie ceniona przez ludzi starych, zaś potwierdza rezultaty badań Rokeacha, który ustalił, iż wartość ta jest wysoko ceniona przez ludzi młodych, znacznie mniej przez bardzo młodych i starych (Rokeach 1973).

Reasumując charakterystykę badanych grup przez wartości ostateczne, można stwierdzić, że:

- Studenci polscy najbardziej cenią wartości indywidualne i związane z najbliższym otoczeniem: dojrzałą miłość, mądrość, bezpieczeństwo rodziny, wolność.

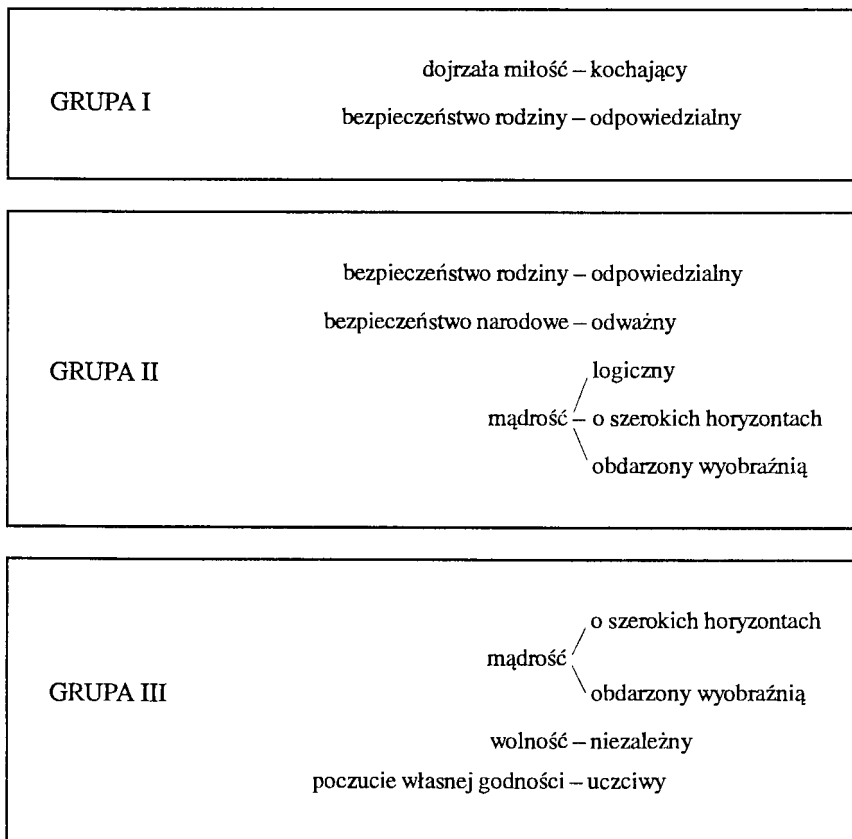
- Oficerowie najbardziej cenią wartości społeczne, bardzo zdecydowanie umieścili na szczycie hierarchii bezpieczeństwo rodziny i bezpieczeństwo narodowe i na szóstym miejscu pokój na świecie.

- Studenci fińscy najwyżej szacują wartości indywidualne: mądrość, wolność, poczucie własnej godności, dojrzałą miłość, szczęście.

Wartości instrumentalne nie różnicują badanych grup tak bardzo, jak wartości ostateczne, choć i one wyznaczają dosyć wyraźne i odrębne ich charakterystyki. Studenci polscy cenią najbardziej wartości moralne: odpowiedzialny, kochający, uczciwy. Układ najwyżej cenionych wartości przez oficerów: odpowiedzialny, logiczny, odważny, o szerokich horyzontach, obdarzony wyobraźnią świadczy, że najważniejsze są dla nich zalety charakteru i umysłu.

Studenci fińscy najwyżej plasują wartości: o szerokich horyzontach, uczciwy, niezależny, obdarzony wyobraźnią, kochający, czyli wartości kompetencyjne przeważają nad moralnymi. Wśród wartości, które najbardziej różnicują badane grupy na szczególną uwagę zasługują wartości: odważny i logiczny. Umieszczenie ich na szczycie rankingu przez oficerów i znacznie niżej przez studentów zarówno polskich, jak i fińskich zwraca uwagę na ewentualną zależność między hierarchią wartości a perspektywą praktyczną. Najmniej cenioną wartością przez wszystkie badane grupy okazała się wartość posłuszny. Godny zastanowienia jest fakt, że również zawodowi wojskowi umieścili ją na ostatnim miejscu.

Interesujące jest, że w przypadku wszystkich badanych grup można ustalić pewną odpowiedniość między najwyżej cenionymi wartościami ostatecznymi i instrumentalnymi. Odpowiedniość ta, rozumiana jako zgodność celów i środków prowadzących do tych celów przedstawiona została na rys.4.



Rys. 4. Odpowiedniość między najwyżej cenionymi wartościami ostatecznymi i instrumentalnymi w trzech badanych grupach

5.5. Systemy wartości a orientacje sprawnościowe

Pogląd, że dokonywanie wyborów między alternatywnymi sposobami działania opiera się na podstawie systemów wartości, jest wspólny dla znaczących teorii socjologicznych (Parsons 1951, Znaniecki 1971). W związku z tym, jedną z wyjściowych hipotez pracy było przypuszczenie zależności między systemem wartości człowieka a poszczególnymi kom-

ponentami jego postawy praktycznej, w szczególności komponentem behawioralnym, czyli orientacją sprawnościową. W celu sprawdzenia tej hipotezy z I i II grupy (218 osób) wyodrębniono grupy, w których znalazły się osoby mające podobne hierarchie wartości. Podział ten został dokonany za pomocą analizy skupień (k-means clustering). W rezultacie uzyskano cztery skupienia – grupy O_1 , O_2 , O_3 , O_4 – reprezentujące przedstawione niżej typy hierarchii wartości ostatecznych. Typy te przedstawiono w porządku hierarchicznym w tabelach 24 i 25 poczynając od wartości najważniejszych do najmniej ważnych.

Wartością, która najbardziej różni jedną z grup od pozostałych, jest zbawienie. Wartość ta znajduje się na pierwszym miejscu w grupie O_2 , na ostatnim, z bardzo wysoką średnią – 17 w grupie O_1 , z nieco mniejszymi średnimi, ale również na ostatnim miejscu w grupach O_3 i O_4 . Dla grupy O_1 charakterystyczne jest, że pierwszą pozycję zajmuje bezpieczeństwo rodziny w sposób bardzo zdecydowany, tzn. wartości zajmujące kolejne miejsca w rankingu są od bezpieczeństwa rodziny w dużej odległości (znacznie większej niż od siebie) oraz bezpieczeństwo rodziny ma najniższą średnią spośród wartości znajdujących się na szczycie hierarchii we wszystkich czterech grupach. Ponadto w grupie O_1 , sześć wartości zajmujących kolejno miejsca po wartości najwyższej cenionej ma charakter wartości indywidualnych. Dla grupy O_2 , oprócz zbawienia znajdującego się na pierwszym miejscu, charakterystyczna jest niska pozycja wartości społecznych – równość i uznanie społeczne zajmują dwa ostatnie miejsca – zaś bezpieczeństwo narodowe jest piąte od końca, podczas gdy w grupie O_3 wartość ta jest druga w hierarchii ważności. Grupę O_3 wyróżniają wysokie pozycje dwu wartości społecznych, bezpieczeństwa narodowego i pokoju na świecie. Osoby z grupy O_4 umieszczają na szczycie swojej hierarchii wartości, wartości indywidualne, wartości społeczne zajmują w tej hierarchii miejsca końcowe.

W tabeli 26 przedstawiono rezultaty analizy wariancji wyników czynnikowych wyodrębnionych grup uzyskane w poszczególnych czynnikach, odpowiadających poszczególnym wymiarom orientacji sprawnościowych. Jak wynika z tej tabeli grupy te różnią się istotnie w trzech czynnikach:

1. Autonomiczna motywacja do działania

Osoby z grupy O_1 i O_3 są przeświadczone o samodeterminacji człowieka i słuszności postulatów aktywności w większym stopniu niż osoby z grup O_2 i O_4 . Ponieważ najbardziej istotne różnice występują między grupami O_2

Tabela 24. Hierarchia wartości ostatecznych, średnie ocen tych wartości dla grup O₁ i O₂

Grupa O ₁		Grupa O ₂	
Wartości	Średnie	Wartości	Średnie
1. Bezpieczeństwo rodziny	2.4	1. Zbawienie	4.5
2. Mądrość	5.0	2. Dojrzała miłość	5.2
3. Dojrzała miłość	5.6	3. Mądrość	5.9
4. Równowaga wewnętrzna	6.5	4. Wolność	6.0
5. Poczucie własnej godności	6.9	5. Poczucie własnej godności	6.4
6. Dostatnie życie	7.2	6. Bezpieczeństwo rodziny	7.0
7. Szczęście	7.6	7. Równowaga wewnętrzna	7.1
8. Bezpieczeństwo narodowe	7.7	8. Szczęście	7.6
9. Prawdziwa przyjaźń	8.1	9. Prawdziwa przyjaźń	7.9
10. Pokój na świecie	9.5	10. Świat piękna	10.0
11. Przyjemność	10.9	11. Pokój na świecie	10.7
12. Uznanie społeczne	11.5	12. Poczucie dokonania	11.3
13. Wolność	11.6	13. Bezpieczeństwo narodowe	11.7
14. Poczucie dokonania	11.7	14. Życie pełne wrażeń	12.7
15. Świat piękna	13.6	15. Przyjemność	13.4
16. Równość	14.0	16. Dostatnie życie	13.6
17. Życie pełne wrażeń	14.0	17. Równość	14.2
18. Zbawienie	17.0	18. Uznanie społeczne	14.5

Tabela 25. Hierarchia wartości ostatecznych, średnie ocen tych wartości w grupach O₃ i O₄

Grupa O ₃		Grupa O ₄	
Wartości	Średnie	Wartości	Średnie
1. Bezpieczeństwo rodziny	2.9	1. Dojrzała miłość	4.2
2. Bezpieczeństwo narodowe	3.4	2. Wolność	4.7
3. Wolność	5.2	3. Bezpieczeństwo rodziny	5.9
4. Pokój na świecie	6.1	4. Szczęście	6.0
5. Mądrość	6.2	5. Mądrość	6.5
6. Poczucie własnej godności	7.7	6. Poczucie własnej godności	7.5
7. Równowaga wewnętrzna	8.6	7. Dostatnie życie	7.8
8. Szczęście	9.1	8. Prawdziwa przyjaźń	8.0
9. Dojrzała miłość	9.9	9. Życie pełne wrażeń	8.2
10. Dostatnie życie	10.2	10. Równowaga wewnętrzna	10.1
11. Równość	10.3	11. Przyjemność	11.1
12. Prawdziwa przyjaźń	10.5	12. Poczucie dokonania	11.2
13. Poczucie dokonania	11.1	13. Świat piękna	11.8
14. Przyjemność	12.7	14. Bezpieczeństwo narodowe	11.9
15. Uznanie społeczne	13.1	15. Uznanie społeczne	13.1
16. Świat piękna	13.2	16. Pokój na świecie	13.2
17. Życie pełne wrażeń	14.4	17. Równość	14.2
18. Zbawienie	15.4	18. Zbawienie	15.7

i O₁ oraz O₂ i O₃, zaś tym co najbardziej różni te grupy jest pierwsza pozycja zbawienia w grupie O₂ oraz pierwsze miejsce bezpieczeństwa rodziny w grupach O₁ i O₃, można przypuszczać, że te wartości mają decydujące znaczenie w kształtowaniu poczucia sprawstwa.

Tabela 26. Wyniki czynnikowe grup O₁, O₂, O₃, O₄, wartości zmiennej testowej F, obserwowany poziom istotności różnic p.

Czynniki	Wyniki czynnikowe				F	P
	Grupy					
	O ₁ N=43	O ₂ N=54	O ₃ N=78	O ₄ N=43		
1. Autonomiczna motywacja do działania	.253	-.363	.234	-.223	5.7	.00
2. Maksymalizm	-.327	.339	.207	-.161	3.3	.02
3. Optymizm w działaniu	-.064	-.169	.166	-.024	1.3	.27
4. Wytrwałość	.009	.278	-.095	-.186	2.1	.09
5. Fatalizm	-.083	.084	-.002	-.019	.02	.88
6. Niezależność	-.097	-.120	.066	.128	.07	.53
7. Posybilizm	-.013	-.012	.144	-.233	1.3	.26
8. Ostrożność	.280	-.408	.053	.136	4.6	.00
9. Ograniczona skuteczność	-.049	-.054	.189	-.227	1.8	.15

2. Maksymalizm

Osoby z grupy O₃ są najbliższe stanowisku maksymalistycznemu. Ponieważ największa różnica występuje między grupami O₁ i O₃ różniącymi się ze względu na wysokie oceny wartości indywidualnych w grupie O₁ i wysokie oceny wartości społecznych w grupie O₃, należy sądzić, iż pozycje tych wartości ukierunkowują preferencje dotyczące reguł związanych z wyborem ambitnych celów, wykraczających poza ramy dotychczasowych osiągnięć i poszukiwaniem perfekcyjnych sposobów ich realizacji.

8. Ostrożność

Osoby z grup O₁, O₃ i O₄ są w znacznie większym stopniu niż osoby z grupy O₂ skłonne zgodzić się na ustępstwa, preferują działania o wyniku

bardziej pewnym, choć mniej pożądanym, zalecają osiągnięcie korzyści przez unikanie działań niosących zagrożenie. W tym przypadku, podobnie jak w czynniku 1, można sądzić, że zbawienie okazało się wartością mającą decydujący wpływ na różnice w wyborze reguł działania.

Badane osoby podzielono także na grupy różniące się ze względu na hierarchię wartości instrumentalnych. W rezultacie analizy skupień otrzymano trzy grupy osób:

Grupa I_1 – osoby ceniące najbardziej wartości moralne.

Grupa I_2 – osoby ceniące najbardziej wartości kompetencyjne.

Grupa I_3 – osoby ceniące najbardziej wartości zarówno moralne jak i kompetencyjne.

Dokonano analizy wariancji wyników czynnikowych tych grup w poszczególnych czynnikach, odpowiadających wymiarom orientacji sprawnościowej. W rezultacie tej analizy okazało się, że hierarchia wartości instrumentalnych w mniejszym stopniu niż hierarchia wartości ostatecznych wpływa na orientacje sprawnościowe. Być może zadecydował o tym fakt, że system wartości instrumentalnych jest mniej stabilny niż system wartości ostatecznych (Rokeach 1973). Jedyną istotną różnicą jest różnica między grupami I_1 i I_2 w czynniku 4, czyli w wytrwałości. Osoby ceniące wysoko wartości moralne rekomendują wytrwałość w dążeniu do celu, opieranie się przeciwnościom losu w większym stopniu niż osoby ceniące wysoko wartości kompetencyjne.

