

UNIwersytet Wrocławski
Wydział Nauk Historycznych i Pedagogicznych
Instytut Psychologii

Rozprawa doktorska
Narcyzm wielkościowy a samokontrola w aspekcie hamowania impulsów
i kontynuowania działań

Beata Elżbieta Andrzejewska

Praca przygotowana pod kierunkiem
dr hab. Kingi Lachowicz-Tabaczek, prof. UW

Wrocław 2022

Podziękowania

W pierwszym rzędzie pragnę podziękować Profesor Kindze Lachowicz-Tabaczek – promotor wymagającej, ale i wspierającej. Dziękuję Ci Kingo za wiele godzin rozmów, tych naukowych i osobistych, a także stałe rozbudzanie pasji do nauki oraz nieocenione wsparcie w rozwoju mojego warsztatu badawczego.

Z całego serca pragnę podziękować również moim wspaniałym Rodzicom, bez których pomocy i ogromnego wsparcia ta praca by nie powstała. Dziękuję Mamo i Tato za to, że niezmiennie wierzyliście we mnie nawet wtedy, gdy ja sama wątpiłam.

Dziękuję również moim wspaniałym Towarzyszkom na wyboistej ścieżce studiów doktoranckich: dr Annie Juskiewicz, dr Beacie Rajbie, Ewelinie Cichoń, dr Katarzynie Urbańskiej oraz Magdzie Piosek. Dziękuję Wam za wsparcie osobiste i merytoryczne oraz wszystkie wspólne projekty – te zrealizowane i te schowane do szuflady.

Dziękuję również osobom, które przyczyniły się do realizacji badań – Borysowi Czapce i całej rzeszy Nauczycieli Akademickich, których nie sposób wymienić tu z nazwiska, a także anonimowym Osobom Badanym, które biorąc udział w niniejszym projekcie, zgodziły się poświęcić swój czas, energię, a być może nawet zasoby siły woli.

Wreszcie dziękuję mojemu mężowi – Arturowi oraz synkowi – Piotrusiowi. Dzięki Wam nie zapomniałam, co jest najważniejsze.

Spis treści

Spis tabel.....	6
Spis rysunków.....	9
Spis załączników.....	10
Streszczenie.....	11
Abstract.....	13
Część teoretyczna.....	15
1. Samokontrola – zagadnienia teoretyczne i empiryczne.....	15
1.1. Historyczne rozumienie pojęcia samokontroli.....	16
1.2. Wybrane współczesne teorie samokontroli.....	19
1.2.1. Cybernetyczny model samoregulacji Charlesa S. Carvera i Michaela F. Scheiera.....	21
1.2.2. Koncepcja kontroli działania Juliusa Kuhla.....	22
1.2.3. Poznawczo-afektywna teoria dwóch systemów Waltera Mischela.....	24
1.2.4. Wysiłkowy model samoregulacji Roya F. Baumeistera.....	25
1.2.5. Podsumowanie.....	27
1.3. Źródła samokontroli.....	28
1.3.1. Uwarunkowania środowiskowe.....	29
1.3.2. Budowa i aktywność mózgu.....	31
1.3.3. Metabolizm glukozy.....	34
1.4. Procesy samokontroli.....	35
1.4.1. Motywacja i standardy osobiste.....	36
1.4.2. Posiadane zasoby.....	37
1.4.3. Implementacja i monitorowanie.....	37
1.5. Typy samokontroli.....	38
1.6. „Ciemna strona” samokontroli.....	41
1.7. Podsumowanie.....	42
2. Narcyzm – zagadnienia teoretyczne i empiryczne.....	45
2.1. Typologia narcyzmu.....	45
2.2. Główne nurty refleksji teoretycznej nad narcyzmem.....	49

2.2.1.	Nurt psychodynamiczny.....	49
2.2.2.	Nurt społecznego uczenia się.....	50
2.2.3.	Nurt społeczno-poznawczy.....	50
2.2.4.	Nurt społeczno-kulturowy.....	53
2.2.5.	Nurt ewolucyjny.....	54
2.2.6.	Podsumowanie.....	55
2.3.	Ogólna charakterystyka osób narcystycznych.....	55
2.4.	Samokontrola osób narcystycznych.....	58
2.4.1.	Narcyzm i hamowanie impulsów.....	59
2.4.2.	Narcyzm i zachowania nakierowane na cel (podejmowanie i kontynuowanie działania).....	63
	Część empiryczna.....	70
1.	Narcyzm i samokontrola – koncepcja badań własnych.....	70
1.1.	Teoretyczne i empiryczne przesłanki badań własnych.....	70
1.2.	Cele i założenia badań własnych.....	73
1.3.	Podejście analityczne.....	78
2.	Badanie 1 – Adaptacja i walidacja narzędzia psychometrycznego do pomiaru samokontroli.....	81
2.1.	Metoda.....	82
2.1.1.	Osoby badane.....	82
2.1.2.	Materiały.....	83
2.1.3.	Procedura.....	84
2.2.	Rezultaty.....	85
2.2.1.	Rzetelność.....	85
2.2.2.	Konfirmacyjna analiza czynnikowa.....	86
2.2.3.	Stołość czasowa.....	87
2.2.4.	Statystyki opisowe.....	87
2.2.5.	Korelacja między podskalami kwestionariusza.....	88
2.2.6.	Trafność zbieżna.....	89

2.2.7. Trafność różnicowa.....	91
2.3. Dyskusja wyników i wnioski.....	91
3. Badanie 2 – Relacje między narcyzmem a trzema typami samokontroli – badanie korelacyjne.....	94
3.1. Metoda.....	95
3.1.1. Osoby badane.....	95
3.1.2. Materiały.....	95
3.1.3. Procedura.....	96
3.2. Rezultaty.....	97
3.2.1. Statystyki opisowe.....	97
3.2.2. Analiza różnic międzypłciowych.....	98
3.2.3. Analiza związków między zmiennymi.....	99
3.2.4. Analiza mediacji.....	101
3.2.4.1. Narcyzm wielkościowy jako predyktor różnych typów samokontroli.....	102
3.2.4.2. Narcystyczna strategia podziwu jako predyktor różnych typów samokontroli.....	104
3.2.4.3. Narcystyczna strategia rywalizacji jako predyktor różnych typów samokontroli.....	105
3.2.4.4. Samoocena jako predyktor różnych typów samokontroli.....	106
3.3. Dyskusja wyników i wnioski.....	107
4. Badanie 3 – Narcyzm a samokontrola poprzez kontynuowanie.....	114
4.1. Metoda.....	115
4.1.1. Osoby badane.....	115
4.1.2. Materiały.....	115
4.1.3. Procedura.....	116
4.2. Rezultaty.....	118
4.2.1. Analizy wstępne.....	118
4.2.2. Statystyki opisowe.....	118

4.2.3.	Wykonanie Figur 1 i 2 („rozwiązywalne”) oraz Figury 3 („nierozwiązywalna”)	120
4.2.4.	Skuteczność manipulacji eksperymentalnej.....	121
4.2.5.	Analiza moderacji.....	123
4.3.	Dyskusja wyników i wnioski.....	126
5.	Badania 4a i 4b – Narcyzm a samokontrola poprzez hamowanie.....	132
5.1.	Badanie 4a.....	133
5.1.1.	Metoda.....	133
5.1.1.1.	Osoby badane.....	133
5.1.1.2.	Materiały.....	134
5.1.1.3.	Procedura.....	135
5.1.2.	Rezultaty.....	136
5.1.2.1.	Przygotowanie bazy danych.....	136
5.1.2.2.	Analizy wstępne.....	137
5.1.2.3.	Statystyki opisowe.....	137
5.1.2.4.	Skuteczność manipulacji eksperymentalnej.....	139
5.1.2.5.	Analiza moderacji.....	140
5.2.	Badanie 4b.....	143
5.2.1.	Metoda.....	143
5.2.1.1.	Osoby badane.....	143
5.2.1.2.	Materiały.....	144
5.2.1.3.	Procedura.....	144
5.2.2.	Rezultaty.....	145
5.2.2.1.	Przygotowanie bazy danych.....	145
5.2.2.2.	Analizy wstępne.....	145
5.2.2.3.	Statystyki opisowe.....	145
5.2.2.4.	Skuteczność manipulacji eksperymentalnej.....	147
5.2.2.5.	Analiza moderacji.....	149
5.3.	Dyskusja wyników i wnioski.....	151

6. Ogólna dyskusja wyników i wnioski.....	156
Literatura cytowana.....	168
Załączniki.....	212

Spis tabel

Tabela 1. Rzetelność Skali zdolności do samokontroli (CSCS).....	86
Tabela 2. Statystyki opisowe poszczególnych podskal Skali zdolności do samokontroli.	88
Tabela 3. Właściwości rozkładu zmiennych – wynik testu normalności Kołmogorowa-Smirnowa z poprawką Lillieforsa i statystyki opisowe dla rozkładu zmiennych.....	88
Tabela 4. Rezultaty analizy korelacji r -Pearsona pomiędzy podskalami Skali zdolności do samokontroli CSCS (korelacja jednostronna).....	89
Tabela 5. Wyniki analizy trafności zbieżnej przeprowadzonej za pomocą testu korelacji r -Pearsona (korelacja jednostronna).....	90
Tabela 6. Wyniki analizy trafności różnicowej kwestionariusza CSCS przeprowadzonej za pomocą testu korelacji r -Pearsona.....	91
Tabela 7. Statystyki opisowe analizowanych zmiennych.....	97
Tabela 8. Właściwości rozkładu badanych zmiennych – wynik testu normalności rozkładu Kołmogorowa-Smirnowa z poprawką Lillieforsa oraz statystyki opisowe dla rozkładu zmiennych.....	98
Tabela 9. Rezultaty analizy porównań międzygrupowych dla płci przeprowadzonej za pomocą testu U Manna-Whitneya.....	99
Tabela 10. Wyniki analizy korelacji r -Pearsona pomiędzy narcyzmem wielkościowym mierzonym skalami NPI oraz NARQ, samooceną, sprawczością oraz wspólnotowością i trzema typami samokontroli (korelacja dwustronna).....	100
Tabela 11. Wyniki analizy korelacji r -Pearsona pomiędzy narcyzmem wielkościowym mierzonym skalami NPI i NARQ oraz sprawczością, wspólnotowością i samooceną....	101
Tabela 12. Statystyki opisowe i właściwości rozkładu wyników dla narcyzmu wielkościowego mierzonego kwestionariuszami NPI i NARQ w podziale na grupy: kontrolną ($n = 31$) oraz eksperymentalną ($n = 29$).....	119
Tabela 13. Statystyki opisowe oraz właściwości rozkładu zmiennych eksperymentalnych w grupie kontrolnej ($n = 31$) i eksperymentalnej ($n = 29$): liczba podjętych prób oraz czas wykonania w sekundach dla trzech figur.....	120
Tabela 14. Analiza różnic między grupą eksperymentalną i kontrolną w odpowiedzi na pytania w ankiecie mierzącej skuteczność manipulacji eksperymentalnej: średnie, odchylenia standardowe i t -Studenta.....	121
Tabela 15. Analiza różnic między grupą eksperymentalną i kontrolną w zakresie czasu wykonania zadań (w sekundach) i liczby podjętych prób dla Figury 1 i 2: średnie rangi, U Manna-Whitneya.....	122

Tabela 16. Analiza różnic między grupą eksperymentalną i kontrolną w zakresie czasu wykonania zadań (w sekundach) i liczby podjętych prób dla Figury 3: średnie, odchylenia standardowe, <i>t</i> -Studenta i <i>d</i> -Cohena.....	123
Tabela 17. Wyniki analizy moderacji z narcyzmem wielkościowym jako zmienną niezależną, warunkiem badawczym jako moderatorem oraz wytrwałością jako zmienną zależną.....	124
Tabela 18. Wyniki analizy moderacji z narcystyczną strategią podziwu jako zmienną niezależną, warunkiem badawczym jako moderatorem oraz wytrwałością jako zmienną zależną.....	125
Tabela 19. Wyniki analizy moderacji z narcystyczną strategią rywalizacji jako zmienną niezależną, warunkiem badawczym jako moderatorem oraz wytrwałością jako zmienną zależną.....	125
Tabela 20. Statystyki opisowe oraz właściwości rozkładu wyników dla narcyzmu mierzonego kwestionariuszami NPI i NARQ w podziale na grupy badane.....	138
Tabela 21. Statystyki opisowe oraz właściwości rozkładu zmiennych w grupie eksperymentalnej (<i>n</i> = 27) i kontrolnej (<i>n</i> =25): liczba podjętych prób, czas wykonania w sekundach dla trzech figur (A, B, C) oraz wskaźniki interferencji.....	139
Tabela 22. Analiza różnic między grupą eksperymentalną i kontrolną w zakresie odpowiedzi na pytania w ankiecie mierzącej skuteczność manipulacji eksperymentalnej: średnie, odchylenia standardowe i <i>t</i> -Studenta.....	140
Tabela 23. Analiza różnic między grupą eksperymentalną i kontrolną w zakresie wskaźników interferencji: średnie, odchylenia standardowe i <i>t</i> -Studenta.....	140
Tabela 24. Wyniki analizy moderacji z narcyzmem wielkościowym jako zmienną niezależną, warunkiem badawczym jako moderatorem oraz wskaźnikami interferencji jako zmiennymi zależnymi.....	141
Tabela 25. Wyniki analizy moderacji z narcystyczną strategią podziwu jako zmienną niezależną, warunkiem badawczym jako moderatorem oraz wskaźnikami interferencji jako zmiennymi zależnymi.....	142
Tabela 26. Wyniki analizy moderacji z narcystyczną strategią rywalizacji jako zmienną niezależną, warunkiem badawczym jako moderatorem oraz wskaźnikami interferencji jako zmiennymi zależnymi.....	143
Tabela 27. Statystyki opisowe oraz właściwości rozkładu wyników dla narcyzmu mierzonego kwestionariuszami NPI i NARQ w podziale na dwie grupy badane.....	146
Tabela 28. Statystyki opisowe oraz właściwości rozkładu zmiennych w grupie kontrolnej (<i>n</i> =28) i eksperymentalnej (<i>n</i> = 27): liczba podjętych prób, czas wykonania	

w sekundach dla trzech figur (A, B, C) oraz wskaźniki interferencji.....	147
Tabela 29. Analiza różnic między grupą eksperymentalną i kontrolną w zakresie odpowiedzi na pytania w ankiecie mierzącej skuteczność manipulacji eksperymentalnej: średnie, odchylenia standardowe i statystyka <i>t</i> -Studenta.....	148
Tabela 30. Analiza różnic między grupą eksperymentalną i kontrolną w zakresie wskaźników interferencji: średnie, odchylenia standardowe i <i>t</i> -Studenta.....	149
Tabela 31. Dopasowanie do danych analizowanych modeli moderacji z narcyzmem jako predyktorem, wskaźnikami jako zmiennymi zależnymi oraz warunkiem badawczym jako moderatorem.....	150
Tabela 32. Wyniki analizy moderacji z narcyzmem wielkościowym jako zmienną niezależną, warunkiem badawczym jako moderatorem oraz wskaźnikami interferencji jako zmiennymi zależnymi.....	150
Tabela 33. Wyniki analizy moderacji z narcystyczną strategią podziwu jako zmienną niezależną, warunkiem badawczym jako moderatorem oraz wskaźnikami interferencji jako zmiennymi zależnymi.....	151
Tabela 34. Wyniki analizy moderacji z narcystyczną strategią rywalizacji jako zmienną niezależną, warunkiem badawczym jako moderatorem oraz wskaźnikami interferencji jako zmiennymi zależnymi.....	151

Spis rysunków

Rysunek 1. Sprawczość jako mediator relacji pomiędzy narcyzmem wielkościowym a ogólną samokontrolą.....	102
Rysunek 2. Sprawczość jako mediator relacji pomiędzy narcystyczną strategią podziwu a ogólną samokontrolą.....	104
Rysunek 3. Sprawczość jako mediator relacji pomiędzy samooceną a ogólną samokontrolą.....	106
Rysunek 4. Związek między narcystyczną strategią rywalizacji a czasem wykonania zadania w zależności od warunku eksperymentalnego.....	126
Rysunek 5. Związek między narcystyczną strategią rywalizacji a interferencją (IS) w zależności od warunku eksperymentalnego.....	143

Spis załączników

Załącznik A. Treść pozycji Skali zdolności do samokontroli (<i>Capacity for Self-Control Scale</i> ; CSCS; Hoyle i Davisson, 2016) w tłumaczeniu własnym.....	212
Załącznik B. Rezultaty analiz przeprowadzonych dla zmiennych w <i>Badaniu 1</i>	213
Załącznik C. Zadanie typu tracing puzzle (Glass i Singer, 1972; Wallace, Ready i Weitenhagen, 2009) wykorzystane w <i>Badaniu 3</i>	214
Załącznik D. Rezultaty analiz korelacji przeprowadzonych w ramach <i>Badania 3</i>	215
Załącznik E. Test interferencji słów i kolorów Stroopa w zmodyfikowanej wersji, składający się z trzech części (A, B, C), wykorzystany w <i>Badaniach 4a</i> oraz <i>4b</i>	216
Załącznik F. Rezultaty analiz korelacji przeprowadzonych w ramach <i>Badania 4a</i>	218
Załącznik G. Rezultaty analiz korelacji przeprowadzonych w ramach <i>Badania 4b</i>	219

Streszczenie

Celem niniejszego projektu badawczego była analiza związków łączących narcyzm wielkościowy oraz samokontrolę w dwóch formach: hamowania i kontynuowania podjętych działań. Dotychczasowe doniesienia teoretyczne i empiryczne na temat funkcjonowania osób narcystycznych wskazywały na kontrowersje w tym zakresie: z jednej strony osoby narcystyczne prezentują się jako rozhamowane i impulsywne, a z drugiej odnotowuje się ich skuteczność i zdolność do realizowania ważnych dla nich celów. Doniesienia te stały się przesłanką dla przeprowadzenia pięciu badań. Pierwsze z nich polegało na dokonaniu adaptacji i walidacji kwestionariusza samokontroli, drugie było korelacyjnym badaniem samoopisowym. W ramach trzech kolejnych badań eksperymentalnych podjęto próbę wyjaśnienia relacji łączących opisywane zmienne, co odbywało się w kontekście sprawczym z uwagi na ważną funkcję, jaką sprawczość pełni dla obrazu Ja osób narcystycznych. Uwzględniono przy tym moderacyjną rolę presji dobrego wykonania, która wzmocniła znaczenie sprawczości.

Wyniki badania korelacyjnego wskazały na istnienie pozytywnej korelacji pomiędzy narcyzmem wielkościowym a kontynuowaniem oraz pomiędzy narcystyczną strategią podziwu a trzema typami samokontroli (z hamowaniem na poziomie trendu statystycznego). Wykazano także negatywną korelację narcystycznej strategii rywalizacji z hamowaniem i inicjowaniem. Relacje pomiędzy narcyzmem wielkościowym oraz narcystyczną strategią podziwu a trzema typami samokontroli okazały się zapośredniczone poprzez orientację sprawczą. Rezultaty pierwszego badania eksperymentalnego wskazały natomiast, że wraz ze wzrostem natężenia narcystycznej strategii rywalizacji następował wzrost wytrwałości (wskaźnika kontynuowania) niezależnie od warunku badawczego. W ramach drugiego badania eksperymentalnego wykazano efekt interakcji pomiędzy strategią rywalizacji a wskaźnikiem samokontroli przez hamowanie – w warunku zwiększonej presji dobrego wykonania wraz ze wzrostem tej strategii następował wzrost hamowania. Ostatnie badanie nie wykazało istotnych zależności między narcyzmem i hamowaniem.

Uzyskane wyniki ujawniły rozbieżności pomiędzy deklarowanymi a wykonanowymi wskaźnikami samokontroli. Chociaż wykazano dodatnie korelacje narcystycznej strategii podziwu i narcyzmu wielkościowego z samokontrolą, to badania eksperymentalne nie wykazały zależności pomiędzy tymi zmiennymi. Z kolei pomimo ujemnych relacji wiążących narcystyczną strategię rywalizacji i samokontrolę, w ramach badań eksperymentalnych wykazano zwiększoną samokontrolę wśród osób preferujących tę strategię. Rezultaty zostały

omówione w kontekście dotychczasowej wiedzy na temat funkcjonowania osób narcystycznych, w tym autoprezentacji, oraz mechanizmów konstruowania i utrzymywania wielkościowego obrazu Ja. Podjęto także dyskusję na temat wartości uwzględniania wielowymiarowości obu konstruktów podczas ustalania zależności pomiędzy nimi.

Słowa kluczowe: narcyzm wielkościowy, samokontrola, hamowanie, wytrwałość, rywalizacja, podziw.

Abstract

Present research project aimed to analyze relationships between grandiose narcissism and two types of self-control: inhibition and continuation of undertaken actions. Previous theoretical and empirical reports (on the functioning of narcissistic individuals) have stirred up a controversy: on the one hand, narcissistic individuals present themselves as disinhibited and impulsive, while on the other hand, possess notable efficacy and ability when pursuing goals that are important to them. These reports provided the rationale for five studies. The first was an adaptation and validation of a self-control questionnaire; the second was a correlational self-report study. In the next three experimental studies, we attempted to explain the relations between the described variables, which took place in the agentic context due to the importance of agency in the self-image of narcissistic people. We took into consideration the moderating role of the performance pressure, which reinforced the importance of agency.

The results of the correlational study revealed a positive correlation between grandiose narcissism and self-control by continuation and between narcissistic admiration strategy and the three types of self-control (with a trend towards statistical significance for self-control by inhibition). Narcissistic rivalry strategy was negatively correlated with self-control by inhibition and self-control by initiation. The relationships between grandiose narcissism and narcissistic admiration strategy and the three types of self-control appeared to be mediated by agentic orientation. In contrast, the results of the first experimental study indicated that, as the level of narcissistic rivalry increased, there was an increase in persistence (continuation rate) regardless of the research condition. The second experimental study showed an interaction effect between rivalry and self-control by inhibition. In the condition of performance pressure, there was an increase in inhibition with an increase in this strategy. The last study found no significant relationship between narcissism and self-control by inhibition.

The results revealed discrepancies between stated and performance indicators of self-control. Although narcissistic admiration and grandiose narcissism were positively correlated with self-control, experimental studies did not reveal a relationship between these variables. In contrast, despite the negative relationships linking narcissistic rivalry and self-control, experimental studies have shown increased self-control among individuals who prefer this strategy. We discussed the results in terms of current knowledge on the functioning of narcissistic individuals, including self-presentation, and the mechanisms of constructing and maintaining a grandiose self-image. A discussion on the value of considering the

multidimensionality of both constructs when establishing relationships between them was also undertaken.

Keywords: grandiose narcissism, self-control, inhibition, persistence, rivalry, admiration.

Część teoretyczna

1. Samokontrola – zagadnienia teoretyczne i empiryczne

Samokontrola nazywana bywa cnotą mistrzowską lub kardynalną (Bland, 2008), ponieważ daje możliwość sprawowania kontroli nad własnym życiem i osiągania celów ważnych dla danego człowieka. Jest ona powszechnie uznawana za wykonawczą funkcję Ja, która pozwala odraczać gratyfikację i wspiera realizację założonych standardów i celów, jak też pozwala sprawować kontrolę nad impulsami (np. Baumeister, 1998, 2004; Diamond, 2013; Kadzikowska-Wrzonek, 2013; Wojciszke, 2002). W tym sensie pełni funkcję społeczno-adaptacyjną, a więc umożliwia jednostce lepsze przystosowanie się do środowiska (Barkley, 1996). Nie dziwi więc, że współcześni badacze wykazują duże zainteresowanie tematyką samokontroli, o czym może świadczyć mnogość teorii i badań prowadzonych na ich gruncie oraz powstałych konstruktów zbliżonych znaczeniowo do samokontroli, np. pojęcia samoregulacji (Karoly, 1993).

Sposób rozumienia terminów „samoregulacja” (ang. *self-regulation*) i „samokontrola” (ang. *self-control*) wiąże się ściśle z przyjętym zapleczem teoretycznym (por. Huflejt-Łukasik, 2010). Niektórzy badacze utożsamiają pojęcia samokontroli i samoregulacji uznając je za zbliżone znaczeniowo (Baumeister, Heatherton i Tice, 1994), inni jednak wprowadzają rozróżnienie (Carver i Scheier, 2016; Kuhl i Fuhrmann, 1998). Pojęcie samokontroli odnosi się zazwyczaj do świadomych wysiłków jednostki, podejmowanych w celu kontroli impulsów, co ma służyć realizacji danego celu długoterminowego lub standardu, natomiast znaczenie samoregulacji jest szersze i obejmuje również nieświadomy aspekt zachowań nakierowanych na realizację celów krótko- i długoterminowych lub wypełniania osobistych standardów (Baumeister, 2002; Huflejt-Łukasik, 2010; Muraven, 2012). W tym ujęciu można by było stwierdzić za Krzysztofem Krzyżewskim (2008, s. 26), że „samoregulacja dzieje się, czy zachodzi sama – konkretnie, na przykład, zachowanie samo się koryguje, samo się napędza, system poznawczy sam się rekonfiguruje”. Agnieszka Niedźwieńska (2008) z kolei przyjmuje, iż samoregulacja jest procesem dostosowania działania bądź procesów poznawczych do pewnego standardu, natomiast samokontrola jest szczególnym przypadkiem samoregulacji – zachodzi ona, gdy nie ma przyjętego konkretnego standardu lub w sytuacji, gdy istnieje kilka różnych, sprzecznych ze sobą standardów (układów odniesienia). Jeszcze w inny sposób rozróżnienie to widzą Julius Kuhl i Arno Fuhrmann (1998), którzy samokontrolę uważają za autorytarny tryb regulacji działania oparty na presji i motywowany karą, natomiast samoregulację – jako

demokratyczny tryb regulacji działań, przebiegający w harmonii i przy osobistym zaangażowaniu. Z uwagi na liczne definicje samokontroli i samoregulacji, z którymi czytelnik może spotkać się studiując literaturę przedmiotu, dla przejrzystości wywodu w niniejszej pracy pojęcie samokontroli będzie stosowane w szerokim jego znaczeniu, a więc jako podejmowanie przez jednostkę wysiłku z zamiarem zmiany własnych, niepożądanych reakcji poznawczych, emocjonalnych lub behawioralnych, co pozwala na realizację założonych celów czy standardów (Baumeister, Heatherton i Tice, 1994; Carver i Scheier, 2016; Schmeichel i Baumeister, 2016). Rozróżnienie na pojęcia samokontroli i samoregulacji wprowadzone będzie natomiast w obrębie szczegółowych teorii, które posługują się tymi terminami.

Badania nad samokontrolą są istotne nie tylko ze względów poznawczych, ale także społecznych, co zresztą często podkreślają czołowi badacze tego fenomenu. Osoby o wyższym poziomie samokontroli wykazują bowiem niższe ryzyko uzależnień, podejmują więcej zachowań prozdrowotnych i tym samym cieszą się lepszym zdrowiem, w porównaniu do osób o niższym poziomie samokontroli. Deklarują także wyższy poziom szczęścia oraz osiągają lepsze wyniki w nauce (Cheung i in., 2014; por. przegląd: Mischel, 2015; Tangney, Baumeister i Boone, 2004; Vohs i Baumeister, 2004). Niska samokontrola z kolei wiąże się z częstszym zażywaniem substancji psychoaktywnych (alkoholu, narkotyków), angażowaniem się w działania przestępcze, podejmowaniem ryzykownych zachowań seksualnych, patologicznym kupowaniem, objadaniem się (ang. *binge-eating*), uprawianiem hazardu czy ze zwiększonym ryzykiem rozwodu (w przypadku mężczyzn; przegląd w: Baumeister, Heatherton i Tice, 1994; Baumeister i Tierney, 2013). Ze względu na duże znaczenie w życiu codziennym, które jest przypisywane samokontroli, badacze skłaniają się ku stwierdzeniu, że jej zaburzenia są obecnie głównym problemem społecznym (Baumeister, Heatherton i Tice, 1994).

Aby lepiej zrozumieć współczesny sposób patrzenia na samokontrolę, warto najpierw przyjrzeć się temu, w jaki sposób rozumiano to pojęcie we wczesnych ujęciach psychologii, ale również jeszcze wcześniej – w starożytnej myśli filozoficznej.

1.1. Historyczne rozumienie pojęcia samokontroli

Tematyka samokontroli wyrasta z nieco szerszego zainteresowania pojęciem woli (czy też inaczej: procesami wolicjonalnymi). Jak zauważa Mirosław Kofta (1979), chęć zgłębienia tematyki samokontroli na gruncie europejskim pojawiła się już w czasach starożytnych. Filozofowie zauważyli wtedy, że człowiek posiada typową dla siebie umiejętność

opanowywania emocji i pojawiających się impulsów, pomimo oddziałujących na niego pokus. Jest to widoczne chociażby u Platona, który taką właśnie refleksję nad zdolnością samokontroli podjął w ramach prób usystematyzowania zachowań moralnych człowieka. Samokontrolę można porównać do elementu duchowego nazwanego przez Platona *logistikonem* (por. Nuttin, 1968; za: Kofta, 1979). Miałby on odpowiadać za myślenie i poszukiwanie prawdy oraz równoważenie zapędów pozostałych dwóch elementów, będąc przeciwnym wobec alogicznej, pożądlivej części duszy (gr. *epithumetikon*), która charakteryzowała się odczuwaniem potrzeb fizjologicznych (takich jak głód czy pragnienie, ale także instynktem reprodukcyjnym oraz pragnieniem dóbr materialnych), oraz niejako „szlachetnej” popędliwości (gr. *thumoeides*) odpowiedzialnej za odwagę, ambicję czy odczuwanie gniewu w obliczu niesprawiedliwości.

Późniejsi filozofowie również podejmowali rozważania nad pojęciem woli, w tym wolności podejmowania działań (por. Neckar, 2008). Nie dziwi więc, że zainteresowanie tematyką wolicjonalną w psychologii pojawiło się już na samym początku jej istnienia, wraz z rozwojem psychologii introspekcyjnej, jako element koncepcji woli. Czołowy przedstawiciel tego nurtu, William James (1892/2002), wyróżnił trzy podstawowe rodzaje woli ludzkiej, które korespondują ze współczesnym rozumieniem samokontroli: wolę zdrową, wybuchową oraz pohamowaną. Wola zdrowa wiąże się z przemyślanym podejmowaniem działań (na które składa się zgłębienie tematu oraz wysnucie przewidywań odnośnie do skutków podjętych działań). Wola wybuchowa i pohamowana są według Jamesa dwoma rodzajami zaburzeń woli. Pierwsza z nich wynika z wadliwego sposobu hamowania, czyli impulsywności i ulegania pokusom, co utrudnia realizację zamierzeń. Druga występuje natomiast, gdy jednostka nie jest wystarczająco pobudzona, aby podjąć działanie. Zagadnienie woli w ujęciu Jamesa wiąże się więc nieodzownie z podejmowaniem decyzji i działań celowych.

Pojawiający się w XX wieku nurt behawioryzmu w jego wczesnym okresie rozwoju wykazywał brak zainteresowania samokontrolą z uwagi na specyfikę rozumienia motywacji i sposobu zachowań ludzkich. W podejściu tym człowiek nie dokonuje wolnych wyborów, ale jest zewnętrznym sterowany przez bodźce pochodzące z otoczenia. Radykalni behawioryści podważyli istnienie woli i możliwości samosterowania przez jednostkę (Watson, 1913), co według współczesnych badaczy mogło zahamować rozwój badań naukowych w tej tematyce (Kuhl i Koole, 2004). Według Burrhusa Frederica Skinnera (1953) samokontrola jest tak naprawdę w głównej mierze złożona z zachowań sterowanych zewnętrznym, przez

społeczeństwo. Wysnuwa przy tym tezę, że choć może wydawać się, iż człowiek samodzielnie kreuje swoje życie, to tak naprawdę większość jego zachowań jest związanych z osobistą historią i relacjami z otoczeniem, a dokładniej – z systemem wzmocnień i kar, z którymi miał styczność w przeszłości.

Zainteresowanie tematyką wolicjonalną (w tym również siłą woli) na początku XX wieku trwało co prawda dzięki psychoanalizie, wpisując się we freudowską, trójskładnikową koncepcję osobowości (np. Freud, 1923/1961), jednak zainteresowanie to znajdowało się w owym czasie poza nurtem typowo akademickim. Mimo to sposób rozumienia osobowości jako dynamicznych zmian energetycznych zachodzących pomiędzy id, ego i superego, stał się później fundamentem dla jednej z najpopularniejszych współcześnie teorii samokontroli. Według Zygmunta Freuda źródłem samokontroli są normy kulturowe przyswajane w procesie socjalizacji, które zostają przyjęte w ramach superego. Zygmunt Freud, podobnie jak Platon, wprowadza rozróżnienie na regulację emocjonalną oraz racjonalną (zasada rozkoszy i zasada realizmu). Sposób zachowania jednostki jest jednak związany z poziomem rozwoju *ego*, będącego odpowiedzialnym za „negocjowanie” pomiędzy pozostałymi dwoma elementami osobowości, a tym samym odpowiadającego za integrację wewnętrzną oraz adaptację do warunków zewnętrznych (por. Kofta, 1979).

Prawdziwy rozkwit zainteresowania procesami wolicjonalnymi pojawił się dopiero po tzw. drugiej rewolucji poznawczej (por. Kuhl i Koole, 2004). Wraz z początkiem lat 60. wyłoniła się zupełnie nowa, interesująca propozycja, która zmieniła sposób myślenia badaczy na temat tego, w jaki sposób ludzie regulują swoje zachowanie (Miller, Galanter i Pribram, 1960) – zaproponowany przez badaczy akronim TOTE opisuje kolejne etapy pętli informacji zwrotnych (ang. *feedback loops*). Składa się ona z czterech elementów: test (ang. *test*) – działanie (ang. *operate*) – test (ang. *test*) – wyjście (ang. *exit*). Taki sposób myślenia wprowadza nową jakość do dotychczasowego spojrzenia na regulację ludzkiego zachowania, co będzie miało swoje odzwierciedlenie w późniejszych teoriach samokontroli.

Według Mirosława Kofty (1979) wzrost zainteresowania zagadnieniem samokontroli, który można było zaobserwować wśród psychologów akademickich w latach 70. ubiegłego stulecia, czyli już po pojawieniu się koncepcji poznawczych, wiązał się ze zmianą trendów w postrzeganiu człowieka. Człowiek stał się bowiem podmiotem, który aktywnie podejmuje działania, zgodnie z subiektywnym oglądem świata i samego siebie. Nie był więc już tylko istotą podatną na wpływy zewnętrzne (jak twierdzili behawioryści), powinien być również zdolny do samodzielnej kontroli swoich zachowań. To spojrzenie z kolei niosło za sobą wiele

możliwości praktycznego wykorzystania wiedzy na temat samokontroli – w obszarze resocjalizacji, psychoterapii czy szkolnictwie i wychowaniu.

Teorią, która na początku lat 70. utworzyła podwaliny dla większości popularnych współcześnie koncepcji samokontroli, jest teoria przedmiotowej samoświadomości (Duval i Wicklund, 1972). Wedle tej propozycji koncentracja uwagi na sobie (np. poprzez spojrzenie w lustro albo oglądanie siebie na nagraniu wideo) powoduje aktywizację standardu idealnego Ja. To z kolei wiąże się ze zwróceniem uwagi podmiotu na to, jak dalece w danym momencie spełnia on dany standard lub od niego odbiega. Efektem tego porównania są przeżywane przez osobę emocje. Porównywanie aktualnego obrazu Ja z pewnym przyjętym standardem, jest przyjmowanym modelem działania samokontroli również w ramach niektórych współczesnych teorii (np. Carver i Scheier, 1982; Higgins, 1989; por. Kadzikowska-Wrzosek, 2012).

1.2. Wybrane współczesne teorie samokontroli

Wśród znanych i popularnych koncepcji oraz pojęć powiązanych z tematyką samokontroli wymienić można m.in. teorię rozbieżności Ja oraz jej kontynuację – teorię ukierunkowań regulacyjnych Tory Higginsa (1987, 1989, 1997; Shah i Higgins, 2001), pojęcie sprężystości psychicznej (ang. *ego-resiliency*; Block i Kremen, 1996), ideę kontroli umysłu (ang. *mental control*, Wegner, 1989), cybernetyczny model samoregulacji Charlesa S. Carvera i Michaela F. Scheiera (1982), teorię dwóch systemów regulacji (zdolność do odraczania gratyfikacji, ang. *willpower*; Metcalfe i Mischel, 1999), koncepcję dwóch trybów kontroli działania Juliusa Kuhla (ang. *action control*, np. Kuhl i Beckmann, 1985), wysiłkowy model samokontroli (siła ego, np. Baumeister, Vohs i Tice, 2007), pojęcie sumienności przedstawione w ramach modelu Wielkiej Piątki (Costa i McCrae, 1992), pojęcie autonomii w ramach koncepcji autodeterminacji (Deci i Ryan, 2000), ale także wiele innych. Część z tych pojęć i związanych z nimi teorii zostanie opisana szerzej w dalszej części niniejszej pracy.