5.6. Preferencje dyrektyw praktycznych

Na rys. 5,6 i 7 przedstawiono rozkłady dyrektyw praktycznych na skali użyteczności, odpowiednio dla badanych trzech grup osób. Porównania średnich ocen poszczególnych dyrektyw uzyskanych w trzech badanych grupach dokonano za pomocą analizy wariancji. Wyniki tej analizy zostały przedstawione w tabeli 27 (s. 136–140).

Wyniki te wskazują na wiele istotnych różnic, szczególnie między grupami polskimi i fińską ze względu na ocenę użyteczności poszczególnych reguł¹. Trudno ocenić, jak duży udział w pojawieniu się tych różnic

¹ Jak widać z porównania tych rysunków rozkład ocen dla grupy fińskiej odbiegał od rozkładów dla grup polskich. Studenci fińscy znacznie częściej postępowali się ocenami

mogły mieć rozbieżności między fińską i polską wersją Kwestionariusza Dyrektyw Praktycznych. Rozbieżności te, przynajmniej w sensie językowym, były niewielkie, gdyż niezależne od oryginału tłumaczenie wersji fińskiej na polski, okazało się być bliskie wersji oryginalnej. Niemniej ocena w jakim stopniu ta adaptacja się udała, mogłaby być przedmiotem odrębnych badań. Jednak pewna ogólna klarowność i spójność wyników pozwalają przypuszczać, iż otrzymane różnice są w dużej mierze różnicami faktycznymi, a nie tylko wynikłymi z nieporozumień językowych. Rozkłady reguł na skali użyteczności ilustrują hierarchię reguł w poszczególnych grupach i pozwalają na dokonanie syntetycznej jej rekonstrukcji. Rekonstrukcja ta polegała na ustaleniu zespołów reguł, w których znalazły się, z jednej strony, reguły wysoko oceniane ze względu na ich użyteczność i składające się na pewien wspólny pogląd jak należy działać, z drugiej zaś strony, reguły nisko oceniane ze względu na ich użyteczność i wyrażające pogląd przeciwny¹. Wyodrębnionym w ten sposób układom reguł zostały przypisane nazwy, za pomocą których możliwe jest porównanie w sposób syntetyczny badanych grup ze względu na orientacje sprawnościowe. Charakterystyka badanych grup poprzez takie syntetyczne preferencje została przedstawiona na rys.8.

Między tymi preferencjami nie ma żadnej hierarchii, choć niewątpliwie dwie pierwsze ukonstytuowały się najbardziej klarownie. One też wyznaczają orientację sprawnościową, ze względu na którą grupy polskie i fińska są do siebie najbardziej podobne – (Samodeterminacja) oraz orientację, ze względu na którą występują największe różnice między nimi (Tendencja preparacyjna versus Tendencja wykonawcza). Określenia syntetycznych preferencji w różnych grupach obejmują zasadniczo te same lub prawie te same dyrektywy praktyczne.

poniżej 3 niż badane osoby z grup polskich, co spowodowało, że średnie i odchylenia standardowe odpowiednich rozkładów różnią się istotnie. W związku z tym dokonano zamiany wyników studentów fińskich bezpośrednio na wyniki porównywalne w skali dla I grupy polskiej i analiza wariancji została przeprowadzona na wynikach standaryzowanych.

¹ Ewentualna analiza skupień dokonana na średnich ocenach reguł dałaby dokładniejsze i bardziej eleganckie wyniki ilościowe. Zastanawiano się np. nad przyporządkowaniem każdej parze reguł (liczba par $89 \times 89 = 3916$) wartości obserwowanego poziomu istotności, czyli prawdopodobieństwa, że różnica taka jak zaobserwowana mogłaby wystąpić, gdyby średnie te w rzeczywistości były równe i potraktowaniu tych wartości jako macierzy bliskości, na której przeprowadzono by analizę skupień. Komplikacje techniczne sprawiły, że pomysł ten nie został, przynajmniej na razie, zrealizowany.

Tabela 27. Średnie oceny użyteczności reguł praktycznych otrzymane w trzech badanych grupach, wartości zmiennej testowej F. Obserwowany poziom istotności p oraz istotność różnic między grupami I i II, I i III, II i III, i – średnie różnią się istotnie na poziomie <.01, i* – średnie różnią się istotnie na poziomie <.001.

Treść reguły	Średnie oceny użyteczności reguł			Analiza wariancji			Istotność różnic między grupami		
	I grupa N=118	II grupa N=101	III grupa N=100	F	p	I i II	I i III	II i III	
	2	3	4	5	6	7	8	9	
1. Lepiej działać niż zastanawiać się	3.1	3.1	3.5	4.3	.00	–	i	i	
2. Co się ma stać, to się stanie	3.0	2.9	2.8	0.6	.56	–	–	–	
3. Bojaźliwy nic wielkiego nie sprawi	3.7	3.4	4.0	9.4	.00	–	–	i*	
4. Praca ustawiczna wszystko przemoże	3.3	3.5	3.4	0.9	.37	–	–	–	
5. Pozyteczniej jest nic nie czynić, niż czynić łada jako	3.4	3.2	3.4	1.0	.34	–	–	–	
6. Człowiek bez zasad jest jak łódź bez steru	4.3	4.1	3.9	3.7	.02	–	i	–	
7. Podążaj za starym lisem	3.2	3.4	3.1	2.4	.09	–	–	–	
8. Czyny są ważniejsze niż słowa	4.2	4.4	3.9	7.2	.00	–	–	i*	
9. Trzy razy pomyśl, potem zrób	4.1	4.4	3.0	52.0	.00	i	i*	i*	
10. Każdy jest kowalem swego losu	3.9	4.3	3.8	7.8	.00	i	–	i*	
11. Nie tak jak chcemy, ale jak możemy	3.5	3.9	3.9	9.9	.00	i*	i	–	
12. Zanim zaczniesz biec, naucz się chodzić	4.3	4.4	3.9	8.4	.00	–	i	i*	
13. Śmiały dziesięć progów przeskoczy nim skromny przez jeden przelazie	3.7	4.0	3.7	2.4	.09	–	–	–	
14. Najważniejszy jest pomysł	3.2	2.8	3.4	8.3	.00	–	–	i*	

1	2	3	4	5	6	7	8	9
15. Przewidywanie jest lepsze niż ciężka praca	3.5	3.9	4.1	12.9	.00	i	i*	-
16. Gdzie jest chęć, jest sposób	3.8	4.2	3.9	5.2	.00	i	-	i
17. Kuj żelazo, póki gorące	4.1	4.2	4.0	0.8	.43	-	-	-
18. Gdzie szczęścia nie masz, nie pomogą i umiejętność	3.1	3.1	2.8	3.4	.03	-	-	-
19. Doznasz, gdy spróbujesz	4.0	3.8	3.0	35.0	.00	-	i*	i*
20. Chcenie pożytku nie przyniesie, ale czynienie	4.0	4.3	3.3	34.0	.00	-	i*	i*
21. Możesz być złotnikiem, nie bądź kowalem	3.5	3.3	4.1	18.3	.00	-	i*	i*
22. Kto się często cofa, często koziołka wyraca	3.3	3.5	3.9	11.2	.00	-	i*	i
23. Nie unikaj doświadczeń	3.9	4.0	4.1	1.0	.35	-	-	-
24. Na ostrożności nikt nie stracił	3.5	3.6	3.7	.6	.52	-	-	-
25. Najprędzej błądzi, kto prędko sądzi	3.7	3.7	2.7	45.0	.00	-	i*	i*
26. Gdzie nie można przeskoczyć, trzeba podleźć	3.6	3.6	3.3	2.6	.07	-	-	-
27. Dwa wróble jednym pociskiem ubić	2.9	3.0	3.6	17.2	.00	-	i*	i*
28. Wspólna bieda lżejsza	3.8	3.8	3.7	0.7	.45	-	-	-
29. Co robisz, rób dobrze, więcej nie trzeba	3.9	4.1	4.2	4.3	.01	-	-	-
30. Czasem aby dojść daleko, wystarczy umiejętnie innym schodzić z drogi	2.9	3.3	3.4	6.3	.00	i	i	-
31. Nie święci garnki lepią	3.6	3.9	3.4	11.5	.00	-	i*	i*
32. Odważnym szczęście sprzyja	3.9	4.0	3.6	4.6	.01	-	-	i

1	2	3	4	5	6	7	8	9
33. Co masz zrobić jutro, zrób dziś	3.7	3.8	3.7	0.2	.85	-	-	-
34. Nie pomogą żadne zalety, kiedy szczęście nie sprzyja	3.0	3.1	2.8	1.7	.17	-	-	-
35. Na wszystko jest sposób	3.6	4.0	3.8	5.9	.00	i	-	-
36. Radź sobie sam	3.8	3.8	4.4	11.4	.00	-	i*	i*
37. Zegar, który nie chodzi, lepszy jest od takiego, który chodzi niedokładnie	3.1	3.1	3.1	0.1	.88	-	-	-
38. Kto nisko mierzy, nie trafi wysoko	4.0	3.7	4.0	2.6	.07	-	-	-
39. Przeciwność niesmaczna, ale pożyteczna	3.4	3.2	3.7	5.9	.00	-	-	i
40. Lepszy wróbel w garści niż gołąb na dachu	3.5	3.9	3.5	6.9	.00	i	-	i*
41. Kiedyś nie gotowy, nie wzywaj bitwy	4.1	4.3	2.8	92.5	.88	-	i*	i*
42. Kto nie sieje, nie zbiera	3.9	4.1	4.0	0.5	.58	-	-	-
43. Szkoła wielkiej pracy, kiedy mała wystarczy	3.5	3.6	3.7	0.9	.37	-	-	-
44. Nie szukaj swojej szansy, ona znajdzie ciebie	2.0	2.2	3.0	29.5	.00	-	i*	i*
45. Lepiej późno niż wcale	3.7	3.6	3.9	3.1	.05	-	-	-
46. Wykorzystuj nawet zły interes	2.8	3.0	3.1	1.7	.17	-	-	-
47. Przeszłość powinna być przyszłości mistrzynią	3.7	3.5	3.4	1.8	.15	-	-	-
48. Przygody zdarzają się poszukiwaczom przygód	3.5	3.3	3.6	2.5	.07	-	-	-
49. Jeżeli będziesz surowo kontrolował, wszystko okaże się trefne	3.2	3.3	3.5	3.0	.04	-	-	-

	1	2	3	4	5	6	7	8	9
50. Co ma kogo spotkać, nigdy go nie minie		3.0	2.8	2.3	9.4	.00	—	i*	i*
51. Kto wiele rzeczy zaczyna, żadnej dobrze nie zrobi		3.9	3.9	3.0	25.5	.00	—	i*	i*
52. Kto idzie, musi dojść		3.3	3.8	3.9	12.8	.00	i*	i*	—
53. Weź swój los w swoje ręce		4.1	4.2	4.1	0.5	.55	—	—	—
54. Bez czego możesz żyć, zaniechaj		2.9	3.1	3.6	14.6	.00	—	i*	i*
55. Jeżeli coś warte jest zrobienia, warte jest zrobienia dobrze		4.4	4.3	4.4	0.4	.64	—	—	—
56. Na zimne dmuchaj		3.1	3.5	3.1	9.1	.00	i*	—	i*
57. Jeżeli nie uda się za pierwszym razem, próbuj jeszcze raz i jeszcze raz		3.8	4.0	4.2	6.9	.00	—	i*	—
58. Jak sobie pościesz, tak się wyśpisz		4.2	4.4	3.9	10.4	.00	—	i	i
59. Tak ratować jedno trzeba, aby drugiego nie zepsuć		4.0	4.0	3.8	3.2	.04	—	—	—
60. Nie wszystko czyń, co możesz		3.1	3.4	3.5	5.5	.00	—	i*	—
61. Oszczędzać gotowego lepiej niż szukać nowego		3.2	3.6	3.1	8.2	.00	i	—	i*
62. Lepiej wycofaj się w porę		3.5	3.7	3.1	12.5	.00	—	i*	i*
63. Kto stoi, ten się cofa		3.9	4.3	3.6	15.8	.00	i*	—	i*
64. Powoli, po cząstce dostajemy całości		3.6	3.6	3.8	2.0	.13	—	—	—
65. Kto długo rachuje, ten się przerachuje		3.2	3.4	3.2	2.7	.06	—	—	—
66. Nie pal za sobą mostów		4.1	4.3	3.8	6.9	.00	—	—	i*
67. Chętnemu nie ma nic trudnego		3.7	3.8	4.1	6.3	.00	—	i*	—
68. Nie zważaj na przeciwności losu		3.6	3.6	3.7	0.7	.51	—	—	—
69. Szukaj korzyści nawet w złych warunkach		3.6	3.6	3.4	1.2	.30	—	—	—

1	2	3	4	5	6	7	8	9
70. Pierwej uważ, potem czyni	4.1	4.0	4.0	0.2	.78	-	-	-
71. Współpracuj z innymi	3.9	4.1	4.0	1.6	.19	-	-	-
72. Lepszy jeden mały czyn, niż tysiąc planów	4.1	4.2	3.7	7.8	.00	-	i*	i*
73. Lepszy częsty zysk mały, niż większy a rzadki	3.6	4.1	3.2	32.0	.00	i*	i*	i*
74. Sam działaj, przyjaciół nie czekaj	3.7	3.7	3.6	0.6	.52	-	-	-
75. Nic nie osiągniesz bez wysiłku	4.1	4.1	3.5	18.5	.00	-	i*	i*
76. Nigdy nie jest za późno na poprawę	4.0	4.1	4.1	0.7	.48	-	-	-
77. Nigdy nie czyni nic połowicznie	3.9	3.9	3.5	9.4	.00	-	i*	i*
78. Co dwie głowy to nie jedna	3.8	4.0	3.6	7.3	.00	-	-	i*
79. Zostaw sobie furtkę	3.8	3.8	3.6	2.3	.09	-	-	-
80. Licz przede wszystkim na siebie	4.2	4.4	4.2	1.2	.29	-	-	-
81. Lepsze zło, które znasz, niż to, którego nie znasz	3.9	4.2	3.9	4.1	.02	-	-	-
82. Czas i okazje nie czekają na nikogo	3.9	3.9	4.0	0.8	.44	-	-	-
83. Każdego zdanie przyjmuj, a swego rozumu się trzymaj	4.1	4.1	3.9	1.0	.35	-	-	i*
84. Sama tylko przeciwność wielkimi umie robić ludzi	3.3	3.2	3.9	15.5	.00	-	i*	-
85. Jeden niewiele może	3.1	3.5	3.5	7.5	.00	i*	i*	i*
86. Chcejj jak najlepiej, a przestań na tym co może być	3.0	3.0	3.7	14.7	.00	-	i*	i*
87. Gdzie się jedne drzwi zamykają, tam się inne otwierają	3.2	3.4	3.8	13.8	.00	-	i*	i*
88. Kto chce coś umieć, musi uciierpieć	3.3	3.3	4.0	19.4	.00	-	i*	i*
89. Postępuj według możliwości, a nie według chęci	3.3	4.1	3.2	27.4	.00	i*	-	-

GRUPA I studenci polscy	GRUPA II oficerowie polscy	GRUPA III studenci fińscy
SAMODETERMINACJA	SAMODETERMINACJA	SAMODETERMINACJA
TENDENCJA PREPARACYJNA	TENDENCJA PREPARACYJNA	TENDENCJA WYKONAWCZA
NORMATYWIZM	AKTYWIZM	UPORCZYWOŚĆ
TRANSGRESJA	UPORCZYWOŚĆ	WYMÓG KOMPETENCJI

Rys. 8. Orientacje sprawnościowe w trzech badanych grupach

SAMODETERMINACJA

Ta preferencja w pierwszych dwóch grupach (polskich) została wyznaczona przez następujące dyrektywy, oceniane jako bardzo użyteczne:

- 80. *Licz przede wszystkim na siebie.*
- 58. *Jak sobie pościelesz, tak się wyśpisz.*
- 53. *Weź swój los w swoje ręce.*
- 10. *Każdy jest kowalem swego losu.*

i dyrektywy ocenione jako mało użyteczne:

- 44. *Nie szukaj twojej szansy, ona znajdzie ciebie.*
- 2. *Co się ma stać, to się stanie.*
- 34. *Nie pomogą żadne zalety, kiedy szczęście nie sprzyja.*
- 50. *Co ma kogo spotkać, nigdy go nie minie.*
- 18. *Gdzie szczęścia nie masz, nie pomogą i umiejętności.*

W grupie fińskiej układ dyrektyw był podobny. Ocenione jako bardzo użyteczne zostały reguły:

- 36. *Radź sobie sam.*
- 80. *Licz przede wszystkim na siebie.*

53. *Weź swój los w swoje ręce.*
 58. *Jak sobie pościelesz, tak się wyśpisz.*

Niska użyteczność została przypisana regułom:

50. *Co ma kogo spotkać, nigdy go nie minie.*
 2. *Co się ma stać, to się stanie.*
 18. *Gdzie szczęścia nie masz nie pomogą i umiejętności.*
 34. *Nie pomogą żadne zalety, kiedy szczęście nie sprzyja.*
 44. *Nie szukaj twojej szansy, ona znajdzie ciebie.*

Samodeterminacja, poczucie sprawstwa jest najwyraźniej ukonstytuowaną preferencją, charakteryzującą wszystkie trzy grupy osób. Biegun sentencji mało użytecznych, a więc wyrażających dezaprobatę dla fatalizmu, składa się z tych samych reguł we wszystkich trzech przypadkach. Interesujące jest, że najniżej w hierarchii dyrektyw, również we wszystkich przypadkach znalazła się, jedna z reguł fatalistycznych. W pierwszych dwóch grupach jest to reguła: *Nie szukaj twojej szansy, ona znajdzie ciebie*, w grupie fińskiej – *Co ma kogo spotkać, nigdy go nie minie*. Te reguły nie tylko zostały ocenione najniżej, ale kolejne reguły znajdują się na skali w dużej odległości od nich (oceny różnią się istotnie) i znacznie bliżej siebie.

Negatywny stosunek do bierności, oczekiwania na zrządzenia losu, został potwierdzony przez wysoką ocenę przekonań o zależności własnego losu od własnego działania, reguł zalecających inicjatywę własną jednostki. Samodeterminacja jest nie tylko najbardziej klarowną preferencją dla wszystkich trzech grup osób, lecz także charakterystyką, ze względu na którą grupy są do siebie najbardziej podobne, jakkolwiek istnieją niekiedy różnice w ocenach pojedynczych dyrektyw konstytuujących tę charakterystykę (por. tab. 27). Treść reguł, które złożyły się na tę preferencję wskazuje, że sens jej jest bardzo bliski temu, który Inkels i Smith (1984) nadali jednemu z konstytutywnych wymiarów syndromu nowoczesności, a mianowicie poczuciu skuteczności działania. Człowiek charakteryzujący się takim poczuciem jest przekonany o swym decydującym wpływie na własne życie, o tym że jest w stanie przeciwstawić się naciskom z zewnątrz, zarówno ze strony innych ludzi czy instytucji, jak i niesprzyjającym siłom przyrody. Przekonanie takie rozciąga się na możliwości ludzi jako gatunku i wyraża się w wierze w postęp w dziedzinie techniki, przewyżcien-

żania i zapobiegania kataklizmom, postęp w zakresie stosunków międzyludzkich i międzynarodowych. Podobieństwo grup polskich i fińskiej, ze względu na poczucie skuteczności działania, potwierdzałoby Inkelesa i Smitha ujęcie nowoczesności indywidualnej, jako pochodnej przede wszystkim struktur społecznych. W przypadku badanych grup wyznacznikiem tej struktury byłoby, przede wszystkim, mieszkanie w wielkim mieście i wysoki poziom wykształcenia.

TENDENCJA PREPARACYJNA – TENDENCJA WYKONAWCZA

Każdy podmiot działający stoi przed dylematem rozdysponowania czasu między poszczególne fazy działania, przede wszystkim między przygotowanie działania i jego wykonanie. Skłonność do wydłużania fazy przygotowawczej określona została jako tendencja preparacyjna, skłonność do skracania tej fazy – jako tendencja wykonawcza. Proporcja czasu poświęcanego na przygotowanie i wykonanie działania nazywana bywa poziomem kompulsywności. „Niektórzy ludzie wyznaczają tylko ogólną strategię swoich Planów przed rozpoczęciem wykonywania ich, inni nie przystępują do wykonywania żadnego Planu, zanim nie opracują taktyki jego realizacji w każdym detalu. Poziom skrupulatności jest prawdopodobnie wysoce stałą cechą planowania. Jeśli musisz opracować wszystkie detale, jesteś osobą, którą określa się jako kompulsywną.” (Miller i in. 1980, s. 153). Na tendencję preparacyjną złożyły się następujące dyrektywy, uznane przez badane osoby z pierwszych dwóch grup za bardzo użyteczne:

- 12. *Zanim zaczniesz biec, naucz się chodzić.*
- 9. *Trzy razy pomyśl, potem zrób.*
- 41. *Kiedyś nie gotowy, nie wyzywaj bitwy.*
- 66. *Nie pal za sobą mostów.*
- 70. *Pierwej uważ, potem czyń.*
- 81. *Lepsze zło, które znasz niż to, którego nie znasz.*

Przeciwny biegun tej tendencji tworzą reguły uznane za mało i średnio użyteczne:

- 1. *Lepiej działać niż zastanawiać się.*
- 65. *Kto długo rachuje, ten się przerachuje.*

39. *Przeciwność niesmaczna, ale pożyteczna.*
 84. *Sama tylko przeciwność wielkimi umie robić ludzi.*
 88. *Kto chce co umieć, musi ucierpieć.*

Osoby należące do pierwszych dwóch badanych grup uważają, że nie należy szczerzyć czasu na zorientowanie się w warunkach działania przed przystąpieniem do jego wykonania, czyli wykazują tendencję do wydłużania przygotowawczej fazy działania. Dla tych osób warunkiem przystąpienia do działania jest poznanie wszystkich jego uwarunkowań (reguły 9, 70), kompletna informacja o wykonalności działania, jego zagrożeniach, skutkach (reguła 41). Należy unikać podejmowania działań o nieznanym stopniu ryzyka (reguła 81) i nie zamykać sobie drogi odwrotu (reguła 66). Podejmować zaś należy tylko takie działania, do których jest się dobrze przygotowanym, a więc zaczynać od zadań łatwiejszych, przygotowawczych (reguła 12). Skłonność do opracowywania szczegółowego planu działania potwierdzają reguły 1 i 65, uznane za niezbyt użyteczne. Natomiast reguły 39, 84 i 88 wyrażają pogląd, że z borykania się z przeciwnościami losu niewielka jest korzyść, zaś niepowodzeń należy unikać. Tendencja do wydłużania preparacyjnej fazy działania wiąże się niewątpliwie z motywacją do unikania niepowodzenia. Ta ostatnia jest, jak przedstawia to model Atkinsona (1964), jednym z dwóch czynników składających się na działania ukierunkowane na osiągnięcia. Motywacją drugą jest motywacja do osiągnięcia sukcesu, sprzyja ona tendencji wykonawczej, polegającej na szybkim przystąpieniu do działania, na podstawie ogólnie zarysowanego, często niepewnego projektu tego działania.

Tendencję wykonawczą ukonstytuowały w grupie fińskiej następujące reguły uznane za bardzo użyteczne:

17. *Kuj żelazo, póki gorące.*
 23. *Nie unikaj doświadczeń.*
 3. *Bojaźliwy nic wielkiego nie sprawi.*
 82. *Czas i okazje nie czekają na nikogo.*

oraz dyrektywy uznane za mało użyteczne:

9. *Trzy razy pomyśl, potem zrób.*
 25. *Najprędzej błądzi, kto prędko sądzi.*

41. *Kiedyś nie gotowy, nie wyzywaj bitwy.*
 56. *Na zimne dmuchaj.*
 62. *Lepiej wycofaj się w porę.*

Osoby charakteryzujące się nastawieniem wykonawczym uważają, że czas jest tak ważnym parametrem dla działania, że szybkie podejmowanie nie najbardziej optymalnych decyzji o działaniu jest często skuteczniejsze, niż spóźnione podejmowanie decyzji optymalnych. Jest tak, na przykład, w sytuacjach gdy jakiegokolwiek działanie jest lepsze niż nie działanie, a także w sytuacjach tak złożonych, a takie są na ogół sytuacje praktyczne, że najdłuższe i najbardziej wszechstronne ich analizowanie nie doprowadza do decyzji optymalnej.

Skomplikowane modele optymalizacyjne mogą być w pewnych sytuacjach nieadekwatne, a przez to nieskuteczne, co dobrze oddaje przytaczana przez Enthovena zasada 'Lepiej być z grubsza dobrym niż dokładnie złym' (Enthoven 1975). Potwierdzeniem tego są wyniki badań nad zależnością między inteligencją a skutecznością działań praktycznych (Strufert 1988). Jeden z eksperymentów przeprowadzonych w trakcie tych badań polegał na starannym wyselekcjonowaniu dwóch grup studentów: inteligentnych i nieinteligentnych, a następnie daniu każdemu ze studentów 100 dolarów, którymi mogli operować na symulowanej giełdzie papierów wartościowych. Rezultat tego eksperymentu był zaskakujący i jednoznaczny; po upływie semestru okazało się, że studenci inteligentni zbankrutowali, zaś nieinteligentni dysponowali dużymi sumami pieniędzy. Powodem takiego rezultatu, zdaniem Streuferta, było to, że inteligentni studenci podejrzewając komplikacje, jakich w rzeczywistości w tej prosto pomyślanej grze nie było, tracili czas na ich analizowanie i nie podejmowali na czas trafnych decyzji. Natomiast studenci nieinteligentni przyjęli bardzo prosty model gry, taki jaki byli w stanie wygenerować i jaki okazał się słuszny. Inny eksperyment Streuferta wykonany został na zlecenie armii amerykańskiej. W jego wyniku okazało się, że im wyższy stopień w hierarchii wojskowej, tym niższy poziom inteligencji.

Rezultaty tych eksperymentów świadczą o tym, że w wielu sytuacjach praktycznych wybieganie myślą zbyt daleko naprzód, próby zabezpieczania się przed wszystkimi niepożądanymi konsekwencjami działania, czyli brak umiejętności zaprzestania rozmyślań i przejścia do działań (*capacity to close*) są przyczyną nieskuteczności działań. W przypadku ludzi

inteligentnych, twierdzi Streufert, którzy osiągnęli sukces, tajemnica polega na umiejętności wyłączenia myślenia w sytuacjach, które tego wymagają. Wydaje się jednak, iż zarówno teza o większej skuteczności strategii „długiego namysłu” jak i strategia zalecająca „szybkie działanie” mogłyby znaleźć wiele potwierdzających przykładów. Jednak uzasadnione oceny mogą być wydawane tylko *ex post*. Człowiek przystępujący do działania nie może mieć pewności, która z tych strategii okaże się skuteczniejsza i dlatego wyboru tego nie da się uzasadnić racjonalnie ani powiązać z ilorazem inteligencji, o czym świadczą na przykład badania przeprowadzone przez Mast (Strelau 1985, s. 111). Badania te wykazały natomiast, że wybór ten zależy od siły układu nerwowego. Kwestia ustalenia proporcji między czasem poświęcanym na fazę preparacyjną i wykonawczą pozostaje dylematem, indywidualnie rozstrzyganym przez podmiot działający.

Jednak, ponieważ ta właśnie charakterystyka okazała się najbardziej istotną różnicą między grupami polskimi i fińską, uzasadnione wydaje się przypuszczenie, że na rozstrzygnięcie tego dylematu może mieć wpływ całokształt warunków, w jakich działa człowiek. W przypadku Polaków i Finów, jak zauważyli Ross i Siciński (1987), podstawowa różnica w warunkach działania polega na zasadniczo różnym dostępie do dóbr materialnych. Permanentne ograniczenia w dostępie do tych dóbr w Polsce, występujące przez kilkadziesiąt lat, sprawiają, że decyzje ludzi zależą nie tylko od ich potencjalnych, finansowych czy kulturalnych inklinacji, ale są przede wszystkim uwarunkowane przez owe ograniczenia. W Finlandii braki dóbr materialnych nie występują od dłuższego czasu i wybory ludzi są funkcją jedynie ich zasobów i kultury. „W Polsce przeciętna rodzina musi nieustannie walczyć by nie spaść poniżej minimum socjalnego, podczas gdy w Finlandii dominującą perspektywą jest stała poprawa standardu” (Ross, Siciński 1987, s.7). W warunkach utrudnionego dostępu do dóbr, podjęcie decyzji o wyborze którejkolwiek z alternatyw jest wyborem działania wymagającego dużego wysiłku realizacyjnego. Podjęcie tego wysiłku związane jest z takim nakładem czasu i środków, że szanse realizacji innych alternatyw mogą zostać bezpowrotnie stracone. Ograniczony dostęp do dóbr zwiększa zatem poczucie nieodwracalności skutków wyboru jednej z alternatyw, co z kolei ma wpływ na wydłużenie fazy przygotowawczej działania, czyli sprzyja tendencji preparacyjnej. Łatwość dostępu do dóbr materialnych powoduje, iż nieudany wybór

jednej z alternatyw nie musi być ostateczny i próba osiągnięcia celu może być ponowiona. Z tego względu podjęcie decyzji związane z przygotowaniem działania jest łatwiejsze i może być dokonane w krótszym czasie. Faza preparacyjna może być skrócona i mobilność do działania zostaje zwiększona.