Poza przyjętą terminologią koncepcje te różnią się od siebie szeregiem innych elementów. Podstawową kwestią są kategorie, w jakich autorzy opisują samokontrolę: jako cechę osobowości (podejście personologiczne) lub jako proces (podejście procesualne; Kadzikowska-Wrzosek, 2012). Badania nad samokontrolą w obrębie podejścia personologicznego wskazują na jej stabilność w czasie oraz na związek cechy siły woli z innymi cechami, np. produktywnością czy odpowiedzialnością, a także wskazują na istotne statystycznie korelacje samokontroli z licznymi adaptacyjnymi charakterystykami (Block

i Block, 1980; Tangney, Baumeister i Boone, 2004). Nurt ten skupia się również na badaniu genezy różnic indywidualnych w poziomie samokontroli (np. Mischel i Ebbesen, 1970; Rueda, Posner i Rothbart, 2004). Jak wskazuje Romana Kadzikowska-Wrzosek (2012), ten sposób podejścia do samokontroli pozwala na wykazanie związków pomiędzy samokontrolą a innymi zmiennymi z kategorii różnic indywidualnych. Z drugiej strony uniemożliwia on wyjaśnienie różnic intra-indywidualnych, na przykład zależnych od kontekstu sytuacyjnego, w którym znalazł się dany człowiek. Problem ten uwzględniony jest w ramach drugiego podejścia, opisującego samokontrolę w kategoriach procesualnych. Samokontrola jako proces jest charakterystyczna dla koncepcji wywodzących się z nurtu psychologii poznawczej. W ramach tego sposobu rozumienia samokontroli badacze starają się opisać, jakie mechanizmy stoją za procesami kontroli zachowań czy emocji, a więc są to badania nad wykonawczą funkcją Ja (Kadzikowska-Wrzosek, 2012), którą można rozumieć jako szereg procesów wolicjonalnych, na które składają się procesy takie jak dokonywanie wyborów pomiędzy różnymi możliwościami i podejmowanie decyzji, zainicjowanie działań celowych, kontrolowanie Ja i otaczającego świata, a także wpływanie na strukturę Ja (Baumeister, 1998, 2004).

Warto zauważyć, że część teoretyków decyduje się na rozszerzenie sposobu myślenia o samokontroli jako cesze i procesie jednocześnie. Na przykład Walter Mischel wraz ze współpracownikami przedstawiają dynamikę procesu kontroli poznawczej (Mischel, Ebbesen i Raskoff Zeiss, 1972), jednocześnie ukazując ją jako relatywnie stałą predyspozycję do reagowania w określony sposób (np. Mischel, Shoda i Peake, 1988). Z kolei Roy F. Baumeister (2002) w wyraźny sposób opisuje samokontrolę jako proces energetyczny, choć z drugiej strony traktuje ją jako cechę osobowości, która może być mierzona kwestionariuszowo i w istotny statystycznie sposób koreluje z różnego rodzaju predyspozycjami i charakterystykami (Tangney, Baumeister i Boone, 2004). Wydaje się zatem, że dopiero połączenie obu podejść daje pełniejszy obraz funkcjonowania człowieka (Carver i Scheier, 2004; za: Kadzikowska-Wrzosek, 2012) oraz umożliwia nie tylko diagnozę i przewidywanie odnośnie do przyszłych zachowań, ale również pozwala na wdrożenie rozwiązań mogących wesprzeć rozwój jednostki.

Z uwagi na złożoność omawianego zagadnienia, warto przyjrzeć się bardziej szczegółowo, w jaki sposób autorzy opisują zdolność człowieka do kontroli swoich reakcji. Z tego względu pokrótce opisane zostaną najczęściej przytaczane ze współczesnych koncepcji (np. Baumeister i Vohs, 2004, 2016; Boekaerts, Zeidner i Pintrich, 2000; Kadzikowska-

Wrzosek, 2012). Zostaną one przedstawione według kolejności ewolucji sposobu myślenia o pojęciu samokontroli: (a) cybernetyczny model samoregulacji Charlesa S. Carvera i Michaela F. Scheiera, (b) koncepcja trybów kontroli działania Juliusa Kuhla, (c) teoria dwóch systemów Waltera Mischela oraz (d) wysiłkowy model samoregulacji Roya F. Baumeistera.

1.2.1. Cybernetyczny model samoregulacji Charlesa S. Carvera i Michaela F. Scheiera. Teoria ta wprowadza uporządkowany sposób rozumienia procesów samoregulacji, która ma funkcjonować na zasadzie konkretnych schematów opartych o ciągłe przetwarzanie i przekazywanie informacji. Według autorów samoregulacja stanowi proces stałej kontroli aktualnego zachowania pod kątem obranych standardów (Carver i Scheier, 1982, 1985). Nazewnictwo stosowane w ramach tej teorii wprost nawiązuje do osiągnięć z zakresu cybernetyki, takich jak *feedback*, *loop*, *program* (Carver i Scheier, 2016), sama zaś koncepcja nawiązuje do dwóch opisanych wyżej teorii: TOTE (Miller, Galanter i Pribram, 1960) oraz przedmiotowej samoświadomości (Duval i Wicklund, 1972). Sama teoria ewoluowała na przestrzeni lat, jednak jej główne założenia pozostały niezmiennie (por. Carver i Scheier, 1982, 2003).

Według autorów zachowanie człowieka jest kierowane poprzez cele i kontrolowane za pomocą informacji zwrotnych uzyskiwanych na drodze do celu (Carver i Scheier, 2000). Informacje te pozwalają na ciągłe monitorowanie efektów zachowania poprzez porównanie ich do osobistych standardów, co z kolei umożliwia wprowadzenie ewentualnych zmian, np. korektę zachowania. W sytuacji takiego porównania osoba dokonuje oszacowania odnośnie do możliwości osiągnięcia celu. Zależnie od wyniku tej oceny, dalsze wysiłki zostają zintensyfikowane lub zaniechane, natomiast same kryteria oceny mogą się zmieniać z czasem i mogą być również zależne od tego, czy dana dziedzina jest osobie znana, czy jest zupełnie nowa (w przypadku obszarów znanych kryteria oceny są bardziej stabilne; Carver i Scheier, 2016). Konsekwencją informacji zwrotnych mają być pojawiające się emocje, które różnią się w zależności od postępów na drodze do realizacji celu: jeśli wykonanie zadań jest poprawne i odpowiada przyjętemu standardowi, pojawiają się pozytywne emocje, natomiast emocje są negatywne, jeśli osoba wykonuje zadanie gorzej, niż przewiduje to standard (Carver i Scheier, 2016).

Autorzy postulują, że dopiero znajomość celu pozwala na zrozumienie danego zachowania, co jednak często nie jest łatwe ani dla obserwatora, ani dla samego aktora (Carver i Scheier, 2000). Według autorów standardy jednostki ułożone są w ramach hierarchii

i manifestują się w zachowaniu, a system informacji zwrotnych pozwala na osiąganie celów różnego rodzaju. Hierarchizacja celów opiera się na poziomie ich abstrakcyjności. Oznacza to, że cele wyższego rzędu (bardziej abstrakcyjne, np. chęć bycia osobą sumienną) mogą być realizowane poprzez cele niższego rzędu takie, jak podejmowanie jakiegoś zachowania (np. zakupienie kalendarza). Cele bardziej ogólne w ramach niniejszej koncepcji wydają się więc być podstawą dla działań podejmowanych przez jednostkę. Im mniej abstrakcyjny poziom, tym więcej daje on możliwości czy etapów działania.

W ramach koncepcji pojawiają się rozważania dotyczące tego, w jakich okolicznościach ludzie zwiększają lub zmniejszają wysiłek w kierunku realizacji celu, kiedy rezygnują z jego realizacji albo jakie cele mogą mieć wyższy priorytet, np. w sytuacji konfliktu dążeń. Sama koncepcja posiłkuje się pojęciem samokontroli jako procesu, unikając przy tym dyskusji odnośnie do istnienia zmiennych indywidualnych, które mogłyby mieć wpływ na poziom wykonania jakiegoś zadania lub realizacji celu i koncentruje się głównie na procesie rozpoczynania oraz kontynuowania podjętych działań. Jak wskazują sami autorzy, to podejście daje możliwość praktycznego wykorzystania teorii, np. w procesie psychoterapii (Carver i Scheier, 1982, 1985).

1.2.2. Koncepcja kontroli działania Juliusa Kuhla. Koncepcja ta jest wysoce rozbudowaną propozycją, która koncentruje się przede wszystkim na aspekcie wolicjonalnym działań, kładąc nacisk na procesualny charakter kontroli, ale także zwracając uwagę na różnice indywidualne w tym zakresie. Stanowi ona element Teorii Interakcji Systemów Osobowościowych (ang. *Personality Systems Interactions Theory*; Kuhl, 2000; Kuhl, Kazén i Koole, 2006). Samokontrola w tym ujęciu jest autorytarnym typem kontroli działania związanej z nakierowaniem na cel, samoregulacja zaś stanowi demokratyczny typ kontroli działania i wiąże się z takim zachowaniem, które jest nakierowanie na utrzymanie harmonii Ja, przy uwzględnieniu własnych potrzeb czy doświadczeń (ang. *self-maintenance*). Główne założenie koncepcji kontroli działania (ang. *action control*; np. Kuhl i Goschke, 1985) dotyczy istnienia procesów postdecyzyjnych, które stanowią pomost pomiędzy podjętym zamiarem a jego realizacją. Zamiar jest pewnym schematem działania, który zawiera poczucie zobowiązania i opisuje zaangażowanie osoby. Wielkość wysiłku niezbędnego do realizacji tego zamiaru zależy od liczby i siły konkurencyjnych tendencji, wielkości nacisków zewnętrznych oraz typu kontroli, który sprawuje jednostka. Sama realizacja zamiaru może odbyć się dzięki wzmacnianiu siły tego zamiaru lub hamowaniu impulsów

(tj. konkurencyjnych schematów działania) za pomocą strategii wolicjonalnych, m.in. aktywnej selektywności uwagi czy kontroli emocji i motywacji (por. Kuhl, 1985).

W ramach teorii wyróżnione zostały dwa typy kontroli działania, które aktywizowane są podczas realizacji zamiaru. Są nimi typ katastroficzny i metastatyczny, które różnią się podejściem jednostki do sytuacji problemowej (Kuhl, 1985). Typ katastroficzny związany jest z zachowaniem *status quo*, natomiast metastatyczny pozwala na zmianę sytuacji poprzez skupienie się na stanie teraźniejszym i przyszłym, rozpoznanie rozbieżności między nimi i odkrycie sposobu zmiany tej rozbieżności. O aktywizacji typu kontroli działania decydują dwie podstawowe orientacje: na stan i na działanie (Kuhl, 1994a). Orientacja na działanie dotyczy sytuacji, w której osoba koncentruje się (równolegle lub sukcesywnie) na stanie teraźniejszym, przyszłym, rozbieżności między nimi oraz możliwościach zniesienia różnicy między stanem aktualnym a przyszłym. Z kolei orientacja na stan występuje wówczas, gdy brakuje któregoś z wymienionych powyżej komponentów (Kuhl i Eisenbeiser, 1986; za: Marszał-Wiśniewska, 2002). Orientacja na stan może występować w różnych postaciach, w zależności od tego, które procesy podlegają zaburzeniom.

Według Juliusa Kuhla ludzie mają tendencję do przyjmowania jednej z tych dwóch podstawowych orientacji (a jest ona raczej wynikiem interakcji innych zmiennych – sytuacyjnych i osobowościowych), co może mieć swój rezultat w umiejętnościach jednostki czy skuteczności realizacji celów (Kuhl, 1984). Osoby zorientowane na stan mają większą tendencję do ruminacji, prokrastynacji, persewacji czy fiksacji na celu (por. Maruszewski i in., 2008, s. 642), natomiast w przypadku ludzi zorientowanych na działanie można zaobserwować, że pomiędzy ich zamiarami a urzeczywistnieniem jest większa zgodność, niż w drugiej grupie, a ich strategie samoregulacyjne są skuteczniejsze (Kuhl, 1984, 1985). Okazuje się jednak, że również osoby zorientowane na stan mogą działać sprawnie, z uwagi na większą zdolność do odraczania gratyfikacji, np. poprzez koncentrację na przyszłości w przypadku pracy nad celami długoterminowymi, choć należy również podkreślić, że ta zdolność może przybrać niepożądany efekt nadmiernego trzymania się zamiarów, które są niemożliwe do realizacji (Kuhl, 1994b).

Teoria ta należy raczej do propozycji z nurtu koncepcji procesualnych, jednak podkreśla ona również istnienie pewnych indywidualnych tendencji do przyjmowania orientacji w różnych okolicznościach. Pozwala przy tym na dokładny opis sekwencji procesów psychicznych i działań w trakcie osiągania celów. Jak zakłada Julius Kuhl (1985), zachowaniem człowieka kierują wielorakie motywacje i w jednej chwili może on być

zaangażowany w realizację różnych celów, ale każde działanie wymaga użycia pewnej dozy samoregulacji. Według autora impuls czy pokusa są konkurencyjnymi schematami działania względem powziętych zamierzeń, które jednostka może podjąć lub zaniechać na rzecz innego działania – w zależności od tego, co przynosi osobie najwięcej korzyści. Można więc zauważyć, że Julius Kuhl kładzie nacisk na aspekt realizowania celów, niejako przy założeniu, że hamowanie impulsów jest jednym z elementów realizowania zamierzeń. Samo hamowanie pojawiających się impulsów nie stanowi więc o istocie koncepcji, w odróżnieniu od kolejnej, przedstawionej niżej koncepcji.

1.2.3. Poznawczo-afektywna teoria dwóch systemów samokontroli Waltera Mischela. Poznawczo-afektywna teoria dwóch systemów samokontroli Waltera Mischela stanowi element szerszej teorii osobowości (Mischel i Shoda, 1995). Zakłada ona istnienie dwóch systemów samokontroli, które regulują zachowanie: gorącego i chłodnego. System gorący wiązany jest z impulsywnym zachowaniem w odpowiedzi na bodziec. Z kolei system chłodny pozwala odraczać gratyfikacje i – tym samym – osiągać założone cele (Metcalf i Mischel, 1999). Samokontrola definiowana jest tu jako umiejętność trzymania się podjętej decyzji i bywa nazywana przez autorów „siłą woli” (ang. *willpower*). Teoria ta w ścisły sposób wiąże się z odkryciami z dziedziny neurobiologii na temat funkcjonowania mózgu: układ limbiczny ma odpowiadać za reakcję gorącą, natomiast kora przedczołowa – za hamowanie, czyli reakcję chłodną (McClure i in., 2004).

Począwszy od lat 60. (1968-1974) zespół Waltera Mischela przeprowadził szereg badań znanych powszechnie jako *Marshmallow Test*, w których wykorzystano procedurę odraczania gratyfikacji (np. Mischel i Ebbesen, 1970; Mischel, Ebbesen i Raskoff Zeiss, 1972; Mischel i Metzner, 1962). W ramach podstawowej procedury badawczej 4-letnie dzieci otrzymywały wybrany przysmak i były informowane, że mogą spożyć go w tej chwili lub mogą poczekać określony czas, dzięki czemu otrzymają drugą sztukę. Okazało się, że wytrwałość w oczekiwaniu na nagrodę różni się międzypersonalnie. Dalsze badania dotyczyły wieloletniej obserwacji rozwoju uczestników tego badania, jak również podejmowanych strategii radzenia sobie z postawionym problemem oraz różnic międzysytuacyjnych, które mogłyby utrudnić lub ułatwić odroczenie gratyfikacji.

Jak wskazały wyniki badań podłużnych osoby, które w wieku dziecięcym powstrzymywały się od konsumpcji pojedynczego smakołyku, w późniejszych latach życia osiągały lepsze wyniki szkolne, wykazywały niższe ryzyko rozwoju niektórych chorób psychicznych, uzależnienia od substancji psychoaktywnych, prezentowały wyższe

kompetencje społeczne, jak również wykazywały niższą podatność na stres, w porównaniu do grupy badanych, którzy ulegli pokusie przyjęcia natychmiastowej gratyfikacji (Ayduk i in., 2000, 2008; Mischel, Shoda i Peake, 1988). Różnice w umiejętności odraczania gratyfikacji pomiędzy obydwoma grupami były widoczne nawet w czwartej dekadzie życia (Casey i in., 2011). Po przeprowadzeniu na tej próbie dodatkowych badań aktywności mózgu z wykorzystaniem funkcjonalnego obrazowania metodą rezonansu magnetycznego (fMRI) okazało się, że osoby o różnym poziomie samokontroli wykazywały inny wzorec aktywności mózgu (por. *Rozdział 1.3.2.*).

Jak można zauważyć, teoria ta koncentruje się przede wszystkim na zdolności do odraczania gratyfikacji, co wiąże się z umiejętnością hamowania impulsów na rzecz realizowania długoterminowych zamierzeń. Poza samą predyspozycją do odraczania gratyfikacji, wyniki badań wskazały na istnienie różnych technik poznawczych wspierających działanie chłodnego systemu, takich jak przekierowywanie uwagi czy reinterpretacja poznawcza obiektu, które mogą być z powodzeniem wykorzystane w terapii i psychoedukacji (np. Mischel, Shoda i Rodriguez, 1989).

1.2.4. Wysiłkowy model samokontroli Roya F. Baumeistera. Stosunkowo popularną, ale także kontrowersyjną teorią jest wysiłkowy model samokontroli postulowany przez Roya F. Baumeistera i współpracowników (Baumeister, Vohs i Tice, 2007). Jak wskazuje autor teorii, nawiązuje ona do psychodynamicznej koncepcji Freuda, m.in. poprzez podkreślanie specyficznej roli energii psychicznej, którą dysponuje dana osoba (a dokładniej – do pojęcia ego; Baumeister, 2004). Autorzy definiują samokontrolę jako wysiłek podejmowany z intencją zmiany własnych reakcji: emocji, zachowań i myśli (Baumeister, Heatherton i Tice, 1994). W ramach tego nurtu istotnym pojęciem jest wyczerpanie woli (inaczej: wyczerpanie ego; ang. *ego depletion*), które oznacza spadek zasobów samokontroli wskutek jej sprawowania, przez co staje się ona nieskuteczna. Zużycie posiadanych zasobów może więc prowadzić do załamania kontroli zachowań, myśli czy emocji, co jest szczególnie widoczne wśród osób przejawiających niską samokontrolę jako cechę (np. DeWall i in., 2007). Badacze postulują jednak, iż możliwe jest wzmacnianie samokontroli poprzez różnego rodzaju ćwiczenia siły woli (Muraven, Baumeister i Tice, 1999).

Nurt badań zainicjowany przez zespół Roya F. Baumeistera opiera się na metodzie dwóch pomiarów siły woli (por. Muraven, 2012). Badania te są zazwyczaj trzyetapowe – w pierwszym etapie następuje wyczerpanie zasobów samokontroli, w drugim wprowadza się manipulację eksperymentalną (zazwyczaj mającą na celu wyczerpanie bądź odbudowę

zasobów samokontroli), w trzecim zaś etapie następuje ponowny pomiar samokontroli. Najczęściej stosowanymi manipulacjami wyczerpującymi są test Stroopa, kontrola emocji (np. oglądanie emocjonującego filmu bez możliwości mimicznego wyrażania emocji), kontrola myśli (np. z wykorzystaniem paradoksalnego efektu kontroli), kontrola zachowań (unikanie czytania napisów wyświetlanych na dole ekranu, pisanie w nienaturalny dla siebie sposób, ściskanie urządzenia do ćwiczeń mięśni dłoni, tzw. *handgrip*, zakaz spożywania dostępnych produktów) lub wielokrotne dokonywanie wyborów. Skuteczność manipulacji mierzy się za pomocą rozhamowania behawioralnego (spożywanie alkoholu, słodczy), kontroli behawioralnej (ilość spożytego niesmacznego napoju), wytrwałości (czas spędzony nad niemożliwymi do rozwiązania zagadkami – anagramami, przerysowywaniem figur, łamigłówkami lub czas ściskania urządzenia do ćwiczeń mięśni dłoni). Stosuje się również metody takie jak pomiar glukozy we krwi, wycena produktów czy wspomniany wcześniej test Stroopa. Obniżenie poziomu glukozy we krwi, zawyżanie szacowanych cen oraz obniżony czas reakcji w teście Stroopa (i wiązany z nim efekt interferencji odzwierciedlający poza samym czasem reakcji także trafność odczytywanych słów) mają wskazywać na zmniejszenie zasobów samokontroli wskutek jej sprawowania w pierwszym etapie badania.

Pomimo dużej popularności wysiłkowej teorii samokontroli coraz częściej spotyka się ona z krytyką ze strony środowiska naukowego. Największe kontrowersje budzi duża pula zachowań i zadań mierzących poziom samokontroli, które – jak się wydaje – nie są równoważne i mierzą różne kompetencje w tym zakresie. W ramach krytyki badań nad samokontrolą przytaczany jest również brak kontroli kosztów przełączania pomiędzy zadaniami (Śpiewak, 2008). Albert Bandura (1996) z kolei zarzuca prezentowanemu podejściu interpretację zaprzestania działań jako efekt wyczerpania zasobów, nie uwzględniając przy tym aspektu motywacyjnego – na przykład osoba może angażować się tylko w takie działania, które z jej perspektywy są korzystne i jednocześnie rezygnować z innych aktywności. Według tej polemiki możliwe jest też wycofanie się z danej aktywności w przypadku oszacowania braku korzyści. Teoria nie bierze pod uwagę procesu szacowania kosztów zaangażowania i potrzebnych zasobów, które jednostka musi poświęcić dla realizacji celu¹.

¹ Warto w tym miejscu zwrócić uwagę na dyskusję dotyczącą samego istnienia efektu wyczerpania woli. Rozbieżnych danych dostarczają przeprowadzane metaanalizy, które wykazują istnienie efektu, niewielki efekt bądź jego całkowity brak (Carter i in., 2015; Carter i McCullough, 2014; Hagger i in., 2010). Przeprowadzone zostały również wielośrodkowe replikacje, których wyniki wskazują na niewielki efekt wyczerpania ego (Dang i in., 2021; Hagger i in., 2016). W opozycji do wniosków wyciągniętych na podstawie pierwszej przeprowadzonej replikacji stoi grono badaczy, którzy zauważają liczne

Poza metodami eksperymentalnymi, w ramach badań bazujących na przedstawionej teorii, używa się kwestionariusza *Self-Control Scale* (SCS, Tangney, Baumeister i Boone, 2004), który jest jedną z najczęściej wykorzystywanych metod do badania samokontroli w ostatnich latach. Często stosowana jest również jego skrócona wersja (*Brief Self-Control Scale*). Autorzy teorii, jak i samego kwestionariusza, traktują samokontrolę jako jednolity konstrukt, choć sama skala powstała zgodnie z założeniem, że to hamowanie jest głównym procesem samokontroli (por. Baumeister, Heatherton i Tice, 1994).

1.2.5. Podsumowanie. Przedstawione koncepcje samokontroli łączy przede wszystkim ich procesualny charakter – każda z nich koncentruje się na samokontroli (lub samoregulacji) jako procesie, jednak część z nich rozwija również tematykę samokontroli rozumianej jako stan lub dyspozycja. Charles S. Carver i Michael F. Scheier (1982, 1985, 2003, 2016) w swoim cybernetycznym modelu samoregulacji skupiają się przede wszystkim na sekwencyjności kolejnych zachowań, które pozwalają na zrealizowanie celu, tym samym opisując samoregulację jako proces stałej, wolicjonalnej kontroli zachowania w kierunku realizacji celów, co odbywa się dzięki pętlom informacji zwrotnych. Z kolei Julius Kuhl i współpracownicy (np. Kuhl, 2000; Kuhl i Goschke, 1985; Kuhl, Kazén i Koole, 2006) opisują sekwencję procesów postdecyzyjnych, w ramach których realizowane są cele, a ma to miejsce przez wzmacnianie siły zamiaru bądź hamowanie impulsów rozumianych jako konkurencyjne schematy działania, które mogą pojawić się w trakcie realizowania zamierzeń. W odróżnieniu od wcześniej opisanej teorii Julius Kuhl podkreśla znaczenie zmiennych indywidualnych – typów kontroli oraz orientacji (na stan i działanie), które w określonych okolicznościach mogą wspierać lub utrudniać realizowanie celu. Natomiast Walter Mischel i współpracownicy (np. Metcalfe i Mischel, 1999) w ramach swojej poznawczo-afektywnej teorii dwóch systemów samokontroli opisują przede wszystkim różnice pomiędzy dwoma konkurencyjnymi wobec siebie systemami regulowania zachowania, z którego jeden odpowiada za reakcje emocjonalne i impulsywne, drugi zaś za chłodną, racjonalną reakcję związaną z hamowaniem i samokontrolą. Autor koncepcji skupia swoją uwagę na biologicznych mechanizmach, koncentrując się przede wszystkim na odkryciach z zakresu neurobiologii. Choć podejście to kładzie nacisk na dwa systemy i sam proces samokontroli, podkreśla również różnice indywidualne w sposobie reagowania oraz kładzie nacisk na

niedociągnięcia w procedurze wykorzystanej przez zespoły badawcze – np. użycie nieodpowiednich metod badawczych, na co wskazują przeprowadzone później analizy statystyczne (np. Baumeister i Vohs, 2016; Blázquez, Botella i Suero, 2017; Dang, 2016a; Drummond i Philipp, 2017). W związku z rozbieżnościami uzyskiwanych efektów podejrzewa się, że wkrótce pojęcie to zacznie coraz rzadziej pojawiać się w literaturze naukowej (Vadillo, 2019).

możliwość kształtowania umiejętności samokontroli. Walter Mischel nie opisuje jednak szeroko mechanizmów psychologicznych i procesów stojących za realizowaniem długoterminowych zamierzeń, jak robią to poprzedni teoretycy. Ostatnia z omówionych teorii, wysiłkowy model samokontroli (np. Baumeister, Heatherton i Tice, 1994; Baumeister, Vohs i Tice, 2007) opisuje samokontrolę zarówno jako proces, jak i stan. W kontekście procesualnym kładzie nacisk na pojęcie wyczerpania ego, które występuje w sytuacji obniżenia zdolności do samokontroli wskutek jej sprawowania, co stanowi *novum* w obrębie omawianej tematyki. W kontekście zmiennej indywidualnej podkreślane są przy tym różnice międzyosobnicze w wyjściowym poziomie posiadanych przez jednostkę zasobów samokontroli. Głównym procesem samokontroli opisanym w ramach niniejszej koncepcji wydaje się hamowanie, które stanowi czynnik ochronny przed niekorzystnymi zjawiskami i zachowaniami z punktu widzenia psychologii zdrowia i relacji społecznych (por. Baumeister, Heatherton i Tice, 1994).

1.3. Źródła samokontroli

Poszukiwania źródeł samokontroli wpisują się w trwającą w psychologii od lat debatę „natura czy wychowanie” (ang. *nature versus nurture*). Część badaczy podkreśla znaczenie samokontroli dla przetrwania i rozwoju gatunku ludzkiego, zwracając uwagę na jej rolę w skutecznym przystosowywaniu się do środowiska i zmieniających się warunków (np. Barkley, 1996). Źródeł samokontroli można więc upatrywać przynajmniej częściowo w uwarunkowaniach genetycznych (por. Beaver i in., 2010; Reif i in., 2009), przy czym niektórzy autorzy wskazują na potencjalnie dużą rolę tego czynnika (Coyne i Wright, 2014). Istotna rola przypisywana jest również wpływowi wychowawczemu, środowiskowemu oraz edukacji (por. Mischel, 2015; Mischel, Shoda i Peake, 1988), samokontrola zaś wydaje się cechą dość stabilną w czasie, np. w okresie dzieciństwa (np. Coyne i Wright, 2014). Prawdopodobnie jednak dla rozwoju samokontroli najistotniejszy jest efekt interakcji genów i środowiska (por. Champagne i Mashhoodh, 2009). Wielu badaczy podkreśla przy tym, że kluczowy dla wzmacniania się samokontroli jest rozwój mózgu, w szczególności fragmentu zwanego korą przedczołową (Gogtay i in., 2004; McClure i in., 2004). Proces ten może być powiązany zarówno z ekspresją odziedziczonych dyspozycji, jak i rozwojem w ciągu życia związanym na przykład z wpływami środowiskowymi. Natomiast nieco inne podejście prezentują badacze traktujący samokontrolę w kategoriach zasobów energetycznych. Skłaniają się oni ku stwierdzeniu, że na jej funkcjonowanie może mieć wpływ metabolizm glukozy (Gailliot i Baumeister, 2007; Gailliot i in., 2007).

1.3.1. Uwarunkowania środowiskowe. Złożoność środowiska, w którym żyjemy, nie pozwala na laboratoryjne odseparowanie od siebie wszystkich zmiennych, które potencjalnie mogłyby wpływać na rozwój samokontroli u danej jednostki. Niemniej jednak badacze podejmują próby wyodrębnienia elementów, które mogłyby wywierać taki wpływ. Wśród nich wymienić można przekaz kulturowy i wyznawane wartości, wzorce wychowawcze, uczenie przez obserwację, trening samokontroli, status społeczno-ekonomiczny oraz otoczenie, czyli środowisko fizyczne.

Prawdopodobnie duże znaczenie dla kształtowania samokontroli jednostki ma kultura, w której człowiek wzrasta. Takie różnice kulturowe mogą dotyczyć choćby wartości wyznawanych przez daną społeczność, które mogą ukierunkowywać samokontrolę. Wiadomo na przykład, że dzieci azjatyckiego pochodzenia lepiej radzą sobie w testach samokontroli od dzieci amerykańskich (Sabbagh i in., 2006). Kultura i wyznawane wartości wiążą się również ze wzorcami wychowawczymi kultywowanymi w danej społeczności. Jako jedną z potencjalnych przyczyn tych różnic można przywołać właśnie metody wychowawcze, które mogą różnić się w obu tych grupach (np. Chao, 1996). Szereg możliwych różnic wychowawczych w społeczeństwach wschodnich i zachodnich może dotyczyć choćby sposobów, w jaki rodzice zachęcają swoje dzieci do kontynuowania wysiłku, na przykład poprzez udzielanie wzmocnień lub stosowanie kar.

W społeczeństwach zachodnich różnice wychowawcze pomiędzy rodzicami dzieci o wyższej i niższej samokontroli dotyczą m.in. postaw rodzicielskich. Wyniki polskich badań dowiodły, że okazywane przez rodziców postawy akceptacji i autonomii wiążą się pozytywnie ze sprawnością mechanizmów kontroli działania (Kadzikowska-Wrzosek, 2011). Z kolei badania przeprowadzone przez Magdalenę Marszał-Wiśniewską (2001) wykazały, że niekonsekwencja wychowawcza ze strony matek jest istotnym czynnikiem kształtowania wśród córek orientacji na stan, która związana jest z uruchomieniem procesów psychologicznych, utrudniających realizację celów. Również nadmierne wymagania ze strony rodziców mogą zakłócać realizację zamierzeń ich dzieci (choć nie dotyczy to nadmiernych wymagań matek wobec ich synów). Według Juliusa Kuhla (1994a) na kształtowanie tego typu orientacji mogą mieć wpływ czynniki takie, jak utrudnienie przez rodziców zakończenia działań podjętych przez dziecko (np. przerywanie aktywności dziecka po to, aby zajęło się ono innymi zadaniami), nadmierne zwracanie uwagi na różnicę między zachowaniem dziecka w danej chwili a wcześniejszymi ustaleniami czy stałe zwracanie uwagi na popełniane przez dziecko błędy.

Interesujących rezultatów dostarczyła metaanaliza wyników 41 badań dotyczących różnych kompetencji samoregulacyjnych dzieci oraz zachowań rodzicielskich (Karreman i in., 2006). Wykazała ona, że z samokontrolą dziecka dodatnio wiązała się pozytywna kontrola dokonywana przez rodziców, na którą składały się zachowania takie jak stawianie ograniczeń, ograniczona dyrektywność oraz udzielanie wskazówek i instruowanie dziecka. Wykazano również, że zachowania rodziców składające się na kontrolę negatywną, takie jak nadopiekuńczość, nadmierna kontrola, krytykowanie, wrogość czy wywieranie nacisków, wiązały się ujemnie z przejawianą przez dziecko samokontrolą zachowań. Co ciekawe, responsywność (na którą składał się m.in. rozumiejący, akceptujący stosunek wobec dziecka, wrażliwość i zaangażowanie), nie wiązała się z poziomem samokontroli podopiecznego.

Podjeżdza się więc, że rozwój zdolności samokontroli może być w dużej mierze wzmacniany bezpośrednio poprzez proces uczenia się, na przykład własne doświadczenie (Reykowski, 1975) lub nawet samo modelowanie. Wielu badaczy skłania się ku stwierdzeniu, że bezpośredni trening kompetencji powiązanych z samokontrolą może zwiększać umiejętność jej sprawowania. Taki efekt zaobserwowano zarówno wśród dzieci (np. Karbach i Kray, 2009; Tominey i McClelland, 2011), jak i w grupach osób dorosłych (por. metaanaliza: Hagger i in., 2010; należy jednak zauważyć, że istnieją także późniejsze doniesienia o braku spodziewanych efektów², Miles i in., 2016). Trening samokontroli może być również przydatny w przypadku osób borykających się z problemem alkoholowym (zarówno w postaci uzależnienia, jak i używania problemowego), na co wskazują wyniki metaanalizy 17 badań dotyczących behawioralnego treningu samokontroli w tych grupach (Walters, 2000). Zaobserwowano ponadto, że wytrenowanie samokontroli w jednym obszarze, może prowadzić do zwiększenia umiejętności kontrolowania się w innej sferze, np. badania Marka Muravena (2010a, 2010b) wykazały, że trening w postaci powstrzymywania się od spożywania słodczy ułatwia późniejsze porzucenie nałogu nikotynowego oraz utrzymanie abstynencji. Trening wydaje się przydatny także pod kątem kształtowania nawyków. Samo ich nabywanie wymaga bowiem samokontroli jednostki, jednak już po jego ukształtowaniu, zachowanie nawykowe przestaje zużywać zasoby samokontroli i może bezwysiłkowo wspierać realizację celów (Neal, Wood i Drolet, 2013).

Innego spojrzenia dostarcza upatrywanie źródeł zaburzeń samokontroli w otaczającym środowisku fizycznym. Takie podejście nawiązuje do socjologiczno-kryminalnej teorii „wybitej szyby”, która mówi o tym, że nawet niewielkie zaniedbanie otoczenia załamuje

² Niewykluczone, że znaczenie dla osiąganej skuteczności ma rodzaj wykorzystanych technik treningowych.

kontrolę społeczną, co może prowadzić do popełniania różnego rodzaju wykroczeń (Wilson i Kelling, 1982). Rzeczywiście, wpływ nieuporządkowanego otoczenia na upośledzenie zdolności samokontroli został wykazany w badaniach eksperymentalnych (Chae i Zhu, 2014; Ranihel, Redden i Vohs, 2011; za: Baumeister i Tierney, 2013) – okazuje się, że nieuporządkowane, chaotyczne bądź brudne otoczenie może czasowo zmniejszać zdolność do samokontroli. Pewnych przesłanek na ten temat dostarczać mogą dane deklaratywne, wedle których osoby żyjące w nieuporządkowanych domach uważają, że ich życie wymyka się spod kontroli (Belk, Seo i Li, 2007; Bitner, 1990). Interesujących danych dostarczają również wyniki badań pilotażowych, w których zaobserwowano zwiększenie tendencji do podejmowania ryzyka oraz obniżenie wykonania zadań wymagających uwagi wśród osób przebywających w więzieniu, co autorzy wiążą ze środowiskiem fizycznym (Meijers i in., 2018). Z pewnością potrzebne są jednak dalsze badania, które mogłyby pogłębić problematykę wpływu otoczenia na samokontrolę, szczególnie pod kątem rozwoju cechy samokontroli.

Jak sugerują niektórzy autorzy, w kontekście środowiskowym istotny może być również status społeczno-ekonomiczny, który może mieć wpływ na kształtowanie osobowości i kompetencji w dzieciństwie (por. Deckers i in., 2015). Wyniki badań przeprowadzonych na Uniwersytecie Northwestern wskazują, że rzeczywiście studenci o niższym statusie społeczno-ekonomicznym wykazywali niższy poziom samokontroli od osób o wyższym statusie (Johnson, Richeson i Finkel, 2011). Trudno jednak ocenić czy rzeczywiście to status społeczno-ekonomiczny ma wpływ na taki stan rzeczy, czy może jest to tylko zmienna pośrednicząca lub istnieje jeszcze inny sposób powiązania tych dwóch zmiennych. Badania przeprowadzone w grupie dzieci nie wskazały bezpośredniego związku pomiędzy tymi zmiennymi, a wykazano przy tym, że to raczej sposób wartościowania pokusy może różnicować dzieci o różnym statusie społeczno-ekonomicznym, co z kolei może prowadzić do różnic w zakresie samokontroli (Herzberger i Dweck, 1978).

1.3.2. Budowa i aktywność mózgu. Za budowę mózgu może być odpowiedzialne zarówno dziedziczenie pewnych predyspozycji, jak i zmiany zachodzące w ciągu życia, które mogą być naturalne (związane z rozwojem jednostki) lub patologiczne (chorobowe, uszkodzenia powstałe w wyniku wypadków), a także związane z doświadczeniami osobniczymi (neuroplastyczność mózgu; Bennett i in., 1964). Badania prowadzone nad 36 różnymi gatunkami zwierząt wykazały, że to bezwzględna wielkość mózgu w istotny sposób

wiąże się ze zdolnościami poznawczymi i samokontrolą (MacLean i in., 2014). Jednak w przypadku różnic indywidualnych wśród ludzi trudno upatrywać tak prostej zależności.