NORMATYWIZM

Ta preferencja charakterystyczna dla obu grup polskich, szczególnie wyraźnie ukonstytuowała się w grupie I (studentów). Trzy przedostatnie oceny na skali użyteczności uzyskały w tej grupie reguły:

- 46. *Wykorzystuj nawet zły interes.*
- 27. *Dwa wróble jednym pociskiem ubić.*
- 30. *Czasem aby dojść daleko, wystarczy umiejętnie innym schodzić z drogi.*

Niską użyteczność uzyskały też reguły:

- 49. *Jeżeli będziesz surowo kontrolował, wszystko okaże się trefne.*
- 87. *Gdzie się jedne drzwi zamykają, tam się inne otwierają.*

Wysoka użyteczność została natomiast przypisana regułom:

- 6. *Człowiek bez zasad jest jak łódź bez steru.*
- 83. *Każdego zdanie przyjmuj, a swego rozumu się trzymaj.*

Analiza treści tych zaleceń wskazuje, iż normatywistów charakteryzuje koncentracja na skutku pomyślanym jako cel, do realizacji którego dążą, często wbrew niesprzyjającym okolicznościom, ale zawsze zgodnie z przyjętymi uprzednio zasadami. Zadania nie powinny być pomniejszane ani zmieniane, nie powinny być także zmieniane reguły postępowania. Nie należy zastanawiać się, jak wykorzystać istniejące okoliczności czy posiadane środki, ale poszukiwać środków do realizacji wybranych wcześniej celów, zaś ostateczną ocenę powinien wydawać sam podmiot działający, nie powinno się szukać jej na zewnątrz. Przeciwnieństwem takiego stanowiska jest sytuacjonizm, charakteryzujący się elastycznością, dopasowywa-

niem celów do posiadanych środków, wrażliwością na kontekst. Sytuacjonisci koncentrują się na zewnętrznych wymaganiach i podejmują działania maksymalizujące korzystność, czyli cechujące się przewagą nabytków nad ubytkami. Zespół dyrektyw konstytuujących sytuacjonizm bliski jest tożsamości pragmatycznej, stawianej w opozycji do tożsamości pryncypialnej (Snyder, Campbell 1982), odpowiadającej normatywizmowi.

UPORCZYWOŚĆ

Uporczywość jest orientacją sprawnościową cechującą głównie studentów z grupy fińskiej, a także w nieco innej konfiguracji dyrektyw – grupę oficerów. W grupie fińskiej złożyły się na nią następujące reguły oceniane jako użyteczne:

- 57. *Jeżeli nie uda się za pierwszym razem, próbuj jeszcze raz.*
- 52. *Kto idzie, musi dojść.*
- 67. *Chętnemu nie ma nic trudnego.*
- 76. *Nigdy nie za późno na poprawę.*
- 23. *Nie unikaj doświadczeń.*
- 88. *Kto chce co umieć, musi ucierpieć.*

oraz reguły ocenione jako mało użyteczne:

- 62. *Lepiej wycofaj się w porę.*
- 37. *Zegar, który nie chodzi lepszy jest od takiego, który chodzi niedokładnie.*

W grupie oficerów układ dyrektyw był podobny. Ocenione jako użyteczne zostały reguły:

- 57. *Jeżeli nie uda się za pierwszym razem, próbuj jeszcze raz.*
- 52. *Kto idzie, musi dojść.*
- 67. *Chętnemu nie ma nic trudnego.*
- 16. *Gdzie jest chęć, jest sposób.*
- 35. *Na wszystko jest sposób.*

Małą użyteczność przypisano regułom:

5. *Pożyteczniej jest nic nie czynić, niż czynić lada jako.*
 37. *Zegar, który nie chodzi, lepszy jest od takiego, który chodzi niedokładnie.*

Powyższe reguły zalecają ponowne podejmowanie działań, jeżeli nie udały się one za pierwszym razem, wskazują, iż zawsze istnieje szansa ich ulepszenia. Niepowodzenia, błędy mają także strony pozytywne, bowiem dzięki nim zdobywa się doświadczenie, które można wykorzystać w kolejnych próbach osiągnięcia celu. Przeciwności losu można pokonać, nie należy odrzucać środków częściowo sprawnych. Warunkiem osiągnięcia celu jest optymizm i determinacja w działaniu. Uporczywość z pewnością prowadzi do wielu pozytywnych rezultatów działań, choć nie zawsze muszą się one pokrywać z wyznaczonymi celami. Z drugiej strony, zadowalanie się cząstkowymi rezultatami może czasem przeszkodzić w realizacji celu bardziej wartościowego, uporczywość w dążeniu do raz wytyczonego celu może uniemożliwić dostrzeżenie innego celu.

TRANSGRESJA

Na tę preferencję, charakterystyczną dla grupy studentów polskich złożyły się, oceniane jako bardzo użyteczne, następujące reguły:

55. *Jeżeli coś warte jest zrobienia, warte jest zrobienia dobrze.*
 38. *Kto nisko mierzy, nie trafi wysoko.*

Z drugiej strony, niską ocenę na skali użyteczności uzyskały następujące reguły nakazujące ograniczenie wysiłku i poziomu aspiracji:

86. *Chciej jak najlepiej, a przestań na tym, co może być.*
 54. *Bez czego możesz żyć, zaniechaj.*
 60. *Nie wszystko czyń, co możesz.*
 61. *Oszczędzać gotowego lepiej niż szukać nowego.*
 7. *Podążaj za starym lisem.*

Powyższe reguły bliskie są motywacji transgresyjnej, motywującej człowieka do przekroczenia granicy własnych osiągnięć (Kozielecki 1987). Osoby kierujące się tą preferencją często nie tylko próbują wyjść „poza”

własne dokonania, ale zmierzają do celów wydających się niemożliwymi do osiągnięcia z punktu widzenia aktualnej wiedzy, doświadczenia, zdrowego rozsądku. Niska ocena reguł zalecających postępowanie sprawdzonymi sposobami (reguły 61,7) wskazuje, iż na preferencję tę składa się otwartość na nowe doświadczenia, będąca warunkiem koniecznym wyjścia „poza” dotychczasowe dokonania. Osobom o orientacji transgresyjnej bliska jest strategia idealizacyjna. Strategia ta zalecana jest przez Nadlera (1980), który stwierdza, iż w wielu sytuacjach praktycznych najbardziej użytecznym sposobem postępowania jest początkowa artykulacja stanu idealnego i próba znalezienia środków jego realizacji. Natomiast rozpoczynanie rozwiązania od analizy „tego co ma miejsce obecnie”, wyznaczanie celów w zależności od posiadanych środków prowadzić może jedynie do zachowania i ochrony posiadanego zakresu dóbr czy wartości.

WYMÓG KOMPETENCJI

Ta preferencja, właściwa przede wszystkim dla studentów fińskich, reprezentowana jest przez następujące zalecenia, oceniane jako bardzo użyteczne:

- 55. *Jeżeli coś warte jest zrobienia, warte jest zrobienia dobrze.*
- 29. *Co robisz, rób dobrze, więcej nie trzeba.*
- 21. *Możesz być złotnikiem, nie bądź kowalem.*
- 22. *Kto się często cofa, często koziołka wywraca.*

oraz sentencję uznaną jako mało użyteczną:

- 31. *Nie święci garnki lepią.*

Zespół powyższych reguł składa się na pogląd, że zadanie które się wykonuje powinno być wykonywane maksymalnie dobrze. Należy wykorzystać wszystkie swoje możliwości i zdolności i dążyć do doskonałości w wykonywaniu zadań. Nie powinno się podejmować zadań, do których nie ma się odpowiednich kompetencji. Gdy podjęta została już decyzja o działaniu, czyli określony cel należy z determinacją dążyć do jego realizacji i cały wysiłek skoncentrować na sposobach osiągania celu.

Nadmierne troszczenie się o sensowność wykonywanych działań, częste próby weryfikacji celu zabierają czas, osłabiają konsekwencję w działaniu, a przez to mają negatywny wpływ na realizację zadania.

Z drugiej strony, wyłączna koncentracja na sposobach osiągnięcia celu może powodować zaniebdywanie samego celu. Skrajnym przykładem takiej orientacji jest przypadek pewnego amerykańskiego fotoreportera. Otóż człowiek ten doprowadził do perfekcji sprzęt i metody, którymi się posługiwał przy fotografowaniu ofiar wypadków czy uczestników dramatycznych wydarzeń, o czym zawsze był pierwszy poinformowany. I zdarzyło mu się kiedyś w sposób doskonały sfotografować wypadek, którego ofiarą był jego własny syn, co okazało się dopiero po wywołaniu zdjęć.

AKTYWIZM

Ta preferencja właściwa jest przede wszystkim grupie oficerów. Została ona wyznaczona przez następujące reguły ocenione jako użyteczne:

20. Chcenie pożytku nie przyniesie, ale czynienie.

8. Czyny są ważniejsze niż słowa.

72. Lepszy jeden mały czyn niż tysiąc planów.

19. Doznasz, gdy spróbujesz.

oraz ocenioną nisko na skali użyteczności regułę:

14. Najważniejszy jest pomysł.

Wspólną cechą powyższych reguł jest to, iż przypisują większą wartość czynom niż słowom, realnym działaniom niż planom, dobrym chęciom czy deklaracjom. Jak zauważają teoretycy działania¹ opozycje te nie są poprawne, gdyż każde działanie powinno być poprzedzone jego planem i żadne działanie nie może być substytutem myślenia. Jednak praktyka życia codziennego często stawia przed wyborem między zamierzeniami o niewielkim znaczeniu, lecz bardzo konkretnymi, a planami ambitnymi, mającymi jednak znacznie mniejsze szanse realizacji i wydaje się, że takie

¹ Na przykład Kotarbiński pisał „Antyteza czynu i myśli nie mniej (niż czynu i słowa – przyp.W.G.) wydaje się oklepana. Jedni wynoszą typ myśliciela ponad typ działacza [...]”

właśnie wybory są postrzegane jako opozycja myśli (chęci, słowa) i czynu. Można wyróżnić co najmniej trzy sytuacje, w których wyartykułowane plany działania nie są realizowane. Po pierwsze cel opracowania planu działania był inny niż zamiar jego realizacji, na przykład fałszywe obietnice wyborcze. Po drugie zdarza się, iż plan działania nie może zostać zrealizowany ze względu na obiektywnie zaistniałe przeszkody, na przykład niespodziewanie zmienione warunki zewnętrzne. Po trzecie działanie może nie zostać podjęte, pomimo iż żadne zewnętrzne powody ku temu nie istnieją. Choć opracowanie planu działania jest też działaniem, to jednak przejście od planu do samego działania jest kluczowym momentem, trudnym dla wielu podmiotów działających. Moment ten ma tak zasadniczy charakter, że selekcjonuje ludzi na tych, którzy, w tych samych warunkach, są w stanie podjąć działanie i tych, którzy nie są w stanie tego zrobić. Z pewnością istnieją różne czynniki wpływające na tę sytuację. Warto jednak zwrócić uwagę na jeden z nich, ten mianowicie, że umiejętności (możność) działania zyskuje się – działając, co wyraża w szczególności reguła 19. Jak zauważa Kopmeyer (1990, t. 4, s. 106) po to, by działać trzeba zacząć działać, postawić pierwszy krok. Przez wykonanie pierwszego kroku zyskuje się siłę i umiejętności potrzebne do wykonania kroków następnych, czyli początek działania generuje siłę potrzebną do realizacji celu. Nikt, przystępując do działania nie ma całej siły potrzebnej do wykonania tego działania, gdyż nabywa ją w trakcie działania. Tak więc preferencja czynów względem planów, wyrażona w powyższych regułach wskazuje na pożytek z działania płynący dla działania.

Spójność opisanych wyżej preferencji praktycznych nie jest jednakowa, co można zauważyć na podstawie tablicy 27. Preferencją, która jest

Wedle innych człowiek czynu góruje nad [...] teoretykiem. Tak czy owak, dość, że w obu przypadkach czyn i myśl uchodzą za jakieś przeciwieństwa. Naprawdę jednak stosunki mają się tu podobnie jak przy opozycji czynu i słowa. Zgoda, że rozmyślać o działaniu nie jest jeszcze bynajmniej tym samym, co wykonywać czyny, o których się rozmyśla. To co najwyżej dopiero przygotowywać się do nich [...] Nie zawahamy się jednak uznać myślenia za postać czynu, nie zaś jego biegun przeciwny” (Kotarbiński 1957, s. 424–425, cyt. za Gasparski 1987, 1988). Rozwijając ten pogląd, Gasparski wykazuje, że teoretyczność jest rzekomo antytezą praktyczności, „teoretyczność i praktyczność nie są sobie przeciwstawne, lecz uzupełniają się i towarzyszą sobie wzajemnie się wspierając, tak jak namysł towarzyszy działaniu, a działanie namysłowi. Co więcej, są one sobie nawzajem niezbędne” (Gasparski 1987/1988, s. 65).

najbardziej spójna we wszystkich grupach, jest samodeterminacja. Oznacza to, że dyrektywy nakazujące aktywność, poleganie na sobie, wzmacniające poczucie sprawstwa zostały ocenione jako bardzo użyteczne lub użyteczne, natomiast reguły zalecające podporządkowanie się zrzędzeniom losu oceniono jako nieużyteczne lub mało użyteczne. Preferencja ta nie różnicuje zasadniczo badanych grup, ale ze względu na swoją spójność weryfikuje, w jakimś stopniu, sensowność odpowiedzi na pytania. Tendencja preparacyjna – wykonawcza, która ukształtowała się wyraźnie i ze względu na którą najbardziej różnią się grupy polskie i fińska, nie jest jednoznacznie spójna. W grupach polskich, a więc wybierających namysł względem szybkiego przystępowania do działania, spójność tę zakłóca wysoka użyteczność przypisywana regule 17. *Kuj żelazo, póki gorące* uchodzącej za przeciwstawną do tendencji preparacyjnej, w szczególności do reguły 9. *Trzy razy pomyśl, potem zrób*.

Być może wynik ten, podobnie jak rezultat, który otrzymali teoretycy decyzji, zauważając że preferencje ludzi nie zawsze są przechodnie, nie dowodzi tolerowania sprzecznych przekonań, ale wielowymiarowości w traktowaniu przez badane osoby pojęcia użyteczności. Chociaż dla teorii naukowych, spójność jest nadrzędnym standardem, nie musi tak być w przypadku potocznego myślenia. Wskazuje na to Rokeach (1960, s.3), przytaczając następujące historie. Dwóch mężczyzn spotyka się na ulicy małego miasteczka. „Dlaczego nie oddałeś mi garnka, który ci pożyczyłem?” – pyta pierwszy. „Nie pożyczałem od ciebie garnka” – odpowiada drugi. „Poza tym, był on zbity, gdy mi go pożyczałeś, a ponadto oddałem ci go przedwczoraj.” Druga historia mówi, że kiedyś do rabiego przyszło skłócone małżeństwo. Ten wysłuchał najpierw męża i powiedział do niego: „Masz rację”. Następnie wysłuchał żony i też powiedział do niej: „Masz rację”. „Czy oni oboje mogą mieć rację?” – zapytała po tym wszystkim żona rabiego. „Masz rację” – odpowiedział jej rabi.

Rozumowanie potoczne kieruje się więc swoistą logiką, odbiegającą od ustaleń normatywnych. Niespójność tendencji preparacyjnej wskazuje, iż również preferencje grupowe mogą od tych ustaleń odbiegać.

6. Podsumowanie

1. Analiza teoretyczna determinant orientacji sprawnościowych wykazała wyraźnie, iż w miarę rosnącej złożoności sytuacji praktycznych, z jakimi styka się człowiek, do rozwiązywania problemów generowanych przez te sytuacje nie wystarczają modele normatywne. Modele te stają się zawodne, przede wszystkim dlatego, iż przestają być konkluzywne w tym sensie, w jakim konkluzywne jest zazwyczaj wnioskowanie teoretyczne. Jak zatem radzą sobie ludzie w sytuacjach o dużym stopniu skomplikowania? Przeprowadzona analiza teoretyczna takich sytuacji oraz analiza licznych przypadków opisanych w literaturze, dotyczących zachowania się realnych podmiotów, skłoniła do postawienia tezy, że ludzie w rzeczywistości nie posługują się modelami normatywnymi, lecz odwołują się do prostych i ogólnych reguł sprawnego działania.

Stwierdzenie to może wydawać się zaskakujące i poddające w wątpliwość zasadność innej tezy, a mianowicie tezy o racjonalności ludzkich działań. Jednak przegląd różnych koncepcji działania, na przykład dokonywanych w ramach teorii decyzji (por. Kozielski 1977; Tyszka 1986) pokazuje wyraźnie, iż odstępstwa od normatywnych modeli rozwiązywania problemów decyzyjnych dokonywane przez ludzi nie powinny być traktowane jako błędy decyzyjne, lecz iż stanowią one niezbywalny aspekt rzeczywistego funkcjonowania człowieka. Pogląd ten wyraża dobitnie Anderson (1986), postulujący stworzenie „algebry poznawczej” (*cognitive algebra*) reguł podejmowania decyzji, który twierdzi, iż odstępstwa te nie mogą być traktowane jako błędy (*biases*) ludzkiego postępowania, lecz, że są normalnym i dopuszczalnym przejawem ludzkiej aktywności. Co więcej, twierdzi Anderson, odstępstwa te mają dla człowieka – w perspektywie jego rozwoju – istotną wartość adaptacyjną.

Dyskusja, która się toczy wokół budowanych bardziej realistycznych modeli zachowania się człowieka (tzn. zgodnych z rzeczywistą praktyką społeczną) przenosi się z rozwiązywania problemów praktycznych także w obszary problemów poznawczych. Przykładem mogą być krytyczne uwagi Tweney'a (1990) o „racjonalnych uproszczeniach” (*rational over-simplification*) w wielu teoriach wiedzy. Na przykład, badania nad rozwiązywaniem problemów poznawczych wykazały, iż reguła sformułowana przez Poppera, by w pierw poszukiwać danych negujących tezę i unikać potwierdzających, okazała się zawodna. Tweney, referując badania empiryczne, pisze w tej kwestii następująco: reguła 'poszukuj negacji' jest owocniejsza niż 'poszukuj potwierdzenia' (*seeking disconfirmation is more fruitful than seeking confirmation*) okazała się zbyt prosta. Powinniśmy raczej pomyśleć o następującej regule heurystycznej wyższego rzędu: 'potwierdzaj wcześniej, neguj później' (*confirm early; disconfirm late*), heurystyce kierującej stosowaniem innych heurystyk (Tweney 1990, s. 472/473)

Analiza różnych modeli zachowania się człowieka (por. Nosal 1990) zdaje się przekonywująco wskazywać, iż w zachowaniu swym nie jest on jednoznacznie racjonalny, tzn. zgodny z modelami normatywnymi. Przyjęta teza, iż rozwiązując problemy praktyczne człowiek „odwołuje się do prostych i ogólnych reguł sprawnego działania” wydaje się być zasadna.

2. Przyjmując powyższą tezę jako punkt wyjścia do rozważań nad orientacjami sprawnościowymi ludzi, uwaga została skoncentrowana w pierwszej kolejności na identyfikacji i analizie tych właśnie reguł sprawnego działania.

Spśród wielu możliwych wyborów kierunku poszukiwań, zdecydowano się na wariant dotychczas nie podjęty w badaniach empirycznych – była nim analiza statystyczna zbioru sentencji i przysłów. Można powiedzieć jednak, iż decyzja taka była równocześnie i nowa i tradycyjna. Tradycyjna, gdyż nawiązywała do intuicji Tadeusza Kotarbińskiego, który w przysłowiach odnajdował społecznie zaakceptowaną wiedzę dotyczącą działania sprawnego. Nowość zastosowanego podejścia polegała na statystycznej analizie zbioru przysłów i uczynienia zeń narzędzia do badania orientacji sprawnościowych – Kwestionariusza Dyrektyw Praktycznych.

Sentencje i przysłowia czerpano z wielu polskich źródeł paremiologicznych, jednak większość pozycji ma również swoje odpowiedniki, np.

w języku rosyjskim i angielskim. Dawało to podstawę do przekonania, iż stanowią one naturalny system reguł działania. Najogólniej rzecz biorąc, nasuwają się dwa sposoby analizy takich reguł, mającej na celu rekonstrukcję określonych programów działania, czyli orientacji sprawnościowych.

W podejściu pierwszym uwaga badacza koncentruje się na analizie szczegółowych reguł działania i następnie ich uogólnianiu. Na przykład prezentujemy określoną liczbę pewnych konkretnych zachowań, wśród których badane osoby wybierają najbardziej im odpowiadające. Te konkretne zachowania są traktowane przez badacza jako szczególne przejawy pewnych typów zachowań. Dokonując analizy wyborów (oszacowań), dochodzimy do określonych uogólnień, powiedzmy, iż badana osoba ma skłonność do podejmowania ryzyka lub preferuje zachowania aktywne.

W podejściu drugim badacz bezpośrednio zadaje pytania uczestnikom eksperymentu, dotyczące użyteczności danego zbioru reguł działania, mających pewien poziom ogólności i w wyniku otrzymuje określone uogólnienia, wygenerowane przez osoby badane.

W podejściu pierwszym uogólnienia wyborów dokonywane są przez badacza zgodnie z uznanymi, a więc intersubiektywnymi standardami metodologicznymi. Same jednak wybory dotyczą sytuacji sztucznych, laboratoryjnych, odnoszących się do bardzo wąskich zjawisk, być może w ogóle nie doświadczanych przez badane osoby w ich praktyce życiowej. Ponadto liczba tych sytuacji jest ograniczona. W podejściu drugim materiałem empirycznym są autentyczne doświadczenia badanych osób i liczba tych doświadczeń nie jest arbitralnie ograniczona, ale sam proces uogólnienia, przeprowadzany przez te osoby może mieć charakter subiektywny.

W prezentowanych badaniach zastosowano to drugie podejście, widząc szansę zmniejszenia subiektywności uogólnień czynionych przez badane osoby w przedstawieniu im pewnego wspólnego układu odniesienia. Założono, iż jest nim system sentencji i przysłów gwarantujący jednocześnie odpowiedni poziom ogólności. Przysłowia stanowią bowiem punkt styczności dla kodów ograniczonego i wypracowanego, gdyż ze względu na swoją metaforyczność wprowadzają do kodu ograniczonego pewien poziom abstrakcji, natomiast ze względu na swoją powszechność – pewną potoczność do kodu wypracowanego.

Konstrukcję Kwestionariusza Dyrektyw Praktycznych rozpoczęto od analizy wyłonionych sentencji i przysłów, celem której było ustalenie stopnia ich zrozumienia. Do kwestionariusza włączono ostatecznie te pozycje (itemy), których rozumienie było wyrównane, co sprawdzono w badaniach wstępnych.

Zaakceptowane sentencje opatrzone zostały pięciostopniową skalą szacunkową i zredagowane w formie kwestionariusza. Badaniami objęto dwie grupy polskie: studentów i zawodowych wojskowych (łącznie 219 osób), zakładając, iż różnią się one perspektywą praktyczną oraz jedną grupę fińską: studentów uniwersytetu (100 osób), oczekując, iż ze względu na odmienną tradycję kulturową będzie ona stanowiła interesujące tło do porównań.

3. Zakres zastosowania Kwestionariusza Dyrektyw Praktycznych ma charakter eksploracyjny. Jako narzędzie pomiarowe przeznaczone wyłącznie do celów badawczych nie zostało poddane normalizacji, o jego parametrach formalnych można mówić tylko w odniesieniu do próby, na której zostało przeprowadzone badanie. Wyniki uzyskane na jego podstawie mogą być uogólniane jedynie w zakresie określonym przez trafność ekologiczną całego badania (Brzeziński 1990).

Wyniki uzyskane za pomocą Kwestionariusza Dyrektyw Praktycznych poddane zostały analizom statystycznym, których celem była strukturalizacja zidentyfikowanych sentencji; interpretowanych – jak pamiętamy – jako reguły działania.

Jako metodę strukturalizacji tych reguł działania wybrano analizę czynnikową, której poddano łącznie wyniki uzyskane przez grupy polskie – I i II oraz oddzielnie – wyniki uzyskane przez grupę fińską – III.

W rezultacie analizy czynnikowej zidentyfikowano w grupach polskich następujące wymiary orientacji sprawnościowej:

1. Autonomiczna motywacja do działania.
2. Maksymalizm.
3. Optymizm w działaniu.
4. Wytrwałość.
5. Fatalizm.
6. Niezależność.
7. Posybilizm.

8. Ostrożność.
9. Ograniczona skuteczność.

Rezultatem analizy czynnikowej wyników uzyskanych w Kwestionariuszu Dyrektyw Praktycznych przez grupę fińską są następujące wymiary orientacji sprawnościowej:

1. Nastawienie pozytywne.
2. Przedsiębiorczość.
3. Nastawienie orientacyjne.
4. Perfekcjonizm.
5. Nastawienie efektywnościowe.
6. Fatalizm.
7. Pragmatyzm.
8. Zachowawczość i determinacja w działaniu.
9. Strategia jedynej opcji.

Przedmiotem kolejnych analiz statystycznych było zbadanie różnic między grupami polskimi ze względu na wyłonione wymiary orientacji sprawnościowej. Interesujące wydawało się bowiem zbadanie wpływu różnych u tych grup perspektyw praktycznych, wynikających z ogółu indywidualnych potocznych i profesjonalnych doświadczeń, zdobytych w działaniu na reprezentowane orientacje sprawnościowe. W tym celu porównano wyniki czynnikowe obu grup polskich, a różnice statystyczne w tych wynikach zinterpretowano właśnie jako zależności między perspektywą praktyczną a orientacją sprawnościową.

Zbadane w ten sposób zależności można sprowadzić do twierdzenia, że ugruntowana perspektywa praktyczna wzmacnia poczucie sprawstwa, ale ogranicza je do zadań dobrze ustrukturalizowanych, lub mówiąc inaczej – wyznacza orientację sprawnościową opartą na kryterium satysfakcji. Natomiast ograniczona perspektywa praktyczna jest związana z mniejszym poczuciem sprawstwa, ale sprzyja za to wyborowi zadań wykraczających poza ramy dotychczasowych osiągnięć, czyli wyznacza orientację sprawnościową opartą na kryterium optymalizacji.

4. Kolejnym przedmiotem analiz były związki między zidentyfikowanymi orientacjami sprawnościowymi a określonymi hierarchiami wartości. Wysunięta hipoteza o zależności między systemem wartości człowieka

a orientacją sprawnościową oparta została na przekonaniu, iż dokonywanie wyborów między alternatywnymi sposobami działania opiera się na podstawie zinternalizowanych systemów wartości, przekonaniu wspólnym dla znaczących teorii socjologicznych (Parsons 1951; Znaniecki 1971).

Wstępnym etapem prowadzącym do empirycznej weryfikacji tej hipotezy było zbadanie hierarchii wartości grupy I, II i III. Do tego celu posłużono się polską adaptacją kwestionariusza Rokeacha (Brzozowski 1976). Przeprowadzona analiza wariancji wyników trzech grup wykazała, iż w obrębie wartości ostatecznych:

- studenci polscy najbardziej cenią wartości indywidualne i związane z najbliższym otoczeniem: dojrzałą miłość, mądrość, bezpieczeństwo rodziny, wolność,
- oficerowie najbardziej cenią wartości społeczne: bezpieczeństwo rodziny, bezpieczeństwo narodowe i pokój na świecie,
- studenci fińscy najwyżej szacują wartości indywidualne: mądrość, wolność, poczucie własnej godności, dojrzałą miłość, szczerłość.

W obrębie wartości instrumentalnych mierzonych przez kwestionariusz Rokeacha, grupy nie różnią się tak bardzo, choć i one wyznaczają wyraźne i odrębne charakterystyki.

Dysponując oszacowanymi hierarchiami wartości trzech badanych grup można było dopiero przystąpić do sprawdzenia hipotezy dotyczącej wpływu tych wartości na orientacje sprawnościowe. W tym celu wyodrębniono za pomocą analizy skupień spośród grup I i II cztery grupy mające podobne hierarchie wartości. Porównanie wyników czynnikowych tych grup w odpowiednich czynnikach wykazało, iż grupy te różnią się istotnie w trzech czynnikach: 1. Autonomicznej motywacji do działania, 2. Maksymalizmie oraz 8. Ostrożności.

5. Ważną częścią pracy była rekonstrukcja i analiza syntetycznych preferencji dyrektyw praktycznych. Rekonstrukcja ta polegała na ustaleniu zespołów reguł, w których znalazły się, z jednej strony, reguły wysoko oceniane ze względu na ich użyteczność i składające się na pewien wspólny pogląd, jak należy działać, z drugiej zaś strony, reguły nisko oceniane ze względu na ich użyteczność i wyrażające pogląd przeciwny. Dzięki tej procedurze możliwe było porównanie wszystkich badanych grup ze względu na orientacje sprawnościowe.

Okazało się, że we wszystkich tych grupach, najwyraźniej ukonstytuowaną preferencją praktyczną jest Samodeterminacja, czyli

poczucie sprawstwa. Ludzie charakteryzujący się tą preferencją są przekonani o swym decydującym wpływie na własne życie. Odrzucanie fatalistycznej filozofii życiowej, negatywny stosunek do bierności i oczekiwania na zrządzenia losu, wiara w skuteczność własnej inicjatywy – oto syndrom poczucia sprawstwa.

Preferencją praktyczną, która okazała się charakterystyczna dla obu grup polskich jest *Tendencja preparacyjna*. Tę preferencję cechuje skłonność człowieka do wydłużania fazy przygotowawczej działania. Skłonność taka, czyli wysoki poziom kompulsywności jest wyrazem złożonych procesów intrapersonalnych, charakteryzujących się: dążeniem do poznania wszystkich uwarunkowań rozwiązywanego problemu, zdobywaniem informacji o warunkach wykonalności działania, unikaniem działań o nieznanym lub podwyższonym stoniu ryzyka, a także unikaniem niepowodzeń.

W grupie fińskiej charakterystyczna okazała się preferencja przeciwna, tzn. *Tendencja wykonawcza*. Przejawia się ona w odwadze, w szybkim podejmowaniu (nawet nie najbardziej optymalnych) decyzji, motywacji do osiągnięcia sukcesu, cenienu czasu jako wartości.