Pomimo coraz powszechniejszego wykorzystywania w badaniach zaawansowanych technik neuroobrazowania, nadal nie ma pełnej wiedzy na temat konkretnych obszarów mózgu odpowiadających za samokontrolę. Wiadomo, że ważną rolę odgrywa fragment płatu czołowego, jakim jest kora przedczołowa (McClure i in., 2004). Jest to struktura mózgowa położona w przedniej części mózgu, która odpowiada za funkcje wykonawcze, w tym pamięć roboczą, planowanie, rozwiązywanie problemów, jak również przewidywanie konsekwencji i kontrolę impulsów (McClure i in., 2004; Wagner i Heatherton, 2016).

Kora przedczołowa jest najpóźniej rozwijającą się częścią mózgu i swoją dojrzałość osiąga dopiero w drugiej dekadzie życia (lub nawet znacznie później), co oznacza, że dzieci i nastolatki mają ograniczoną zdolność samokontroli, np. odraczania gratyfikacji czy poznawczego przewartościowywania bodźców (Gogtay i in., 2004; McRae i in., 2012). Młodzi ludzie mogą również w silniejszym stopniu odczuwać pokusy niż osoby dorosłe – nie oznacza to jednak, że dzieci nie potrafią skutecznie kontrolować swoich pragnień (Silvers i in., 2014). Różnice indywidualne o podłożu temperamentalnym istnieją już wśród 10-miesięcznych niemowląt i mogą one być predyktorem późniejszej zdolności do samokontroli (Johansson i in., 2015). W pierwszym roku życia dziecka następują przemiany w korze przedczołowej, które mają znaczenie dla kształtowania samokontroli. Dzięki dynamicznym zmianom następującym wraz z rozwojem umiejętność tę mogą wykazywać nawet niektóre czteroletnie dzieci (Mischel, 2015; Mischel, Shoda i Peake, 1988), ale najważniejszym okresem dla rozwoju kory przedczołowej jest czas między 3 a 6 oraz między 7 a 11 rokiem życia (Diamond, 2002). Dzięki rozwojowi zachodzącemu w tym czasie ok. 60% dzieci w wieku 12. lat posiada już znaczną umiejętność odraczania gratyfikacji (Mischel, 2015).

Wciąż trwa dyskusja na temat funkcji, które spełniają konkretne rejony kory przedczołowej, dlatego najczęściej mówi się o „prawdopodobnym regionie” odpowiedzialnym za dany proces samoregulacyjny (np. Goldstein i Volkow, 2011, s. 654). Obwód czołowo-prążkowiowy prawdopodobnie odpowiada za integrowanie procesów motywacyjnych i kontrolnych, kluczowych w procesie osiągania celów (Casey i in., 2011). Za odraczanie gratyfikacji ma odpowiadać lewa część kory przedczołowej (Drobetz i in., 2014; Figner i in., 2010), natomiast jej prawa część uznawana jest za odpowiedzialną za hamowanie reakcji emocjonalnych i zachowań (Casey i in., 2011; Garavan, Ross i Stein, 1999; Ochsner

i in., 2004). Zauważono również, że mózgi osób o niskiej samokontroli wykazują obniżenie aktywności różnych rejonów kory przedczołowej (por. przegląd: Goldstein i Volkow, 2011) przy jednocześnie wzmożonej aktywności w bardziej pierwotnym względem kory przedczołowej obszarze mózgu, jaką jest brzuszne prążkowie, które odpowiada za odczucie pożądania i przyjemności – to właśnie ta część mózgu odgrywa dużą rolę w procesie uzależnienia (Casey i in., 2011).

Ważnych obserwacji dostarcza również szereg badań przeprowadzanych z udziałem osób, które doświadczyły uszkodzenia konkretnych fragmentów kory przedczołowej. Tego typu uszkodzenia prowadzą do występowania szeregu zaburzeń behawioralnych. Najbardziej znanym i szeroko opisanym w literaturze przypadkiem jest historia Phineasa Gage’a, który w połowie XIX wieku doznał uszkodzenia mózgu spowodowanego wbiciem metalowego pręta, pracując jako kierownik budowy kolei (Damasio, 2013). Wypadek ten miał spowodować u niego istotną zmianę osobowości, co objawiało się zwiększonym rozhamowaniem zachowania, niezdolnością realizacji celów czy agresją. Współcześnie wiadomo, że zaburzenia behawioralne wywołane uszkodzeniem płatów czołowych związane są z deficytami takimi jak brak umiejętności planowania, przewidywania i podejmowania działań, obniżenie produktywności, sztywność zachowania, tłumienie aktywności lub impulsywność zachowań, trudności w ocenie popełnionych błędów oraz konsekwencji działań, jak również zaburzenia poczucia czasu (Chojnacka-Szałowska, 1993; przegląd w: Wolska, 2000). Mogą pojawić się także zachowania typowe dla zaburzenia obsesyjno-kompulsywnego (Donovan i Barry, 1994). Szczególnie charakterystyczny jest brak umiejętności odraczania gratyfikacji. W obliczu tak wielu deficytów funkcji istotnych dla przebiegu życia codziennego osoba z uszkodzeniem płata czołowego może być spostrzegana jako społecznie niedostosowana. Wśród zmian wywołanych uszkodzeniem tych okolic wyróżnia się także problem z rozpoczęciem aktów ruchowych, dezorganizację czynności mowy oraz tzw. amnezję czołową (Walsh i Darby, 2008). Sam rodzaj występujących deficytów związany jest z miejscem uszkodzenia płatów czołowych. Zespół czołowy grzbietowo-boczny dotyka raczej zaburzeń intelektu i działania dowolnego, przyśrodkowy – może powodować spadek napędu, a podstawno-boczny – zaburzenia emocjonalno-osobowościowe (Jodzio, 2008), co jest spójne z wynikami przedstawionych wyżej badań wskazujących na zróżnicowane funkcje spełniane przez te obszary mózgu.

Tak duże bogactwo funkcji, którą zdają się spełniać różne obszary kory przedczołowej, jak również różnorodność zaburzeń związanych z uszkodzeniami

specyficznych obszarów tego fragmentu mózgu, w ciekawy sposób korespondują z obserwacjami badaczy dotyczącymi samokontroli, wedle których ludzie mogą posiadać zróżnicowane kompetencje w tym zakresie, np. osoba umiejąca z łatwością przestrzegać diety może mieć jednocześnie trudność z zaprzestaniem palenia tytoniu lub porannym wstawaniem (por. Mischel, 2015).

1.3.3. Metabolizm glukozy. Innego, biologicznego źródła samokontroli upatruje się w poziomie glukozy we krwi, która ma stanowić energetyczne podłoże funkcji wykonawczej Ja (Gailliot i Baumeister, 2007; Gailliot i in., 2007). Według badaczy poziom glukozy spada wraz ze sprawowaniem samokontroli, a zasoby mogą być odbudowane przez odpowiednią podaż glukozy, np. w formie słodkiego napoju. Obniżenie samokontroli miałyby występować nie tylko w przypadku zużycia dostarczonych wcześniej zasobów, ale również w sytuacji zaburzeń gospodarki hormonalnej u osób chorujących na cukrzycę. Na potwierdzenie tej koncepcji przeprowadzono szereg badań, również na zwierzętach (Miller i in., 2010)³. Wykazały one, że rzeczywiście obniżony poziom glukozy we krwi wiąże się z obniżonym poziomem wykonania zadań wymagających samokontroli (Gailliot i in., 2007).

Jest to temat wzbudzający duże kontrowersje w środowisku naukowym, szczególnie wśród osób zajmujących się neurobiologicznym podłożem zachowań (np. Kurzban, 2010). Jak zauważa Sławomir Śpiewak (2013), tego typu analiza może być zbyt dużym uproszczeniem, a wręcz opiera się na niepoprawnej metodologii oraz braku odpowiednich narzędzi badawczych. Autor powołuje się na wiele źródeł naukowych dotyczących gospodarki energetycznej organizmu. Między innymi zwraca uwagę na dane wskazujące, że mózg (odpowiedzialny za procesy samokontroli) zużywa zaledwie 25% glukozy, którą dysponuje w danym momencie organizm (Magistretti, Pellerin i Martin, 1995; za: Śpiewak, 2013). Na jej poziom we krwi mogą wpływać nie tylko procesy wykonawcze, ale również szereg innych zjawisk, jak na przykład wysiłek fizyczny i poznawczy, funkcjonowanie gospodarki hormonalnej czy przeżywany stres. Wskazuje również na fakt, iż energia wykorzystywana przez organizm pochodzi również z innych źródeł, takich jak magazynowany w wątrobie oraz mięśniach szkieletowych glikogen, tłuszcze i białka (Berg,

³ Badania samokontroli wśród zwierząt spotykają się z krytyką niektórych psychologów. Większość badaczy zdaje się przychylić twierdzeniu, że jest to umiejętność typowo ludzka (np. Baumeister i in., 2006; Jodzio, 2008, s. 53). Kontrowersyjną według badaczy kwestią jest założenie, że zwierzęta mogą kontrolować swoje zachowanie, choć nie mają podmiotowości. Zastosowanie pojęcia „samokontrola” w odniesieniu do organizmów innych niż człowiek wydaje się bezzasadne, z uwagi na podmiotowy charakter samokontroli (np. Krzyżewski, 2008). Być może określenie „samoregulacja” byłoby w przypadku większości gatunków zwierząt bardziej adekwatne, z uwagi na jej niewymagający samoświadomości charakter.

Tymoczko i Styrrer, 2007; za: Śpiewak, 2013). Autor wskazuje, iż dobowe fluktuacje poziomu glukozy we krwi mogą być bardzo duże, a organizm stale dąży do zachowania homeostazy, w związku z czym zużyte zasoby energetyczne są w szybkim tempie uzupełniane. Dodatkowo należałoby zwrócić uwagę na fakt, iż wykorzystywane w badaniach narzędzia pomiarowe w postaci nieprecyzyjnych glukometrów mogą wykazywać błędne rezultaty (zafałszowując wynik nawet o 10-15%; Śpiewak, 2013, s. 245). Rzeczywiście, wyniki badań prowadzonych z użyciem precyzyjnych metod pomiarowych wskazują na to, że sprawowanie kontroli nie wpływa istotnie na obniżenie poziomu glukozy we krwi (Molden i in., 2012). Wiadomo również, że już sam słodki smak może redukować efekt wyczerpania zasobów samokontroli (Hagger i Chatzisarantis, 2013; Molden i in., 2012; Sanders i in., 2012), co może wiązać się ze specyfiką tego smaku, odczytywanego przez organizm jako nagroda zwiększająca motywację do działania. Nie dotyczy to jednak syntetycznych substancji słodzących, a wyłącznie glukozy. Wyniki najnowszych analiz wskazują, że wnioski wysnute przez zespół Gailliota i współpracowników nie są dostatecznie uzasadnione i w związku z tym konieczne są dalsze badania, które pozwoliłyby na ustalenie znaczenia metabolizmu glukozy dla procesu sprawowania samokontroli (Dang 2016b; Vadillo, Gold i Osman, 2016).

1.4. Procesy samokontroli

Jak wspomniano wyżej, ludzie umiejący kontrolować swoje zachowanie, myśli, czy emocje w jednym aspekcie, w innym obszarze mogą mieć z tym trudności (por. Mischel, 2015). Trudności te mogą mieć różny charakter i wiążą się zarówno z niedostateczną, jak i nadmierną lub niewłaściwą kontrolą (np. Baumeister, Heatherton i Tice, 1994), ale mogą być także związane z innymi czynnikami, które zostaną omówione w dalszej części niniejszego rozdziału.

Kłopoty ze sprawowaniem samokontroli mogą pojawiać się na każdym etapie tego procesu: począwszy od sformułowania zamiaru (odwołując się do nomenklatury stosowanej przez Juliusa Kuhla), aż po zrealizowanie tego zamierzenia. Proces samokontroli obejmuje przede wszystkim kontrolę myśli, emocji, działań, przy czym elementy te są ze sobą ściśle powiązane. Postulowany przez Baumeistera i współpracowników (1994) model samokontroli składa się z powiązanych ze sobą elementów: zinternalizowanych standardów osobistych, posiadanych zasobów siły woli oraz implementacji standardu i monitorowania uzyskiwanych rezultatów. Elementy te wydają się uniwersalne dla większości rozbudowanych teorii samokontroli (choć posiadane zasoby wciąż pozostają kwestią kontrowersyjną, por.

Rozdział 1.2 i 1.3.3.), dlatego będą one bazą dla dalszych rozważań na temat różnych aspektów procesu samokontroli.

1.4.1. Motywacja i standardy osobiste. Bez standardu trudno mówić o procesie samokontroli, wszak proces ten opiera się przede wszystkim na dostosowywaniu aktualnego zachowania do pewnych określonych ram, które umożliwią osiągnięcie danego celu. Jest to jednak dość szerokie pojęcie, ponieważ może zawierać w sobie nie tylko cele, ale również ideały jednostki, wyznawane wartości, oczekiwania czy inne obiekty albo stany, do których jednostka może porównywać sytuację, w której się znajduje (Baumeister, Schmeichel i Vohs, 2007). Nie bez znaczenia w kontekście tego elementu samokontroli pozostają wyznawane zasady i normy. Mówiąc szerzej, jest ona związana z moralnością jednostki, choć nie w każdym przypadku (np. Hofmann i in., 2018). Szeroko rozumiany standard pozwala osobie rozpocząć działanie i zdecydować, kiedy należy je ukończyć. Nie musi przy tym odnosić się wyłącznie do celu i może stanowić zestaw reguł postępowania dla ciągłego realizowania pewnych zamierzeń jednostki opartych na wyznawanych wartościach, które nie są sprecyzowane w formule celu (np. dążenie do bycia osobą uczciwą).

W kontekście posiadanych standardów osobistych istotnym terminem jest pokusa, która oznacza pojawienie się konfliktu pomiędzy standardami a jakimiś specyficznymi cechami sytuacji (Łukaszewski, 2008). Występuje ona na przykład w momencie, gdy osoba może otrzymać gratyfikację, ale jest ona sprzeczna z innymi celami (sytuacja konfliktowa typu dążenie-dążenie). Takimi gratyfikacjami może być chwilowe zaspokojenie potrzeby, naruszające cele długoterminowe (np. zjedzenie czekolady w trakcie przestrzegania restrykcyjnej diety) lub normy etyczne (np. korzystanie w niedozwolonych pomocy w trakcie egzaminu, aby otrzymać wyższą ocenę, choć ogólnie dąży się do bycia osobą uczciwą).

Bardzo ważną rolę w procesie samokontroli odgrywa aspekt motywacyjny – np. ludzie są bardziej skłonni kontrolować się, jeśli znają cel swoich działań i jest on dla nich istotny (Muraven i Slessareva, 2003). Element ten, choć opisywany w definicji samokontroli przez Roya F. Baumeistera i współpracowników (1994), wydaje się niedoceniony przez autorów teorii, co zauważa na przykład Albert Bandura (1996; por. *Rozdział 1.2.4.*). Zagadnienie to jest niezwykle istotne z uwagi na planowanie procedur badawczych mających na celu badanie samokontroli. Należałoby zauważyć, że tylko część procedur badawczych wykonywanych jest z udziałem osób, które deklarują podatność na podobne pokusy, np. trudność w oparciu się pokusie zjedzenia czekolady (np. Wytykowska, 2017). Takie podejście do doboru próby pozwala na porównanie osób o podobnej motywacji, jednak z drugiej strony może utrudniać

przenoszenie wniosków na inne grupy. Istotę motywacji osobistej podkreśla również Walter Mischel (2015). Choć badania prowadzone przez jego zespół powszechnie znane są pod nazwą *Marshmallow Test* (odwołując się do popularnej przekąski – pianek marshmallow), to warto podkreślić, że dzieci biorące udział w procedurze miały do wyboru różne przysmaki i ich pierwszym zadaniem przed przystąpieniem do właściwego badania było wybranie, które z nich są ich ulubionymi (np. Mischel i Ebbesen, 1970).

1.4.2. Posiadane zasoby. Dla podejmowania zachowań wymagających samokontroli duże znaczenie wydaje się mieć również poziom posiadanych zasobów samokontroli. Dla zobrazowania poziomu zasobów autorzy koncepcji wysiłkowej posiłkują się metaforą mięśnia (Muraven i Baumeister, 2000). Z jednej strony można mówić o zasobach, którymi dysponuje dana osoba („wielkość mięśnia”) – ludzie różnią się więc między sobą dostępnością tych zasobów. Z drugiej strony mówi się o zasobach dostępnych w danym momencie – wraz ze sprawowaniem kontroli spada ich ilość, co nazywane jest wyczerpaniem ego (np. Baumeister i in., 1998). Spadek taki wiązany jest również z obniżeniem poziomu glukozy we krwi (Gailliot i Baumeister, 2007; Gailliot i in., 2007; należy jednak podkreślić istnienie kontrowersji na gruncie metodologicznym, które dotyczą wspomnianych badań, por. *Rozdział 1.3.3.*) i odnotowuje się go nocą lub w sytuacji zmęczenia innymi aktywnościami (Schmeichel i Baumeister, 2004). Badacze postulują istnienie zachowań, które wspierają regenerację tych zasobów. Zweryfikowanymi do tej pory sposobami odbudowy są np. sen, przeżywanie pozytywnych emocji, kontakt z innymi ludźmi i stosowanie autoafirmacji (przegląd w: Baumeister, 2002; Baumeister i in., 2006; Schmeichel i Vohs, 2009; Tice i in., 2007). Nie bez znaczenia dla działania samokontroli pozostaje również planowanie wydatkowania posiadanych zasobów, które może mieć znaczenie w sytuacji, gdy osoba zużyła już część rezerwy lub ma świadomość, że w niedalekiej przyszłości będzie jeszcze wykonywała zadania wymagające samokontroli (Muraven, Shmueli i Burkley, 2006). Tym samym osoba może świadomie podjąć decyzję o selektywnym wycofaniu zaangażowania z danego działania. Jednak, jak wskazuje Julius Kuhl (1984), sama motywacja i umiejętności czy zasoby danej osoby nie pozwalają jeszcze na efektywne sprawowanie samokontroli i – tym samym – realizację zamierzeń.

1.4.3. Implementacja i monitorowanie. Aby móc osiągnąć obrane cele, jednostka musi najpierw wprowadzić w życie standard, a następnie efektywnie zarządzać zadaniem w taki sposób, aby podtrzymywać zachowania polegające na przybliżaniu się do celu, chroniąc się przed tendencjami sprzecznymi z owym zamierzeniem. W tym miejscu kluczowe

jest więc przekształcenie pragnienia w chęci, a następnie sformułowanie intencji (zamiaru), co dopiero pozwoli na podjęcie działania (por. Dibbelt i Kuhl, 1994). Sformułowanie tzw. intencji implementacyjnej, a więc doprecyzowanego planu działania, pozwala jednostce działać skuteczniej i szybciej, niż gdyby dana intencja nie została sformułowana (Brandstätter, Lengfelder i Gollwitzer, 2001; Gollwitzer i Brandstätter, 1997; Gollwitzer, Fujita i Oettingen, 2004). Intencja implementacyjna może dotyczyć zarówno samego rozpoczęcia działania (określenie czasu, warunków i sposobu podjęcia aktywności), jak i reagowania w sytuacjach kryzysowych, dzięki czemu aktywność celowa może zostać rozpoczęta i podtrzymana, aż do momentu realizacji lub zmiany planu. Istotnym elementem procesu samokontroli jest również monitorowanie, które umożliwia jednostce kontrolę procesu poprzez porównywanie aktualnej sytuacji do założonego standardu, co ma pozwolić na podtrzymanie pożądanych zachowań wraz z biegiem czasu, a tym samym – umożliwić realizację celu (np. Baumeister, Heatherton i Tice, 1994; Carver i Scheier, 1990; Myrseth i Fishbach, 2009; Strack i Deutsch, 2004).

1.5. Typy samokontroli

Same procesy przebiegające podczas aktów samokontroli nie są jednak jedynym, co należy wziąć pod uwagę, prowadząc rozważania nad tą funkcją Ja. Analizując sposób, w jaki ludzie podejmują zachowania oparte na samokontroli, można zauważyć, że nie jest to jednolity proces, ale składa się z wielu komponentów o zróżnicowanej naturze. Z tego względu Rick H. Hoyle’a i Erin K. Davisson (Davisson, 2013; Hoyle, 2012; Hoyle i Davisson, 2016), przeanalizowali szereg narracji dotyczących osobistych sukcesów i porażek związanych ze sprawowaniem samokontroli i w ten sposób wyłonili dwa typy samokontroli: przez inicjowanie (ang. *self-control by initiation*) i poprzez hamowanie (ang. *self-control by inhibition*). Według autorów można mówić o zmiennej indywidualnej w postaci zdolności do samokontroli w ramach jej dwóch typów. Jak podkreślają sami badacze, nie są to jednak zjawiska całkowicie rozłączne, na przykład hamowanie jest niezbędne dla przebiegu inicjowania działań (inicjowanie może rozpocząć się dopiero wówczas, gdy zahamowane zostaną ewentualne dążenia sprzeczne z założonym celem). Z drugiej strony samo hamowanie nie jest wystarczające, aby inicjowanie mogło zaistnieć (por. de Ridder i in., 2012). Istnienie dwóch form samokontroli postulują również Benjamin J. de Boer, Edwin A. van Hooft i Arnold B. Bakker (2011), którzy na podstawie wyników przeprowadzonej analizy czynnikowej pozycji kilku popularnych kwestionariuszy mierzących samokontrolę jako cechę, wyłonili samokontrolę typu Start (będącą odpowiednikiem inicjowania) i samokontrolę typu

Stop (hamowanie). Podejście to wydaje się spójne także z postulowaną przez Juliusa Kuhla (np. 1985) koncepcją, gdzie realizowanie zamiaru możliwe jest poprzez dwa typy działań: wzmacnianie siły tego zamiaru oraz hamowanie konkurencyjnych schematów działania.

Z czasem Rick. H. Hoyle i Erin K. Davisson (2016, 2017) dołączyli do swojej koncepcji trzeci element, jakim jest samokontrola poprzez kontynuowanie (ang. *self-control by continuation*), który jest blisko związany z samokontrolą przez inicjowanie i – podczas gdy dwa pierwsze elementy opisują samokontrolę pod kątem typologicznym – ten element mówi o samokontroli w zakresie czasu jej trwania. Według autorów inicjowanie jest procesem niezbędnym do zaistnienia kontynuacji działania, ponieważ to od niego rozpoczyna się realizacja każdego celu krótko- i długoterminowego. Jednakże jak podkreślają, również proces hamowania nie musi występować jako pojedyncze zachowanie i może być kontynuowany wraz z upływem czasu (np. stałe powstrzymywanie się przed podejmowaniem jakiejś aktywności). Narracje dotyczące podtrzymywania zachowania nakierowanego na cel wskazują bowiem, że kontynuowanie działania wymaga stałego inicjowania pojedynczych działań oraz podejmowania licznych, drobnych aktów hamowania, nie jest to natomiast hamowanie w sposób ciągły (Hoyle i Davisson, 2017).

Samokontrola w tym ujęciu to świadomie podjęta decyzja, wedle której osoba podejmuje działanie w innym kierunku, niż narzuca to bodziec wewnętrzny (np. impuls lub nawyk) bądź zewnętrzny (sytuacyjny, np. obowiązujące normy czy oczekiwania innych osób; Hoyle, 2012; Hoyle i Davisson, 2016). Samokontrola przez hamowanie ma być więc świadomym przewyciężaniem skłonności do podejmowania niepożądanych przez jednostkę zachowań, które są sprzeczne z jej celem, natomiast samokontrola przez inicjowanie – świadomym podejmowaniem aktywności zorientowanych na przyjęty cel, występującym pomimo istnienia sprzecznych skłonności w kierunku rezygnacji z rozpoczęcia tego działania. Samokontrola poprzez kontynuowanie dotyczy z kolei takich aktów samokontroli, które wymagają stałego podtrzymywania aktywności w obliczu raz zainicjowanego zachowania i jest definiowana jako „świadome decydowanie o zachowaniu wytrwałości w hamowaniu lub pozostawanie przy zadaniu po jego zainicjowaniu, pomimo tendencji bądź pragnienia do zaniechania, gdy wyzwanie związane z samokontrolą jest w toku” (Davisson i Hoyle, 2017,

s. 80). Ten ostatni rodzaj samokontroli w literaturze często opisywany jest mianem wytrwałości w działaniu (ang. *persistence*, *perseverance*, *grit*⁴).

Warto zauważyć, że w tym ujęciu cel przyjęty przez jednostkę jest zależny od jej decyzji i – jak można dostrzec – może różnić się od tego, co bywa przedstawiane w literaturze naukowej jako zachowanie samokontrolujące, np. utrzymywanie porządku w mieszkaniu czy przestrzeganie zdrowej diety. Podobnie, wedle tej koncepcji, zachowania klasycznie opisywane jako zaburzenia samokontroli, wcale nie muszą nimi być (np. uprawianie hazardu, nadmierowe przyjmowanie substancji psychoaktywnych; por. Baumeister, Heatherton i Tice, 1994), o ile nie stoją w sprzeczności z celami jednostki. Koncepcja ta abstrahuje od aspektu moralnego w opisywaniu zjawiska samokontroli, co było postulowane już przez Alberta Bandurę (1996) – zwrócił on bowiem uwagę na fakt, iż bycie skutecznym niegodziwcem (w kontekście realizacji własnego celu), np. włamywaczem, terrorystą czy skorumpowanym politykiem, również wymaga zaangażowania procesów samokontroli, pomimo pozbawienia swojego zachowania aspektu moralności (ang. *moral disengagement*). W tym sensie np. jednostki socjopatyczne, choć ze swej natury impulsywne, mogą posiadać zasoby samokontroli, które zostają przekierowane na podejmowanie i realizowanie działań, a więc inne typy procesu samoregulacyjnego niż hamowanie pojawiających się impulsów.

Tego typu podział samokontroli, choć nie został wyrażony *explicite* w teorii i badaniach Roya F. Baumeistera i współpracowników, bywa dyskutowany w kontekście wykorzystania w badaniach kwestionariusza opartego na wysiłkowej teorii samokontroli *Self-Control Scale* (SCS; Tangney, Baumeister i Boone, 2004). Chociaż skala ta w zamierzeniu autorów mierzy samokontrolę jako jednolity konstrukt, to analizy czynnikowe oryginalnej wersji skali, jak i jej adaptacji językowych (w tym wersja polska: Pilarska i Baumeister, 2018) wskazują na wieloczynnikową strukturę, która nie zawsze jest w oczywisty sposób interpretowalna. Dwie niezależne analizy czynnikowe skróconej wersji niniejszej skali (*Brief Self-Control Scale* – BSCS) wykazały, że składa się ona z dwóch czynników: hamowania i inicjowania (ang. *inhibition* oraz *initiation*; de Ridder i in., 2011) lub – według innych autorów – wstrzemięźliwości i impulsywności (ang. *restraint* oraz *impulsivity*; Maloney, Grawitch i Barber, 2011), które treściowo odpowiadają opisanym wyżej procesom hamowania i inicjowania działań oraz ich kontynuowania. Analizy te wskazały także na dysproporcję pozycji badających hamowanie i inicjowanie w obrębie niniejszej skali –

⁴ To ostatnie pojęcie wydaje się zbliżone znaczeniowo do dwóch pozostałych, choć według definicji jest szersze od pojęcia samokontroli i dotyczy długotrwałego podtrzymywania aktywności nakierowanej na główny cel, np. wiele przez miesiące czy lat (por. Duckworth i Gross, 2014).

w rzeczywistości więcej z nich dotyczy hamowania, co może mieć znaczenie dla interpretacji wyników uzyskiwanych w dotychczas przeprowadzanych badaniach z jej wykorzystaniem (a należy przy tym podkreślić, że skala ta jest jedną z najczęściej wykorzystywanych w badaniach nad samokontrolą jako dyspozycją; por. Hoyle i Davisson, 2017).

1.6. „Ciemna strona” samokontroli

Zapoznając się z literaturą przedmiotu nietrudno dojść do wniosku, że istnieje liniowy związek pomiędzy samokontrolą a przystosowaniem (por. przegląd: Mischel, 2015; Tangney, Baumeister i Boone, 2004). Szeroko opisany jest związek między obniżoną samokontrolą a licznymi, uznawanymi za negatywne zmiennymi psychologicznymi czy społecznymi konsekwencjami oraz odwrotnie – wysoką samokontrolą a szeregiem pozytywnych rezultatów, co zostało szerzej opisane we wstępie do niniejszego rozdziału. Nie sposób jednak nie dojrzeć innej skrajnej tendencji, czyli kontroli nadmiernej, która również nie sprzyja elastycznemu dostosowywaniu się do wymagań środowiska (por. Kremen i Block, 1998).

Jak wskazuje Janusz Reykowski (1975), patrząc na samokontrolę jako cechę osobowości, różnice pomiędzy ludźmi można ukazać na kontinuum, gdzie z jednej strony znajdują się osoby nadmiernie kontrolujące, a z drugiej – kontrolujące się w stopniu niedostatecznym. Obydwa krańce wydają się nieadaptacyjne, co oznaczałoby raczej krzywoliniową zależność. Osoby nadmiernie kontrolujące się mogą być chłodne i surowe, narzucające sobie nadmiernie ograniczenia i zachowujące dystans w relacjach interpersonalnych. Z kolei osoby niedostatecznie kontrolujące się mogą być zmienne, niestabilne, niespójne w zachowaniu i podporządkowane własnym impulsom. Podobne rozróżnienie zauważył już ojciec psychologii, William James (1892/2002; por. *Rozdział 1.1.*). Według Janusza Reykowskiego istnieją jednak osoby, które trudno umiejscowić na tym kontinuum, ponieważ funkcjonują w sposób labilny: będąc raz nadmiernie, a raz niedostatecznie kontrolującymi własne reakcje. Efektywna samokontrola natomiast nie tylko zapewnia skuteczną realizację celów życiowych, ale także nie dopuszcza do powstawania napięcia wynikającego ze sztywnych form (nadmiernej lub niedostatecznej) samokontroli. Samo napięcie ma prowadzić do konsekwencji zdrowotnych, szczególnie pod kątem psychologicznym. Można więc zauważyć, że pomimo licznych doniesień na temat pozytywnych korelatów i skutków samokontroli, które opisane zostały na wstępie niniejszego rozdziału, istotnym problemem może być również samokontrola nadmierna, ale także samokontrola nieprawidłowa (np. niewłaściwie ukierunkowana w postaci uporczywego trzymania się podjętej decyzji i działań; por. Kuhl, 1994b).

Wśród negatywnych konsekwencji samokontroli nadmiernej (ang. *overcontrol*, *overregulation*) można wymienić szereg problemów natury psychicznej, takich jak zaburzenia odżywiania (np. anoreksja, ortoreksja; por. Koven i Abry, 2015; Pauligk i in., 2021). Przewlekła eksploatacja organizmu spowodowana nadmiernym kontrolowaniem się (np. długotrwała deprywacja elementarnych potrzeb fizjologicznych na rzecz realizacji obranych celów) może prowadzić do bezpośrednich szkód zdrowotnych lub do zwiększenia poziomu stresu, co z kolei może nieść konsekwencje związane nie tylko ze zdrowiem psychicznym, ale również somatycznym. Skrajnym przykładem chorobliwej samokontroli tego typu jest *karōshi* – śmierć spowodowana nadmiernym, przewlekłym obciążaniem organizmu pracą (Nishiyama i Johnson, 1997). W przypadku tego rodzaju samokontroli cele jednostki zostają osiągnięte (np. w przypadku sportowców eksploatujących swoje ciało podczas zawodów; Baumeister, Heatherton i Tice, 1994), chociaż ostateczny efekt często jest szkodliwy lub środki i wysiłek jednostki były nadmiarowe. Źródłem takiego rodzaju samokontroli, zgodnie z koncepcją Juliusa Kuhla, jest nadmierna aktywizacja procesu hamowania, co wiąże się bezpośrednio z działaniem systemu kary – ma to miejsce np. wtedy, gdy osoba nie postrzega swoich celów jako osobistych (za: Kadzikowska-Wrzosek, 2012). Inną propozycją jest wyłonienie pojęcia samokontroli nieprawidłowej (ang. *misregulation*; Baumeister, Heatherton i Tice, 1994) która, choć jest na pozór skutecznie sprawowana przez jednostkę, to jednak nie daje zamierzonych rezultatów, a więc jest nieefektywna.

Jak sugeruje Walter Mischel (2015), „najzdrowszym” rozwiązaniem wydaje się wysoka dyspozycyjna samokontrola, jednak w elastycznej postaci, która umożliwia również czasowe zawieszenie kontroli w bezpiecznych warunkach, co mogłoby wspomóc regenerację psychiczną. Wysoka samokontrola powinna być więc taką, która umożliwia nie tylko kontrolowanie własnych reakcji, ale również elastyczne dostosowanie do wymagań środowiska (Tangney, Baumeister i Boone, 2004). Tego rodzaju dostosowanie wymagałoby jednak istnienia pewnych warunków, które wskazywałyby jednostce, w jakim stopniu dana sytuacja wymaga kontroli.

1.7. Podsumowanie

Przedstawione teorie samokontroli różnią się od siebie w wielu aspektach, ale każda z nich wnosi coś nowego do sposobu myślenia psychologów o tym zjawisku. Należałoby przy tym zwrócić uwagę na fakt, że częstokroć nie są one wobec siebie zupełnie rozłączne i mogą wzajemnie się uzupełniać. Badacze w widoczny sposób wzajemnie odwołują się zarówno do teorii, jak i prowadzonych w danym nurcie badań, niekiedy nawet traktując je jako

uzupełnienie własnej koncepcji (np. Carver i Scheier, 1985; Gröpel, Baumeister i Beckmann, 2014; Kuhl i Koole, 2004). Liczne kontrowersje wokół pojęcia samokontroli, szczególnie rozumianego jako siła woli czy siła ego, skłaniają wielu badaczy do kontynuowania dociekań. Niejasne pozostają nie tylko kwestie związane ze stosowaniem wybranych procedur badawczych, ale nawet samo istnienie zjawiska wyczerpania woli. Dotychczasowe badania częstokroć nie uwzględniają wystarczająco zmiennych towarzyszących, mogących mieć wpływ na wykonanie zadań przez osoby badane, np. ich motywacji. Niewiele wiadomo wciąż na temat innych przyczyn wycofania zaangażowania w działanie, poza samym wyczerpaniem zasobów energetycznych. Choć niektóre koncepcje odnoszą się do pojęcia standardów, to aspekt ten jest często pomijany w konkretnych badaniach.

Uwzględnienie różnych typów samokontroli podczas projektowania badań może pozwolić na szerszy opis zjawiska i zrozumienie tego, w jaki sposób przebiega realizowanie celów u różnych osób. Z uwagi na przedstawione wyżej doniesienia dotyczące procesów i typów samokontroli, w ramach części empirycznej niniejszej pracy przyjęte zostanie założenie o istnieniu więcej niż jednego typu samokontroli, tj. inicjowania działań i ich kontynuowania oraz hamowania pojawiających się impulsów. Samokontrola zostanie tu zdefiniowana za Rickiem H. Hoyle i Erin K. Davisson (2016) jako zdolność do świadomego przeciwstawienia się impulsom oraz realizowania celów, w tym podejmowania działań i ich kontynuowania.

W ramach badań na gruncie psychologii szczegółowych informacji na temat danej zmiennej indywidualnej (w tym przypadku: samokontroli) może dostarczyć analiza sposobu funkcjonowania osób o różnym poziomie innych cech osobowościowych. W związku z tym, że – jak wspomniano już wyżej – samokontrola może być uznana za aspekt wykonawczy Ja (Baumeister, 1998, 2004), warto byłoby przyjrzeć się charakterystyce, której centrum stanowi szczególnie rodzaj koncentracji na obrazie siebie – narcyzmowi. Dla Ja osób narcystycznych istotne są nie tylko wysoka samoocena, ale także sprawczość, na której osoby narcystyczne budują swoje poczucie własnej wartości (Brown i in., 2016). Obydwie te cechy odgrywają ważną rolę w budowaniu i utrzymywaniu wielkościowego obrazu siebie osób narcystycznych, co mogłoby odbywać się za pośrednictwem funkcji wykonawczej Ja, jaką sprawuje opisana w niniejszym rozdziale samokontrola. Jak wskazuje Roy F. Baumeister (1998, 2004), to dzięki niej jednostka każdego dnia dokonuje szeregu wyborów, inicjuje różne działania, ale także wpływa na obraz własnej osoby. Co interesujące, osoby narcystyczne wykazują jednak odmienny sposób funkcjonowania, w zależności od typu sprawowanej kontroli. W dalszej

części niniejszej pracy zaprezentowane zostaną więc doniesienia na temat specyficznego funkcjonowania osób narcystycznych, również pod kątem różnych typów samokontroli, co może stanowić przyczynek do dalszych rozważań nad codziennym funkcjonowaniem osób o wysokim poziomie narcyzmu wielkościowego, ale może także poszerzyć sposób myślenia o samokontroli jako wielowymiarowej charakterystyce.