Choć ustalenie proporcji czasu poświęcanego na fazę preparacyjną i wykonawczą pozostaje dylematem, indywidualnie rozstrzyganym przez podmiot działający, to jednak interesujące jest, że właśnie ta różnica między grupami polskimi i fińską okazała się najbardziej wyraźna. Wyjaśnienie przyczyn takiego wyniku wymagałoby naturalnie oddzielnych i pogłębionych badań psychologicznych i socjologicznych. Opierając się jednak na dotychczasowych badaniach porównawczych (por. Ross i Siciński, 1987), uzasadnione wydaje się przypuszczenie, że na rozstrzygnięcie dylematu między tendencją preparacyjną i wykonawczą wpływ może mieć całokształt warunków ekonomicznych i kulturowych, w jakich działa człowiek.

Kolejną preferencją praktyczną charakterystyczną dla grupy studentów polskich jest *Normatywizm*, a dla oficerów i studentów fińskich – *Uporczywość*. *Pryncypializm*, jako przeciwieństwo pragmatyczności, można traktować jako skłonność do koncentrowania się na skutku pomyślanym jako cel, do realizacji którego dąży się wbrew niesprzyjającym okolicznościom, ale zgodnie z wcześniej przyjętymi zasadami. O ile osoby o orientacji pryncypialnej cechuje pewna sztywność w działaniu, o tyle pragmatyści podejmują działania maksymalizujące korzyść,

przejawiają elastyczność i skłonność dopasowywania celów do posiadanych środków. Uporczywość, charakterystyczna dla grupy oficerów i studentów fińskich, przejawia się w gotowości do wielokrotnego podejmowania działań, w wytrwałości w pokonywaniu przeciwności.

Następnym wymiarem orientacji sprawnościowych jest w grupie studentów polskich Transgresja, w grupie oficerów Aktywizm, a w grupie fińskiej Wymóg kompetencji. Transgresyjność można interpretować nie tylko zgodnie z propozycją Kozielskiego (1987), jako przekraczanie granicy własnych osiągnięć, ale także jako wyraz nadlerowskiej strategii idealizacyjnej (Nadler 1980), polegającej na rozpoczynaniu rozwiązania problemu od sformułowania idealnego celu. Aktywizm jest wyrazem pewnej tendencji do przypisywania większej wartości konkretnym czynom, niż ich projektom, spowodowanej swojego rodzaju nadwyżką planów w stosunku do ich fizycznych realizacji. Wymóg kompetencji, jako preferencja grupy fińskiej, to przede wszystkim dążenie do doskonałości w wykonywaniu już podjętych działań i raczej unikanie zadań, do wykonania których nie ma się odpowiednich kompetencji.

Zaprezentowane badania stanowią pewną propozycję analizy wnioskowań praktycznych. Znaczenie ich w rozwiązywaniu problemów było obszernie dyskutowane w pracy. Wskazano, że próby rekonstrukcji wnioskowań praktycznych przez ich logiczną analizę nie dają zadowalających wyników. Posługiwanie się modelami normatywnymi jest zawodne. W niestandardowych sytuacjach potocznych ludzie odwołują się do prostych i ogólnych reguł sprawnego działania. Uznano, iż identyfikacja i analiza tych reguł stanowi ważny teoretyczny problem teorii działania, a także może, wskutek poznawczego ugruntowania reguł działania, przyczynić się do usprawnienia działań praktycznych człowieka.

Identyfikację reguł sprawnego działania poprzedziła analiza struktury wnioskowań praktycznych, która doprowadziła do skonstruowania definicji postawy praktycznej. Behawioralnemu komponentowi tej postawy, czyli orientacji sprawnościowej nadano formę operacyjną w postaci Kwestionariusza Dyrektyw Praktycznych. Przeprowadzone za pomocą tego kwestionariusza badania dotyczyły użyteczności reguł sprawnego działania w działaniach potocznych. W tym sensie podjęte badania należą do nurtu etnometodologii, dla której Garfinkel proponował nazwę neoprakseologii.

Do analizy działań potocznych zdecydowano włączyć te spośród reguł, które mają możliwie pewny status ontologiczny, a mianowicie sentencje

i przysłowia. Analiza statystyczna wybranych przysłów, które włączono do Kwestionariusza Dyrektyw Praktycznych, pozwoliła w nieznanym dotychczas sposób, na wgląd w ich naturalne struktury. W tym kontekście prezentowane badania współtworzą paremiologię empiryczną.

Empiryczna rekonstrukcja i analiza preferencji dyrektyw praktycznych czyni z tej pracy również przykład prakseologii empirycznej, nawiązującej także do tradycji filozofii praktycznej Kotarbińskiego. Można wyrazić nadzieję, iż wzbogaci ona nurt dociekań nad sprawnością działań ludzkich, a równocześnie w jej obrębie wytyczy pewne nowe kierunki badania.

Bibliografia

- Allardt E., Wesołowski W., (red.), *Social Structure and Change. Finland and Poland. Comparative Perspective*, PWN, Warszawa 1980.
- Altszuller G.S., *Elementy twórczości inżynierskiej*, WNT, Warszawa 1983.
- Anderson N.H., *A Cognitive Theory of Judgment and Decision*, w: Brehmer B., Jungermann H., Lourens P., Sevon G. (red.), *New Directions in Research on Decision Making*, North-Holland, Amsterdam 1986, s.63–108.
- Anscombe G.E.M., *On Practical Reasoning*, w: Raz J. (ed.), *Practical Reasoning*, Oxford University Press, Oxford 1978, s. 33–45.
- Arystoteles, *Etyka nikomachejska*, PWN, Warszawa 1956.
- Atkinson J.W., *An Introduction to Motivation*, Van Nostrand, New York 1964.
- Audi R., *Practical Reasoning*, Routledge, London and New York 1989.
- Bannister D., Mair J.M.M., *The Evaluation of Personal Constructs*, Academic Press, London 1968.
- Beach L.R., Mitchell T.R., *A Contingency Model for the Selection of Decision Strategies*, „Academy of Management Review” 3, 1982, s. 439–449.
- Berkeley D., Humphrey P., *Structuring Decision Problems and the Bias Heuristic*, „Acta Psychologica” 50, 1982, s. 201–252.
- Bem D.J., Allen A., *On Predicting Some of the People Some of the Time*, „Psychological Review” 81, 1974.
- Berger P.L., Luckmann T., *Spoleczne tworzenie rzeczywistości*, PIW, Warszawa 1983.
- Bertalanffy L. von, *General Systems Theory and Psychiatry. An Overview*, w: Gray W. (ed.), *General Systems Theory and Psychiatry*, Intersystems Publications, Seaside 1981.
- Bernstein B., *Class, Codes and Control*, Routledge and Kogan Paul, London 1971.
- Bieri J., Atkins A.L., Briar S., Leaman R.L., Tripodi T., *Clinical and Social Judgment: The Discrimination of Behavioural Information*, Wiley, New York 1966.
- Block J., Ozer D.J., *Two Types of Psychologists: Remarks on the Mendelsohn, Weiss and Fermer Contribution*, „Journal of Personality and Social Psychology” 6(42), 1982, s. 1171–1181.

- Bobrow D.G., Norman D.A., *Some Principles of Memory Schemata*, w: Bobrow D.G., Collins A.M. (ed.), *Representation and Understanding: Studies in Cognitive Science*, Academic Press, New York 1975.
- Bocheński J.M., *Podręcznik mądrości tego świata*, Philed, Kraków 1992.
- Brentano F., *O źródle poznania moralnego*, PWN, Warszawa 1989.
- Brzeziński J., *O adaptacji kulturowej testów psychologicznych*, w: Ciechanowicz A. (red.), *Kulturowa adaptacja testów*, PTP, Warszawa 1990.
- Brzozowski P., *Polska wersja testu wartości Rokeacha*, „Przegląd Psychologiczny” 2, 1976.
- Buttler D., *Dlaczego zanikają przysłowia w dwudziestowiecznej polszczyźnie?*, „Poradnik językowy” 5, 1989.
- Cattell R.B., *The Scree Test for the Number of Factors*, „Multivariate Behavioral Research” 2, 1966, s. 245–276.
- Coombs C.R., Huang L.C., *A Portfolio Theory of Risk Preference*, MMPP Ann Arbor 1968.
- Chwedeńczuk B., *Spór o naturę prawdy*, PIW, Warszawa 1984.
- Čapek K., *O przysłowiaach albo o mądrości ludowej*, w: *Marsjasz czyli na marginesie literatury*, Wydawnictwo Literackie, Kraków 1981.
- Czarniawska-Joerges B., *To Coin a Phrase: An Organizational Talk, Organizational Control and Management Consulting*, w: *The Study of Power and Democracy in Sweden*, Stockholm 1988.
- Davidsson P., *Entrepreneurship – and After? A study of Growth Willingness in Small Firms*, „Journal of Business Venturing” 4, 1989, s. 211–226.
- Dąbrowski T., *Rozumowanie praktyczne a teza Hume’a*, „Prakseologia” 1–2, 1977, s. 123–148.
- Einhorn H.J., Hogarth R.M., *Behavioral Decision Theory: Processes of Judgment and Choice*, „Annual Review of Psychology” 32, 1981, s. 53–88.
- Elzenberg H., *Kłopot z istnieniem*, Znak, Kraków 1963.
- Enthoven A.C., *Ten Practical Principles for Policy and Program Analysis, w: Benefit-Cost and Policy Analysis*, Aldine, Chicago 1975, s. 456–465.
- Fonkowicz J., *ABC Oslo*, Iskry, Warszawa 1982.
- Garfinkel H., *The Origins of the Term ‚Etnomethodology’*, w: Turner R. (ed.), *Etnomethodology*, Penguin, Harmondsworth 1974, s. 15–18.
- Garfinkel H., *Racjonalne cechy działalności naukowej i potocznej*, w: Mokrzycki E. (red.), *Kryzys i schizma*, PIW, Warszawa 1984.
- Gasparski W., *Projektowanie – Konceptyjne przygotowanie działań*, PWN, Warszawa 1978.
- Gasparski W., *O pojęciu praktyczności*, „Prakseologia” nr 101, 1987/1988, s. 57–92.
- Gasparski W., (red.), *Projektoznawstwo*, WNT, Warszawa 1988.

- Goldberg L.R., *Model of Item Ambiguity in Personality Assessment*, „Educational and Psychological Measurement” 23, 1963, s. 467–500.
- Hartshorne H., May M.A., *Studies in Deceit*, Macmillan, New York 1982.
- Harman H.H., *Factor Analysis*, w: Whitla D.K. (ed.), *Handbook of Measurement and Assessment in Behavioral Sciences*, Reading Mass., Addison–Wesley 1968, s.143–170.
- Holówka T., *Myślenie potoczne*, PIW, Warszawa 1986.
- Hume D., *Traktat o naturze ludzkiej*, PWN, Warszawa 1963.
- Ingarden R., *Przeżycie, dzieło, wartość*, Wydawnictwo Literackie, Kraków 1966.
- Inkeles A., Smith D.N., *W stronę definicji człowieka nowoczesnego*, w: *Tradycja i nowoczesność*, Czytelnik, Warszawa 1884.
- Jan Paweł II, *II pielgrzymka Ojca Św. do Polski*, „Znak” s. 348–349, 1983.
- Janis I.L., Mann L., *Decision Making*, The Free Press, New York 1977.
- Jaworowska A., Szustrowa T., *Ogólne problemy kulturowej adaptacji testów*, w: Ciechanowicz A. (red.), *Kulturowa adaptacja testów*, PTP, Warszawa 1990.
- Jehenson R., *A Phenomenological Approach to the Study of the Formal Organization*, w: Psathàs G. (ed.), *Phenomenological Sociology*, Wiley, New York 1973.
- Jungermann H., *Niektóre sądy, ale nie decyzje o pojęciu racjonalności*, w: Gasparski W., Miller D. (red.), *Projektowanie i Systemy IX*, 1987, s. 59–78.
- Kelly G.A., *The Psychology of Personal Constructs*, Norton, New York 1955.
- Kelly G.A., „A Brief Introduction to Personal Construct Theory”, unpublished manuscript, Brandeis University 1966.
- Kenny A.J.P., *Practical Reasoning and Rational Appetite*, w: Raz J. (ed.), *Practical Reasoning*, Oxford University Press, Oxford 1978.
- Klir G.J., *The Role of Methodological Principles of Uncertainty in Economics*, w: Gasparski W., Mlicki M.K., (ed.), *Praxeologies and the Philosophy of Economics*, Transaction Books, New Brunswick, N.J. 1992.
- Kluckhohn C., *Values and Value-Orientations in the Theory of Action*, w: Parsons T., Shils E., (ed.), *Toward a General Theory of Action*, Harper and Row, New York 1961.
- Kłoskowska A., *Kulturowe uwarunkowanie postaw*, w: Nowak S. (red.), *Teorie postaw*, PWN, Warszawa 1973, s. 257–286.
- Kogan N., Wallach M., *Risk Taking as a Function of the Situation, the Person and the Group*, w: *New Directions in Psychology*, III, Holt, Rinehart, and Winston, New York 1967.
- Kołakowski L., *Kultura i fetysze*, PWN, Warszawa 1967.
- Kotarbiński T., *Wybór pism*, t.1. Warszawa 1957.
- Kotarbiński T., *Traktat o dobrej robocie*, Ossolineum, Wrocław 1973.
- Kotarbiński T., *Medytacje o życiu godziwym*, Wiedza Powszechna, Warszawa 1976.

- Kotarbiński T., *Drogi dociekań własnych*, PWN, Warszawa 1986.
- Kotarbiński T., *Pisma etyczne*, Ossolineum, Wrocław 1987.
- Kopmeyer M.R., *Praktyczne metody osiągania sukcesu*, t. 1–4, Bellona, Warszawa 1990.
- Kowalec M., Nosal C. S., *Typ intelektu a reguły myślenia i poszukiwania informacji*, „Zagadnienia Naukoznawstwa” 1(97), 1989, s. 47–72.
- Kozielecki J., *Psychologiczna teoria decyzji*, PWN, Warszawa 1977.
- Kozielecki J., *Psychologiczna teoria samowiedzy*, PWN, Warszawa 1986.
- Kozielecki J., *Koncepcja transgresyjna człowieka*, PWN, Warszawa 1987.
- Krasnodębski Z., *O związkach fenomenologii i socjologii. Wprowadzenie*, w: Krasnodębski Z., (red.), *Fenomenologia i socjologia*, PWN, Warszawa 1989.
- Krężlewski J., *Spoleczne uwarunkowania przedsiębiorczych i roszczeniowych zachowań ludzi*, w: Reykowski J., Skarżyńska K., Ziółkowski M., (red.), *Orientacje społeczne jako element mentalności*, NAKOM, Poznań 1990, s. 159–182.
- Krzyżanowski J., (red.), *Nowa księga przysłów polskich*, PIW, Warszawa 1969.
- Kubin J., „Alternatywne rozumienie nauki”, maszynopis referatu na posiedzenie Konwersatorium Rady Upowszechniania Nauki, Warszawa 1988.
- Kuhn T., *Dwa bieguny*, PIW, Warszawa 1985.
- Körner S., *Experience and Conduct*, Cambridge University Press, Cambridge 1976.
- Lakoff G., Johnson M., *Metafory w naszym życiu*, PIW, Warszawa 1988.
- Lazari-Pawłowska I., *Sprzeczność i konfliktowość w systemie etycznym*, „Studia Filozoficzne”, 3 (24), 1961, s.143–157.
- Leniewicz E., *Dyrektywy praktyczne. Konstrukcja i uzasadnianie*, PWN, Warszawa 1971.
- Lewicka-Strzałecka A., *Empirical Research of Methodological Attitude. The systems approach case*, „Science of Science” 34, 1984, s. 359–382.
- Lewicka-Strzałecka A., *Czynniki określające podejście systemowe w naukach praktycznych*, „Zagadnienia Naukoznawstwa” 1, 1985, s. 53–74.
- Lewicka-Strzałecka A., *Practical Attitudes and Their Structures*, w: *Problems of Constancy and Change*, vol. II, 31st Annual Meeting of the International Society for General Systems Research, Budapest, 1987a, s. 677–682.
- Lewicka-Strzałecka A., *Identyfikacja postawy systemowej w procesie rozwiązywania problemów praktycznych*, IFiS PAN, Warszawa 1987b.
- Lewicka-Strzałecka A., *Dynamics and Structure of Systems Science*, „Scientometrics”, vol. 12, no. 3–4, 1987c, s. 207–249.
- Lewicka-Strzałecka A., *Determinanty projektowania działań potocznych*, „Prakseologia” nr 1–2, 1989, s. 119–136.
- Lewicka-Strzałecka A., *Wartości ostateczne a wartości instrumentalne*, „Prakseologia” nr 3, 1991.

- Lewicka-Strzałecka A., *Empirical Sense of Practical Attitude*, w: Trapp R. (ed.) *Cybernetics and Systems 92*, World Scientific Publishing, Vienna 1992.
- Lewicka-Strzałecka A., *Main Dimensions of Human Practical Directive System*, „Systems Research”, vol.9, no. 2, s. 49–63.
- Lewicka-Strzałecka A., *Practical Attitude as a Multidimensional Concept*, „Praxiology”, vol. 2, 1992, w druku.
- Liverant S., Scodel A., *Internal and External Control as Determinants of Decision Making under Conditions of Risk*, „Psychological Reports” 7, 1960, s. 59–67.
- Luce R.D., Krantz D.H., *Conditional Expected Utility*, „Econometrica” 39, 1971, s. 253–271.
- Majka J., *Etyka życia gospodarczego*, Wydawnictwo Wrocławskiej Księgarni Archidiecezjalnej, Wrocław 1982.
- Mansfield E., *A Test for Market Research*, „Newsweek” 28, December 1987.
- Marody M., *Sens teoretyczny a sens empiryczny pojęcia postawy*, PWN, Warszawa 1976.
- Marody M., *Technologie intelektu*, PIW, Warszawa 1987.
- May K.O., *Intransitivity, Utility and the Aggregation of Preference Patterns*, „Econometrica” 22, 1954, s. 1–13.
- Miller G.A., Galanter E., Pribram K.H., *Plany i struktury zachowania*, PWN, Warszawa 1980.
- Minsky M., *Steps Toward Artificial Intelligence*, w: Proceedings IEEE, vol. 49, 1961, s. 8–30.
- Mischel W., *Personality and Assessment*, Wiley, New York 1968.
- Mischel W., *Introduction to Personality*, Holt, Rinehart and Winston, New York 1976.
- Misztal M., *Elementy systemu wartości współczesnego społeczeństwa polskiego*, PWN, Warszawa 1990.
- Morgan G., *Paradigms, Metaphors and Puzzle Solving in Organization Theory*, „Administrative Science Quarterly” 25, 1980, s. 605–622.
- Myrdal G., *The Political Element in the Development of Economic Theory*, London 1953.
- Nadler G., *Metoda zadawania właściwych pytań*, w: Gasparski W., Miller D. (red.), *Projektowanie i Systemy II*, 1980, s. 69–100.
- Nadler G., Hibino S., *Breakthrough Thinking*, Prima Publishing and Communications, Rocklin, CA 1990.
- Najder Z., *Wartości i oceny*, PWN, Warszawa 1971.
- Najder K., *Schematy poznawcze*, „Prakseologia” nr 1–2, 1991, s. 135–164.
- Neuman J. von, Morgenstern O., *Theory of Games and Economic Behavior*, University Press, Princeton 1947.
- Nisbett R.E., Krantz D.H., Jepson C., Kunda Z., *The Use of Statistical Heuristics in Everyday Inductive Reasoning*, „Psychological Review” 90, s. 339–363.

- Nisbett R.E., Ross L., *Human Inference: Strategies and Shortcomings of Social Judgement*, Prentice Hall, Englewood Cliffs, New York 1980.
- Niżnik J., *Potoczność jako kategoria teoretyczna*, w: Jawłowska A. (red.), *Kategoria potoczności*, IK, IFiS PAN, Warszawa 1991.
- Nosal C.S., *Psychologiczne modele umysłu*, PWN, Warszawa 1990.
- Nowak S., *Pojęcie postawy w teoriach i stosowanych badaniach społecznych*, w: Nowak S. (red.) *Teorie postaw*, PWN, Warszawa 1973.
- Nowak S., *Metodologia badań społecznych*, PWN, Warszawa 1985.
- Nowakowska M., *Niektóre aspekty prakseologiczne psychometrii*, „Prakseologia” 35, 1970, s. 133–153.
- Nowakowska M., *Psychologia ilościowa z elementami naukometrii*, PWN, Warszawa 1975.
- Opalek K., *Z teorii dyrektyw i norm*, PWN, Warszawa 1974.
- Ossowska M., *O dwóch rodzajach ocen*, „Kwartalnik Filozoficzny” XVI. z. 2–4, 1946, s. 279–292.
- Ossowska M., *Podstawy nauki o moralności*, PWN, Warszawa 1966.
- Ossowska M., *Normy moralne*, PWN, Warszawa 1970.
- Ossowska M., *Moralność mieszczańska*, Ossolineum, Wrocław 1985.
- Overton W.R., Reese H.W., *Models of Development: Methodological Implications*, w: Nesselroade J.R., Reese H.W., (red.) *Life Span Developmental Psychology: Methodological Issues*, Academic Press, New York 1973.
- Parsons T., *The Social Structure*, Free Press, Glencoe 1951.
- Phillips L.D., *A Theoretical Perspective on Heuristics and Biases in Probabilistic Thinking*, w: Humphreys P., Svenson O., Vari A., (ed.), *Analyzing and Aiding Decision Processes*, North-Holland, Amsterdam 1983.
- Piaget J., Inhelder B., *The Origin of the Idea of Chance in Children*, Norton, New York 1975.
- Pszczółowski T., *Prakseologiczne sposoby usprawniania pracy*, PWN, Warszawa 1969.
- Pszczółowski T., *Mała encyklopedia prakseologii i teorii organizacji*, Ossolineum, Wrocław 1978.
- Putney S., Middleton R., *Ethical Relativism and Anomia*, „The American Journal of sociology”, January 1962.
- Puzynina J., *Język wartości*, PWN, Warszawa 1992.
- Raz J., *Reason for Action, Decisions and Norms*, w: Raz J. (ed.), *Practical Reasoning*, Oxford University Press, Oxford 1978.
- Reykowski J., *Ukryte założenia normatywne jako osiowy składnik moralności*, w: Reykowski J., Skarżyńska K., Ziółkowi M. (red.), *Orientacje społeczne jako element mentalności*, NAKOM, Poznań 1990.
- Rokeach M., *The Nature of Human Values*, The Free Press, New York 1973.

- Rokeach M., *The Open and the Closed Mind*, Basic Books Inc., New York 1960.
- Ross J.P., Siciński A., *Ways of Life in Finland and Poland*, Avebury, Aldershot 1987.
- Rotter J.B., *Generalized Expectancies for Internal vs. External Control of Reinforcement*, „Psychological Monographs” 80, 1966.
- Sampson E.E., *Personality and the Location of Identity*, „Journal of Personality” 46, ss. 552–568, 1978.
- Sapir E., *Kultura, język, osobowość*, PIW, Warszawa 1978.
- Savage L.J., *The Foundations of Statistics*, Wiley, New York 1954.
- Schön D., *Generative Metaphor: A Perspective on Problem-Setting in Social Policy*, w: Ortony A., (ed.), *Metaphor*, Cambridge University Press, Cambridge 1979.
- Schutz A., *Potoczna i naukowa interpretacja ludzkiego działania*, w: Mokrzycki E. (red.), *Kryzys i schizma*, PIW, Warszawa 1984.
- Schweitzer A., *Verfall und Wiederaufbau der Kultur*, cyt. za Elzenberg H., *Kłopot z istnieniem*, Znak, Kraków 1963.
- Searle J.R., *How to Derive „ought” from „is”*, „Philosophical Review” 73, 1964.
- Siciński A., *Optymizm – pesymizm. Próba precyzacji pojęć i jej konsekwencje badawcze*, „Studia Socjologiczne” 4(17), 1972, s. 77–96.
- Simon H.A., *A Behavioral Model of Rational Choice*, „Quarterly Journal of Economics” 69, 1955, s. 99–118.
- Simon H.A., *The New Science of Management Decision*, Harper Brothers, New York 1960.
- Slovic P., *From Shakespeare to Simon – and Some Evidence – About Man’s Ability to Process Information*, „Research Bulletin” 12, 2, Oregon Research Institute, Eugene, Ore. 1972.
- Smith M.B., *A Map for Analysis of Personality and Politics*, „Journal of Social Issues” 24, 1968.
- Snyder M., *Procesy obserwacyjnej samokontroli*, w: Maruszewski T. (red.), *Poznanie i zachowanie*, Uniwersytet im. A. Mickiewicza w Poznaniu, Poznań 1986, s. 137–165.
- Snyder M., Campell B.H., *Self-Monitoring: the Self in Action*, w: Suls J. (ed.) *Social Psychological Perspectives on the Self*, Erlbaum, New York 1980.
- Strelau J., *Temperament, osobowość, działanie*, PWN, Warszawa 1985.
- Streufert S., *Pochwała głupoty*, „Forum” 3, 1987.
- Strzałecki A., *Twórczość a style rozwiązywania problemów praktycznych. Ujęcie prakseologiczne*, Ossolineum, Wrocław 1989.
- Such J., *Wstęp do metodologii ogólnej nauk*, Uniwersytet im. A. Mickiewicza, Poznań 1969.
- Thomas W.J., Znaniecki F., *Chłop polski w Europie i Ameryce*, Ludowa Spółdzielnia Wydawnicza, Warszawa 1976.

- Toda M., *What Happens at the Moment of Decision? Metadecisions, Emotions, and Volitions*, w: Sj berg L., Tyszka T., Wise J.A., (ed.), *Human Decision Making*, Doxa, Lund 1983.
- Tsu Lao, *Tao Te Ching*, Vintage Books, New York 1972.
- Tversky A., *Intransitivity of Preferences*, „Psychological Review” 76, 1, 1969, s. 31–48.
- Tversky A., Kahneman D., *Availability: A Heuristic for Judging Frequency and Probability*, „Cognitive Psychology” 5, 1973 s. 202–232.
- Tweney R.D., *Five Questions for Computationalists*, w: Shrager J., Langley P., (ed.), *Computational Models of Scientific Discovery and Theory Formation*, Morgan Kaufmann, San Mateo 1990, s. 471–484.
- Tyszka T., *Analiza decyzyjna i psychologia decyzji*, PWN, Warszawa 1986.
- Tyszka T., *Procesy informacyjne i ewaluacyjne w podejmowaniu decyzji*, w: Reykowski J., Eisenberg N., Staub E. (red.), *Indywidualne i społeczne wyznaczniki wartościowania*, Ossolineum, Wrocław 1990.
- Waters J.M., *An Interactionist Approach to Environmental Design*, w: Krasner L., (red.), *Environmental Design and Human Behavior*, Pergamon Press, New York 1980.
- Winterfeldt D., von, Edwards W., *Decision, Analysis and Behavioral Research*, Cambridge University Press, Cambridge 1986.
- Wojciszke B., *System wartości osobistych a zachowanie*, w: Reykowski J., Eisenberg N., Staub E. (red.), *Indywidualne i społeczne wyznaczniki wartościowania*, Ossolineum, Wrocław 1990, s. 219–240.
- Wright G.H. von, *Norm and Action. A Logical Inquiry*, Routledge and Kogan, New York 1963a.
- Wright G.H. von, *Practical Inference*, „Philosophical Review” 1963b.
- Wright G.H. von, *The Determinants of Action*, w: Kohlenberger H., (ed.), *Reason, Action and Experience*, Felix Meiner Verlag, Hamburg 1969, s. 107–120.
- Zieleniewski J., *Organizacja zespołów ludzkich*, PWN, Warszawa 1964.
- Ziółkowski M., *Orientacje indywidualne a system społeczny*, w: Reykowski J., Skarżyńska K., Ziółkowski M. (red.), *Orientacje społeczne jako element mentalności*, NAKOM, Poznań 1990, s. 53–76.
- Znamierowski Cz., *Oceny i normy*, PWN, Warszawa 1957.
- Znaniecki F., *Nauki o kulturze. Narodziny i rozwój*, PWN, Warszawa 1971.

Załącznik

Kwestionariusz Dyrektyw Praktycznych

Wiek..... Płeć M K (proszę podkreślić właściwe)

Kierunek studiów

Zawód

Instrukcja

Podane niżej sentencje są przysłowiami, znanymi powiedzeniami. Są to reguły zalecające wprost pewne postępowanie lub zdania, na podstawie których można wnioskować o słuszności pewnych działań. Takie ogólne reguły bywają na ogół pomocne w sytuacjach nowych, o wielu niepewnych i nieokreślonych elementach, wtedy gdy szczegółowe zasady postępowania nie istnieją lub gdy ich nie znamy.

Proszę zdecydować, w jakim stopniu poniższe reguły wydają się Panu(i) słuszne w odniesieniu do takich nietypowych sytuacji, tzn. w jakim stopniu poszczególne reguły są dla Pana(i) użyteczne?

Przykład

Powiedzmy, że rozważa Pan(i) następującą sentencję:

Praca ustawiczna wszystko przemoże 5 4 3 2 1

Wartości liczbowe umieszczone po prawej stronie znaczą:

zawsze jest użyteczna	na ogół jest użyteczna	czasem jest użyteczna	rzadko jest użyteczna	nigdy nie jest użyteczna
5	4	3	2	1

Jeżeli uważa Pan(i), że sentencja ta jest zdecydowanie słuszna, czyli jest „zawsze użyteczną” regułą postępowania, proszę otoczyć kółkiem cyfrę 5. Jeżeli sądzi Pan(i), iż jest ona na ogół użyteczna, proszę otoczyć kółkiem cyfrę 4 itd.