2. Narcyzm – zagadnienia teoretyczne i empiryczne

Samo pojęcie narcyzmu sięga źródeł mitologii greckiej (por. np. Schmidt, 2006). Jedną z najbardziej znanych wersji mitu o Narcyzie opisuje historię przystojnego młodzieńca, który zainteresowany realizacją swoich pasji pozostawał niewzruszony wobec zalotów zakochanych w nim dziewcząt. Jedną z nich była nimfa Echo, której siostry udały się do bogini sprawiedliwości, Nemezis, z prośbą o ukaranie Narcyza za egoizm. Wymierzoną karą stało się zakochanie we własnym obliczu ujrzanym w źródle. W rezultacie młodzieniec zmarł z rozpaczy, nie mogąc osiągnąć swojego odbicia. Na grobie Narcyza wyrósł piękny kwiat, który nazwany został od jego imienia i ma stanowić dla innych przestrozę. Ciekawą analogią do funkcjonowania osób narcystycznych są same właściwości kwiatu, który jest piękny, ale trujący.

Pierwsze wzmianki o narcyzmie w kontekście psychologicznym pojawiły się już pod koniec XIX wieku, początkowo za sprawą Alfreda Bineta (1887; za: Engels, 2013), który porównał opisywanego przez siebie pacjenta do mitologicznego Narcyza, pisząc o specyficznym rodzaju fetyszyzmu. Późniejsze wzmianki pojawiały się również w pracach Haverlocka Ellisa (1898), Paula Näcke (1899), Isidora Sadgera (1908) i – zapewne najbardziej kojarzonego z pojęciem narcyzmu – Zygmunta Freuda (1910).

Pojęcie to przez lata przeszło transformację, od rodzaju fetyszyzmu i formy autoerotyzmu, aż po cechę ukształtowaną w procesie ewolucji, która ma ułatwiać osiągnięcie sukcesu reprodukcyjnego. Tak liczne przemiany sprawiły, że jedno pojęcie posiada wiele znaczeń, doprowadzając w konsekwencji do teoretycznego zamętu (np. Pulver, 1970). Można przy tym zauważyć, że liczne badania skłaniają do refleksji nad przemianami społecznymi, które prowadzą do tzw. epidemii narcyzmu (Twenge i Campbell, 2009), a sam narcyzm nazywany bywa „znakiem naszych czasów” (Bazińska i Drat-Ruszczak, 2000). Choć na wzrost tendencji narcystycznych w społeczeństwie Zachodu zwracano uwagę już w drugiej połowie lat 70. ubiegłego wieku (np. „kultura narcyzmu”, Lasch, 1979; „dekada Ja”, Wolfe, 1976), to wciąż pozostaje on tematem kontrowersyjnym i nie do końca poznanym, szczególnie z uwagi na liczne wątpliwości teoretyczne, szerokie znaczenie pojęcia, a nawet znaczne rozbieżności w sposobie rozumienia narcyzmu przez różnych teoretyków i badaczy.

2.1. Typologia narcyzmu

Mówiąc o narcyzmie, na wstępie należałoby rozróżnić dwa jego typy – kliniczny (rozumiany jako zaburzenie osobowości) i subkliniczny (jako cecha osobowości). Narcyzm kliniczny jest zaburzeniem osobowości opisanym przez klasyfikacje chorób: europejską

ICD-10 (także obowiązującą od 2022 roku klasyfikację ICD-11) oraz amerykańską DSM-V. Zaburzenia osobowości dotyczą utrwalonych wzorców zachowań, które odbiegają od przyjętych w danej kulturze norm i wiążą się z mało elastycznymi reakcjami w obliczu różnych sytuacji (Jakubik, 2007; WHO, 2009). Zmiany zachowania specyficzne dla takiego zaburzenia muszą być więc obserwowane jako stosunkowo trwałe i mieć miejsce w wystarczająco długim odcinku czasu. Dodatkowym kryterium jest odczuwane przez osobę cierpienie lub wywieranie przez nią negatywnego wpływu na otoczenie społeczne. Diagnoza zaburzeń osobowości nie powinna być podjęta przed ukończeniem przez osobę 18 roku życia lub jeśli wytłumaczeniem dla zmiany zachowania mogą być inne czynniki, np. wpływ substancji psychoaktywnych czy przeżywany kryzys. Klasyfikacje ICD-10 oraz ICD-11 nie wyróżniają narcystycznego zaburzenia osobowości jako odrębnej jednostki diagnostycznej. W ICD-10 zaburzenie to zawiera się w ramach jednostki F60.8 – inne określone zaburzenia osobowości, tuż obok zaburzeń takich jak osobowość ekscentryczna, uległa, niedojrzała, bierno-agresywna i psychoneurotyczna (WHO, 2009). W ramach nowej klasyfikacji ICD-11 narcystyczne zaburzenie osobowości znajduje się pod kodem 6D10.Z i charakteryzuje się negatywną afektywnością oraz dysocjalnością (Bach i First, 2018).

Bardziej szczegółowe są natomiast kryteria diagnostyczne przyjęte przez amerykański system klasyfikacji DSM-V – narcystyczne zaburzenie osobowości umieszczono w wiązce B pod numerem 301.81 wraz z zaburzeniami osobowości: histrionicznym, antyspołecznym i borderline (APA, 2013). Aby móc zdiagnozować narcystyczne zaburzenie osobowości, osoba powinna przejawiać poczucie wyższości (w fantazjach lub zachowaniu), potrzebę podziwu i brak empatii. Zachowania te powinny mieć swój początek we wczesnej dorosłości i pojawiać się w różnych kontekstach, w tym minimum pięciu z wymienionych:

1. Poczucie wyższości (np. wyolbrzymianie osiągnięć i talentów, oczekiwanie bycia uznawanym za lepszego bez współmiernych osiągnięć);
2. Zaabsorbowanie fantazjami na temat nieograniczonego sukcesu, siły, piękna, efektywności lub idealnej miłości;
3. Przekonanie o byciu kimś wyjątkowym, jedynym w swoim rodzaju, wrażenie, że może się być zrozumianym lub kojarzonym z innymi szczególnymi czy wysoko usytuowanymi osobami/instytucjami;
4. Domaganie się nadmiernego podziwu;
5. Poczucie uprzywilejowania (np. nieracjonalne oczekiwanie szczególnego traktowania lub dopasowywania się do własnych oczekiwań);

6. Wyzysk w relacjach interpersonalnych (np. wykorzystywanie innych dla własnych korzyści);
7. Wykazywanie braku empatii; niechęć do rozpoznawania lub identyfikowania się z uczuciami i potrzebami innych osób;
8. Okazywanie zazdrości o innych lub wiara, że inni są zazdrośni o niego/nią;
9. Okazywanie arogancji, wyniosłych zachowań lub postaw.

Według szacunków sprzed niemal dwóch dekad, narcystyczne zaburzenie osobowości może dotyczyć nawet 6% Amerykanów (7,7% mężczyzn, 4,8% kobiet). Czynnikiem ryzyka są m.in. młody wiek, płeć męska i wolny stan cywilny (dane z lat 2004-2005; Stinson i in., 2008). W Europie wskaźniki te są jednak zdecydowanie niższe, np. w Norwegii odsetek osób z narcystycznym zaburzeniem osobowości szacowany jest na 0,8% populacji (Torgersen, Kringlen i Cramer, 2001), natomiast w Wielkiej Brytanii może być niższy od 0,01% (por. Coid i in., 2006). Niestety dotychczas nie opublikowano polskich danych epidemiologicznych.

Według osób zajmujących się praktyką kliniczną terapia osób z narcystycznym zaburzeniem osobowości jest często długotrwała i wiąże się z ryzykiem jej zakończenia przed osiągnięciem celu terapeutycznego (por. Young, Kosko i Weishaar, 2014). Sam proces powszechnie uznawany jest za trudny, ponieważ zazwyczaj osoba nie zauważa symptomów choroby lub nie uznaje ich za szkodliwe dla siebie bądź otoczenia – dotychczas nie prowadzono jednak systematycznych badań na ten temat. Już sama diagnoza nastręcza trudności, w praktyce klinicznej bowiem narcyzm rozumiany jako rodzaj zaburzenia osobowości może być mylony z innymi zaburzeniami, takimi jak uzależnienie od substancji psychoaktywnych, zaburzenia lękowe bądź depresyjne (szczególnie dotyczy to choroby afektywnej dwubiegunowej i stanów hipomaniakalnych). Bywa mylony również z innymi zaburzeniami osobowości, które manifestują się w sposób podobny do narcyzmu (szczególnie histrionicznym, antyspołecznym i borderline; Caligor, Levy i Yeomans, 2015).

W ramach teorii z nurtu psychodynamicznego i na podstawie doświadczeń psychologów-praktyków oraz terapeutów wyrósł podział narcyzmu na dwa typy: nadwrażliwy (ang. *covert/hypersensitive/vulnerable*) i – najszerszej znany – wielkościowy (ang. *grandiose/overt*; por. Wink, 1991)⁵. Choć systemy klasyfikacyjne chorób zakładają, że narcystyczne zaburzenie osobowości stanowi stosunkowo homogeniczny zespół objawów

⁵ Warto zaznaczyć, że nie wszyscy badacze utożsamiają te pojęcia - np. Aaron L. Pincus i Mark R. Lukowitsky (2010) uważają, że określenia *grandiosity* i *vulnerability* opisują aspekt fenotypowy narcyzmu, natomiast *overt i covert* dotyczą sposobu ekspresji.

i nie wyróżniają wprost typów narcyzmu, wyraźne różnice w funkcjonowaniu osób narcystycznych są zauważane przez osoby pracujące z pacjentami przejawiającymi cechy tego zaburzenia (Caligor, Levy i Yeomans, 2015). W odróżnieniu od narcyzmu wielkościowego typ nadwrażliwy charakteryzuje się niską samooceną, wyższym poziomem neurotyzmu i depresyjności oraz wyższą potrzebą aprobaty społecznej (Wink, 1991; Zeigler-Hill, Clark i Pickard, 2008). Narcyzm nadwrażliwy wiąże się z wyższym ryzykiem depresji i zaburzeń lękowych, natomiast wielkościowy – uzależnienia od substancji psychoaktywnych (Miller i Campbell, 2008).

Narcyzm subkliniczny z kolei uznawany jest zazwyczaj za cechę osobowości podobną fenotypowo do narcyzmu klinicznego, jednak o mniejszym natężeniu cech i zachowań narcystycznych. Dzięki temu dyspozycja ta nie powoduje tak znaczącego upośledzenia funkcjonowania indywidualnego i społecznego jednostki, jak narcystyczne zaburzenie osobowości. Osoba prezentująca tę cechę opisywana jest jako wysoko funkcjonująca, dlatego nie spełnia wymogów stawianych w przypadku diagnozy zaburzenia osobowości (por. Caligor, Levy i Yeomans, 2015). Choć część aspektów funkcjonowania osób przejawiających narcyzm kliniczny i subkliniczny jest zbliżonych, różnice w ich opisie występują zarówno na gruncie teoretycznym, jak i empirycznym. Różnice mogą dotyczyć aspektów takich jak osobowość (poziom ekstrawersji), emocjonalność (odczuwany dystres psychologiczny *versus* dobrostan) czy nawet style rodzicielskie, z którymi osoby narcystyczne miały do czynienia jako dzieci (Miller i Campbell, 2008). Narcyzm subkliniczny może przyjąć zarówno postać wielkościową, jak i nadwrażliwą, choć to nadwrażliwa forma wydaje się częściej wiązana z narcystycznym zaburzeniem osobowości, przy czym neurotyzm wyjaśnia aż 65% wariancji narcyzmu nadwrażliwego (Miller i in., 2018). Między innymi z tego względu część badaczy uważa obydwa typy narcyzmu za zupełnie niezwiązane ze sobą kategorie (por. Pincus i Lukowitsky, 2010).

Poza opisanymi wyżej rodzajami narcyzmu można wyróżnić jeszcze szereg innych, które pojawiły się w literaturze naukowej wraz ze wzrostem zainteresowania narcyzmem wśród badaczy i teoretyków – choćby narcyzm falliczny (Reich, 1949; za: Wink, 1991), moralny (Green, 1980, 2001; za: Green, 2002) czy wspólnotowy (Gebauer i in., 2012). Pojęcia te niejednokrotnie znacząco różnią się od siebie i trudno byłoby ująć je we wspólne ramy. Narcyzm subkliniczny oraz kliniczny w dwóch formach: nadwrażliwej i wielkościowej, są najszerszej opisanymi i podstawowymi sposobami myślenia o tej cesze bądź zaburzeniu.

2.2. Główne nurty refleksji teoretycznej nad narcyzmem

Począwszy od pierwszej połowy XX wieku aż po dziś dzień, narodziło się wiele koncepcji tłumaczących, w jaki sposób kształtuje się narcyzm i jak się objawia. Koncepcje te zakładają inne okresy krytyczne dla rozwoju narcyzmu oraz wprowadzają różne pojęcia kluczowe wykorzystywane dla opisu tej cechy. Ze względu na bogactwo teorii, szeroko wykraczające poza ramy niniejszej pracy, pokrótce zaprezentowane zostaną najważniejsze nurty i wybrane teorie, wraz z korespondującymi z nimi doniesieniami badawczymi. Przedstawione zostaną one na podstawie podziału wyróżnionego przez Różę Bazińską i Krystynę Drat-Ruszczak (2000), z uzupełnieniem o nowopowstałe koncepcje. Są to nurty: psychodynamiczny, społecznego uczenia się, społeczno-poznawczy i społeczno-kulturowy. Pokrótce przedstawiony zostanie również najnowszy nurt ewolucyjny.

2.2.1. Nurt psychodynamiczny. Koncepcja narcyzmu wyrasta z psychoanalizy (np. Freud, 1914/1957), choć – jak wspomniano wcześniej – samo zastosowanie tego terminu w obrębie psychologii sięga jeszcze końca XIX wieku. Narcyzm w ramach psychoanalizy rozumiany był jako stadium rozwoju psychoseksualnego, źródło energii rozwojowej albo, podobnie jak współcześnie, jako zaburzenie dotyczące zachowania i postaw wobec siebie i innych. Obejmował m.in. poczucie wielkości, miłość nakierowaną na siebie, ale podszytą lękiem przed niepowodzeniem, wewnętrzny konflikt bycie kochanym *versus* samowystarczalność, roszczeniowość i złudzenie onnipotencji.

Według samego Zygmunta Freuda narcyzm rozumiany był dwójako: jako konstrukt metapsychologiczny związany z energią życiową lub jako rodzaj psychopatologii (por. Bazińska i Drat-Ruszczak, 2000). W początkowym etapie kształtowania się koncepcji miał on być normatywną fazą rozwoju u początku życia człowieka, związaną z nagromadzeniem energii życiowej (libido) dziecka w rozwijającym się ego. Wraz z rozwojem część tej energii miała pozostawać w człowieku, będąc „namiastką utraconego narcyzmu” (Freud, 1991, s. 288). Brak pozytywnej odpowiedzi ze strony zewnętrznego obiektu miłości na umieszczenie tej energii w danym obiekcie miał skutkować jej „odbiciem”, przez co powracała do jednostki, tworząc tzw. narcystyczne libido. Według Zygmunta Freuda (1917/1982) stanowi to centrum struktury psychotycznej. W późniejszym czasie charakterystykę narcystyczną autor wiązał z miłością własną, poczuciem wielkości, ale również istnieniem lęków przed niepowodzeniem, co miało aktywować szereg mechanizmów obronnych osoby narcystycznej (Freud, 1991).

Według powstałych później teorii relacji z obiektem narcyzm miał być efektem zaburzenia relacji z osobą znaczącą, która to relacja charakteryzowała się odrzuceniem lub porzuceniem (Kernberg, 1975; za: Bazińska i Drat Ruszczak, 2000). Rezultatem było rozwinięcie miłości własnej jako kierowanej do jedyne go obiektu, któremu można zaufać.

Inny przedstawiciel nurtu, Heinz Kohut, umiejscowił pojęcie narcyzmu w ramach utworzonej przez siebie teorii *self*. Teoria ta stanowiła odpowiedź na niewystarczające efekty terapeutyczne osiągane w ramach innych nurtów. Według Kohuta (1972; za: Mocek i Gościński, 2008) narcyzm ma stanowić integralny element osobowości, który towarzyszy rozwojowi człowieka przez całe życie i wiąże się z ambicjami czy chęcią dominacji. Autor rozwinął pojęcie narcystycznego zranienia, które prowadzi do stanu narcystycznej wściekłości wynikającego z pogoni za omnipotencją lub manifestuje się poczuciem wstydu. Rozwój psychopatologicznej formy narcyzmu ma mieć miejsce w wieku dziecięcym, będąc efektem oddziaływań rodzicielskich, np. braku empatycznej odpowiedzi na potrzeby dziecka.

2.2.2. Nurt społecznego uczenia się. Innego sposobu myślenia o etiologii narcyzmu dostarcza nurt społecznego uczenia się. Wedle tej koncepcji źródeł narcyzmu można upatrywać w bezpośrednich oddziaływaniach rodziców czy wychowawców. Jak twierdzi Theodore Millon, źródłem narcyzmu ma być wyolbrzymianie czy też przesadne zawyżanie wartości dziecka przez rodziców – dziecko w oczach rodzica jest „bożym darem dla ludzkości” (Millon, 1981, s. 175). Poprzez swój stosunek do młodego człowieka opiekun uczy je, że każde życzenie dziecka musi być spełnione i zasługuje ono na podziw niezależnie od okoliczności i własnego zachowania, co z kolei może prowadzić do ukształtowania instrumentalnego stosunku wobec innych osób. Podobny sposób tworzenia się tendencji narcystycznych postulowała Karen Horney (1939), którą można uznać za protoplastę tego nurtu.

2.2.3. Nurt społeczno-poznawczy. W ramach nurtu społeczno-poznawczego wymienić można szereg teorii starających się wyjaśnić sposób powstawania narcyzmu i funkcjonowania psychologicznego osób narcystycznych. Nurt ten jest intensywnie rozwijany w ostatnich latach, dlatego dalej przedstawione zostaną wybrane modele: narcystycznej regulacji samooceny (Raskin, Novacek i Hogan, 1991), procesów dynamicznej samoregulacji narcyzmu (Morf i Rhodewalt, 2001; Rhodewalt, 2005), narcyzmu jako uzależnienia od samooceny (Baumeister i Vohs, 2001), minimalistyczny model narcyzmu (Paulhus, 2001), sprawczy model narcyzmu W. Keitha Campbella i Joshua D. Fostera (2007), propozycja podziału narcyzmu na dwie formy: adaptacyjną i dezadaptacyjną (Ackerman

i in., 2011), koncepcja narcystycznego podziwu i rywalizacji (Back i in., 2013) oraz model spektrum narcyzmu (Krizan i Herlache, 2017).

Prawdopodobnie pierwszą teorią wywodzącą się z tego nurtu myślenia o narcyzmie jest model narcystycznej regulacji samooceny, wedle której cecha ta ma być jednym z mechanizmów obrony własnej wartości, w ramach którego osoba stosuje rywalizacyjną strategię interpersonalną (Raskin, Novacek i Hogan, 1991). Tego typu podejście wskazuje na przynajmniej częściowo adaptacyjną funkcję narcyzmu, uwzględniając przy tym funkcjonowanie w istotnych dla narcyzmu obszarach, jakimi są poszukiwanie uznania i sukcesu – aby je osiągnąć, osoby narcystyczne starają się niejako „wyprzedzić” inne osoby na drodze do celu, przyjmując styl „wojownika”.

Inną, bardziej złożoną, teorią w obrębie omawianego nurtu jest model procesów dynamicznej samoregulacji narcyzmu (Morf i Rhodewalt, 2001; Rhodewalt, 2005), wedle którego narcystyczne Ja jest podobne w swojej budowie do zwyczajnego Ja. Składa się ono z trzech elementów: zależnych od siebie samowiedzy i samooceny oraz autoregulacji, na którą wpływają dwa pierwsze elementy. Istotną częścią koncepcji są również interakcje społeczne, które wpływają na wymienione elementy, przy czym autoregulacja może również wpływać na interakcje społeczne. Według Carolyn C. Morf i Fredericka Rhodewalta (2001) narcyzm wiąże się ze stałą koniecznością potwierdzania obrazu Ja, który charakteryzuje się nadmierną pozytywnością i wyolbrzymieniem nieopartym na rzeczywistych przesłankach. Osoba narcystyczna stara się ochraniać i wzmacniać pozytywny obraz siebie poprzez szereg strategii, takich jak wybiórcze przypominanie sobie wspomnień autobiograficznych albo zniekształcanie interpretacji własnych zachowań (Rhodewalt, 2005).

Konieczność potwierdzania obrazu Ja w inny sposób starają się wytłumaczyć Roy F. Baumeister i Kathleen Vohs (2001), którzy skonstruowali model narcyzmu jako uzależnienia od samooceny. W ramach tego podejścia narcyzm ma być zbliżony do nałogu, gdzie gratyfikacją podobną do uzależniającego bodźca (np. substancji psychoaktywnej), jest dla osoby narcystycznej doświadczenie autowaloryzacji. Ma ono powodować gwałtowny wzrost nastroju i potrzebę kolejnego doświadczenia autowaloryzacji. Podobnie jak inne uzależnienia, mechanizm ten podlega habituacji – bodźce dotychczas gratyfikujące z czasem przestają być wystarczającą nagrodą i osoba narcystyczna zaczyna poszukiwać większych doznań.

Jeszcze inną koncepcję zaproponował Delroy L. Paulhus (2001), który przedstawił minimalistyczny model narcyzmu. W ramach tego modelu za funkcjonowanie osób

narcystycznych w sferze interpersonalnej odpowiadać mają wysoka sprawczość/egotyzm oraz niska wspólnotowość/moralność.

Duży wkład w rozwój teorii narcyzmu, również podkreślając rolę sprawczości, mają Keith W. Campbell i Joshua Foster (2007), którzy skonstruowali sprawczy model narcyzmu w rozszerzonej wersji (ang. *extended agency model*), będący pokłosiem wcześniejszych teorii własnego autorstwa oraz innych modeli teoretycznych. Narcyzm jest według autorów rodzajem systemu zawierającego cztery narcystyczne elementy: fundamentalne właściwości tego typu osobowości (takie jak sprawczość), umiejętności interpersonalne (np. urok), strategie regulacji intrapsychicznej (np. fantazjowanie o własnej sile) oraz strategie interpersonalne (m.in. autopromocja). Według autorów tej koncepcji wymienione elementy aktywizują się nawzajem i – gdy cały system działa sprawnie – pojawia się dobre samopoczucie osoby narcystycznej zwane przez autorów narcystyczną estymą (ang. *narcissistic esteem*). Autorzy zakładają przy tym, że choć osoby narcystyczne mogą posiadać własne, ukierunkowane cele, to nie można mówić o istnieniu fundamentalnego celu samego narcyzmu – w tym ujęciu jest on raczej dynamicznym systemem.

Ciekawą propozycję wysnuli także Robert A. Ackerman i współpracownicy (2011), którzy na bazie przeprowadzonych analiz postulują istnienie dwóch form narcyzmu: adaptacyjnego oraz dezadaptacyjnego. Narcyzm adaptacyjny miałby dotyczyć skłonności do przywództwa i władzy (ang. *leadership/authority*), natomiast dezadaptacyjny – pozostałych cech typowych dla osób narcystycznych (tj. wielkościowego ekshibicjonizmu, poczucia uprzywilejowania czy skłonności do wykorzystywania innych; ang. *grandiose exhibitionism, entitlement/exploitativeness*).

Aktualnie coraz większym zainteresowaniem wydaje się cieszyć koncepcja narcystycznego podziwu i rywalizacji (Back i in., 2013), wedle której osoby narcystyczne mogą utrzymywać swoje wielkościowe Ja (co jest ich głównym celem) poprzez wykorzystanie dwóch odrębnych strategii postępowania w kontekście społecznym. Obydwie ścieżki są ze sobą powiązane, ale różnią się podejmowanymi działaniami i procesami poznawczymi oraz emocjonalno-motywacyjnymi – jedna z nich wykorzystuje mechanizm autopromocji, natomiast druga – mechanizm antagonistycznej samoobrony. Narcystyczny podziw składa się z dążenia do bycia wyjątkowym, wielkościowych fantazji oraz uroku osobistego osoby wykorzystującej tę strategię, co prowadzi do wzmocnienia społecznego potencjału jednostki. Z kolei narcystyczna rywalizacja wiąże się z dewaluowaniem innych oraz dążeniem do przewagi, a na poziomie behawioralnym – z agresją, co w rezultacie

prowadzi do społecznego konfliktu. Autorzy koncepcji tłumaczą, że taki sposób myślenia o narcyzmie pozwala na integrację licznych paradoksów istniejących w obrębie teorii i badań z wykorzystaniem tej zmiennej (np. Morf i Rhodewalt, 2001; Wink, 1991; por. także *Rozdział 2.5*). Rozwinięciem tego podejścia jest procesualny model narcystycznego podążania za statusem (ang. *Process Model of Narcissistic Status Pursuit*; Grapsas i in., 2020). Zakłada on, że różnice indywidualne w obrębie natężenia narcyzmu mogą być rozpatrywane w kategoriach procesu obejmującego szereg stanów pojawiających się w trakcie interakcji ze środowiskiem społecznym. Teoria ta opisuje sytuację, w której osoba dąży do osiągnięcia wysokiego statusu i w tym celu wybiera jedną z dwóch dostępnych strategii: podziwu (opierającej się o zwiększanie swojej wartości) lub rywalizacji (opartej na obniżaniu wartości innych osób).

Stosunkowo nową propozycją wyrosłą w ramach omawianego nurtu jest również model spektrum narcyzmu (ang. *Narcissism Spectrum Model*; Krizan i Herlache, 2017). Opisuje on narcyzm w zakresie sięgającym od wielkościowości do nadwrażliwości (ang. *grandiosity-vulnerability*), dzięki czemu ujmuje nie tylko społeczny bądź kliniczny aspekt omawianej cechy, ale także podkreśla złożoność fenomenu i wielość możliwości ekspresji narcyzmu w codziennym funkcjonowaniu. W centrum modelu znajduje się poczucie uprzywilejowania (ang. *entitlement*), które jest wspólne dla obu krańców spektrum narcyzmu. Wiąże się ono nie tylko z typową dla osób narcystycznych arogancją, ale także koncentracją na sobie i powiązaniem z nią podejmowaniem egoistycznych decyzji i zachowań. Następnie, z jednej strony wymiaru znajduje się narcyzm wielkościowy charakteryzujący się arogancją i swoistym ekshibicjonizmem, z drugiej zaś – narcyzm nadwrażliwy, dla którego typowa jest postawa defensywna oraz poczucie frustracji czy urazy (ang. *resentment*).

2.2.4. Nurt społeczno-kulturowy. W ramach nurtu społeczno-kulturowego narcyzm ma być cechą typową dla Zachodu – to współczesna kultura i społeczeństwo mają promować narcyzm, np. poprzez gratyfikowanie indywidualizmu, które przygotowuje jednostkę do wykształcenia narcystycznych cech, ale także poprzez wpływy kapitalizmu czy konsumpcjonizmu (Lasch, 1979; Lowen, 1995). Porównania międzykulturowe rzeczywiście wskazują na wyższy poziom narcyzmu w kulturach indywidualistycznych w zestawieniu z kulturami wspólnotowymi (por. Foster, Campbell i Twenge, 2003), choć prawdopodobnie to nie sam indywidualizm odpowiada za tendencje narcystyczne (Gao i in., 2019).

Wyniki badań prowadzonych przez Jean M. Twenge i współpracowników (Twenge i Campbell, 2009; Twenge i Foster 2008; Twenge i in., 2008) wskazały na wzrost narcyzmu

w populacji młodych Amerykanów – jedna z tych analiz wykazała wzrost o 0,33 odchylenia standardowego w latach 1982-2006, mierzonego kwestionariuszem NPI (*Narcissistic Personality Inventory*). W rezultacie dzisiejszych młodych dorosłych zaczęto nazywać „Generacją Ja” (ang. *Genetation Me*; Twenge, 2014). Najnowsze doniesienia uwzględniające rezultaty uzyskiwane przez amerykańskich studentów w 1990, 2000 i 2010 roku wskazują jednak na spadek poziomu narcyzmu w niektórych obszarach (przywództwa, próżności i uprzywilejowania), co autorzy badania interpretują jako zakończenie epidemii narcyzmu (Wetzel i in., 2017). Spadek narcyzmu zauważony jest również w Chinach, a więc kulturze kolektywistycznej z tendencją wzrostową, jeśli chodzi o natężenie cech indywidualistycznych (Gao i in., 2019).

W ramach omawianego nurtu postuluje się również istnienie specyficznej kultury organizacyjnej typu narcystycznego, która ma cechy zbliżone do tych przypisywanych narcyzom – np. poczucie uprzywilejowania, tendencja do podejmowania nieetycznych zachowań, obsesja na własnym punkcie (Duchon i Drake, 2009), co ma wpływać na kształtowanie narcystycznych cech jednostek. Organizacjami tymi mogą być nie tylko najczęściej kojarzone z powyższym opisem korporacje, ale również placówki edukacyjno-wychowawcze, jak np. szkoły (Jagiela, 2007).

2.2.5. Nurt ewolucyjny. Wedle koncepcji wywodzącej się z nurtu ewolucyjnego narcyzm ma być cechą ukształtowaną w przebiegu ewolucji gatunku ludzkiego. Autorzy koncepcji, Nicholas S. Holtzman i Michael J. Strube (2011) zauważyli, że osoby narcystyczne mają tendencję do podejmowania krótkoterminowej strategii doboru partnera (Jonason i in., 2009), która jest w pewnym stopniu dziedziczna (Bailey i in., 2000). Strategia ta polega na częstym podejmowaniu aktywności seksualnej z dużą liczbą partnerów, co potencjalnie mogłoby skutkować szybkim powiększeniem puli własnych genów w populacji (co dotyczy raczej mężczyzn). Autorzy zauważyli przy tym, że narcyzm powiązany jest z tego typu strategią doboru w sposób funkcjonalny: osoby narcystyczne przejawiają wysokie poszukiwanie doznań i mają podwyższoną skłonność do agresji (np. Bushman i Baumeister, 1998; Miller i in., 2009), a choć są postrzegane jako atrakcyjne, to ich początkowo wysoka popularność spada wraz z czasem trwania relacji, co może uniemożliwić zawiązywanie bliskich relacji (Foster, 2008; Holtzman i Strube, 2010). Miałoby to oznaczać, że poprzez zachowania seksualne osób narcystycznych, skutkujące sukcesem reprodukcyjnym, zarówno cecha narcyzmu, jak i opisana strategia reprodukcyjna, są przekazywane dalszym pokoleniom.

2.2.6. Podsumowanie. Przedstawione pokrótce teorie narcyzmu w wyraźny sposób różnią się między sobą – można wręcz zauważyć, że często przyjęte w ich obrębie założenia wykluczają się pod względem postulowanej etiologii narcyzmu, ale także rozumienia go jako normy rozwojowej czy społecznej, bądź jako rodzaju psychopatologii. Aby pogłębić rozumienie pojęcia narcyzmu, w dalszej części przedstawione zostaną dane empiryczne dotyczące charakterystyki i sposobu funkcjonowania osób narcystycznych. Ponieważ każdy ze wspomnianych wyżej typów narcyzmu charakteryzuje się innymi właściwościami, w tym miejscu konieczne wydaje się zawężenie omawianej problematyki. W związku z tym, gdy w dalszych częściach niniejszej pracy będzie mowa o narcyzmie, tendencjach narcystycznych bądź osobach narcystycznych, będzie to oznaczało narcyzm wielkościowy rozumiany jako cecha osobowości, chyba że zaznaczone zostanie inaczej.

2.3. Ogólna charakterystyka osób narcystycznych

Podobnie jak ma to miejsce w przypadku narcyzmu klinicznego, wyższy poziom narcyzmu w postaci cechy osobowości przejawiają osoby młode oraz mężczyźni (Foster, Campbell i Twenge, 2003). Różnice międzypłciowe często tłumaczone są różnym poziomem indywidualizmu i wspólnotowości kobiet i mężczyzn. W tym kontekście również kultura jest istotnym wyznacznikiem – jak już wspomniano, wyższy poziom narcyzmu występuje w kulturach indywidualistycznych niż w typowo wspólnotowych (Foster, Campbell i Twenge, 2003; Gao i in., 2019).

Dla osoby przejawiającej narcyzm wielkościowy typowe jest silne zaabsorbowanie własną osobą, egocentryzm (Raskin i Shaw, 1988) oraz wysokie poczucie własnej wartości (Rhodewalt i Morf, 1995). Należy jednak odróżnić osoby narcystyczne od osób mających wysoką samoocenę – wykazano bowiem szereg istotnych różnic w ich funkcjonowaniu oraz postrzeganiu siebie i innych, takich jak poziom przejawianej wspólnotowości, intelektualna pokora, sposób autoprezentacji czy traktowania innych osób (Bąk i Kutnik, 2021; Brummelman i in., 2018; Campbell, Rudich i Sedikides, 2002; Horvath i Morf, 2010; Lachowicz-Tabaczek i in., 2021). Narcyzm charakteryzuje się specyficznym sposobem odbioru porażki i sukcesu – samoocena osób narcystycznych jest niestabilna zarówno w obliczu sukcesu (wysoki wzrost), jak i niepowodzenia (wysoki spadek). Poniesiona porażka poza spadkiem samooceny powoduje złość i agresywne reakcje (np. Bushman i Baumeister, 1998; Rhodewalt i Morf, 1998; za: Bazińska i Drat-Ruszczak, 2000). Bardzo charakterystyczna dla osób narcystycznych jest również silna potrzeba uzyskania wysokiego statusu (np. Zeigler-Hill i in., 2018; por. także Grapsas i in., 2020).

Dla osób narcystycznych istotnym obszarem życia jest dbałość o ciało i wizerunek. Narcyzm jest pozytywnym predyktorem podejmowania aktywności fizycznej (Hill, 2015), a wśród mężczyzn wiąże się z podejmowaniem intensywnych ćwiczeń mających na celu rozbudowę masy mięśniowej (Rubinstein, 2003). Osoby narcystyczne odczuwają przy tym większą satysfakcję z wyglądu i sprawności fizycznej, od osób nienarcystycznych (Jackson, Ervin i Hodge, 1992). Pomimo licznych zachowań ryzykownych podejmowanych przez osoby narcystyczne (np. spożywanie alkoholu, ryzykowna jazda samochodem; Hill, 2015), narcyzm wiąże się z wyższą oczekiwaną długością życia (Jonason i in., 2015). W rzeczywistości jednak narcyzm w niewielkim stopniu powiązany jest z fizyczną atrakcyjnością ocenianą przez obserwatorów, na co wskazują wyniki przeprowadzonej metaanalizy (Holtzman i Strube, 2010).

Charakterystyczna dla osób narcystycznych jest również dynamika relacji interpersonalnych. Narcyzm, obok psychopatii i makiawelizmu, jest jednym z elementów tzw. Ciemnej Triady (ang. *Dark Triad*) – zespołu cech, które uznawane są za sprzyjające podejmowaniu zachowań egoistycznych oraz antyspołecznych (Paulhus i Williams, 2002). Jak już wspomniano, osoby narcystyczne potrafią kierować autoprezentacją i tym samym wywoływać pozytywne wrażenia w grupie odbiorców, jednak ich skuteczność w tym zakresie prawdopodobnie zmniejsza się wraz z upływem czasu (por. również: Malesza, 2020). Badacze sugerują, że wraz z biegiem czasu pierwotne wrażenie zaciera się i obserwatorzy zmieniają zdanie na temat osób narcystycznych, a wrażenie to potęgowane jest przez coraz bardziej negatywny odbiór narcystycznej rywalizacji (Leckelt i in., 2015; Paulhus, 1998). Tego typu zależność obserwowana jest również w kontekście kluczowych dla obrazu Ja osoby narcystycznej kompetencji lidarskich (Brunell i in., 2008; Hogan i Kaiser, 2005). Charakterystyczny jest także sposób nawiązywania relacji romantycznych przez osoby narcystyczne, które nie przejawiają tendencji do dbałości i inwestowania w długoterminowe związki romantyczne (Foster, 2008) i można zaobserwować, że ich zaangażowanie w związek jest ograniczone, co przejawia się w tym, iż w trakcie trwania związku poszukują alternatyw (Campbell i Foster, 2002) oraz preferują partnerów wykazujących wobec nich podziw w porównaniu do tych, którzy oferują troskę i wyższy poziom intymności (Campbell, 1999).

Wyniki badań nad funkcjonowaniem społeczno-emocjonalnym (np. inteligencją emocjonalną, umiejętnością rozpoznawania emocji i empatią) wskazują na ograniczoną umiejętność osób narcystycznych w tym zakresie, choć można zauważyć pewne sprzeczności. Okazuje się bowiem, że na poziomie deklaracyjnym narcyzm wiąże się pozytywnie

z inteligencją emocjonalną oraz umiejętnością przetwarzania informacji społecznych, jednak związek pozostaje negatywny z innymi aspektami empatii: empatyczną troską i przejmowaniem perspektywy drugiej osoby oraz zdolnością empatii (np. Deliç i in., 2011; Zajenkowski i in., 2018). Osoby narcystyczne są również mniej podatne na efekt zarażania emocjonalnego (Czarna i in., 2015). Pod tym kątem interesujące okazują się wyniki badań przeprowadzanych z wykorzystaniem metod neuroobrazowania, które wykazały różnice w strukturze mózgu osób narcystycznych w porównaniu do osób nienarcystycznych. Osoby narcystyczne posiadały mniejszą ilość istoty szarej, m.in. w przednim obszarze wyspy (ang. *left anterior insula*), który jest kojarzony z emocjonalnym aspektem empatii (Schulze i in., 2013). Wykazano także zmniejszoną ilość istoty szarej w okolicach prawej części kory przedczołowej odpowiedzialnej m.in. za kontrolę emocji (Nenadic i in., 2014). Należy jednak podkreślić, że badania te prowadzone były na niewielkiej próbie klinicznej, dlatego wyników tych nie należy przekładać bezpośrednio na populację osób o podwyższonym poziomie narcyzmu rozumianego jako cecha osobowości. Z uwagi na podobieństwo niektórych charakterystyk obu typów narcyzmu, mogą one jednak stanowić podłoże dla stawiania kolejnych hipotez dotyczących społecznego funkcjonowania osób narcystycznych.