Przy ocenie poszczególnych sentencji proszę starać się wykorzystać całą zaproponowaną skalę ocen, tzn. również cyfry 3, 2, 1, za każdym razem zaznaczając tylko jedną wartość.

Skala ocen reguł

zawsze jest użyteczna	na ogół jest użyteczna	czasem jest użyteczna	rzadko jest użyteczna	nigdy nie jest użyteczna
5	4	3	2	1

- | | | | | | |
|---|---|---|---|---|---|
| 1. Lepiej działać niż zastanawiać się | 5 | 4 | 3 | 2 | 1 |
| 2. Co się ma stać, to się stanie | 5 | 4 | 3 | 2 | 1 |
| 3. Bojaźliwy nic wielkiego nie sprawi | 5 | 4 | 3 | 2 | 1 |
| 4. Praca ustawiczna wszystko przemoże | 5 | 4 | 3 | 2 | 1 |
| 5. Pożyteczniej jest nic nie czynić, niż czynić lada jako .. | 5 | 4 | 3 | 2 | 1 |
| 6. Człowiek bez zasad jest jak łódź bez steru | 5 | 4 | 3 | 2 | 1 |
| 7. Podążaj za starym lisem | 5 | 4 | 3 | 2 | 1 |
| 8. Czyny są ważniejsze niż słowa | 5 | 4 | 3 | 2 | 1 |
| 9. Trzy razy pomyśl, potem zrób | 5 | 4 | 3 | 2 | 1 |
| 10. Każdy jest kowalem swojego losu | 5 | 4 | 3 | 2 | 1 |
| 11. Nie tak jak chcemy, ale jak możemy | 5 | 4 | 3 | 2 | 1 |
| 12. Zanim zaczniesz biec, naucz się chodzić | 5 | 4 | 3 | 2 | 1 |
| 13. Śmiały dziesięć progów przeskoczy, nim skromny przez
jeden przelezie | 5 | 4 | 3 | 2 | 1 |

14. Najważniejszy jest pomysł	5	4	3	2	1
15. Przewidywanie jest lepsze niż ciężka praca	5	4	3	2	1
16. Gdzie jest chęć, jest sposób	5	4	3	2	1
17. Kuj żelazo, póki gorące	5	4	3	2	1
18. Gdzie szczęścia nie masz, nie pomogą i umiejętności .	5	4	3	2	1
19. Doznasz, gdy spróbujesz	5	4	3	2	1
20. Chcenie pożytku nie przyniesie, ale czynienie	5	4	3	2	1
21. Możesz być złotnikiem, nie bądź kowalem	5	4	3	2	1
22. Kto się często cofa, często koziołka wywraca	5	4	3	2	1
23. Nie unikaj doświadczeń	5	4	3	2	1
24. Na ostrożności nikt nie stracił	5	4	3	2	1
25. Najprędzej błądzi, kto prędko sądzi	5	4	3	2	1
26. Gdzie nie można przeskoczyć, trzeba podleźć	5	4	3	2	1
27. Dwa wróble jednym pociskiem ubić	5	4	3	2	1
28. Wspólna bieda złejsza	5	4	3	2	1
29. Co robisz, rób dobrze więcej nie trzeba	5	4	3	2	1
30. Czasem, aby dojść daleko, wystarczy umiejętnie innym schodzić z drogi	5	4	3	2	1
31. Nie święci garnki lepią	5	4	3	2	1
32. Odważnym szczęście sprzyja	5	4	3	2	1
33. Co masz zrobić jutro, zrób dziś	5	4	3	2	1
34. Nie pomogą żadne zalety, kiedy szczęście nie sprzyja	5	4	3	2	1
35. Na wszystko jest sposób	5	4	3	2	1
36. Radź sobie sam	5	4	3	2	1
37. Zegar, który nie chodzi, lepszy jest od takiego, który chodzi niedokładnie	5	4	3	2	1
38. Kto nisko mierzy nie trafi wysoko	5	4	3	2	1
39. Przeciwność niesmaczna, ale pożyteczna	5	4	3	2	1
40. Lepszy wróbel w garści niż gołąb na dachu	5	4	3	2	1
41. Kiedyś nie gotowy, nie wyzywaj bitwy	5	4	3	2	1
42. Kto nie sieje, nie zbiera	5	4	3	2	1
43. Szkoda wielkiej pracy, kiedy mała wystarczy	5	4	3	2	1
44. Nie szukaj swojej szansy, ona znajdzie ciebie	5	4	3	2	1
45. Lepiej późno niż wcale	5	4	3	2	1
46. Wykorzystuj nawet zły interes	5	4	3	2	1
47. Przeszłość powinna być przyszłości mistrzynią	5	4	3	2	1
48. Przygody zdarzają się poszukiwaczom przygód	5	4	3	2	1

49. Jeżeli będziesz surowo kontrolował, wszystko okaże się trefne 5 4 3 2 1
50. Co ma kogo spotkać, nigdy go nie minie 5 4 3 2 1
51. Kto wiele rzeczy zaczyna, żadnej dobrze nie zrobi 5 4 3 2 1
52. Kto idzie, musi dojść 5 4 3 2 1
53. Weź swój los w swoje ręce 5 4 3 2 1
54. Bez czego możesz żyć, zaniechaj 5 4 3 2 1
55. Jeżeli coś warte jest zrobienia, warte jest zrobienia dobrze 5 4 3 2 1
56. Na zimne dmuchaj 5 4 3 2 1
57. Jeżeli nie uda się za pierwszym razem, próbuj jeszcze raz i jeszcze raz 5 4 3 2 1
58. Jak sobie pościesz, tak się wyśpisz 5 4 3 2 1
59. Tak ratować jedno trzeba, aby drugiego nie zepsuć .. 5 4 3 2 1
60. Nie wszystko czyn, co możesz 5 4 3 2 1
61. Oszczędzać gotowego lepiej niż szukać nowego 5 4 3 2 1
62. Lepiej wycofaj się w porę 5 4 3 2 1
63. Kto stoi, ten się cofa 5 4 3 2 1
64. Powoli, po części dostajemy całości 5 4 3 2 1
65. Kto długo rachuje, ten się przerachuje 5 4 3 2 1
66. Nie päl za sobą mostów 5 4 3 2 1
67. Chętnemu nie ma nic trudnego 5 4 3 2 1
68. Nie zważaj na przeciwności losu 5 4 3 2 1
69. Szukaj korzyści nawet w złych warunkach 5 4 3 2 1
70. Pierwej uważ, potem czyn 5 4 3 2 1
71. Współpracuj z innymi 5 4 3 2 1
72. Lepszy jeden mały czyn niż tysiąc planów 5 4 3 2 1
73. Lepszy częsty zysk mały, niż większy a rzadki 5 4 3 2 1
74. Sam działaj, przyjaciół nie czekaj 5 4 3 2 1
75. Nic nie osiągniesz bez wysiłku 5 4 3 2 1
76. Nigdy nie jest za późno na poprawę 5 4 3 2 1
77. Nigdy nie czyn nic połowicznie 5 4 3 2 1
78. Co dwie głowy to nie jedna 5 4 3 2 1
79. Zostaw sobie furtkę 5 4 3 2 1
80. Licz przede wszystkim na siebie 5 4 3 2 1
81. Lepsze zło, które znasz, niż to którego nie znasz 5 4 3 2 1
82. Czas i okazje nie czekają na nikogo 5 4 3 2 1

83. Każdego zdanie przyjmuj, a swego rozumu się trzymaj 5 4 3 2 1
 84. Sama tylko przeciwność wielkimi umie robić ludzi 5 4 3 2 1
 85. Jeden niewiele może 5 4 3 2 1
 86. Chciej jak najlepiej, a przestań na tym co może być .. 5 4 3 2 1
 87. Gdzie się jedne drzwi zamykają, tam się drugie
 otwierają 5 4 3 2 1
 88. Kto chce co umieć, musi ucierpieć 5 4 3 2 1
 89. Postępuj według możliwości, a nie według chęci 5 4 3 2 1

Skala wartości

Instrukcja

Kwestionariusz ten dotyczy systemów wartości. Nie ma w nim dobrych ani złych odpowiedzi. Najlepszą odpowiedzią jest ta, która odzwierciedla Pana(i) własne przekonania.

Na następnej stronie znajdują się listy 18 wartości podanych w porządku alfabetycznym. Chcielibyśmy poznać ich względną wartość dla Pana(i).

Listę proszę przestudiować uważnie. Następnie proszę wpisać liczbę 1 obok tej wartości, która jest dla Pana(i) najważniejsza, potem liczbę 2 obok tej, która zajmuje drugie miejsce pod względem ważności itd. Ta wartość, która jest najmniej ważna powinna otrzymać liczbę 18. Nie można wpisać tej samej liczby obok dwu różnych wartości. Liczby proszę wpisać z lewej strony arkusza, na poziomych kreskach.

Gdy już uporządkuje Pan(i) wszystkie wartości, proszę sprawdzić od początku swoją listę. Wolno dokonywać zmian. Proszę pracować tak długo jak będzie potrzeba; tak aby wynik końcowy przedstawiał rzeczywistość Pana(i) wartości.

Następnie proszę uporządkować wartości znajdujące się na drugiej liście.

Bezpieczeństwo narodowe (zabezpieczenie przed napaścią)

Bezpieczeństwo rodziny (troska o najbliższych)

Dojrzała miłość (bliskość seksualna i duchowa)

Dostatnie życie (dobrobyt)

Mądrość (dojrzałe rozumienie życia)
 Poczucie dokonania (wniesienie trwałego wkładu)
 Poczucie własnej godności (samopoważanie)
 Pokój na świecie (świat wolny od wojen i konfliktu)
 Prawdziwa przyjaźń (bliskie koleżeństwo)
 Przyjemność (miłe uczucia, brak nadmiernego pośpiechu)
 Równowaga wewnętrzna (brak konfliktów wewnętrznych)
 Równość (braterstwo, jednakowe szanse dla wszystkich)
 Szczęście (radość, zadowolenie)
 Świat piękna (piękno natury i sztuki)
 Uznanie społeczne (poważanie, podziw)
 Wolność (niezależność osobista, wolność wyboru)
 Zbawienie (zbawienie duszy, życie wieczne)
 Życie pełne wrażeń (podniecające, aktywne)

Poniżej znajduje się inna lista 18 wartości. Proszę uporządkować je pod względem ważności, podobnie jak poprzednie.

Ambitny (pracowity, z aspiracjami)
 Czysty (zadbany, schludny)
 Intelktualista (inteligentny, myślący)
 Kochający (czuły, delikatny)
 Logiczny (konsekwentny, rozumny)
 Niezależny (nie podporządkowany nikomu, samodzielny)
 Obdarzony wyobraźnią (śmiały, twórczy)
 Odpowiedzialny (niezawodny, rzetelny)
 Odważny (broniący swoich przekonań)
 Opanowany (powściągliwy, zrównoważony)
 O szerokich horyzontach (otwartym umyśle)
 Pogodny (wesoły, niefrasobliwy)
 Pomocny (pomagający, niosący pomoc)
 Posłuszny (wypełniający polecenia, pełen szacunku)
 Uczciwy (niezdolny do oszustwa, szczerzy, prawdomówny)
 Uprzejmy (życzliwy, grzeczny wobec innych)
 Uzdolniony (o dużych umiejętnościach)
 Wybaczący (gotowy do wybaczenia innym)

Summary

Practical Attitudes. The Theoretical and the Empirical Determinants of Efficiency Orientations by Anna Lewicka-Strzałecka

The main purpose of this book is to outline some problems connected with practical reasoning dealing with human common actions. The first part of the book is devoted to an analysis of the normative schemes of practical reasoning. This analysis points out that practical directives are reasoned on the basis of evaluative and cognitive premises. The status of this reasoning is very unclear, however. The correctness of the directive depends not only on the truthfulness of the set of the premises but also on its completeness and relations among the premises. The specific trait of practical reasoning is that the different conclusions can be derived from the same set of premises according to the additional premise. Uncertainty of this reasoning is also connected with the fact that, both the premises and the conclusion are determined by the values system of the acting subject. Taking into consideration all these factors conduces to more and more complicated models based on the complex theoretical conceptions of values.

Meanwhile, in the real situations man's program of action rarely falls under the normative schemes of practical reasoning, mainly for their complexity. The acting subject surmounts this complexity by making reference to some general principles of efficient acting. It is obvious that people have different opinions on how to act efficiently. Various people in the same conditions consider various methods of achieving the same goal as efficient, i.e. they adopt different efficiency orientations. An efficacy orientation is, generally speaking, a set of individual convictions about

ways of reaching a goal in an efficient way, which is obviously connected with the man's system of knowledge and values.

It seems justified to make an assumption that each acting subject is connected with a particular, relatively permanent system of general principles of efficient acting. Empirical reconstruction of such individual systems of principles will make it possible to differentiate people on the basis of efficiency orientation treated as a multidimensional construct. To this end an instrument – Questionnaire of Practical Directives (QPD) was constructed, and empirical research carried out.

The second part of the book is devoted to presentation of this instrument and the results of the empirical research. The QPD consists of maxims, set phrases and proverbs, which are general rules directly advocating certain behavior, or sentences on the basis of which one can draw conclusions about the pertinence of certain actions, e.g., 'Better late than never' or 'Constant dropping wears the stone'. The subjects were asked to decide to what extent these rules were useful for them and the Likert-type five-grade scale was used to record their opinions.

Three groups of subjects, each numbering more than 100, were tested with the aid of the QPD. The first group was composed of students of Warsaw and Lodz Universities, the second, of staff officers following postgraduate studies at the Academy of General Staff, and the third, of students of Helsinki University, Finland.

The results were subjected to several statistical analyses. As a result of factor analysis the basic dimensions of efficiency orientation were isolated. For the Polish groups they were: 1. Autonomous motivation for action, 2. Maximalism, 3. Optimism in acting, 4. Persistence, 5. Fatalism, 6. Independence, 7. Possibilism, 8. Carefulness, 9. Limited efficiency. The difference between factor scores of two Polish groups have been interpreted as empirically identified difference in efficiency orientations of people owing different practical perspectives.

The dimensions for the Finnish students are the following: 1. Positive thinking, 2. Initiative, 3. Contemplativity, 4. Perfectionism, 5. Efficacy, 6. Fatalism, 7. Pragmatism, 8. Conservatism and determination in acting, 9. The only option strategy.

Since the testing by the QPD was accompanied by the study of the hierarchy of values, done with the aid of Polish adaptation of Rokeach

Questionnaire the possible comparisons of groups with different hierarchies of values were carried out.

The important part of the work is reconstruction and analysis of synthetic preferences of practical directives. It turned out that Self-determination is the preference in which the all three groups are most similar. Contemplativity versus Activity is the most clear difference between Polish and Finnish subjects.

**Wydawnictwo Instytutu Filozofii i Socjologii PAN.
00-330 Warszawa, ul. Nowy Świat 72, tel. 26-52-31 w. 97.
Wydanie I. Obj. 10 ark. wyd., 11,25 ark. druk.
Papier offset kl. III., f. A-5.**

WFS 67529



ISBN 83-85194-80-0