Spśród cech Wielkiej Piątki narcyzm wielkościowy koreluje dodatnio z ekstrawersją i otwartością na doświadczenie, ujemnie zaś z ugodowością oraz – w większości badań – z neurotyzmem. Związki z sumiennością pozostają nieistotne statystycznie lub związek ten jest pozytywny, ale niewielki (np. Ames, Rose i Anderson, 2006; Clark, Lelchook i Taylor, 2010; Marshall, Lefringhausen i Ferenczi, 2015; Vernon i in., 2008). Blisko związana z sumiennością wydaje się omówiona w *Rozdziale 1* samokontrola (np. de Boer, van Hooft i Bakker, 2011). Jak wspomniano wyżej, jest ona wykonawczym aspektem Ja, a więc pozwala jednostce na realizowanie celów, w tym dokonywanie wyborów i podejmowanie decyzji, a także ogólne sprawowanie kontroli nad Ja oraz inicjowanie działań (Baumeister, 1998, 2004). Szczególnie istotne dla obrazu siebie osób narcystycznych wydają się cele sprawcze, z racji silnego powiązania samooceny – centralnej charakterystyki osób narcystycznych – ze sprawczością. Jednakże związki między narcyzmem i samokontrolą nie są tak klarowne, jak mogłoby się wydawać, pomimo tak ważnej roli samokontroli w kształtowaniu obrazu Ja. Istniejące doniesienia empiryczne pozwalają na wyłonienie szeregu kontrowersji związanych z tym aspektem funkcjonowania osób narcystycznych. Zaslugują one na szersze omówienie, a rola samokontroli osób narcystycznych stanowić

będzie przedmiot badań niniejszej pracy, zakres teoretyczny i empiryczny zaś, który stoi u podłoża przyjętych hipotez badawczych, zostanie przybliżony w kolejnym rozdziale.

2.4. Samokontrola osób narcystycznych

Wielu współczesnych teoretyków przedstawia osoby narcystyczne jako potrzebujące osiągnięć dla utrzymania pozytywnego obrazu Ja (por. *Rozdział 2.2.*). Sprawczość wydaje się nieodzownie wpisana w obraz narcyza wielkościowego i daje mu możliwość prezentowania różnorodnych pozytywnych atrybutów: rzeczywistych bądź wyimaginowanych. Trudno jednak osiągnąć sukces i realizować cele bez dużego wkładu pracy i wysiłku, co niejednokrotnie wymaga intencjonalnego podejmowania działań przeciw konkurencyjnym motywom, regulacji zachowania pod kątem nakierowania na cel, hamowania impulsów, planowania działania, rozwiązywania nowych zadań, przeciwdziałania interferencji i wielu innych zdolności behawioralnych oraz poznawczych funkcji zarządczych związanych z samokontrolą (por. Schmeichel i Baumeister, 2004; Śpiewak, 2013). Wszelkiego rodzaju osiągnięcia, szczególnie te natury sprawczej, wydają się więc być nieodzownie związane z koniecznością sprawowania kontroli nad własnymi reakcjami: myślami, zachowaniem czy emocjami.

Jednakże pomiar bezpośrednich związków narcyzmu z umiejętnością samokontroli może być utrudniony. Brakuje badań na temat związków narcyzmu z behawioralnymi przejawami samokontroli, co może być związane ze specyfiką funkcjonowania osób narcystycznych i trudnościami, które pojawiają się w trakcie ich badania (takich jak skłonności autoprezentacyjne, o których mowa będzie w dalszej części niniejszej pracy). Choć zazwyczaj badania kwestionariuszowe przy użyciu najpopularniejszej skali samokontroli SCS (*Self-Control Scale*; Tangney, Baumeister i Boone, 2004) wskazują na jej ujemny związek z narcyzmem, to inne skale mierzące zbliżone znaczeniowo konstrukty nie wskazują już tak wyraźnej relacji (por. Jonason i Tost, 2010). Pojawiają się także pojedyncze wyniki wskazujące na pozytywną relację między tymi zmiennymi (np. DeLisi i in., 2021). Jak wspomniano wcześniej, cechą zbliżoną znaczeniowo do samokontroli jest sumienność z modelu Wielkiej Piątki (Costa i McCrae, 1992). Podczas gdy narcyzm wielkościowy nie koreluje w żaden sposób z sumiennością lub koreluje z nią w niewielkim stopniu (Clark, Lelchhook i Taylor, 2010; Houlcroft, Bore i Moruno, 2012; Lee i Ashton, 2005; Paulhus i Williams, 2002), badania prowadzone dla szczegółowych wymiarów narcyzmu wskazują na pewne specyficzne kierunki relacji. Okazuje się, że agresywne i rywalizacyjne wymiary narcyzmu korelują z sumiennością ujemnie, korelacja zaś nie występuje dla wymiaru związanego z poszukiwaniem podziwu (w modelu NARC; Back i in., 2013; Houlcroft, Bore

i Moruno, 2012). Może to pozwalać na wysunięcie hipotez dla funkcjonowania osób narcystycznych pod kątem samokontroli. Ponieważ jednak wedle niektórych teoretyków i badaczy samokontrola jest wielowymiarowym konstruktem (por. *Rozdział 1.5.*), warto byłoby przyjrzeć się funkcjonowaniu osób narcystycznych w obrębie jej typów, co może rzucić nowe światło na sposób codziennego funkcjonowania osób narcystycznych.

2.4.1. Narcyzm i hamowanie impulsów. Wielu badaczy wskazuje na niepożądane społecznie aspekty funkcjonowania osób narcystycznych, szczególnie w zakresie kontroli impulsów. Wskazują na to zarówno badania kwestionariuszowe (np. Ackerman i in., 2011; Jonason i Tost, 2010; Malesza i Ostaszewski, 2016; Tangney, Baumeister i Boone, 2004; Vaughn i in., 2007), dziennikowe (Malesza i Kalinowski, 2021), jak i liczne badania oparte na bardziej obiektywnych danych: zauważono bowiem niewielką korelację narcyzmu z impulsywnością w sytuacji laboratoryjnej (zadanie typu start-stop, gdzie osoba ma za zadanie przezwyciężyć odruchową reakcję na wyświetlony bodziec; Malesza i Ostaszewski, 2016), a także z wieloma wskaźnikami behawioralnymi w życiu codziennym. Osoby narcystyczne mają skłonność do uprawiania hazardu (Lakey i in., 2008), kompulsywnego kupowania (mediowanego przez materializm; Cai i in., 2015; Rose, 2007), zażywania substancji psychoaktywnych (Hill, 2015), posiadania wielu partnerów seksualnych (np. Jonason i in., 2009) czy uzależnienia od internetowych gier komputerowych (Kim i in., 2008), jak i agresji w cyberprzestrzeni (wśród nastolatków; Zhang i Zhao, 2020). Wykazano związek narcyzmu z przestępczością (Chabrol i in., 2009), w tym także z uczestnictwem w przestępczości białych kołnierzyków (ang. *white-collar crimes*; Blickle i in., 2006). Osoby o wysokim poziomie narcyzmu istotnie częściej podejmują zachowania ryzykowne (np. Buelow i Brunell, 2014; Foster, Shenese i Goff, 2009; Hill, 2015), co związane jest z podwyższonym poziomem impulsywności (np. Daruna i Barnes, 1993; Levin i Hart, 2003).

Jak wskazuje metaanaliza wyników przeszło 400 badań, narcyzm jest powiązany z agresywnymi zachowaniami (Kjærvi i Bushman, 2021). Zdaje się jednak, że osoby narcystyczne nie prezentują stałej dyspozycji do agresywnego reagowania (Maciantowicz i Zajenkowski, 2018), ale reagują w ten sposób sytuacyjnie. Są bardziej agresywne od osób nienarcystycznych w sytuacji prowokacji czy sytuacji zagrożenia Ja, np. gdy poniosą porażkę czy zostaną znieważone (np. Bushman i Baumeister, 1998; Kjærvi i Bushman, 2021; Stucke i Sporer, 2002) lub gdy zagrożone zostaną ich cele, np. taki rodzaj reakcji ujawnia się choćby podczas prowadzenia samochodu, gdy inny kierowca porusza się zbyt wolno i tym samym uniemożliwia im sprawne poruszanie się (Britt i Garrity, 2006). Agresja wydaje się mieć tu

przede wszystkim charakter sprawczy, wręcz manifestacyjny. Niektóre komponenty narcyzmu wiążą się również ze zwiększoną agresją na tle seksualnym (Zeigler-Hill, Enjaian i Essa, 2013). Istnieją przy tym dowody na to, iż agresja osób narcystycznych nie ma niepohamowanego charakteru i nie pojawia się w przypadku niewielkich prowokacji (np. Bettencourt i in., 2006; Krizan i Johar, 2015; Rasmussen, 2016).

Każde z wymienionych zachowań może wiązać się z podwyższoną impulsywnością, co z kolei mogłoby oznaczać, że osoby narcystyczne dyspozycyjnie mają niską zdolność do kontroli przynajmniej niektórych zachowań (por. Baumeister, Heatherton i Tice, 1994), a wiele badań wprost wskazuje na związek narcyzmu z ogólną impulsywnością (przegląd w: Vazire i Funder, 2006). Kwestią sporną pozostaje jednak bezpośrednie utożsamianie braku samokontroli z impulsywnością – według niektórych autorów impulsywność jest skłonnością do podejmowania ryzyka oraz szybkiego podejmowania decyzji, którym towarzyszą niezaplanowane działania (Eysenck i Eysenck, 1985), inni zaś wprost opisują impulsywność jako brak samokontroli (Monterosso i Ainslie, 1999). Trudności nastręcza przede wszystkim brak jednoznacznej, powszechnie przyjętej definicji impulsywności oraz opinie, iż konstrukt ten ma wielowymiarową naturę (por. Jakubczyk i Wojnar, 2009). Należy jednak zaznaczyć, iż według niektórych badaczy samokontroli terminy „impulsywność” oraz „samokontrola” nie są dostatecznie zbliżone znaczeniowo, aby móc je stosować zamiennie (tj. brak samokontroli nie jest tożsamy z wysoką impulsywnością; np. Hofmann, Friese i Strack, 2009). Samokontrola występuje bowiem w sytuacji, gdy pojawia się „impuls prowadzący do zachowania mogącego powodować niepożądane konsekwencje” (de Boer, van Hooft i Bakker, 2011, s. 315). Zgodnie z tym torem myślenia, jeśli konsekwencje zachowań są przez osobę pożądanymi, można mówić o impulsywnym zachowaniu, ale nie o niskiej samokontroli. To z kolei mogłoby oznaczać, że występowanie impulsywnych zachowań może, ale nie musi świadczyć o braku samokontroli.

Mając na uwadze wyżej opisany kontekst teoretyczny, warto wspomnieć, że wnioski z badań prowadzonych przez Williama Harta i współpracowników (2017) sugerują, iż impulsywne zachowania osób o wysokim poziomie narcyzmu mogą być podejmowane strategicznie jako element specyficznej formy autoprezentacji. Stawia to pod znakiem zapytania dotychczasową wiedzę na temat impulsywności osób narcystycznych. Być może przynajmniej część znanych cech i zachowań osób narcystycznych jest odnotowywana przez badaczy wyłącznie z uwagi na element autoprezentacji, tak silnie zakorzeniony w przypadku tej grupy badanych, ale nie oznacza to stałej dyspozycji, tym samym utrudniając interpretację

uzyskanych rezultatów badań. Kiedy bowiem przyjrzymy się dwóm wymiarom narcyzmu opisywanym w obrębie modelu narcystycznego podziwu i rywalizacji (por. *Rozdział 2.2.3*), to okazuje się, że strategia podziwu wiąże się pozytywnie z powściągliwością, strategia rywalizacji zaś ujemnie, a z impulsywnością pozytywnie wiąże się wyłącznie komponent rywalizacji (Rogoza i in., 2016). Może to oznaczać, że opisany wyżej sposób autoprezentacji jako osoby impulsywnej nie jest uniwersalny dla wszystkich osób narcystycznych. Z perspektywy osób wykorzystujących narcystyczną strategię podziwu, korzystne może być prezentowanie własnej osoby jako powściągliwej, co nie ma jednak miejsca w przypadku narcyzmu wielkościowego mierzonego skalą NPI, jak również narcystycznej strategii rywalizacji.

Odnotowano również silniejszy związek narcyzmu z funkcjonalną niż z dysfunkcjonalną impulsywnością (Foster i Trimm, 2008), które powodują inne efekty – impulsywność funkcjonalna pozwala na dokonanie szybkich, ale poprawnych decyzji, gdy wymaga tego nagła sytuacja (np. uniknięcie wypadku samochodowego poprzez wyminięcie obiektu na drodze), natomiast dysfunkcjonalna powoduje niekorzystne dla jednostki skutki (Smillie i Jackson, 2006). Z kolei zależność agresywności i narcyzmu nie jest mediowana przez impulsywność, co może sugerować, że agresja przejawiana przez osoby narcystyczne ma przede wszystkim charakter sprawczy (Miller i in., 2009), być może również autoprezentacyjny. Co więcej, według niektórych badaczy, skłonność do ryzykownych zachowań osób o wysokim poziomie narcyzmu wiąże się raczej z przecenianiem własnych możliwości niż brakiem umiejętności hamowania impulsów *per se* (Campbell, Goodie i Foster, 2004). Ich skłonność do podejmowania ryzykownych zachowań wiąże się ze zwiększonym postrzeganiem korzyści i szans płynących z zachowania się w taki sposób – na przykład przyjmowanie agresywnych strategii inwestycyjnych przez osoby narcystyczne jest moderowane przez dążeniowe nastawienie motywacyjne (ang. *approach motivation*; Foster, Misra i Reidy, 2009; Foster, Shenese i Goff, 2009). Sama orientacja dążeniowa w dość wyraźny sposób wiąże się z narcyzmem wielkościowym (osiągając w badaniach korelacje rzędu 0,34-0,57, np. Foster i Trimm, 2008; Mowlaie, Abolghasemi i Aghababaei, 2016; Subramanian, Sękowski i Żemojtel-Piotrowska, 2020). Sprzyja ona podejmowaniu zachowań nakierowanych na cel, w przeciwieństwie do orientacji unikowej (ang. *avoidance orientation*), z którą narcyzm wiąże się ujemnie (Ackerman i in., 2011; Foster i Brennan, 2011; Foster i Trimm, 2008; Miller i in., 2009; Neria, Vizcaino i Jones, 2016). Osoby narcystyczne są tym samym bardziej skoncentrowane na poszukiwaniu nagród niż

unikaniu kar (Foster i Trimm, 2008) i to właśnie motywuje je do podejmowania ryzykownych działań, które dają możliwość uzyskania szybkiej gratyfikacji pomimo ryzyka poniesienia kosztów lub strat w perspektywie długoterminowej (Campbell i in., 2005; Lakey, Goodie i Campbell, 2006; za: Foster i Trimm, 2008). Badacze sugerują więc, że większą rolę w funkcjonowaniu osób narcystycznych odgrywa pozytywny związek z orientacją dążeńiową niż ujemny z orientacją unikową (Foster i Brennan, 2011). Orientacja dążeńiowa jest o tyle istotnym elementem narcyzmu, że została uwzględniona w sprawczym modelu narcyzmu zaproponowanym przez W. Keitha Campbella i współpracowników (np. Campbell, Brunell i Finkel, 2006; por. *Rozdział 2.2.3.*), na który składa się również m.in. silne pragnienie podwyższania samooceny, co ma szczególne znaczenie w przypadku rozważań nad drugim typem samokontroli, jakim jest podejmowanie działań i wytrwałość.

Warto także zwrócić uwagę na to, że po wyłączeniu ze skal impulsywności pozycji dotyczących zachowań aspołecznych, związek narcyzmu z tą cechą przestaje być istotny (Fulford, Johnson i Carver, 2008). Można więc zauważyć, że impulsywność osób narcystycznych manifestuje się w sytuacjach społecznych, na przykład ze względu na to, że nie zależy im na przestrzeganiu powszechnie obowiązujących norm lub chcą być widziane jako osoby, którym nie zależy na opinii innych osób (Brunell i in., 2011; Leder, Foster i Schütz, 2020; Morf i Rhodewalt, 2001; Raskin, Novacek i Hogan, 1991). W ten sposób mogłaby też manifestować się wyższość i poczucie uprzywilejowania osób narcystycznych. W tym kontekście warto przypomnieć, że ludzie kontrolują się w obszarze zachowań uznawanych przez nich za wartościowe lub dające im zysk (por. Muraven, Shmueli i Burkley, 2006). Jeśli więc ktoś uważałby, że dane zachowanie lub zadanie nie jest dla niego ważne, z dużym prawdopodobieństwem nie podejmie się go lub wykona je niedbale. Jest to zgodne z twierdzeniem, że ważnym aspektem samokontroli są zinternalizowane standardy postępowania (por. *Rozdział 1.4.1.*). Postrzegana ważność zadania czy zachowania jest subiektywna i może być ono podjęte w oczekiwaniu korzyści lub z motywacją do uniknięcia strat, czy innego rodzaju krzywdy. Taka sytuacja może mieć miejsce w przypadku osób narcystycznych, dla których motywacje wspólnotowe nie stanowią pobudki do działania, o ile dane działanie nie przyniesie im innych korzyści (np. Brunell, Tumbliń i Buelow, 2014; pomijając wymiar narcyzmu wspólnotowego, który nie stanowi przedmiotu niniejszej pracy, por. Gebauer i in., 2012). Można więc podejrzewać, że zachowania osób narcystycznych, które mogłyby być odebrane przez obserwatora jako impulsywne czy niekontrolowane, nie muszą oznaczać braku samokontroli w zakresie hamowania impulsów. Z perspektywy osoby

narcystycznej tego typu zachowania mogą spełniać pewną funkcję istotną dla obrazu Ja i być może nie zostaną podjęte, gdy przewidywane rezultaty nie przyniosłyby wystarczających korzyści z perspektywy danej osoby.

2.4.2. Narcyzm i zachowania nakierowane na cel (podejmowanie i kontynuowanie działania). Choć przytoczone wcześniej wnioski z badań mogą wskazywać na niską kontrolę zachowania wśród osób narcystycznych (jeśli pominiemy potencjalny aspekt autoprezentacji bądź wybiórcze kontrolowanie się z uwagi na zinternalizowane standardy), niektórzy badacze zwracają uwagę na umiejętność efektywnego realizowania celów przez takie osoby. Na wstępie warto przyjrzeć się sposobom, w jaki osoby narcystyczne kształtują obraz własnego Ja.

Osoby narcystyczne przejawiają wysokie oczekiwania co do swoich osiągnięć (Farwell i Wohlwend-Lloyd, 1998), mają również wysokie poczucie samoskuteczności, a wręcz tendencję do przeceniania swoich umiejętności, pozytywnych cech czy możliwości w różnych obszarach i kontekstach (Gabriel, Critelli i Ee, 1994; Goncalo, Flynn i Kim, 2010; John i Robins, 1994; Judge, LePine i Rich, 2006; Paulhus i Williams, 2002; Robins i John, 1997; Zajenkowski i Czarna, 2015), co samo w sobie może mieć niekiedy pozytywny skutek dla realizacji celów (por. przegląd w: Wallace i Baumeister, 2002a), ale może też utrudniać osobom narcystycznym uzyskanie zobiektywizowanych informacji zwrotnych na temat uzyskiwanych postępów. Według Carolyn C. Morf i Fredericka Rhodewalta (2001) narcyzm powiązany jest ze stałą koniecznością potwierdzania obrazu Ja, do czego osoby narcystyczne wykorzystują specyficzne strategie autoregulacyjne. Może odbywać się to za pośrednictwem porównywania (co niejako wymaga od nich lepszego wykonywania różnego rodzaju zadań) lub bezpośredniego dewaluowania innych osób (por. model NARC, Back i in., 2013; *Rozdział 2.2.3.*). To właśnie na współzawodnictwie opiera się samoocena osób o wysokim poziomie narcyzmu (Zeigler-Hill, Clark i Pickard, 2008). Jest to w wyraźny sposób widoczne w obszarze sportu, gdzie wykazują one duże zaangażowanie (jako że cielesność wydaje się dość istotna dla kształtowania wizerunku osób narcystycznych; por. *Rozdział 2.3.*). Na przykład narcystyczni piłkarze ręczni oraz łyżwiarze pod presją związaną z publicznym występowaniem wypadają lepiej niż na treningach (Geukes i in., 2012; Roberts i in., 2013). Warto przy tym zauważyć, że publiczne występy wiążą się z możliwością uzyskania uznania, co wydaje się istotne dla obrazu Ja osób narcystycznych (por. Roberts, Woodman i Sedikides, 2018).

Również sprawczość odgrywa bardzo ważną rolę w obrazie takich osób, ponieważ częściowo mediuje ona związek pomiędzy narcyzmem a samooceną (Brown i in., 2016). Osoby te wykazują podwyższone zainteresowanie cechami sprawczymi względem cech wspólnotowych, uznając je za ważniejsze i definiując siebie poprzez te cechy (np. Bazińska, Drat-Ruszczak i Pałucha, 2004; Campbell, Rudich i Sedikides, 2002; Drat-Ruszczak, Bazińska i Niemyjska, 2014) oraz uważając inteligencję za charakterystykę kluczową dla osiągnięcia sukcesu (por. Zajenkowski i Dufner, 2020). Osoby narcystyczne wierzą, że to właśnie sprawczość jest kluczowa dla wywierania dobrego wrażenia (Hart, Adams i Burton, 2016). W rzeczywistości wykonują powierzone im zadania efektywniej i z większym wysiłkiem niż osoby nienarcystyczne, gdy mają okazję do pławienia się w chwale i wzmocnienia własnej samooceny (Roberts, Woodman i Sedikides, 2018; Roberts i in., 2019; Wallace i Baumeister, 2002a). Ma to miejsce, kiedy wykonywane zadanie jest dla nich wyzwaniem, znajdują się pod presją osiągnięcia dobrego rezultatu lub gdy ich wykonanie ma zostać ocenione przez inne osoby (Wallace i Baumeister, 2002a). Gdy jednak nie ma możliwości autowaloryzacji, to poziom wykonywanych przez nich zadań może spadać (Roberts i in., 2019). Podobny wzorec zauważono w wynikach szeregu badań, w których osoby narcystyczne mierzyły się z różnorodnymi zadaniami kognitywnymi (rozwiązywanie zadań arytmetycznych, zadanie dotyczące kreatywności, rozwiązywanie anagramów) lub sportowymi (kolarstwo, dart i golf), związanymi z efektywnością podejmowania działań, podczas których zwiększano presję wykonania zadania (Nevicka, Baas i Ten Velden; 2016; Roberts i in., 2010; Woodman i in., 2011). Można więc przewidywać, że osoby narcystyczne z większą częstotliwością podejmują się działań będących wyzwaniami, związanych z konkurowaniem i zawierających element oceny, przez co mogą być bardziej przyzwyczajone do tego typu sytuacji, w porównaniu do osób nienarcystycznych (Elliot i Thrash, 2001; za: Geukes i in., 2012), co daje im przewagę związaną z treningiem i kształtowaniem nawyków (np. Neal, Wood i Drolet, 2013).

Wiadomo zresztą, że działania podejmowane przez osoby narcystyczne wiążą się z oczekiwaniem bezpośrednich korzyści – np. motywacją osób narcystycznych do podejmowania wolontariatu jest zdobywanie doświadczenia zawodowego i torowanie drogi do kariery (Brunell, Tumbler i Buelow, 2014). Nie chcą natomiast angażować się w zadania dla samej satysfakcji, np. gdy nie zawierają one komponentu oceny (Morf, Weir i Davidov, 2000). Może to oznaczać, że osoby narcystyczne będą efektywne i dobrze kontrolujące się w tych dziedzinach życia, na których opierają swoją samoocenę (por.

Zeigler-Hill, Clark i Pickard, 2008). Rzeczywiście często skupiają się one na realizacji celów hedonistycznych, ekonomicznych i politycznych – ważny jest dla nich wysoki standard życia, posiadanie wpływowej i prestiżowej pracy oraz ekscytującego życia (Roberts i Robins, 2000). Jako najważniejsze wartości wskazują na osiągnięcia i władzę, czyli wartości nakierowane na umacnianie Ja (Kajonius, Persson i Jonason, 2015). Nie dziwi więc, że dość efektywnie angażują się w budowanie swojej kariery (Hirschi i Jaensch, 2015; Spurk, Keller i Hirschi, 2015), sam poziom narcyzmu zaś jest wyższy wśród osób zamożnych (Leckelt i in., 2019) i koreluje z uzyskiwanymi zarobkami (Paleczek, Bergner i Rybnicek, 2018)⁶, które bywają uznawane za obiektywny wskaźnik sukcesu zawodowego (Judge i in., 1999). Odnotowuje się również wyższy poziom narcyzmu wśród takich grup zawodowych jak odnoszący sukcesy artyści (Zhou, 2017) oraz dyrektorzy generalni, w tym wysoko opłacani (por. Chatterjee i Hambrick, 2007; O'Reilly i in., 2014). Można jednak zauważyć wzrost narcystycznych tendencji w momencie osiągania wyższego statusu (por. Mahadevan, Gregg i Sedikides, 2018), co może wskazywać, że to nie narcyzm jest predyktorem sukcesu, ale raczej kierunek relacji jest odwrotny.

Okazuje się, że narcyzm powiązany jest jednak w ciekawy sposób z prokrastynacją, czyli strategią samoutrudniania polegającą na odkładaniu w czasie zadań do wykonania, która jest negatywnie związana ze zdolnością do samokontroli (Ferrari i Emmons, 1995). O ile sam narcyzm wielkościowy w niewielkim stopniu wiąże się z odkładaniem zadań (Jahani, Ehsanikenari i Sharif, 2018), to po zagłębieniu się w bardziej szczegółowe analizy okazuje się, że prokrastynacja wiąże się z narcyzmem jednocześnie pozytywnie i negatywnie, w zależności od wymiaru narcyzmu i rodzaju prokrastynacji. Prokrastynacja unikowa (ang. *avoidance*; odkładanie zadań związane np. z obawą przed oceną) wiąże się pozytywnie z wielkościowością osób narcystycznych oraz tendencją do wykorzystywania innych (ang. *entitlement/exploitativeness*), natomiast prokrastynacja pobudzeniowa (ang. *arousal*; odkładanie zadań w czasie związane z chęcią odczucia „dreszczyku emocji”) ma negatywny związek z przywództwem oraz władzą (ang. *leadership/authority*; Lyons i Rice, 2014). W kontekście tego drugiego związku warto zauważyć, że narcyzm skorelowany jest z samoprzywództwem (Neck i Houghton, 2006) i niektórymi z jego aspektów: stawianiem sobie celów, samoobserwacją, naturalnym nagradzaniem siebie, konstruktywnymi wzorcami myślowymi i wizualizowaniem udanego wykonania zadania (Furtner, Rauthmann i Sachse,

⁶ Dotyczy to związku narcyzmu z kategoriami zarobków porangowanymi na skali od 1 do 6 (osoby badane nie podawały dokładnej sumy rocznych zarobków).

2011). Wszystko to może stanowić dobrą podstawę dla efektywnego inicjowania i realizowania zamierzeń.

Poza samoprzywódtwem osoby narcystyczne mogą również mieć tendencję do obejmowania stanowisk związanych z zarządzaniem innymi ludźmi (Palczek, Bergner i Rybnicek, 2018), a część badań wskazuje na ich wysoką efektywność w roli lidera (np. Deluga, 1997; Olsen, Dworkis i Young, 2014; Owens, Walker i Waldman, 2015). W roli dyrektora generalnego (CEO) mogą pozytywnie oddziaływać na rozwój firmy, z uwagi na przyjmowaną przez nich orientację na przedsiębiorczość. Oznacza to, że poprzez odważne stosowanie innowacyjnych strategii, podejmowanie ryzyka czy proaktywność przyczyniają się do dynamicznego rozwoju organizacji, którym przewodzą (Wales, Patel i Lumpkin, 2013). Warto przy tym podkreślić, że według Juliusa Kuhla (1985; por. *Rozdział 1.2.2.*) wielkość podjętego wysiłku dla zrealizowania danego zamiaru zależy m.in. od nacisków zewnętrznych, które mogą wywierać presję na jednostkę, np. wymagań czy norm społecznych. Presja ta może mieć jednak dwojaki charakter – z jednej strony może ona ułatwiać realizację własnych zamierzeń (jeśli normy lub wymagania społeczne są zgodne z intencjami jednostki), ale z drugiej strony może utrudniać ich realizację (jeśli wymogi są sprzeczne z celami jednostki). Wydaje się, że osoby narcystyczne, z uwagi na swoją charakterystykę opartą o sprawczość, aspołeczność oraz typowe dla siebie wartości, wydają się niejako „odporne” na wpływy zewnętrzne, utrudniające realizację zamierzeń, dzięki czemu w trudnych sytuacjach mogą skuteczniej podejmować i realizować zadania niż osoby o niskim bądź przeciętnym poziomie narcyzmu – stąd wynikać może opisywana skuteczność osób narcystycznych w roli liderów. Może to mieć miejsce szczególnie w trudnych sytuacjach, które wymagają podjęcia niepopularnej decyzji dla rozwoju lub nawet przetrwania zespołu czy całej organizacji. Osoby narcystyczne wykazują przy tym tendencję do perfekcjonizmu w formie zorientowanej na wymagania wobec innych osób, choć niekoniecznie wobec siebie (Sherry i in., 2014; Stoeber, 2014; Stoeber, Sherry i Nealis, 2015). Wykazano także związek pomiędzy perfekcjonizmem a poczuciem narcystycznego uprzywilejowania (Hofmann i in., 2012). Bardziej szczegółowe badania wskazują, że narcyzm koreluje z perfekcjonizmem adaptacyjnym, nie ma zaś związku z jego dezadaptacyjną formą (Lachowicz-Tabaczek i Makower, 2016). Adaptacyjny perfekcjonizm jest cechą wiążącą się z wybieraniem ambitnych celów i z dążeniem do wysokiego standardu wykonywanych zadań (np. Bieling, Israeli i Antony, 2004; Enns i in., 2001; Stoeber, Hutchfield i Wood, 2008) co, podobnie jak inne, wspomniane wyżej

charakterystyki, może ułatwiać inicjowanie oraz realizowanie zamierzeń i może być silnie powiązane z ogólną zdolnością do samokontroli.

Istnieją jednak wątpliwości co do jakości wykonywanych przez osoby narcystyczne zadań – jak sugerują W. Keith Campbell i współpracownicy (2011), należy uwzględnić wiele zmiennych pośredniczących w relacji narcyzmu i efektywności pracy. Wiadomo bowiem, że w swoim zachowaniu przejawiają one motywację skoncentrowaną na dążeniu do osiągnięcia pozytywnych ocen własnych kompetencji (ang. *performance-approach orientation*; Watson, 2012), przez co mogą bardziej skupiać się na kreowaniu pozytywnego wizerunku niż na efektywnym działaniu. Sama jakość pracy rzeczywiście nie koreluje z narcyzmem, na co wskazują np. oceny przełożonych (Blair, Hoffman i Helland, 2008; Judge, LePine i Rich, 2006; Moscoso i Salgado, 2004). Choć osoby narcystyczne mogą być preferowane w przebiegu procesu rekrutacyjnego, bo niezwykle sprawnie posługują się technikami autoprezentacyjnymi (Paulhus i in., 2013), to trudno też mówić o specyficznych zdolnościach osób narcystycznych. W porównaniu do osób nienarcystycznych nie wypadają lepiej w testach inteligencji (Gabriel, Critelli i Ee, 1994; Kowalski i in., 2018; Zajenkowski i Czarna, 2015)⁷, nie przejawiają lepszej umiejętności prezentacji wyników własnej aktywności (która jest oceniana przez inne osoby; Robins i John, 1997), bądź wyższej kreatywności (Goncalo, Flynn i Kim, 2010)⁸. Narcyzm jest również negatywnym predyktorem sukcesu w obszarze finansowania społecznego (tzw. *crowdfunding*; Buttice i Rovelli, 2020). Nie wykazano także związku między narcyzmem a obiektywnymi miarami wydajności pracy (Guedes, 2017; Soyer, Rovenpor i Kopelman, 1999). Co ciekawe, osoby narcystyczne niekiedy mogą wręcz stosować metodę samoutrudniania, by w razie niepowodzenia móc się usprawiedliwić (np. Rhodewalt, Tragakis, i Finnerty, 2006). Obronne atrybucje i inne mechanizmy stosowane w sytuacjach niepowodzenia związane z wielkościowym Ja, które służą podtrzymaniu pozytywnego obrazu własnej osoby, mogą dodatkowo utrudniać wyciąganie wniosków, podejmowanie trafnych decyzji i tym samym dalszy rozwój jednostki (por. Kampe i in., 2021; O'Reilly i Hall, 2021). Dodatkowo typowe dla osób narcystycznych wielkościowe fantazje mogą przyczyniać się do obniżenia efektywności realizacji celów (np. Oettingen, 2018; Oettingen i Mayer, 2002).

⁷ Jakkolwiek niewielka korelacja między narcyzmem a zdolnościami poznawczymi została zaobserwowana w badaniach Delroya L. Paulhusa i Kevina M. Williamsa (2002).

⁸ Osoby narcystyczne mogą być jednak bardziej kreatywne od osób nienarcystycznych, co wynika z entuzjastycznej postawy, nie zaś samego narcyzmu jako cechy sprzężonej z kreatywnością.

Interesujące światło na omawianą tu problematykę rzucają przytoczone w *Rozdziale 2.4.* wyniki badań, wedle których ludzie mają zdolność zarządzania dostępnymi zasobami w taki sposób, aby alokować je w obszarach dla nich istotnych (Muraven, Shmueli i Burkley, 2006), co jest zgodne z postulatem Alberta Bandury (1996), aby niepodjęcia działania lub rezygnacji z niego nie interpretować jako brak zasobów czy umiejętności, ale brać pod uwagę aspekt motywacyjny. Skoro więc uznawane wartości bądź obrane cele mogą modyfikować inwestowanie tychże zasobów, to osoby narcystyczne, jako przejawiające specyficzny wzorzec wartości, mogą mieć zupełnie inne wyobrażenie na temat ważności zadania niż osoby nienarcystyczne. Przykładowo – być może w większym stopniu niż osoby nienarcystyczne będą w stanie asertywnie odmówić wykonania pewnych działań, jeśli zasoby samokontroli będą mogły zainwestować w inny, interesujący je obszar (jako że narcyzm silnie związany jest z asertywnością; por. Watson i in., 1988).

Interesujące wydają się zatem doniesienia dotyczące wytrwałości w działaniu osób narcystycznych. Wiadomo bowiem, że samo wyobrażanie sobie własnej osoby jako wytrwałej może rzeczywiście zwiększać konsekwencję w działaniu (Łukaszewski i Marszał-Wiśniewska, 2006) – osoby narcystyczne natomiast wyraźnie deklarują swoją wytrwałość w realizacji celów (Fossati i in., 2009; Malesza i Ostaszewski, 2016; Miller i in., 2009). Wysoka samoocena – centralna charakterystyka osób narcystycznych – jest powiązana z wytrwałością podczas realizacji zadań i celów długoterminowych (Di Paula i Campbell, 2002), przy czym osoby o wysokiej samoocenie potrafią porzucić zadanie, które okazuje się zbyt trudne, aby móc zająć się inną aktywnością, co wskazuje na to, że funkcjonują elastycznie i w zależności od sytuacji potrafią zrewidować swoje plany i cele, a więc ich wytrwałość w działaniu ma adaptacyjną formę (np. Di Paula i Campbell, 2002; McFarlin, Baumeister i Blascovich, 1984; Wrosch i in., 2003). Badania uwzględniające narcyzm wykazały natomiast, że osoby o wysokim poziomie narcyzmu w porównaniu do osób nienarcystycznych wytrwalej wykonują powierzone zadania, gdy dostarcza im ono możliwości do autowaloryzacji (Wallace, Ready i Weitenhagen, 2009), podobnie jak miało to miejsce w przypadku omówionej już efektywności w wykonywaniu zadań. Wytrwałość tę można ponadto uznać za podejmowaną stosunkowo racjonalnie – podobnie jak osoby o wysokiej samoocenie, prawdopodobnie potrafią zrezygnować z wykonywania zadań, gdy nie są w stanie ich ukończyć po to, aby spożytkować dostępne zasoby na realizację innych celów, możliwych do realizacji (Wallace, Ready i Weitenhagen, 2009), co jest uznawane za zdolność sprzyjającą realizacji zamiarów (por. Kuhl, 1994b). Można zauważyć, że

autowaloryzacja niejako wynagradza osoby narcystyczne za podjęty trud. Przytoczone rezultaty nie pozwalają jednak na wysnucie w pełni konkluzyjnych wniosków, gdyż przeprowadzone były z wykorzystaniem schematu korelacyjnego, gdzie nie uwzględniono warunku kontrolnego, w którym nie byłoby możliwości podniesienia samooceny poprzez skuteczne wykonanie zadania. Na podstawie przytoczonych wyżej wyników badań można jednak wysnuć wniosek, że wytrwałość osób narcystycznych jest silnie związana z podtrzymywaniem pozytywnego obrazu własnej osoby.

Część empiryczna

1. Narcyzm i samokontrola – koncepcja badań własnych

1. 1. Teoretyczne i empiryczne przesłanki badań własnych

Przytoczone dotychczas wyniki badań wskazują, że osoby narcystyczne w pewnych okolicznościach prezentują siebie jako rozhamowane, impulsywne, agresywne i ryzykanckie. Jednocześnie osobę taką można postrzegać jako wytrwałą, umiejącą zrealizować założone cele i odnoszącą sukcesy, szczególnie na polu zawodowym. Ponieważ charakterystyką odpowiadającą za obydwa opisane obszary zachowań może być samokontrola, obraz ten na pozór wydaje się niespójny, a nawet zaskakujący. Zgodnie z teoriami samokontroli bowiem aktywne działanie dla realizowania celów wymaga nie tylko inicjowania i podtrzymywania zachowań, ale także hamowania konkurencyjnych impulsów (np. Baumeister i in., 1998; Baumeister, Heatherton i Tice, 1994; Kuhl, 1985). Na tej podstawie trudno jednak wnioskować, jaki jest rzeczywisty poziom samokontroli osób narcystycznych – czy rzeczywiście mają zdolność samokontroli, ale korzystają z niej selektywnie, czy może zdolność ta jest w pewnych aspektach ograniczona? Poglębiona analiza wyników badań może wskazywać na wielowymiarową naturę obu fenomenów, tj. narcyzmu i samokontroli, jak również bardziej złożone, hipotetyczne kierunki relacji obu fenomenów.

Choć przytoczone dotychczas wyniki badań wskazują, że narcyzm jest w niewielkim stopniu, ujemnie związany z samokontrolą ogólną bądź nie jest z nią związany wcale, należy zauważyć, że większość skal mierzących tę charakterystykę koncentruje się głównie na pomiarze zdolności do hamowania impulsów (de Boer, van Hooft i Bakker, 2011; de Ridder i in., 2012), nie zaś samokontroli jako złożonym fenomenie, który obejmuje również inne zdolności, takie jak inicjowanie działań oraz ich kontynuacja (Davisson, 2013; Hoyle, 2012; Hoyle i Davisson, 2016, 2017). Należy także zauważyć, że badania oparte o pomiar samoopisowy same w sobie niosą duże ryzyko autoprezentacji i wystąpienia błędów poznawczych, co ma szczególne znaczenie w przypadku osób narcystycznych. Skale te często opierają się o opis zachowań pożądaných społecznie, co w przypadku osób narcystycznych może stanowić dodatkowy czynnik utrudniający interpretację rezultatów uzyskanych przez badaczy. Wynika to z faktu, iż osoby te nie doceniają wartości wspólnotowych czy moralności, a także mają tendencję do prezentowania się jako osoby aspołeczne, którym nie zależy na opinii innych (por. Bazińska, Drat-Ruszczak i Pałucha, 2004; Fulford, Johnson i Carver, 2008).

Ponieważ jednak nie ma zbyt wielu obiektywnych przesłanek mogących wskazywać na rzeczywiste związki narcyzmu i samokontroli, dla zbudowania pełnego obrazu omawianej relacji, warto dodatkowo przyjrzeć się innym charakterystykom, które są blisko powiązane z samokontrolą. Aby lepiej zrozumieć relacje wiążące omawiane zjawiska, należałoby przyjrzeć się związkom narcyzmu i samokontroli jako wielowymiarowemu fenomenowi. W kontekście samokontroli jako zdolności do hamowania automatycznych reakcji nie sposób przeoczyć, iż bywa ona bezpośrednio wiązana z impulsywnością (por. przegląd: Jakubczyk i Wojnar, 2009). Sam narcyzm w dużym stopniu wiąże się z impulsywnością, co mogłoby wskazywać również na potencjalny związek narcyzmu z samokontrolą poprzez hamowanie. Należy jednak zwrócić w tym miejscu baczną uwagę na wyniki badań wskazujące, iż relacja narcyzmu z impulsywnością pozostaje istotna statystycznie jedynie w pewnych kontekstach teoretycznych bądź sytuacyjnych, którymi są: (a) aspołeczność osób narcystycznych (osoby narcystyczne deklarują impulsywność w kategorii zachowań społecznych; Fulford, Johnson i Carver, 2008); (b) funkcjonalna rola impulsywności (w odróżnieniu od aspektu dysfunkcyjnego, z którym narcyzm nie jest silnie powiązany; Foster i Trimm, 2008); (c) możliwość uzyskania gratyfikacji poprzez podejmowanie impulsywnych zachowań (perspektywa otrzymania nagrody może zwiększać szansę na wystąpienie tego typu zachowań wśród osób narcystycznych; Campbell, Goodie i Foster, 2004; Foster i Trimm, 2008); (d) podejmowanie lub deklarowanie zachowań impulsywnych, co może stanowić formę narcystycznej autoprezentacji (Hart i in., 2017).

Można również zaobserwować, że agresja osób narcystycznych (mogąca być przejawem impulsywności), nie ma charakteru niepohamowanego, ale jest raczej instrumentalna i służy osiągnięciu konkretnych celów (Bettencourt i in., 2006; Krizan i Johar, 2015; Rasmussen, 2016), co przeczy podstawowej definicji impulsywności jako zachowaniu, które nie jest kontrolowane bądź zaplanowane (Eysenck i Eysenck, 1985). Zachowania osób narcystycznych, które przez obserwatora mogłyby być ocenione jako impulsywne, z perspektywy samego aktora mogą więc odgrywać funkcjonalną rolę, która ściśle wiąże się z autoprezentacją oraz nie ujawnia się w niektórych sytuacjach. Można by było więc przewidywać, że osoby narcystyczne wbrew deklaracjom mają zdolność do hamowania automatycznych reakcji, o ile spełnione są pewne warunki: może to mieć miejsce w sytuacjach sprawczych, w które zaangażowane są motywy ważne dla Ja osób narcystycznych, jak również w sytuacjach, które nie są wyraźnie społeczne (co może wzbudzać motyw autoprezentacji w kierunku przedstawienia siebie się jako osoba impulsywna).

Jeśli natomiast zwrócimy uwagę na inny typ samokontroli, tj. samokontrolę w zakresie realizowania celów, w tym zdolności do kontynuowania podjętego działania, można zaobserwować, że osoby narcystyczne *explicite* deklarują swoją wytrwałość (co samo w sobie może mieć także efekt zwiększania wytrwałości; Łukaszewski i Marszał-Wiśniewska, 2006, Wallace i Baumeister, 2002a). Nie można mieć jednak pewności, czy deklaracje te nie są wyłącznie przejawem autoprezentacji siebie jako osoby kompetentnej i sprawczej, co stanowi centrum wielkościowego Ja osób narcystycznych (Brown i in., 2016). Należy przy tym mieć na uwadze, że często przeceniają one swoje pozytywne cechy czy możliwości (Bleske-Rechek, Farwell i Wohlwend-Lloyd, 1998; Gabriel, Critelli i Ee, 1994; Goncalo, Flynn i Kim, 2010; John i Robins, 1994; Judge, LePine i Rich, 2006; Paulhus i Williams, 2002; Robins i John, 1997; Zajenkowski i Czarna, 2015), a więc badania samoopisowe prowadzone na tej grupie z dużym prawdopodobieństwem mogą dawać niezgodne z rzeczywistością rezultaty. Wiadomo jednak, że osoby narcystyczne potrafią być wytrwałe i skuteczne w działaniu, gdy efekt działań może przysporzyć im okazji do autowaloryzacji (Roberts, Woodman i Sedikides, 2018; Roberts i in., 2019; Wallace i Baumeister, 2002a). Bez takich możliwości sama sytuacja wymagająca skuteczności w działaniu może nawet obniżać skuteczność, np. poprzez pojawienie się tendencji do samoutrudniania (por. Doliński i Szmajke, 1994; Ferrari i Emons, 1995). Należy jednak podkreślić, iż istniejące wyniki badań w zdecydowanej większości opierają się o pomiar kwestionariuszowy lub pomiar wskaźników behawioralnych, ale przeprowadzony w schemacie korelacyjnym, co nie pozwala na wyciągnięcie w pełni konkluzyjnych wniosków na temat funkcjonowania osób narcystycznych w zakresie wytrwałości w działaniu w różnych okolicznościach. Nie wiadomo więc, czy osoby narcystyczne są dyspozycyjnie wytrwałe w działaniu (jak deklarują), czy może ich wytrwałość jest uwarunkowana sytuacyjnie bądź jest jedynie przejawem autoprezentacji. Dopiero przeprowadzenie badań eksperymentalnych pozwoliłoby wskazać na rzeczywisty związek narcyzmu z samokontrolą, pozwalając na porównanie zachowań osób narcystycznych, które występują przy wzbudzeniu presji dobrego wykonania do zachowań występujących w sytuacji neutralnej.

Nie wiadomo także, jakie charakterystyki mediują hipotetyczną relację narcyzmu z różnymi typami samokontroli. Na bazie dotychczasowych doniesień empirycznych i teoretycznych można by było przypuszczać, że taką charakterystyką jest sprawczość, która jest cechą kluczową dla obrazu Ja osób narcystycznych. Potrzeba sprawczości osób narcystycznych wpisuje się zarówno w model procesów dynamicznej samoregulacji

narcyzmu (Morf i Rhodewalt; 2001), jak i sprawczy model narcyzmu (Campbell i Foster, 2007), ale wydaje się także korespondować z innymi teoriami z nurtu społeczno-poznawczego. Na dużą rolę sprawczości w obrazie Ja osób narcystycznych mogą wskazywać choćby specyficzne wartości wyznawane przez osoby narcystyczne (tj. władza i osiągnięcia; Kajonius, Persson i Jonason, 2015), przyjmowane przez nie cele o charakterze sprawczym (Roberts i Robins, 2000), a także preferowanie sprawczości względem moralności (Bazińska, Drat-Ruszczak i Pałucha, 2004). Sprawczość pełni również mediującą rolę w relacji narcyzmu i samooceny, która stanowi centralną charakterystykę wielkościowego Ja (Brown i in., 2016).

Jak można zaobserwować, narcyzm sam w sobie jest wielowymiarowym konstruktem i obejmuje pozornie sprzeczne ze sobą aspekty, takie jak chęć odniesienia sukcesu i poszukiwanie wrażeń. Na taką kontrastującą ze sobą strukturę zdają się zwracać uwagę wyniki badań, które wskazują rozbieżny kierunek relacji między wymiarami narcyzmu a innymi dyspozycjami (np. Lyons i Rice, 2014), co dotyczy także relacji samokontroli i narcyzmu definiowanego według modelu NARC (Rogoza i in., 2016), która – np. w kontekście aspektu samokontroli, jakim jest powściągliwość – jest dodatnia dla narcystycznej strategii podziwu, ale jednocześnie ujemna dla narcystycznej strategii rywalizacji.

Konkludując, nie ma wystarczających danych empirycznych wskazujących, czy deklaracje osób narcystycznych związane z samokontrolą (tj. bycie wytrwałym, umiejącym realizować cele, przy jednoczesnym deklarowaniu i prezentowaniu wysokiej impulsywności), są wyłącznie kwestią autoprezentacji, czy rzeczywiście mogą ujawniać się (bądź nie) w odpowiednim kontekście sytuacyjnym. Z tego powodu należałoby zastanowić się nad rzeczywistym związkiem narcyzmu i samokontroli, na różnych wymiarach obu tych zmiennych. Przedstawione powyżej doniesienia sygnalizują konieczność przeprowadzenia badań, które uwzględnią opisane wyżej niuanse: wielowymiarową naturę samokontroli, tendencję do autoprezentacji osób narcystycznych jako impulsywnych, a jednocześnie kompetentnych, jak również prezentowaną społeczność osób narcystycznych, uwzględniając przy tym ważną rolę, jaką dla obrazu Ja osób narcystycznych stanowi sprawczość.

1.2. Cele i założenia badań własnych

Jak wskazano w części teoretycznej niniejszej pracy, samokontrola stanowi funkcję wykonawczą Ja (np. Baumeister, 2004). Może być tym samym postrzegana jako czynnik organizujący osobowość człowieka – w tym kontekście odzwierciedla ona poziom poczucia sprawczości jednostki i potrzebę kontroli nad własnym życiem oraz działaniem, ale również

nad innymi ludźmi i środowiskiem (Neckar, 2018). Sama osobowość w ścisły sposób wiąże się z zachowaniem człowieka – podejmowanymi przez niego decyzjami czy codzienną aktywnością, ale także podporządkowywaniem otaczającego środowiska swoim celom i upodobaniom (np. Back i in., 2010; Gosling i in., 2002; Neckar, 2018). Analiza relacji różnych cech osobowości z procesami Ja może więc wskazywać na specyfikę tychże mechanizmów zarządczych, która ujawnia się w różnych kontekstach sytuacyjnych. Z uwagi na wskazaną wyżej i opisaną w części teoretycznej niniejszej rozprawy niejednoznaczną relację narcyzmu i samokontroli, pogłębiona analiza związków łączących obie zmienne może rzucić nowe światło nie tylko na omawianą współzależność, ale również na naturę fenomenu, jakim jest samokontrola.

Głównym celem prezentowanych w niniejszej rozprawie badań była więc analiza związków narcyzmu i samokontroli na poziomie deklaracji i na poziomie behawioralnym przy uwzględnieniu szczegółowych wymiarów obu zjawisk. Z uwagi na liczne kontrowersje związane z istnieniem różnych teorii narcyzmu, przede wszystkim ze względu na jego niejednorodną naturę, co ma kluczowe znaczenie przy opisie zachowań związanych z samokontrolą, zdecydowano o uwzględnieniu w niniejszym projekcie dwóch koncepcji narcyzmu wielkościowego. Pierwszą z nich jest bodajże najpopularniejsza wśród badaczy koncepcja narcyzmu wielkościowego rozumianego jako subkliniczna cecha osobowości, a więc względnie stała dyspozycja (Raskin i Hall, 1979, 1981). Z racji popularności tej koncepcji jej uwzględnienie pozwala na porównanie rezultatów i wniosków pochodzących z innych badań. Druga teoria, mniej popularna, ale równie ważna z punktu widzenia niniejszego projektu, to koncepcja narcystycznego podziwu i rywalizacji (NARC; Back i in., 2013). Opisuje ona narcyzm wielkościowy jako cechę osobowości rozpatrywaną w kategoriach procesu pod postacią dwóch odrębnych strategii mających na celu utrzymanie wielkościowego obrazu siebie. Koncepcja ta integruje wspomniane wyżej paradoksy w obrębie teorii i wyników badań nad tą cechą osobowości polegające na agresywności, skłonności do impulsywności czy labilności emocjonalnej z jednej strony oraz wytrwałości w dążeniu do obranych celów (np. Morf i Rhodewalt, 2001; Wink, 1991; por. *Rozdział 2.4.*). Co istotne, metoda służąca do pomiaru dwóch narcystycznych strategii pozwala w dużej mierze uchwycić centralną charakterystykę narcyzmu, którą stanowi poczucie uprzywilejowania (por. Krizan i Herlache, 2017). Jednocześnie wykazana w badaniach dodatnia korelacja powściągliwości z narcystyczną strategią podziwu przy ujemnej korelacji tej samej cechy z narcystyczną strategią rywalizacji, a także dodatnia korelacja

impulsywności (rozumianej jako brak hamowania) ze strategią rywalizacji (Rogoza i in., 2016) pozwalają na poszerzenie spojrzenia i wysnuć przeciwstawnych hipotez dotyczących funkcjonowania osób narcystycznych nie tylko w zależności od typu przejawianej samokontroli, ale także przyjmowanej przez te osoby narcystycznej strategii. W związku z zastosowaniem dwóch koncepcji narcyzmu wielkościowego, dla jasności wyводу w części empirycznej niniejszej rozprawy sformułowanie „narcyzm wielkościowy” będzie oznaczało narcyzm rozumiany w ramach koncepcji Raskina i Halla (1979, 1981), natomiast narcyzm opisany przez koncepcję NARC będzie rozpatrywany w kategoriach dwóch narcystycznych strategii: podziwu i rywalizacji. Należy przy tym podkreślić, że pomimo stosowania określenia „strategia” zgodnie z zamysłem autorów koncepcji obydwie wymiary odnoszą się do narcyzmu wielkościowego jako cechy osobowości (por. Back i in., 2013; Rogoza i in., 2016), która ujawnia się poprzez względnie stałe dyspozycje do stosowania jednej z dwóch strategii autoprezentacyjnych.

Jako definicję samokontroli w niniejszym projekcie przyjęto natomiast tę zaproponowaną przez Ricka H. Hoyle’a i Erin K. Davisson (2016), która określa samokontrolę jako zdolność do przeciwstawienia się impulsom w sposób świadomy oraz realizowania przyjętych celów, w tym podejmowania i kontynuowania podjętych działań. Definicja ta wprost podkreśla wielowymiarowość samokontroli, wskazuje bowiem na istnienie trzech podstawowych typów (aspektów) samokontroli: hamowanie impulsów, inicjowanie oraz kontynuowanie podjętych działań. Stanowi to istotny rdzeń teoretyczny niniejszej pracy, umożliwiając szczegółowe zagłębienie relacji łączących analizowane zmienne.

Celem weryfikacji przewidywań dotyczących związku narcyzmu i samokontroli przeprowadzono pięć badań. Pierwsze z nich służyło dokonaniu adaptacji i walidacji kwestionariusza, który pozwala na pomiar samokontroli jako konstruktu wielowymiarowego, dzięki czemu możliwe było zweryfikowanie hipotez dotyczących złożonych relacji łączących wymiary narcyzmu i samokontroli. Narzędzie to zostało wykorzystane w drugim badaniu przeprowadzonym w schemacie korelacyjnym, które miało na celu sprawdzenie zależności pomiędzy narcyzmem a różnymi typami samokontroli, jak również weryfikację zależności mediacyjnych pomiędzy analizowanymi zmiennymi, gdzie w roli mediatora wystąpiła orientacja sprawcza. Zaplanowano także analogiczne analizy z wykorzystaniem zbliżonej znaczeniowo do narcyzmu zmiennej – samooceny, co pozwala na ukazanie specyficznych dla narcyzmu relacji z innymi zmiennymi psychologicznymi (np. Edershile, Simms

i Wright, 2019; Hyatt i in., 2018; Miller i in., 2011; Rogoza i in., 2018). Kolejne trzy badania miały charakter eksperymentalny, umożliwiając analizę relacji narcyzmu i typów samokontroli, która była mierzona przy pomocy bardziej obiektywnych wskaźników niż samoopis zastosowany we wspomnianym wyżej *Badaniu 2*, polegającym na pomiarze kwestionariuszowym narcyzmu i samokontroli. Ze względu na doniesienia teoretyczne i empiryczne przedstawione w części teoretycznej niniejszej rozprawy kontekst dla badań stanowiły sytuacje sprawcze, manipulacja eksperymentalna zaś polegała na wzbudzeniu presji dobrego wykonania zadania. Celem badań eksperymentalnych było sprawdzenie, czy okoliczności związane z presją dobrego wykonania będą motywowały osoby narcystyczne do zwiększonych wysiłków na rzecz wykonania zadań wymagających samokontroli.

Wzbudzenie presji dobrego wykonania w swym założeniu miało być sposobem na zwiększenie motywacji do wykonania zadania, przed którym postawiona zostanie osoba badana. Dotychczasowe wyniki badań nad zachowaniami osób narcystycznych wskazywały, że przy braku presji dobrego wykonania zadania osoby o podwyższonym poziomie narcyzmu nie wykazują skuteczności w działaniu (Morf, Weir i Davidov, 2000; Roberts i in., 2019). Jednakże zdolność do skutecznego działania, jak i wytrwałość w działaniu pojawiają się po wprowadzeniu warunku presji wykonania w postaci: podwyższenia ważności zadania, okazji do dobrego zaprezentowania się przed publicznością, możliwości konkurowania z innymi, możliwości zdobycia uznania, bycia poddanym ocenie oraz zaistnienia okazji do wzmocnienia własnej samooceny (Geukes i in., 2012; Nevicka, Baas i Ten Velden, 2016; Roberts i in., 2013; Roberts, Woodman i Sedikides, 2018; Roberts i in., 2019; Wallace i Baumeister, 2002a). Może to oznaczać, że aby działać skutecznie, osoby narcystyczne potrzebują specyficznych informacji dotyczących znaczenia zadania, które podwyższą jego spostrzeganą ważność. Dotychczasowe doniesienia oparte o wskaźniki behawioralne dotyczyły jednak głównie skuteczności działania, nie zaś samej samokontroli. Wzbudzenie presji na wykonanie zadania w obrębie przeprowadzonych w ramach niniejszego projektu badań eksperymentalnych ma więc być sposobem na sprawdzenie, czy poziom samokontroli osób narcystycznych wzrośnie w warunkach podwyższonej presji na wykonanie zadania w stosunku do sytuacji, w której taka presja nie będzie wzbudzana. Jeśli narcyzm wiąże się pozytywnie z samokontrolą, to w obrębie badań eksperymentalnych powinna ujawnić się moderująca rola presji dobrego wykonania zadania w relacji pomiędzy narcyzmem a typami samokontroli mierzonymi behawioralnie. Wzbudzenie presji dobrego wykonania zadania powinno bowiem szczególnie silniej aktywizować mechanizmy samokontroli u osób

narcystycznych, które – jak wskazano wyżej – mogą potrzebować dodatkowej motywacji, aby zaprezentować swoją zdolność do samokontroli, jeśli ją mają.

W badaniach eksperymentalnych jako zmienne zależne przyjęto dwa typy samokontroli: kontynuowanie oraz hamowanie. Nie zaplanowano natomiast badań samokontroli w zakresie inicjowania. Było to podyktowane faktem, iż w sytuacji laboratoryjnej, dokonując wprost pomiaru wskaźnika behawioralnego, trudno jest odseparować inicjowanie od hamowania (zgodnie z twierdzeniem autorów przyjętej koncepcji, że inicjowanie może rozpocząć się dopiero w chwili, kiedy ewentualne sprzeczne z zamiarem dążenia zostaną zahamowane; Hoyle i Davisson, 2017). Typ ten również trudno odseparować od kontynuowania, gdyż każdy akt inicjowania jest niezbędny dla zaistnienia kontynuowania i to od niego zależna jest realizacja celów przyjętych przez jednostkę (Hoyle i Davisson, 2017).

Badanie trzecie miało więc na celu sprawdzenie, czy wzbudzona presja dobrego wykonania zadania wpływa na poziom przejawianej behawioralnie samokontroli poprzez kontynuowanie, w zależności od poziomu narcyzmu. Jeśli presja dobrego wykonania zwiększa prezentowaną samokontrolę osób narcystycznych, to zwiększone wysiłki powinny ukazać się u osób narcystycznych w warunku presji, w porównaniu do warunku kontrolnego. Postawiono więc hipotezę zakładającą, że wzbudzona presja wykonania zadania moderuje relację narcyzmu wielkościowego (oraz narcystycznej strategii podziwu) z wytrwałością. W ramach tego badania skorzystano z procedury *tracing puzzles* polegającej na odrysowywaniu figur, wykorzystywanej uprzednio w badaniach nad wytrwałością w działaniu wśród osób narcystycznych. Zaplanowane badanie stanowiło istotne rozszerzenie badań przeprowadzonych przez zespół Harry'ego M. Wallace'a, C. Beth Ready i Erin Weitenhagen (2009), gdzie ograniczono pomiar do jednego warunku, w którym indukowano presję dobrego wykonania zadania.

Kolejne dwa badania eksperymentalne miały na celu sprawdzenie, czy wzbudzona presja dobrego wykonania zadania wpływa na poziom przejawianej behawioralnie samokontroli przez hamowanie, w zależności od poziomu narcyzmu. Podobnie jak w przypadku wcześniej opisanego badania eksperymentalnego, wprowadzenie warunku zwiększenia presji dobrego wykonania miało na celu zwiększenie motywacji do efektywnej samokontroli. Jednakże z uwagi na niejednoznaczne relacje wiążące analizowane zmienne nie przyjęto żadnych hipotez, zakładając eksploracyjny charakter badania. W badaniach tych wykorzystano procedurę testu Stroopa, który umożliwia pomiar samokontroli opartej o proces

hamowania (np. Amodio i in., 2005). Badanie czwarte i piąte bazowały na podobnej metodologii, różniły się jedynie instrukcją wzbudzenia presji dobrego wykonania zadania. Zabieg ten miał na celu sprawdzenie, jakie okoliczności mogą wpływać na podwyższenie gotowości osób narcystycznych do zwiększenia wysiłków w zakresie hamowania automatycznej reakcji.

W przypadku wszystkich badań eksperymentalnych zaplanowano zastosowanie tzw. ślepej próby, polegającej na braku świadomości badanych co do szczegółowego celu badania, jak również braku dostępu eksperymentatora do informacji, do której grupy badanej (eksperymentalnej czy kontrolnej) został przydzielony badany, co odbywało się na drodze losowania. W ramach procedury zaplanowano również odrębny pomiar kwestionariuszowy oraz wskaźników behawioralnych, w celu uniknięcia wpływu zmęczenia badanych na wyniki pomiaru samokontroli, jak również eliminacji ryzyka wystąpienia efektu torowania, w którym nastawienie badanego lub aktywizacja motywów Ja (np. autowaloryzacji na skutek wypełnienia kwestionariusza narcyzmu) mogłyby wpłynąć na zachowanie badanego w części eksperymentalnej bądź też ułatwiłyby mu bezpośrednie przewidywania co do istotny badania, w którym brał udział.

Konkludując, celem nadrzędnym przeprowadzonego projektu jest zrozumienie związków oraz identyfikacja mechanizmu leżącego u podłoża relacji narcyzmu i samokontroli, co może mieć szczególne znaczenie nie tylko dla poznania naukowego, poszerzając dotychczasową wiedzę na temat podmiotowych uwarunkowań samokontroli i jej mechanizmów, ale także pozwalając na lepsze zrozumienie samej natury samokontroli.

1.3. Podejście analityczne

Obliczenia w niniejszej pracy przeprowadzono z wykorzystaniem pakietów statystycznych Statistica oraz SPSS wraz z makro PROCESS Andrew F. Hayes (2018). Dodatkowo do określenia mocy testów wykorzystany został program G*Power (Faul i in., 2007).

W pierwszym badaniu celem było dokonanie adaptacji i walidacji narzędzia kwestionariuszowego do pomiaru trzech typów samokontroli: samokontroli poprzez hamowanie, inicjowanie i kontynuowanie działań. Analizie statystycznej poddane zostały struktura czynnikowa skali oraz właściwości psychometryczne narzędzia, w tym jego trafność zbieżna i różnicowa, rzetelność oraz stabilność w czasie, a także interkorelacje pomiędzy podskalami kwestionariusza, które zostały wykonane z wykorzystaniem testu korelacji liniowej Pearsona.

Walidowana w pierwszym badaniu skala została następnie wykorzystana w badaniu drugim, w którym analizowano związek narcyzmu i trzech typów samokontroli, mierzonymi w sposób samoopisowy. Analizy wstępne opierały się o wykonanie opisu statystycznego, sprawdzenie rozkładów normalności zmiennych oraz porównania międzygrupowe wykonane za pomocą testu *U* Manna-Whitneya, w których zmienną grupującą była płeć uczestników badania. Główną analizę – weryfikację hipotez – przeprowadzono z wykorzystaniem testu korelacji liniowej Pearsona, dzięki czemu sprawdzono związek narcyzmu, samooceny, a także sprawczości i wspólnotowości z trzema typami samokontroli. Następnie dane zostały poddane analizie szczegółowej, w ramach której weryfikowano modele zależności mediacyjnych, gdzie zmienną niezależną stanowił narcyzm, zmienną zależną – samokontrola, natomiast w roli testowanego mediatora występowała sprawczość. Podobne analizy przeprowadzono również dla samooceny jako zmiennej niezależnej. Modele mediacyjne testowane były za pomocą metody regresji liniowej z wykorzystaniem makro PROCESS (Model 4 – mediacja z jednym mediatorem; Hayes, 2018). Zgodnie ze wskazówkami autora rzeczzonego makro wszystkie zmienne ciągłe wyrażone zostały wynikami surowymi (Hayes, 2018). Analizy istotności efektów pośrednich wykonano z wykorzystaniem bootstrappingu z losowaniem 10,000 prób i założonymi 95% przedziałami ufności, za istotne statystycznie przyjmując efekty, których przedziały ufności nie zawierały zera.

Analizy przeprowadzone w ramach badań eksperymentalnych (tj. *Badania 3, 4a i 4b*) opierały się o metodę regresji liniowej z wykorzystaniem makro PROCESS, w której moderatorem był warunek badawczy, zmienną niezależną – poziom narcyzmu, natomiast zależną – samokontrola poprzez hamowanie (Model 1 – moderacja z jednym moderatorem; Hayes, 2018). Zmienną binarną (warunek badawczy) kodowano wartościami różniącymi się o 1 (tu: 0 – warunek eksperymentalny i 1 – warunek kontrolny; Hayes, 2018). Z powodu licznych kryteriów wykluczenia obserwacji z dalszych analiz, które zostały założone w każdym z trzech przeprowadzonych badań eksperymentalnych, zdecydowano o przeprowadzaniu analiz mocy testu *post hoc*, co pozwoliło oszacować moc testu dla danej próby badanej, przed przystąpieniem do testowania hipotez statystycznych. Na potrzeby analizy regresji wszystkie zmienne niezależne zostały wystandaryzowane dopiero w trakcie wykonywania analizy z wykorzystaniem makro PROCESS, co było zgodne z zaleceniem autora makro (por. Hayes, 2018). Analiza istotności efektów warunkowych wykonana została z wykorzystaniem procedury bootstrappingu z losowaniem 10,000 próbek i założonymi przedziałami ufności 95%, za istotne uznając efekty statystyczne, dla których których

przedziały ufności nie zawierały zera. Dobór metody analizy podyktowany został zaleceniami Amerykańskiego Towarzystwa Psychologicznego, wedle których należy przeprowadzać wnioskowanie statystyczne z wykorzystaniem możliwie najprostszej metody analizy danych empirycznych (Wilkinson i Task Force on Statistical Inference APA Board of Scientific Affairs, 1999).

2. Badanie 1 – Adaptacja i walidacja narzędzia psychometrycznego do pomiaru samokontroli

Jak opisano w części teoretycznej niniejszej pracy, badania dotyczące samokontroli wśród osób o różnym poziomie narcyzmu mogą dawać niekonkluzywne rezultaty. Badania korelacyjne z wykorzystaniem samoopisowych skal samokontroli wskazują na brak związku lub niewielki ujemny związek pomiędzy ogólną samokontrolą a narcyzmem, natomiast badania z wykorzystaniem wskaźników behawioralnych zdają się wskazywać na istnienie pozytywnego związku pomiędzy narcyzmem a wytrwałością i umiejętnością realizowania celów oraz ujemnego pomiędzy narcyzmem a umiejętnością hamowania impulsów, jakkolwiek wciąż nie wiadomo czy relacje te nie są spowodowane wyłącznie tendencjami autoprezentacyjnymi osób narcystycznych (Hart i in., 2017). W przypadku osób o wysokim poziomie narcyzmu istotne wydaje się ponadto uwzględnienie kontekstu związanego ze zinternalizowanymi standardami czy przyjętymi przez jednostkę zasadami postępowania. Jak wskazuje szereg badań, osoby o wysokim poziomie narcyzmu mogą bowiem wyznawać specyficzne wartości (ważne są dla nich osiągnięcia i władza; Kajonius, Persson i Jonason, 2015), jak i uważać inne cechy za istotne dla obrazu Ja, niż osoby nienarcystyczne (wyższe wartościowanie cech sprawczych w porównaniu do charakterystyk wspólnotowych; np. Bazińska, Drat-Ruszczak i Pałucha, 2004; Campbell, Rudich i Sedikides, 2002). To z kolei pozwala przypuszczać, że standardowe miary dyspozycyjnej samokontroli mogą nie ukazać pełni tego fenomenu psychologicznego w opisywanej grupie osób. Wiąże się to z faktem, iż popularne skale służące do pomiaru samokontroli (np. *Low Self-Control Scale*, *Self-Control Scale*; Grasmick i in., 1993; Tangney, Baumeister i Boone, 2004) przyjmują założenie (zwykle *implicite*, co nie wynika wprost z teorii, na której są oparte), że o wysokiej samokontroli mają świadczyć zachowania takie jak utrzymywanie dobrych kontaktów społecznych, zdrowy tryb życia czy zachowywanie porządku w otoczeniu badanego. Co więcej, pozycje zawarte w tych kwestionariuszach zwykle badają samokontrolę w kontekście hamowania, marginalizując znaczenie innych aspektów tego fenomenu psychologicznego (por. de Ridder i in., 2011). Nie uwzględniają również poziomu motywacji czy zinternalizowanych standardów danej osoby. Aspołeczność osób narcystycznych może więc niejako „predysponować” je do odpowiadania w sposób świadczący o niskiej samokontroli lub wysokiej impulsywności (np. Fulford, Johnson i Carver, 2008) i nie musi oznaczać posiadania przez nie konkretnego poziomu wspomnianych cech. Inaczej mogłyby jednak

wyglądać odpowiedzi osób narcystycznych w przypadku kwestionariusza samokontroli, który uwzględniłby inne typy samokontroli, np. wytrwałość w działaniu – z uwagi na wysokie znaczenie sprawczości dla obrazu Ja osób narcystycznych, w ich przypadku można byłoby spodziewać się raczej odpowiedzi w górnych granicach skali.

Być może należałoby więc przeprowadzić badania z wykorzystaniem metody, która samokontrolę ujmuje w nieco inny sposób, w większej mierze umożliwiając osobie badanej własną interpretację opisanych w kwestionariuszu standardów postępowania, a ponadto pozwalając na odrębne analizowanie różnych typów samokontroli. Metodą taką wydaje się Skala zdolności do samokontroli (*Capacity Self-Control Scale*; Hoyle i Davisson, 2016). Opisuje ona samokontrolę w kategorii dyspozycji i składa się z trzech podskal, z czego dwie charakteryzują samokontrolę w kontekście jej typu (inicjowanie – podejmowanie działania oraz hamowanie pojawiających się impulsów), a jedna – w kontekście czasu trwania samokontroli (kontynuowanie podjętych działań; por. Hoyle i Davisson, 2017). Pozycje kwestionariusza wchodzące w skład skali Inicjowania skupiają się na podejmowaniu aktywności w sytuacji obniżonej motywacji do działania. Pozycje skali Hamowania dotyczą takich zachowań, które stoją w opozycji wobec zachowań uznanych przez jednostkę za szkodliwe, złych nawyków, impulsów czy chwilowych potrzeb niezwiązanych z celami lub z nimi sprzecznych („zachcianek”). Samokontrola przez kontynuowanie działań dotyczy z kolei zachowań mających na celu długotrwałe podtrzymywanie podjętej przez jednostkę aktywności. Typy te są treściowo odrębne, ale pozostają ze sobą w związku, dzięki czemu skala pozwala również na oszacowanie ogólnego poziomu samokontroli. W badaniach Ricka H. Hoyle’a i Erin K. Davisson (2016) korelacja pomiędzy podskalą Inicjowania i Kontynuowania była wysoka, i w grupie młodych dorosłych wynosiła $r \approx 0,70$. Korelacje pomiędzy podskalami Inicjowania i Hamowania wynosiły $r \approx 0,50-0,60$, natomiast pomiędzy podskalą Hamowania a podskalą Kontynuowania, $r \approx 0,60$.

2.1. Metoda

Celem przeprowadzonego badania było dokonanie adaptacji i walidacji narzędzia do pomiaru trzech typów samokontroli (inicjowania, hamowania i kontynuowania podjętego działania), w tym sprawdzenie struktury czynnikowej narzędzia oraz jego właściwości psychometrycznych: rzetelności i trafności.

2.1.1. Osoby badane. Osobami badanymi byli studenci kierunków społecznych, humanistycznych i technicznych: psychologii (pierwszego roku, $n = 126$), filologii polskiej ($n = 50$), transportu ($n = 25$) oraz matematyki ($n = 63$). Zbadane zostały łącznie 264 osoby,

w tym 186 kobiet i 77 mężczyzn (jedna osoba nie podała płci) w wieku od 18 do 32 lat ($M = 20,84$; $SD = 1,95$).

Udział w badaniu był całkowicie dobrowolny i anonimowy. Osobom badanym nie została zaoferowana żadna gratyfikacja z tytułu udziału w badaniu.

2.1.2 Materiały. W ramach procedury badawczej zastosowano następujące kwestionariusze:

1. Skala zdolności do samokontroli (*Capacity for Self-Control Scale*; CSCS; Hoyle i Davisson, 2016) w tłumaczeniu własnym. Jest to kwestionariusz samokontroli składający się z 20 pytań, które tworzą trzy podskale mierzące typy samokontroli: inicjowania działań (ang. *initiation*), hamowania (ang. *inhibition*) oraz kontynuowania podjętych działań (ang. *continuation*). Podczas wypełniania kwestionariusza osoby badane wykorzystują 5-stopniową skalę odpowiedzi, gdzie 1 oznacza *prawie nigdy*, natomiast 5 – *prawie zawsze*. Skala umożliwia również raportowanie wyniku ogólnego przedstawiającego ogólną zdolność do sprawowania samokontroli (Hoyle i Davisson, 2017). Kwestionariusz został przetłumaczony metodą tłumaczenia zwrotnego. Wstępne tłumaczenie zostało wykonane przez trzech niezależnych tłumaczy, następnie podczas dyskusji skonstruowana została wersja skali, która w kolejnym kroku została przetłumaczona zwrótnie przez tłumacza-anglistę z wykształceniem psychologicznym. Po tłumaczeniu tym w wyniku dyskusji opracowana została ostateczna wersja skali, wykorzystana w niniejszym badaniu (*Załącznik A*). Informacje dotyczące właściwości psychometrycznych narzędzia znajdują się w dalszej części niniejszego rozdziału;
2. Skala odraczania gratyfikacji w wersji skróconej (DGI-10; Hoerger, Quirk i Weed, 2011), w polskiej adaptacji (Dymek i Jurek, 2018). Jest to skala mierząca umiejętność odraczania gratyfikacji w pięciu obszarach: jedzenia, pieniędzy, osiągnięć, obszarze społecznym oraz obszarze fizycznym. Skala składa się z 10. stwierdzeń, do których osoby badane ustosunkowują się za pomocą 5-stopniowej skali od 1 (*zdecydowanie się nie zgadzam*) do 5 (*zdecydowanie zgadzam się*). Przykładowe stwierdzenia zawarte w ramach kwestionariusza: „W szkole ciężko pracowałem/am, by stać się lepszą osobą”, „Kiedy otrzymuję pieniądze, wolę je od razu wydać”. W niniejszym badaniu wysokość współczynnika α Cronbacha dla tej skali wyniosła 0,60;
3. Kwestionariusz Start-Stop (de Boer, van Hooft i Baker, 2011) w polskiej adaptacji (T. Wirga, komunikacja osobista, 2018; por. Derbis i Wirga, 2017). Jest to 17-itemowa skala mierząca samokontrolę w obszarze rozpoczynania działań i hamowania impulsów.

Skala powstała poprzez agregację pozycji różnych kwestionariuszy mierzących samokontrolę⁹, a analiza czynnikowa wykazała istnienie dwóch podstawowych czynników: samokontroli typu start oraz samokontroli typu stop. Osoby badane podczas wypełniania niniejszej skali korzystają z 7-stopniowej skali odpowiedzi (od 1 – *zdecydowanie nie zgadzam się* do 7 – *zdecydowanie zgadzam się*). Przykładowe pozycje kwestionariusza: „Robię zakupy pod wpływem impulsu”, „Z trudnością wykonuję zadania, których nienawidzę”. Rzetelność mierzona za pomocą współczynnika α Cronbacha wyniosła w niniejszym badaniu 0,75 dla podskali Stop oraz 0,74 dla podskali Start;

4. Kwestionariusz IPIP-BFM-20 służący do pomiaru cech Wielkiej Piątki (*International Personality Item Pool-Big Five Markers-20*; Donnellan i in., 2006; polska wersja: Topolewska i in., 2017). Kwestionariusz ten składa się z 20. stwierdzeń, które tworzą pięć podskal: Ekstrawersja, Ugodowość, Sumienność, Stabilność emocjonalna i Intelpekt. Osoba badana ustosunkowuje się do nich, wykorzystując 5-stopniową skalę (od 1 – *całkowicie nie trafnie mnie opisuje* do 5 – *całkowicie trafnie mnie opisuje*). Skala ta wykazuje satysfakcjonującą rzetelność, szczególnie w porównaniu do innych, skróconych wersji narzędzi badających cechy Wielkiej Piątki. Przykładowe stwierdzenia to: „Mam głowę pełną pomysłów”, „Trzymam się z boku”. Rzetelność uzyskana w niżej przedstawionym badaniu wyrażona za pomocą współczynnika α Cronbacha mieściła się w przedziale 0,63-0,86 (najniższą wartość uzyskała podskala Intelpektu, najwyższą zaś – Ekstrawersji). W niniejszym badaniu kwestionariusz ten służył do zbadania trafności zbieżnej i różnicowej.

2.1.3. Procedura. Badanie przeprowadzono grupowo w formule papier-ołówek, a kolejność kwestionariuszy wykorzystanych w badaniu została zrównoważona (ang. *counterbalanced*). Przed rozpoczęciem procedury badawczej osoby były informowane o ogólnym celu badania, anonimowości i dobrowolności udziału, w tym o możliwości rezygnacji z badania w każdym momencie, bez konieczności podania przyczyny. Następnie uczestnicy wyrażający chęć udziału w badaniu podpisywali świadomą zgodę, po czym przystępowali do wypełnienia baterii testów psychometrycznych. Część osób badanych

⁹ Autorzy narzędzia wykorzystali m.in. opisywaną w niniejszej rozprawie skalę samokontroli *Self-Control Scale* (Tangney, Baumeister i Boone, 2004), stąd skala ta w wersji oryginalnej nie została zastosowana w niniejszych badaniach. Za decyzją tą stoi argument, że w celu walidacji narzędzia bardziej uzasadnione będzie wykorzystanie skali dwuczynnikowej Start-Stop, która pozwoli zweryfikować trafność czynników walidowanej skali, niż skali jednoczynnikowej która, choć według niektórych badaczy posiada głównie komponent hamowania, to jednak nie jest całkowicie jednorodna (de Ridder i in., 2011).

($n = 85$) przystępowała ponadto do retestu kwestionariusza, który odbywał się po upływie dwóch tygodni od pierwszego pomiaru.

2.2. Rezultaty

W ramach analizy uzyskanych rezultatów przeprowadzono analizę rzetelności całości skali i jej podskal, confirmacyjną analizę czynnikową, sprawdzono stabilność narzędzia w odstępie dwóch tygodni, analizę korelacji pomiędzy podskalami kwestionariusza oraz przeprowadzono analizę trafności zbieżnej i różnicowej.

2.2.1. Rzetelność. Pierwszym krokiem była analiza rzetelności kwestionariusza i jego podskal (tabela 1). Analiza korelacji pozycji z wartością ogólną podskali wykazała, że korelacja dla jednej pozycji (tj. pozycji 14) z sumą podskali przyjęła wartość poniżej rekomendowanego progu 0,30 (np. Nunnally i Bernstein, 1994). Dla podskali Hamowania wartości te wahały się pomiędzy 0,308-0,454, dla podskali Inicjowania: 0,453-0,761, natomiast dla podskali Kontynuowania: 0,238-0,472. Wartość rzetelności mierzonej współczynnikami α Cronbacha i ω McDonalda okazała się wystarczająca dla zastosowań empirycznych (Hair i in., 2010) – wyniosła ona $\alpha = 0,66$ i $\omega = 0,68$ dla podskali Hamowania, $\alpha = 0,88$ oraz $\omega = 0,89$ dla podskali Inicjowania, a także $\alpha = 0,65$ i $\omega = 0,66$ dla podskali Kontynuowania. Dla całej skali obydwa współczynniki przyjęły wartość 0,88. Analiza wskazała, że po usunięciu pozycji 14 kwestionariusza rzetelność podskali kontynuowania mierzona za pomocą współczynnika α Cronbacha wzrosłaby o 0,01 i wyniosła tym samym 0,66.

Tabela 1*Rzetelność Skali zdolności do samokontroli (CSCS)*

Pozycja	Korelacja pozycja-skala	α Cronbacha	α Cronbacha po usunięciu pozycji	ω McDonalda
Hamowanie		,66		,67
1	,45		,60	
3	,45		,60	
6	,38		,62	
9	,32		,64	
12	,33		,64	
15	,31		,64	
18	,38		,62	
Inicjowanie		,88		,89
2	,76		,86	
4	,63		,87	
7	,71		,86	
10	,74		,86	
13	,71		,86	
16	,45		,89	
19	,72		,86	
Kontynuowanie		,65		,66
5	,33		,62	
8	,47		,57	
11	,44		,58	
14	,24		,66	
17	,44		,58	
20	,36		,61	

2.2.2. Konfirmacyjna analiza czynnikowa. W kolejnym kroku analiz statystycznych przeprowadzona została konfirmacyjna analiza czynnikowa Skali zdolności do samokontroli (CSCS). Celem analizy było sprawdzenie założenia o istnieniu 3-czynnikowej struktury skali. Analiza ta została przeprowadzona za pomocą metody najmniejszych uogólnionych

kwadratów (GLS), założono przy tym istnienie korelacji pomiędzy czynnikami wchodzącymi w skład skali. Ze względu na uzyskany w pierwszym kroku rezultat wskazujący na słabsze właściwości psychometryczne pozycji 14 kwestionariusza, zdecydowano o przeprowadzeniu dwóch konfirmacyjnych analiz czynnikowych – jednej z uwzględnieniem tej pozycji oraz drugiej po jej wykluczeniu.

Analiza Modelu 1 (20 pozycji kwestionariusza, z uwzględnieniem pozycji 14) wykazała dość satysfakcjonujące, choć niepełne dopasowanie modelu. Wartość statystyki χ^2 okazała się istotna statystycznie ($\chi^2[167] = 277,41$, $p < 0,001$). Statystyka ta podzielona przez wartość stopni swobody wyniosła 1,66, co wskazuje na dobre dopasowanie modelu do danych empirycznych. Statystyka RMSEA wyniosła 0,051 [0,040; 0,061], również wskazując na odpowiednie dopasowanie modelu, natomiast statystyka CFI wyniosła 0,886, co jest wynikiem bliskim rekomendowanej wartości 0,90.

Analiza Modelu 2 (19 pozycji kwestionariusza, z wykluczeniem pozycji 14) wskazała na satysfakcjonujące dopasowanie modelu. Wartość statystyki χ^2 okazała się istotna statystycznie podobnie jak w przypadku poprzedniego analizowanego modelu ($\chi^2[149] = 246,72$; $p < 0,001$; $\chi^2/df = 1,66$). Pozostałe statystyki wskazywały na dobre dopasowanie modelu (RMSEA = 0,051 [0,039; 0,062]; CFI = 0,903).

Ze względu na uzyskane rezultaty analiz wskazujące na lepsze dopasowanie Modelu 2 oraz wyższą rzetelność tego rozwiązania względem Modelu 1, pozostałe analizy zostały przeprowadzone dla kwestionariusza 19-*itemowego*, z pominięciem pozycji 14.

2.2.3. Stałość czasowa. Stałość czasową zbadano na próbie złożonej z 85 osób, pomiary odbyły się w odstępie dwóch tygodni. W grupie tej znalazło się 59 kobiet oraz 26 mężczyzn w wieku 19-32 lata ($M = 21,74$; $SD = 2,43$). Stałość czasowa analizowana z wykorzystaniem współczynnika korelacji r -Pearsona okazała się satysfakcjonująca i dla całego kwestionariusza wyniosła $r = 0,88$; $p < 0,001$. Dla podskali Hamowania wyniosła $r = 0,80$; $p < 0,001$, dla podskali Inicjowania $r = 0,91$; $p < 0,001$, natomiast dla podskali Kontynuowania $r = 0,70$; $p < 0,001$, co wskazuje na stabilność pomiaru dokonywanego kwestionariuszem CSCS.

2.2.4. Statystyki opisowe. Statystyki opisowe uzyskane dla poszczególnych podskal kwestionariusza CSCS zostały przedstawione w tabeli 2, natomiast właściwości rozkładu wyników dla poszczególnych podskal znajdują się w tabeli 3. Jak wskazują uzyskane rezultaty, zarówno wynik ogólny, jak i żadna z podskal nie przyjęły rozkładu zbliżonego do rozkładu normalnego (na co wskazał wynik analizy przeprowadzonej testem Kołmogorowa-

Smirnowa). Analiza skośności i kurtozy nie wskazały na znaczące odchylenie od wartości 0 przyjmowanej przez rozkład normalny. Podskale Hamowania, Inicjowania oraz wynik ogólny skali przyjęły wartości dodatnie, wskazując na niewielką prawoskośność rozkładu, natomiast rezultaty osiągnięte dla podskali Kontynuowania wskazały na niewielką lewoskośność rozkładu wyników.

Tabela 2

Statystyki opisowe poszczególnych podskal Skali zdolności do samokontroli

Zmienna	<i>N</i>	<i>Min</i>	<i>Max</i>	<i>M</i>	<i>SD</i>
Hamowanie	260	12	35	22,62	4,44
Inicjowanie	261	7	35	18,65	6,47
Kontynuowanie	264	9	25	17,74	3,17
Wynik ogólny	257	31	95	59,04	11,73

Tabela 3

Właściwości rozkładu zmiennych – wynik testu normalności Kołmogorowa-Smirnowa (K-S) z poprawką Lillieforsa i statystyki opisowe dla rozkładu zmiennych

Zmienna	<i>K-S</i>	<i>p</i>	Skośność	Kurtoza
Hamowanie	,07	,010	0,10	0,00
Inicjowanie	,08	< ,001	0,34	-0,56
Kontynuowanie	,07	,007	-0,19	-0,16
Wynik ogólny	,06	,015	0,33	-0,07

2.2.5. Korelacja między podskalami kwestionariusza. W następnym kroku przeprowadzono analizę korelacji między podskalami kwestionariusza. Ponieważ charakterystyki rozkładów nie odbiegały znacząco od właściwości typowych dla rozkładu normalnego (por. George i Mallery, 2010), przeprowadzona została analiza korelacji *r*-Pearsona, pojedyncze braki danych usuwano parami (Bedyńska i Cypriańska, 2013). Wykazała ona, że poszczególne podskale kwestionariusza są ze sobą pozytywnie skorelowane, przyjmując wysokie wartości korelacji. Szczegółowe rezultaty znajdują się w tabeli 4.

Tabela 4

Rezultaty analizy korelacji r-Pearsona pomiędzy podskalami Skali zdolności do samokontroli CSCS (korelacja jednostronna)

Zmienna	Hamowanie	Inicjowanie	Kontynuowanie
Hamowanie			
Inicjowanie	,51***		
Kontynuowanie	,40***	,59***	
Wynik ogólny	,77***	,91***	,75***

*** $p < 0,001$.

2.2.6. Trafność zbieżna. Trafność zbieżna sprawdzona została za pomocą korelacji wyników uzyskanych w obrębie kwestionariusza CSCS z wynikami innych kwestionariuszy mierzących samokontrolę i sumienność, dostępnych w języku polskim. Czynniki składające się na skalę CSCS oraz inne skale mierzące zbliżone znaczeniowo konstrukty psychologiczne są skorelowane, dlatego założono, że może wystąpić korelacja wszystkich podskal zastosowanych kwestionariuszy z zastrzeżeniem, że korelacje będą wyższe w przypadku zmiennych zbliżonych teoretycznie. Założono więc, że podskala Start z kwestionariusza Start-Stop powinna w wyższym stopniu korelować z podskalami Inicjowanie i Kontynuowanie pochodzącymi z kwestionariusza CSCS, niż z podskalą Hamowania, natomiast podskala Stop – z podskalą Hamowania w stopniu wyższym, niż z pozostałymi podskalami. Założono również, że skala DGI-10 (wraz z jej podskalami) mierząca zdolność do odraczania gratyfikacji będzie w wyższym stopniu pozytywnie korelować z podskalą Hamowania niż z pozostałymi podskalami. Założono także, że sumienność oraz stabilność emocjonalna (cechy Wielkiej Piątki) będą korelować pozytywnie ze wszystkimi typami samokontroli (por. Hoyle, 2012).

Analiza właściwości rozkładu skal wykorzystanych do sprawdzenia trafności zbieżnej wskazała na to, że w przypadku każdej z nich rozkład wyników odbiegał od rozkładu normalnego (por. *Załącznik B*). Jednakże właściwości skośności i kurtozy nie wskazały na znaczące odchylenia rozkładów analizowanych zmiennych od krzywej Gaussa, przyjmując wartości niższe niż |1|. Z tego powodu w dalszej kolejności, w celu sprawdzenia trafności zbieżnej, przeprowadzony został test korelacji *r*-Pearsona, który jest stosunkowo odporny na złamanie założenia o normalności rozkładu (Bedyńska i Cypriańska, 2013). Wbrew przewidywaniom podskala Start korelowała wyżej z podskalą Hamowanie ($r = 0,46$;

$p < 0,001$) niż z podskalą Inicjowanie ($r = 0,42$; $p < 0,001$), choć różnica ta była niewielka, nieistotna statystycznie ($p = 0,334$). Zgodnie z założeniem korelacja podskali Start z podskalą Kontynuowanie ($r = 0,54$; $p < 0,001$) była istotnie statystycznie wyższa od opisanej wyżej korelacji ze skalą Hamowanie (różnica między współczynnikami korelacji, $p = 0,014$). Również zgodnie z przewidywaniem skala Stop korelowała wyżej z podskalą Hamowanie niż z podskalą Inicjowanie (różnica: $p < 0,001$) oraz Kontynuowanie ($p < 0,001$). Wykazano także dodatnie korelacje podskal kwestionariusza CSCS ze skalą DGI-10 oraz zmiennymi: sumienność i stabilność emocjonalna, co było zgodne z zakładanym kierunkiem relacji między zmiennymi. Szczegółowe rezultaty przedstawione zostały w tabeli 5.

Tabela 5

Wyniki analizy trafności zbieżnej przeprowadzonej za pomocą testu korelacji r-Pearsona (korelacja jednostronna)

Zmienna	Skala zdolności do samokontroli CSCS			Wynik ogólny
	Hamowanie	Inicjowanie	Kontynuowanie	
Start-stop				
Start	,46***	,43***	,54***	,56***
Stop	,64***	,42***	,32***	,56***
DGI-10				
Jedzenie	,31***	,29***	,27***	,35***
Aspekt fizyczny	,28***	,04	,05	,13**
Aspekt społeczny	,08	-,02	,14*	,05
Pieniądze	,41***	,32***	,17**	,37***
Osiągnięcia	,25***	,33***	,32***	,37***
Wynik ogólny	,52***	,39***	,38***	,51***
IPIP-BFM-20				
Sumienność	,42***	,54***	,39***	,57***
Stabilność emocjonalna	,13*	,17**	,24***	,21***

Adnotacja. Start-Stop = Kwestionariusz Start-Stop; DGI-10 = Skala odraczania gratyfikacji w wersji skróconej; IPIP-BFM-20 = Kwestionariusz do pomiaru cech Wielkiej Piątki.

*** $p < 0,001$; ** $p < 0,01$; * $p < 0,05$.

2.2.7. Trafność różnicowa. Trafność różnicowa kwestionariusza CSCS została sprawdzona przy wykorzystaniu kwestionariusza IPIP-BMP-20 mierzącego cechy w ramach modelu Wielkiej Piątki. Założono, że ekstrawersja oraz intelekt nie są związane z żadnym z typów samokontroli, a ugodowość jest związana z hamowaniem, ale nie z pozostałymi typami samokontroli (por. Hoyle, 2012). Szczegółowe wyniki tej analizy przedstawia tabela 6. Analiza wykazała brak związku ekstrawersji z hamowaniem ($r = -0,03$; $p > 0,05$) oraz – wbrew przewidywaniom – istnienie pozytywnego związku ekstrawersji z inicjowaniem ($r = 0,16$; $p < 0,01$) oraz kontynuowaniem ($r = 0,15$; $p < 0,01$). Wykazano przy tym brak związku ugodowości oraz intelektu z dwoma typami samokontroli: hamowaniem i inicjowaniem. Istotnie statystycznie, dodatnie okazały się natomiast korelacje pomiędzy ugodowością i kontynuowaniem ($r = 0,14$; $p < 0,05$) oraz intelektem i kontynuowaniem ($r = 0,25$; $p < 0,001$), co było wynikiem niezgodnym z przewidywaniami.

Tabela 6

Wyniki analizy trafności różnicowej kwestionariusza CSCS przeprowadzonej za pomocą testu korelacji r -Pearsona

Zmienna	Skala zdolności do samokontroli CSCS			
	Hamowanie	Inicjowanie	Kontynuowanie	Wynik ogólny
IPIP-BFM-20				
Ekstrawersja	-,03	,16**	,15**	,12*
Ugodowość	,06	,04	,14*	,08
Intelekt	,03	,05	,25***	,10 ^t

Adnotacja. IPIP-BFM-20 = Kwestionariusz do pomiaru cech Wielkiej Piątki.

^t $p < 0,10$; * $p < 0,05$; ** $p < 0,01$; *** $p < 0,001$.

2.3. Dyskusja wyników i wnioski

Celem przeprowadzonego badania było dokonanie adaptacji i walidacji kwestionariusza *Capacity Self-Control Scale* służącego do pomiaru samokontroli, który pozwala na odrębne analizowanie trzech typów tego fenomenu psychologicznego: inicjowania działań, hamowania impulsów oraz kontynuowania podjętych działań.

Wyniki przeprowadzonych analiz pozwalają na stwierdzenie, że adaptowany kwestionariusz prezentuje zadowalające właściwości psychometryczne dla zastosowań badawczych. Konfirmacyjna analiza czynnikowa wykazała zadowalające rezultaty, wskazując

na trójczynnikową strukturę skali, rzetelność podskal kwestionariusza zaś okazała się niewysoka, ale wystarczająca dla zastosowań badawczych (przy czym podskala Inicjowanie wykazała się wysokim poziomem rzetelności). Analiza ta wskazała, że 19-*itemowa* wersja kwestionariusza (z pominięciem pozycji 14) wykazuje lepsze właściwości psychometryczne od wersji 20-*itemowej*. Korelacje pomiędzy podskalami adaptowanego narzędzia okazały się istotne statystycznie i zbliżone do osiągniętych w ramach badań nad oryginalną wersją skali. Jedyna niewielka różnica pomiędzy uzyskanymi w niniejszym badaniu rezultatami a wynikami osiągniętymi przez autorów narzędzia widoczna była w obrębie wyników korelacji między podskalami Hamowania i Inicjowania, która w wersji oryginalnej była wyższa, niż w niniejszych badaniach – należy jednak zwrócić uwagę na fakt, iż autorzy nie podają liczebności prób, na których prowadzone były badania, przedstawiając wyniki jedynie pobieżnie (Hoyle i Davisson, 2016), co nie pozwala na dokonanie bezpośredniego porównania wyników. Jednakże należy zauważyć, iż wynik osiągnięty dla polskiej wersji skali wydaje się bardziej zgodny z intencjami autorów wersji oryginalnej niż osiągnięty w ramach oryginalnych badań, gdzie autorzy uzyskaną przez siebie wysoką korelację pomiędzy tymi podskalami uznali za zaskakującą (Hoyle i Davisson, 2016). Analizy trafności zbieżnej wykazały istnienie korelacji między większością zastosowanych podskal, natomiast analiza trafności różnicowej nie potwierdziła w pełni zakładanych rezultatów, jednak uzyskane istotne korelacje między teoretycznie odrębnymi konstruktami nie okazały się wysokie, przyjmując wartości niższe od 0,20. Jedynie w przypadku korelacji podskali Intelaktu z podskalą Kontynuowanie można było zaobserwować istotną statystycznie, nieco wyższą korelację, $r = 0,25$; $p < 0,001$ (jednak na poziomie interpretowanym jako słaba korelacja; por. Ścibor-Rylski, 2013). Był to wynik niezgodny z pierwotnym założeniem poczynionym na podstawie rezultatów osiągniętych przez autorów oryginalnej skali (Hoyle i Davisson, 2016).

Jako ograniczenie niniejszego badania należałoby wskazać specyfikę grupy osób badanych, którą stanowili wyłącznie studenci. Warto jednak podkreślić, że grupa była stosunkowo zróżnicowana pod względem wieku i płci, a w badaniu uczestniczyli zarówno studenci stacjonarni, jak i niestacjonarni (często będący osobami pracującymi), studiujący na różnych kierunkach, dzięki czemu grupa nie była całkowicie jednorodna. Dodatkowo być może w kolejnych badaniach warto byłoby uwzględnić również skale mierzące inne wymiary wytrwałości lub prokrastynacji, które teoretycznie korespondują z opisywaną tu zmienną samokontroli.

Dzięki uzyskanym zadowalającym wartościom psychometrycznym skala ta może zostać użyta w kolejnych badaniach, co pozwoli na przeprowadzenie dalszych rozważań nad relacją samokontroli z narcyzmem.

3. Badanie 2 – Relacje między narcyzmem a trzema typami samokontroli – badanie korelacyjne

Celem drugiego badania była weryfikacja hipotez dotyczących związków narcyzmu z trzema typami samokontroli: inicjowaniem, hamowaniem i kontynuowaniem działań. Do tego celu wykorzystana została skala samokontroli, której adaptację i walidację wykonano w ramach opisanego wyżej *Badania 1*. Na bazie dotychczasowych badań opisanych w części teoretycznej niniejszej pracy założono, że narcyzm wielkościowy wiąże się ujemnie z samokontrolą przez hamowanie oraz inicjowanie, natomiast dodatnio z samokontrolą w formie kontynuowania działań. Założono również, że narcystyczna strategia rywalizacji jest powiązana ujemnie z trzema typami samokontroli, natomiast narcystyczna strategia podziwu – dodatnio (por. Rogoza i in., 2016).

Postawiono także hipotezy dotyczące relacji sprawczości z trzema rodzajami narcyzmu. Założono, że narcyzm wielkościowy wiąże się dodatnio ze sprawczością, podobnie jak narcystyczna strategia podziwu, natomiast z uwagi na obniżoną samoocenę osób o wysokim poziomie narcyzmu rywalizacyjnego założono, że korelacja tej strategii ze sprawczością jest ujemna (Back i in., 2013; Geukes i in., 2017).

Postawiono również hipotezy dla modeli mediacyjnych. Założono, że orientacja sprawcza mediuje relację narcyzmu wielkościowego z samokontrolą z racji ważnej roli, jaką pełni sprawczość w kształtowaniu obrazu Ja i zachowań osób o wysokim poziomie narcyzmu wielkościowego (por. np. Brown i in., 2016). Podobną hipotezę postawiono dla narcystycznej strategii podziwu. Z uwagi na przewidywany ujemny związek narcystycznej strategii rywalizacji z samokontrolą, nie postawiono hipotezy dotyczącej mediacyjnej roli sprawczości w relacji między tymi zmiennymi.

Z uwagi na podobieństwo konstruktów narcyzmu i samooceny zaplanowano również przeprowadzenie analiz uwzględniających samoocenę jako predyktor. Celem było poszukiwanie odpowiedzi na pytanie, czy sprawczość mediuje relację samooceny i trzech typów samokontroli oraz porównanie rezultatów z podobnymi analizami wykonanymi dla narcyzmu jako zmiennej niezależnej. Samoocena jest często konstruktem porównywanym do narcyzmu i analiza taka pozwala na ukazanie specyficznego modelu relacji narcyzmu do innych zmiennych (np. Brummelman i in., 2018; Brummelman, Thomaes i Sedikides, 2016; Campbell, Rudich i Sedikides, 2002; Hyatt i in., 2018; Sedikides i in., 2004).

3.1. Metoda

3.1.1. Osoby badane. W badaniu wzięło udział 328 osób – byli to studenci uczelni publicznych i niepublicznych, studiujący stacjonarnie lub niestacjonarnie na różnych kierunkach studiów (administracja, bezpieczeństwo narodowe, filologia polska, informatyka, komunikacja wizerunkowa i grafika, pedagogika, sztuka mediów, transport). W zbadanej próbie znalazło się 226 kobiet i 99 mężczyzn (3 osoby nie podały swojej płci). Wiek osób badanych znajdował się w przedziale od 19 do 50 lat ($M = 23,95$; $SD = 5,15$). Analiza mocy testu wykazała, że próba ta była wystarczająco liczna dla przeprowadzenia zaplanowanych analiz przy założeniu mocy testu rzędu 0,80, przyjmując średnie wielkości efektu ($f^2 = 0,15$; $\rho = 0,30$) i wielkość błędu oszacowania rzędu 0,05 (Cohen, 1992; Faul i in., 2007).

Udział w badaniu był dobrowolny i anonimowy, a osoby badane uczestniczyły w nim bez otrzymania gratyfikacji.

3.1.2. Materiały. W ramach badania zastosowano następujące kwestionariusze:

1. Kwestionariusz narcyzmu *Narcissistic Personality Inventory* (NPI) Raskina i Halla (1979, 1981) w polskiej adaptacji (Bazińska i Drat-Ruszczak, 2000). Kwestionariusz ten został oparty na części kryteriów diagnostycznych DSM dotyczących narcystycznego zaburzenia osobowości. W ramach badania wykonywanego niniejszym kwestionariuszem osoby badane ustosunkowują się do 34 stwierdzeń, wykorzystując do tego 5-stopniową skalę odpowiedzi, gdzie 1 – *to nie ja*, 5 – *to ja*. Kwestionariusz składa się z czterech podskal: Poszukiwania podziwu, Próżności, Samowystarczalności oraz Przywództwa. Umożliwia on również raportowanie wyniku sumarycznego świadczącego o wysokości narcyzmu wielkościowego. Poszukiwanie podziwu odnosi się do potrzeby bycia zauważanym, podziwianym czy sławnym; próżność odzwierciedla poziom zaabsorbowania własną cielesnością, „miłości do siebie”; samowystarczalność opisuje przekonania dotyczące własnej kompetencji, niezależności wobec innych oraz indywidualizmu; przywództwo dotyczy z kolei przekonania o posiadaniu wpływu na innych ludzi oraz zdolności lidarskich. Przykładowe stwierdzenia niniejszego kwestionariusza to: „Lubię słuchać komplementów”, „Ludzie uważają mnie za autorytet”. Rzetelność kwestionariusza mierzona za pomocą współczynnika α Cronbacha wyniosła w niniejszym badaniu $\alpha = 0,92$, natomiast dla podskal przyjęła ona wartości z przedziału 0,70–0,89;
2. Kwestionariusz narcyzmu *Narcissistic Admiration and Rivalry Questionnaire* (NARQ; Back i in., 2013) w polskiej wersji (Rogoza, Rogoza i Wyszyńska, 2016). Skala ta mierzy dwie strategie narcystyczne traktowane jako dyspozycje osobowościowe: podziwu oraz

rywalizacji. Strategia podziwu odnosi się do uzyskiwania uznania społecznego poprzez wzmacnianie obrazu Ja, natomiast strategia rywalizacji koncentruje się na zapobieganiu porażce poprzez obronę obrazu siebie. Jest to kwestionariusz składający się z 18. stwierdzeń, do których osoba badana ustosunkowuje się, wykorzystując 6-stopniową skalę od 1 (*zdecydowanie się nie zgadzam*) do 6 (*zdecydowanie się zgadzam*). Przykładowe pozycje kwestionariusza: „Zasługuję, aby być postrzeganym jako wielka osobowość” (Podziw), „W duchu cieszę się z porażek moich rywali” (Rywalizacja). Rzetelność uzyskana w przedstawionym niżej badaniu okazała się satysfakcjonująca i wyniosła $\alpha = 0,82$ dla obu podskal;

3. Skala zdolności do samokontroli CSCS (Hoyle i Davisson, 2016) w tłumaczeniu własnym (wersja 19-itemowa; por. *Badanie 1*). Rzetelność całej skali wyniosła $\alpha = 0,85$, podskali Inicjowania $\alpha = 0,86$, podskali Hamowania $\alpha = 0,58$, natomiast podskali Kontynuowania $\alpha = 0,68$;
4. Skala orientacji sprawczej i wspólnotowej (Wojciszke i Szlendak, 2010). Jest to kwestionariusz składający się z 30 przymiotników o treści sprawczej (np. „przebojowy”, „zaradny”) lub wspólnotowej (np. „przyjacielski”, „współczujący”). Zadaniem osoby badanej jest określenie za pomocą 7-stopniowej skali odpowiedzi (gdzie: 1 – *zdecydowanie nie*; 7 – *zdecydowanie tak*), na ile każda z cech ją opisuje. Wynik stanowią sumy pozycji odrębne dla obu podskal. Skala ta odznacza się wysoką rzetelnością mierzoną za pomocą współczynnika α Cronbacha, która w przedstawionym poniżej badaniu osiągnęła 0,90 dla skali Sprawczości i 0,92 dla skali Wspólnotowości;
5. Skala samooceny SES (Rosenberg, 1965) w polskiej adaptacji (Dzwonkowska, Lachowicz-Tabaczek i Łaguna, 2008) służąca do pomiaru globalnej samooceny, rozumianej jako postawa wobec własnej osoby, która może być pozytywna lub negatywna. Skala ta składa się z 10 twierdzeń, do których osoba badana ustosunkowuje się, wykorzystując 4-stopniową skalę, gdzie 1 – *zdecydowanie zgadzam się* a 4 – *zdecydowanie nie zgadzam się*. Wynik sumaryczny obliczono w taki sposób, aby wyższy wynik odzwierciedlał wyższą samoocenę. Przykładowe stwierdzenia, do których ustosunkowuje się osoba badana to: „Uważam, że posiadam wiele pozytywnych cech”, „Lubię siebie”. W niniejszym badaniu rzetelność tej skali wyniosła $\alpha = 0,88$.

3.1.3. Procedura. Badanie odbyło się grupowo w formule papier-ołówek, a kolejność zastosowanych kwestionariuszy została zrównoważona. Na początku badania wszystkie osoby badane były poinformowane o celu badania oraz zapewnione o anonimowości

i dobrowolności udziału w badaniu. Przed przystąpieniem do procedury wypełniania zestawu kwestionariuszy badani wyrażali pisemną, świadomą zgodę na udział w badaniu.

3.2. Rezultaty

3.2.1. Statystyki opisowe. Wstępna charakterystyka mierzonych zmiennych przedstawiona za pomocą statystyk opisowych znajduje się w tabeli 7, natomiast właściwości rozkładów analizowanych zmiennych przedstawione są w tabeli 8.

Tabela 7

Statystyki opisowe analizowanych zmiennych

Zmienna	<i>Min</i>	<i>Max</i>	<i>M</i>	<i>SD</i>	α
Samokontrola					
Hamowanie	10	34	23,43	4,13	,58
Inicjowanie	7	35	19,48	5,94	,86
Kontynuowanie	5	25	17,74	3,23	,68
Wynik ogólny	27	91	60,64	10,78	,85
Narcyzm wielkościowy					
Poszukiwanie podziwu	11	53	28,52	8,48	,86
Próżność	5	25	14,06	4,23	,77
Samowystarczalność	12	35	23,59	4,23	,70
Przywódstwo	12	54	30,36	8,63	,89
Wynik ogólny	50	155	96,69	20,62	,92
Narcystyczne strategie					
Podziw	9	54	29,30	7,77	,82
Rywalizacja	9	54	20,30	8,00	,82
Sprawczość	31	103	70,73	13,72	,90
Wspólnotowość	47	105	84,01	12,14	,92
Samooocena	10	40	29,26	5,32	,88

Tabela 8

Właściwości rozkładu badanych zmiennych – wynik testu normalności rozkładu

Kolmogorowa-Smirnowa (K-S) z poprawką Lillieforsa oraz statystyki opisowe dla rozkładu zmiennych

Zmienna	K-S	p	Skośność	Kurtoza
Samokontrola				
Hamowanie	,08	,001	-0,16	0,11
Inicjowanie	,06	,051	0,21	-0,39
Kontynuowanie	,10	< ,001	-0,38	0,24
Wynik ogólny	,04	,200	-0,01	-0,01
Narcyzm wielkościowy				
Poszukiwanie podziwu	,07	,001	0,30	-0,36
Próżność	,07	,003	0,06	-0,54
Samowystarczalność	,08	< ,001	-0,15	-0,01
Przywództwo	,04	,200	0,03	-0,35
Wynik ogólny	,03	,200	0,12	-0,25
Narcystyczne strategie				
Podziw	,04	,200	0,15	0,11
Rywalizacja	,11	< ,001	0,94	0,80
Sprawczość	,04	,200	0,04	-0,08
Wspólnotowość	,07	,005	-0,35	-0,25
Samooocena	,05	,061	-0,15	-0,04

3.2.2. Analiza różnic międzypłciowych. w kolejnym kroku sprawdzono różnice międzypłciowe w zakresie analizowanych zmiennych. Z uwagi na istotną różnicę w liczebności porównywanych grup ($\chi^2[1] = 49,63$; $p < 0,001$) wykorzystano do tego celu test nieparametryczny *U* Manna-Whitneya. Rezultaty analizy znajdują się poniżej (tabela 9). Ze względu na brak różnic międzypłciowych w zakresie samokontroli zmienna ta nie została uwzględniona w dalszych analizach.

Tabela 9

Rezultaty analizy porównań międzygrupowych dla płci przeprowadzonej za pomocą testu U Manna-Whitneya

Zmienna	U	Z	p
Samokontrola			
Hamowanie	10398,00	-0,38	,705
Inicjowanie	10257,50	-0,75	,451
Kontynuowanie	10322,00	-1,12	,265
Wynik ogólny	9864,50	-0,64	,524
Narcyzm wielkościowy			
Poszukiwanie podziwu	9741,50	-1,66	,096
Próżność	10252,00	-0,94	,345
Samowystarczalność	8574,50	-3,21	,001
Przywódstwo	9111,50	-2,56	,011
Wynik ogólny	9018,50	-2,14	,032
Narcystyczne strategie			
Podziw	9982,50	-0,75	,451
Rywalizacja	6843,00	-4,84	< ,001

Adnotacja. 0 = mężczyzna; 1 = kobieta.

3.2.3. Analiza związków między zmiennymi. W kolejnym kroku przeanalizowano związek trzech typów samokontroli z narcyzmem oraz samooceną. Z uwagi na jedynie niewielkie odchylenia rozkładów badanych zmiennych od rozkładu normalnego, uwzględniając niewielkie wartości przyjmowane przez skośność i kurtozę, które nie przekraczają wartości $|1|$ (zob. tabela 7 i tabela 8; por. George i Mallery, 2010) przeprowadzono analizę korelacji r -Pearsona, uwzględniając usuwanie jednostek obserwacji parami w przypadku zaistnienia w zbiorze pojedynczych braków danych. Analiza ta wskazała na istnienie pozytywnej korelacji pomiędzy narcyzmem wielkościowym a kontynuowaniem ($r = 0,31$; $p < 0,001$). Wykazano także pozytywny związek samowystarczalności ze wszystkimi typami samokontroli oraz kontynuowania ze wszystkimi podskalami kwestionariusza NPI. Ponadto poszukiwanie podziwu korelowało ujemnie z samokontrolą poprzez hamowanie ($r = -0,14$; $p < 0,05$).

Uzyskane rezultaty dla związków samokontroli z narcystycznymi strategiami mierzonymi za pomocą skali NARQ wskazały na istnienie pozytywnego związku pomiędzy narcystyczną strategią podziwu z samokontrolą w formie inicjowania i kontynuowania oraz pozytywną relację z samokontrolą poprzez hamowanie, która okazała się jednak marginalnie istotna statystycznie ($r = 0,11$; $p = 0,050$) oraz ujemnej korelacji pomiędzy narcystyczną strategią rywalizacji a hamowaniem ($r = -0,24$; $p < 0,001$) oraz inicjowaniem ($r = -0,24$; $p < 0,001$), a także wynikiem ogólnym skali CSCS ($r = -0,25$; $p < 0,001$). Szczegółowe rezultaty znajdują się w tabeli 10.

Ponadto analiza korelacji samooceny i trzech typów samokontroli wykazała pozytywny związek między tymi zmiennymi. Podobne rezultaty osiągnięto dla korelacji samokontroli z orientacją sprawczą i wspólnotową.

Tabela 10

Wyniki analizy korelacji r-Pearsona pomiędzy narcyzmem wielkościowym mierzonym skalami NPI oraz NARQ, samooceną, sprawczością oraz wspólnotowością i trzema typami samokontroli (korelacja dwustronna)

Zmienna	Skala zdolności do samokontroli CSCS			
	Hamowanie	Inicjowanie	Kontynuowanie	Wynik ogólny
Narcyzm wielkościowy				
Poszukiwanie podziwu	-,14*	-,02	,11*	-,03
Próżność	,01	,03	,17**	,09
Samowystarczalność	,22***	,23***	,50***	,36***
Przywództwo	,05	,07	,31***	,14*
Wynik ogólny	,00	,06	,31***	,12*
Narcystyczne strategie				
Podziw	,11 ^t	,13*	,28***	,19***
Rywalizacja	-,24***	-,24***	-,07	-,25***
Samoocena	,32***	,31***	,39***	,40***
Sprawczość	,32***	,37***	,50***	,47***
Wspólnotowość	,24***	,18**	,31***	,28***

^t $p < 0,10$; * $p < 0,05$; ** $p < 0,01$; *** $p < 0,001$.

Przeprowadzono również analizę korelacji zmiennych: samooceny oraz orientacji sprawczej i wspólnotowej z obydwoma skalami mierzącymi narcyzm. Dla przejrzystości prezentacji rezultaty te zostały zaprezentowane w osobnej tabeli, która znajduje się poniżej (tabela 11).

Tabela 11

Wyniki analizy korelacji r-Pearsona pomiędzy narcyzmem wielkościowym mierzonym skalami NPI i NARQ oraz sprawczością, wspólnotowością i samooceną

Zmienna	Sprawczość	Wspólnotowość	Samoocena
Narcyzm wielkościowy			
Poszukiwanie podziwu	,29***	,02	,18**
Próżność	,35***	,11	,37***
Samowystarczalność	,69***	,29***	,61***
Przywódstwo	,54***	,10 ^t	,32***
Wynik ogólny	,57***	,14*	,40***
Narcystyczne strategie			
Podziw	,59***	,21***	,47***
Rywalizacja	-,07	-,34***	-,13*

^t $p < 0,10$; * $p < 0,05$; ** $p < 0,01$; *** $p < 0,001$.

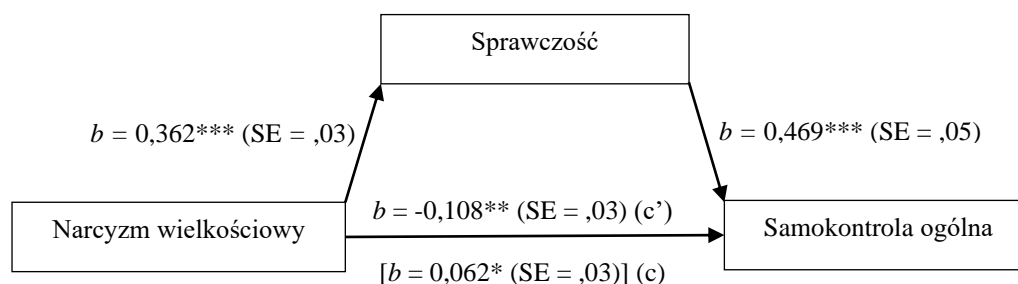
3.2.4. Analiza mediacji. W kolejnym kroku sprawdzono, czy sprawczość w istotny sposób mediuje relację pomiędzy wysokością narcyzmu a trzema typami samokontroli. W tym celu przeprowadzona została seria analiz mediacji, w których kolejno zmienną niezależną był narcyzm (wielkościowy, strategie narcystyczne) oraz samoocena, zmienną zależną poziom samokontroli (samokontrola ogólna oraz poszczególne typy samokontroli), natomiast zmienną pośredniczącą była każdorazowo orientacja sprawcza. Analizę mediacji przeprowadzono z wykorzystaniem makro PROCESS, stosując model 4 (dla testowania istotności modelu użyto *bootstrappingu* z losowaniem 10,000 próbek oraz założonymi przedziałami ufności 95%, za istotne przyjmując efekty, których przedziały ufności nie zawierały zera; Hayes, 2018). Przed przystąpieniem do analiz mediacji testowano założenia dla przeprowadzenia analizy regresji – wykazano brak krzywoliniowego związku między zmiennymi, jak również spełnienie założeń o homoscedastyczności, nieskorelowaniu

i normalności rozkładu reszt, jak i braku znacznego skorelowania zmiennych niezależnych (por. Bedyńska i Książek, 2012).

3.2.4.1. Narcyzm wielkościowy jako predyktor różnych typów samokontroli. Na wstępie testowano cztery modele mediacyjne, w których zmienną niezależną był narcyzm wielkościowy (X). W pierwszym modelu zmienną zależną stanowiła ogólna samokontrola (Y; por. rysunek 1). Model regresji wykazał istotny, dodatni efekt całkowity narcyzmu wielkościowego na samokontrolę. Stwierdzono istotny pozytywny związek między narcyzmem wielkościowym a mediatorem – orientacją sprawczą. Efekt pośredni sprawczości w związku pomiędzy narcyzmem wielkościowym a ogólną samokontrolą okazał się istotny statystycznie ($b = 0,170$; $SE = 0,024$; 95% CI: $[0,124; 0,220]$), co potwierdza trafność zakładanego modelu mediacji. Efekt bezpośredni narcyzmu wielkościowego na samokontrolę okazał się przy tym ujemny, istotny statystycznie. Po wprowadzeniu mediatora do modelu rola narcyzmu wielkościowego w przewidywaniu samokontroli pozostała istotna statystycznie, jednak efekt bezpośredni wskazał na inny kierunek relacji względem efektu pośredniego. Oznacza to, że sprawczość stanowiła rolę tzw. niespójnego mediatora (ang. *inconsistent mediation*; por. MacKinnon, Krull i Lockwood, 2000), opisywanego w literaturze także m.in. jako supresor sieciowy (ang. *net suppression*; Cohen i Cohen, 1975).

Rysunek 1

Sprawczość jako mediator relacji pomiędzy narcyzmem wielkościowym a ogólną samokontrolą



Adnotacja. c' = efekt bezpośredni; c = efekt całkowity.

* $p < 0,05$; ** $p < 0,01$; *** $p < 0,001$.

Podobną analizę przeprowadzono, wprowadzając w roli zmiennej zależnej kolejne typy samokontroli. W kolejnym testowanym modelu zmienną zależną było hamowanie. Model regresji wykazał, że efekt narcyzmu wielkościowego na samokontrolę w formie

hamowania był nieistotny ($b = -0,002$; $p > 0,05$; $SE = 0,011$). Wykazano przy tym pozytywny związek mediatora ze zmienną zależną ($b = 0,146$; $p < 0,001$; $SE = 0,020$). Efekt pośredni sprawczości w związku między narcyzmem wielkościowym a hamowaniem okazał się istotny statystycznie ($b = 0,053$; $SE = 0,008$; 95% CI: [0,038; 0,070]), co oznacza wystąpienie efektu mediacyjnego w analizowanym modelu. Po wprowadzeniu do modelu sprawczości w roli mediatora efekt bezpośredni narcyzmu wielkościowego na hamowanie okazał się ujemny, istotny statystycznie ($b = -0,055$; $p < 0,001$; $SE = 0,013$). Oznacza to, że – podobnie jak w poprzedniej analizie – wystąpił efekt niespójnej mediacji.

W następnym modelu w roli zmiennej zależnej wystąpiło inicjowanie. Model wskazał na brak istotnego efektu całkowitego narcyzmu wielkościowego na inicjowanie ($b = 0,017$; $p > 0,05$; $SE = 0,017$). Sprawczość natomiast w istotny, pozytywny sposób wiązała się z inicjowaniem ($b = 0,216$; $p < 0,001$; $SE = 0,028$). Analiza efektu pośredniego wskazała na istotność modelu mediacyjnego, $b = 0,079$; $SE = 0,013$; 95% CI: [0,054; 0,106]. Po wprowadzeniu do modelu mediatora w postaci sprawczości efekt narcyzmu na inicjowanie okazał się ujemny, istotny statystycznie ($b = -0,062$; $p < 0,01$; $SE = 0,018$). Podobnie jak w przypadku poprzedniej analizy, wystąpienie innego znaku efektu bezpośredniego oraz efektu pośredniego oznacza, że sprawczość okazała się niespójnym mediatorem w relacji narcyzmu i samokontroli w formie inicjowania.

W kolejnym modelu jako zmienną zależną wprowadzono kontynuowanie. Model regresji wskazał na istotny, dodatni efekt narcyzmu wielkościowego na kontynuowanie ($b = 0,048$; $p < 0,001$; $SE = 0,008$). Związek mediatora ze zmienną zależną był pozytywny, istotny statystycznie ($b = 0,114$; $p < 0,001$; $SE = 0,014$). Efekt pośredni okazał się również istotny statystycznie, co wskazuje na istotność modelu mediacyjnego ($b = 0,042$; $SE = 0,007$; 95% CI: [0,029; 0,055]). Po wprowadzeniu sprawczości jako mediatora w analizowanym modelu efekt bezpośredni narcyzmu wielkościowego na samokontrolę w formie kontynuowania przestał być istotny statystycznie ($b = 0,006$; $p > 0,05$; $SE = 0,009$), co oznacza wystąpienie całkowitej mediacji. Oznacza to, że sprawczość w pełni mediowała relację pomiędzy narcyzmem wielkościowym a samokontrolą w formie kontynuowania.

Zaprezentowane analizy pozwalają na stwierdzenie, iż sprawczość stanowiła istotną rolę jako zmienna mediująca w relacji między narcyzmem wielkościowym a samokontrolą, przy czym w przypadku samokontroli w formie kontynuowania mediacja ta miała charakter całkowity, natomiast w przypadku pozostałych typów samokontroli oraz samokontroli

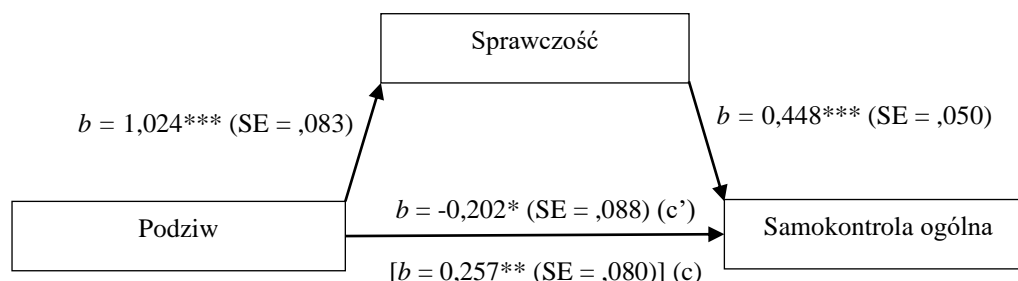
ogólnej była to tzw. mediacja niespójna – po wprowadzeniu do modelu zmiennej sprawczości znak relacji między zmienną niezależną i zależną został odwrócony.

3.2.4.2. Narcystyczna strategia podziwu jako predyktor różnych typów samokontroli.

W drugiej kolejności testowano modele, w których zmienną niezależną była strategia podziwu (X). W pierwszym modelu zmienną zależną stanowiła ogólna samokontrola (Y; rysunek 2). Model regresji wykazał istotny, dodatni efekt całkowity narcystycznej strategii podziwu na ogólną samokontrolę – wyższe natężenie strategii podziwu wiązało się z wyższym poziomem samokontroli. Wykazano przy tym dodatni, istotny związek tej strategii z mediatorem, czyli sprawczością. Efekt pośredni w testowanym modelu okazał się istotny statystycznie, co oznacza wystąpienie efektu mediacyjnego ($b = 0,459$; $SE = 0,069$; 95% CI: $[0,330; 0,599]$). Po wprowadzeniu do modelu mediatora w relacji między zmienną niezależną i zmienną zależną efekt bezpośredni stał się ujemny, istotny statystycznie. Oznacza to wystąpienie niespójnej mediacji.

Rysunek 2

Sprawczość jako mediator relacji pomiędzy narcystyczną strategią podziwu a ogólną samokontrolą



Adnotacja. c' = efekt bezpośredni; c = efekt całkowity.

* $p < 0,05$; ** $p < 0,01$; *** $p < 0,001$.

W drugim testowanym modelu zmienną zależną była samokontrola w formie hamowania. Model ten nie wykazał istotnego efektu całkowitego strategii narcystycznego podziwu na hamowanie (pozostał w granicach trendu statystycznego; $b = 0,054$; $p = 0,079$; $SE = 0,035$). Związek moderatora i zmiennej zależnej okazał się pozytywny, istotny statystycznie ($b = 0,127$; $p < 0,001$; $SE = 0,020$). Testowany model był istotny statystycznie, co wskazuje na wystąpienie mediacji ($b = 0,132$; $SE = 0,023$; 95% CI: $[0,089; 0,178]$). Po wprowadzeniu do modelu sprawczości jako mediatora efekt bezpośredni okazał się ujemny,

istotny statystycznie ($b = -0,078$; $p < 0,05$; $SE = 0,035$), co wskazuje na wystąpienie niespójnej mediacji.

W kolejnym modelu jako zmienną zależną wprowadzono samokontrolę w formie inicjowania. Model regresji potwierdził dodatni, istotny efekt całkowity strategii podziwu na inicjowanie ($b = 0,096$; $p < 0,05$; $SE = 0,044$). Relacja mediatora i zmiennej zależnej była istotna statystycznie i przyjęła pozytywny kierunek ($b = 0,203$; $p < 0,001$; $SE = 0,029$). Analizowany model mediacyjny okazał się istotny statystycznie ($b = 0,208$; $SE = 0,039$; 95% CI: [0,136; 0,288]). Efekt bezpośredni strategii podziwu na inicjowanie po wprowadzeniu sprawczości w roli mediatora okazał się ujemny, istotny statystycznie ($b = -0,113$; $p < 0,05$; $SE = 0,050$). Wprowadzenie mediatora odwróciło znak relacji pomiędzy analizowanymi zmiennymi, a zatem sprawczość stanowiła rolę niespójnego mediatora.

W czwartym modelu w roli zmiennej zależnej wystąpiła samokontrola w formie kontynuowania. Analizowany model wskazał na istnienie dodatniego, istotnego efektu całkowitego narcystycznej strategii podziwu na kontynuowanie ($b = 0,112$; $p < 0,001$; $SE = 0,023$). Związek sprawczości i kontynuowania był istotny statystycznie ($b = 0,124$; $p < 0,001$; $SE = 0,014$). Model mediacyjny okazał się istotny statystycznie ($b = 0,128$; $SE = 0,017$; 95% CI: [0,096; 0,162]). Efekt bezpośredni omawianej strategii na samokontrolę w formie kontynuowania po wprowadzeniu sprawczości jako mediatora przestał być istotny statystycznie ($b = -0,016$; $p > 0,05$; $SE = 0,025$) co oznacza wystąpienie mediacji całkowitej. Oznacza to, że sprawczość w pełni mediowała relację między narcystyczną strategią podziwu a samokontrolą w formie kontynuowania.

Przeprowadzone analizy pozwalają na wyciągnięcie wniosku, iż sprawczość stanowiła zmienną pośredniczącą pomiędzy narcystyczną strategią podziwu a samokontrolą, zarówno ogólną, jak i poszczególnymi typami samokontroli. W przypadku samokontroli w formie kontynuowania była to mediacja całkowita, natomiast w przypadku samokontroli ogólnej, hamowania oraz inicjowania sprawczość stanowiła rolę mediatora niespójnego.

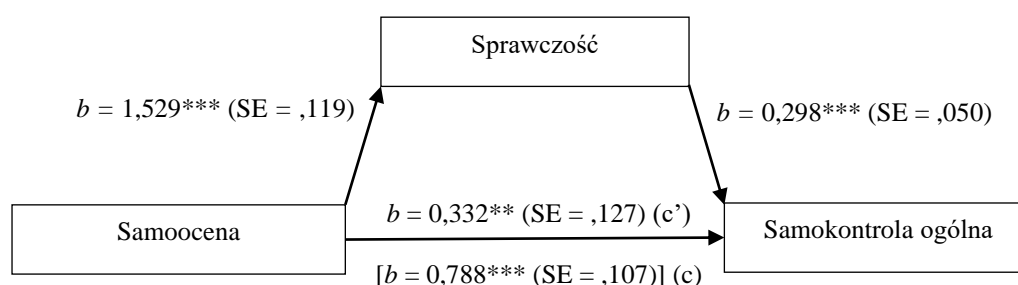
3.2.4.3. Narcystyczna strategia rywalizacji jako predyktor różnych typów samokontroli. W następnych analizowanych modelach jako zmienną niezależną wprowadzono narcystyczną strategię rywalizacji, jednak żaden z analizowanych modeli nie okazał się istotny statystycznie: nie ujawniono istotnego efektu pośredniego sprawczości w relacji pomiędzy strategią rywalizacji a samokontrolą ogólną ($b = -0,042$; $p > 0,05$; $SE = 0,039$; 95% CI: [-0,122; 0,033]), hamowaniem ($b = -0,011$; $p > 0,05$; $SE = 0,010$; 95%

CI: [-0,031; 0,007]), inicjowaniem ($b = -0,017$; $p > 0,05$; $SE = 0,017$; 95% CI: [-0,052; 0,016]), ani kontynuowaniem ($b = -0,013$; $p > 0,05$; $SE = 0,013$; 95% CI: [-0,039; 0,011]).

3.2.4.4. Samoocena jako predyktor różnych typów samokontroli. Następnie testowane były modele, w których zmienną niezależną była samoocena (X). Podobnie jak wcześniej, w pierwszym modelu zmienną zależną stanowiła ogólna samokontrola (Y; por. rysunek 3). Model regresji wykazał istotny, dodatni efekt całkowity samooceny na ogólną samokontrolę – wyższa samoocena wiązała się z wyższym poziomem samokontroli. Model mediacyjny okazał się istotny statystycznie ($b = 0,456$; $SE = 0,092$; 95% CI: [0,282; 0,640]), co potwierdza występowanie mediacji. Po wprowadzeniu do modelu sprawczości jako mediatora relacja pomiędzy samooceną a samokontrolą ogólną pozostała dodatnia, istotna statystycznie, co oznacza wystąpienie częściowej mediacji.

Rysunek 3

Sprawczość jako mediator relacji pomiędzy samooceną a ogólną samokontrolą



Adnotacja. c' = efekt bezpośredni; c = efekt całkowity.

** $p < 0,01$; *** $p < 0,001$.

Kolejna analiza miała na celu sprawdzenie, czy sprawczość jest mediatorem (M) relacji samooceny (X) i samokontroli w formie hamowania (Y). W tym przypadku model regresji wykazał istnienie istotnego, dodatniego efektu całkowitego samooceny na hamowanie ($b = 0,239$; $p < 0,001$; $SE = 0,042$) oraz dodatniego, istotnego związku sprawczości z hamowaniem ($b = 0,064$; $p < 0,01$; $SE = 0,021$). Model mediacyjny okazał się istotny statystycznie ($b = 0,099$; $SE = 0,033$; 95% CI: [0,037; 0,164]). Po wprowadzeniu mediatora relacja pomiędzy samooceną a hamowaniem pozostała dodatnia i istotna statystycznie ($b = 0,140$; $p < 0,01$; $SE = 0,053$), co przy istotnym modelu mediacyjnym oznacza wystąpienie częściowej mediacji.

W trzecim testowanym modelu w roli zmiennej zależnej wystąpiła samokontrola w formie inicjowania. Efekt całkowity samooceny na inicjowanie okazał się dodatni, istotny statystycznie ($b = 0,343$; $p < 0,001$; $SE = 0,061$). Wykazano również pozytywną relację mediatora i zmiennej zależnej ($b = 0,134$; $p < 0,001$; $SE = 0,029$). Efekt pośredni sprawczości w relacji samooceny i inicjowania również był istotny statystycznie ($b = 0,207$; $SE = 0,052$; 95% CI: [0,109; 0,314]), potwierdzając tym samym istotność modelu mediacyjnego. Po wprowadzeniu do modelu sprawczości jako mediatora rola zmiennej niezależnej (samooceny) w przewidywaniu samokontroli w formie inicjowania przestała być istotna statystycznie ($b = 0,136$; $p > 0,05$; $SE = 0,074$) – wyniki te wskazują, iż sprawczość całkowicie mediowała relację między samooceną a inicjowaniem.

W ostatnim analizowanym modelu jako zmienną zależną wprowadzono samokontrolę w formie kontynuowania. Efekt całkowity samooceny na kontynuowanie okazał się istotny statystycznie i przyjął kierunek dodatni ($b = 0,231$; $p < 0,001$; $SE = 0,032$), podobnie jak relacja sprawczości i kontynuowania ($b = 0,100$; $p < 0,001$; $SE = 0,014$). Analiza efektu pośredniego sprawczości w związku między zmienną niezależną i zmienną zależną wykazała, iż efekt ten był istotny statystycznie, $b = 0,156$; $SE = 0,028$; 95% CI: [0,104; 0,216]. Po wprowadzeniu do modelu sprawczości jako mediatora związek ten pozostał dodatni, istotny statystycznie ($b = 0,074$; $p < 0,05$; $SE = 0,037$), co oznacza, że sprawczość częściowo mediowała relację między samooceną a samokontrolą w formie kontynuowania.

Z zaprezentowanych analiz wynika, iż sprawczość stanowiła istotną zmienną pośredniczącą w relacji pomiędzy samooceną a samokontrolą ogólną oraz trzema typami samokontroli, przy czym mediacje te w przypadku samokontroli w formie hamowania i kontynuowania miały charakter częściowy, a w przypadku samokontroli w formie inicjowania – całkowity.

3.3. Dyskusja wyników i wnioski

Celem opisanego badania było przeanalizowanie związków pomiędzy narcyzmem a trzema typami samokontroli: hamowaniem, inicjowaniem i kontynuowaniem działań oraz sprawdzenie modelu mediacji, w którym sprawczość będzie stanowiła rolę mediatora pomiędzy analizowanymi zmiennymi. Dotychczasowe badania wskazywały na brak związku lub niewielki ujemny związek mierzonej kwestionariuszowo samokontroli i narcyzmu, co można byłoby wytłumaczyć m.in. specyfiką stosowanych skal samokontroli, które koncentrują się głównie na zdolności do hamowania impulsów (por. *Rozdział 1.5.*), podczas gdy osoby narcystyczne mają tendencję do podejmowania impulsywnych zachowań

(Ackerman i in., 2011; Jonason i Tost, 2010; Malesza i Ostaszewski, 2016; Tangney, Baumeister i Boone, 2004; Vaughn i in., 2007) oraz mogą mieć tendencję do autoprezentowania się jako osoby rozhamowane (Hart i in., 2017). Badania wskazywały także na ważną rolę postrzeganej sprawczości w kształtowaniu obrazu Ja osób narcystycznych (np. Brown i in., 2016), co potencjalnie mogłoby mieć przełożenie na sposób funkcjonowania pod kątem samokontroli.

Na podstawie dotychczasowych doniesień badawczych założono, że narcyzm wielkościowy koreluje pozytywnie z samokontrolą przez kontynuowanie oraz negatywnie z samokontrolą przez hamowanie (wiązaną z impulsywnością) i samokontrolą przez inicjowanie (wiązaną z prokrastynacją). Założono także, że narcystyczna strategia podziwu wiąże się pozytywnie, a strategia rywalizacji negatywnie ze wszystkimi typami samokontroli. Przyjęto również założenie, iż sprawczość stanowi rolę mediatora w relacji między narcyzmem a samokontrolą.

W celu weryfikacji hipotez przeprowadzono analizy korelacji, a następnie analizy mediacji, pomiędzy narcyzmem jako zmienną niezależną a samokontrolą jako zmienną zależną, gdzie w roli mediatora wystąpiła orientacja sprawcza. Przeprowadzono również analogiczne analizy mediacji, w których samoocena była zmienną niezależną – celem tej analizy było porównanie rezultatów z wynikami osiągniętymi w ramach analiz dla narcyzmu jako zmiennej niezależnej.

Przeprowadzona analiza korelacji pozwoliła na potwierdzenie hipotezy dotyczącej związku narcyzmu wielkościowego z samokontrolą w formie kontynuowania działań, który to związek okazał się pozytywny. Wbrew założeniom nie wykazano jednak negatywnej korelacji pomiędzy narcyzmem wielkościowym a dwoma pozostałymi typami samokontroli: hamowaniem impulsów oraz inicjowaniem działań – korelacje te okazały się nieistotne statystycznie.

Brak związku pomiędzy narcyzmem wielkościowym a samokontrolą w formie hamowania impulsów nie jest jednak całkowicie rozbieżny z wynikami dotychczasowych badań, które niekiedy wskazują na brak relacji między tymi charakterystykami, choć częściej wskazywany jest ujemny związek pomiędzy nimi (por. Ackerman i in., 2011; Jonason i Tost, 2010; Tangney, Baumeister i Boone, 2004). Omawiając uzyskany rezultat, należy zwrócić szczególną uwagę na charakter zastosowanej skali – nie można bowiem wykluczyć, że dotychczasowe związki narcyzmu z deklarowaną impulsywnością wynikają głównie z autoprezentacji lub aspołeczności osób narcystycznych (Fulford, Johnson i Carver, 2008;

Hart i in., 2017). Jak może się wydawać, zastosowana w niniejszym badaniu skala samokontroli CSCS jest w mniejszym stopniu nastawiona na opis zachowań nacechowanych moralnie i takich o charakterze wspólnotowym, co być może zmniejszyło tendencje autoprezentacyjne badanych i pozwoliło na ukazanie bardziej zbliżonej do rzeczywistości relacji między omawianymi zmiennymi, niż ma to miejsce w badaniach z zastosowaniem innych skal.

Interesujący wydaje się również brak związku pomiędzy inicjowaniem a narcyzmem wielkościowym. Dotychczasowe badania wskazywały na rozbieżności w zakresie inicjowania działań przez osoby narcystyczne – o ile sam narcyzm w niewielkim stopniu wiąże się z prokrastynacją (Jahani, Ehsanikenari i Sharif, 2018), to bardziej szczegółowa analiza w obrębie różnych aspektów narcyzmu wskazuje na zróżnicowane wyniki w zależności od tego, jaki rodzaj prokrastynacji zostanie uwzględniony (Lyons i Rice, 2014).

Pozytywny związek pomiędzy narcyzmem wielkościowym i samokontrolą w formie kontynuowania, który został wykazany w ramach przeprowadzonej analizy korelacji, wydaje się w pełni zgodny z dotychczasowymi doniesieniami empirycznymi. Osoby narcystyczne potrafią bowiem realizować cele, na których im zależy (np. Roberts, Woodman i Sedikides, 2018; Roberts i in., 2019; Wallace i Baumeister, 2002a), a to właśnie kontynuowanie zamierzeń jest kluczowe dla odniesienia sukcesu w wielu dziedzinach życia. Warto przy tym zwrócić uwagę na pozytywne korelacje pomiędzy podskalą narcyzmu – Samowystarczalnością a wszystkimi typami samokontroli – w szczególności kontynuowania, gdzie korelacja okazała się stosunkowo wysoka ($r = 0,50$; $p < 0,001$). Wynik ten nie powinien jednak dziwić, ponieważ samowystarczalność jest aspektem narcyzmu, który można opisać jako najbardziej przystosowawczy – oznacza to, że często wiąże się z zachowaniami prozdrowotnymi lub innymi charakterystykami nacechowanymi w pozytywny sposób (np. Raskin i Terry, 1988).

Przeprowadzona analiza korelacji potwierdziła również istnienie pozytywnego związku narcystycznej strategii podziwu i wszystkich typów samokontroli oraz negatywnego związku narcystycznej strategii rywalizacji z samokontrolą przez hamowanie i inicjowanie. Wynik ten był zgodny z przewidywaniami i opierał się na rozbieżnych tendencjach wewnątrz obu narcystycznych strategii – osoby korzystające ze strategii podziwu deklarują bowiem większą powściągliwość, natomiast osoby wybierające strategię rywalizacyjną prezentują się jako osoby impulsywne (np. Back i in., 2013; Rogoza i in., 2016). Nie wykazano jednak

istnienia relacji między narcystyczną strategią rywalizacji a kontynuowaniem, która to relacja okazała się nieistotna statystycznie.

Na pozór zaskakujący może wydawać się inny kierunek relacji samokontroli w przez hamowanie z narcystycznym podziwem: dodatni z narcystyczną strategią podziwu (na granicy trendu statystycznego, $r = 0,11$; $p = 0,050$) oraz ujemny z poszukiwaniem podziwu mierzonym skalą NPI. Wy tłumaczeniem tego stanu rzeczy może być komponent treściowy obu tych skal. Jak można zauważyć, strategia podziwu wiąże się z dążeniem do uzyskania uznania społecznego, z czym powiązane jest wykorzystywanie uroku osobistego i budowanie potencjału społecznego (por. Back i in., 2013; Rogoza, Rogoza i Wyszyńska, 2016). Z kolei poszukiwanie podziwu (ang. *Demand for admiration*, w wolnym tłumaczeniu „domaganie się podziwu” lub „żądanie podziwu”), jest wymiarem w większym stopniu związanym z koncentracją na sobie, a nie relacjach społecznych, co widoczne jest w treści pozycji wchodzących w skład obu opisywanych podskal, a także w uzyskanym w niniejszym badaniu obrazie wyników – pozytywnej relacji między poszukiwaniem podziwu mierzonym za pomocą skali NPI i negatywnej w przypadku pomiaru narcystycznej strategii podziwu za pomocą skali NARQ. Być może osoby wykorzystujące narcystyczną strategię podziwu mają wyższą zdolność do hamowania reakcji, z uwagi na potrzebę uzyskania uznania społecznego, natomiast samo poszukiwanie podziwu mierzone przez skalę NPI odnosi się raczej do osobistej potrzeby bycia zauważanym i podziwianym, za czym nie idzie konieczność hamowania reakcji w kontekstach społecznych, które mogłyby wręcz przybrać formę zachowań impulsywnych (Hart i in., 2017).

Zgodnie z przewidywaniami wykazano także pozytywny związek sprawczości z narcyzmem wielkościowym mierzonym skalą NPI oraz narcystyczną strategią podziwu. Wbrew założeniom nie wykazano jednak ujemnego związku sprawczości z narcystyczną strategią rywalizacji, który to związek okazał się nieistotny statystycznie.

Interesujących rezultatów dostarczyła również analiza mediacji, w której w roli zmiennej niezależnej wystąpił narcyzm, w roli mediatora sprawczość, natomiast zmienną objaśnianą była samokontrola. Pierwsze cztery analizy przeprowadzono dla narcyzmu wielkościowego jako zmiennej niezależnej, do kolejnych modeli wprowadzając typy samokontroli jako zmienne zależne. Analizy te wykazały, że sprawczość stanowi rolę tak zwanego mediatora niespójnego (ang. *inconsistent mediator*; MacKinnon, Krull i Lockwood, 2000) w relacji między narcyzmem wielkościowym a hamowaniem oraz inicjowaniem, jak również mediatora całkowitego w relacji do samokontroli w formie

kontynuowania. Mediacja niespójna jest sytuacją, w której po wprowadzeniu do modelu mediatora odwraca się znak relacji między predyktorem i zmienną zależną. Sytuacja ta nazywana jest również supresją sieciową (ang. *net suppression*; Cohen i Cohen, 1975), supresją negatywną (Conger, 1974; por. Cichocka i Bilewicz, 2010), supresją krzyżową (ang. *cross-over suppression*, Paulhus i in., 2004), a także mediacją konkurencyjną (ang. *competitive mediation*; Zhao, Lynch i Chen, 2010). Jak wskazują Paulhus i współpracownicy (2004) tego typu rezultat na pozór może przypominać sytuację redundancji, gdzie metody badawcze nachodzą na siebie treściowo i teoretycznie. Choć wszystkie analizowane zależności pomiędzy zmiennymi są pozytywne (spójne pod kątem algebraicznym), to zauważalna na pierwszy rzut oka harmonijna struktura jest wyłącznie iluzoryczna. Dopiero analiza efektów całkowitego i bezpośredniego ujawnia rzeczywistą niestabilność modelu, która objawia się w odwróceniu znaku relacji po wprowadzeniu mediatora. Po kontroli efektu pośredniego pojawia się efekt bezpośredni, który daje więcej informacji na temat rzeczywistej zależności zmiennej niezależnej i zmiennej zależnej. **Może to oznaczać, że sprawczość w przypadku osób narcystycznych stanowi swego rodzaju bufor chroniący przed obniżeniem samokontroli – rozhamowaniem, ale także prokrastynacją.** Z uwagi na występującą pełną mediację pomiędzy narcyzmem a ostatnim z opisywanych typów samokontroli, sprawczość stanowi również zmienną pośredniczącą między narcyzmem wielkościowym a kontynuowaniem działań, które powiązane jest z realizowaniem założonych celów. Choć z jednej strony sprawczość może być zmienną narażoną na uwydatnienie tendencji do autoprezentacji, to zaistniały w niniejszych analizach specyficzny efekt mediacyjny może sugerować bardziej złożony obraz relacji między analizowanymi zmiennymi. Wyniki te mogą jednocześnie przemawiać za dużą rolą sprawczości, nie tylko dla kształtowania obrazu własnej osoby, jak do tej pory wskazywano (por. Brown i in., 2016), ale także w codziennym funkcjonowaniu osób narcystycznych. Należy przy tym podkreślić, że choć orientacja sprawcza odgrywa rolę mediatora całkowitego oraz niespójnego, to nie można z pewnością stwierdzić czy jest to jedyny mediator w opisywanej relacji (por. Zhao, Lynch i Chen, 2010).

Kolejne cztery analizy przeprowadzono dla narcystycznej strategii podziwu jako zmiennej wyjaśniającej oraz typów samokontroli jako zmiennej objaśnianej, gdzie ponownie w roli hipotetycznego mediatora wystąpiła sprawczość. Podobnie jak poprzednio, zaobserwowano wystąpienie mediacji niespójnej i całkowitej. Mediacja niespójna miała miejsce w relacji opisywanej strategii do samokontroli w formie inicjowania i hamowania, natomiast mediacja całkowita w relacji do samokontroli przez kontynuowanie. **Ponownie**

wyduje się, iż oceniana przez jednostkę sprawczość może stanowić swego rodzaju bufor przed obniżeniem samokontroli wśród osób o wysokim poziomie narcystycznej strategii podziwu, jak miało to miejsce w przypadku osób o wysokim poziomie narcyzmu wielkościowego.

Opisywane efekty mediacyjne nie wystąpiły jednak w przypadku relacji samokontroli z narcystyczną strategią rywalizacji – testowane modele każdorazowo okazały się nieistotne statystycznie. Jak wskazała analiza korelacji, narcystyczna strategia rywalizacji nie wiąże się ze sprawczością oraz charakteryzuje ją raczej niski poziom samooceny. Strategia ta oparta jest nie tylko o negatywne nastawienie wobec siebie, ale także wobec innych osób, dlatego inny obraz wyniku niż w przypadku strategii podziwu nie powinien dziwić. Jak wspomniano wyżej w kontekście interpretacji wyników analizy korelacji, narcystyczna strategia rywalizacji może wiązać się choćby z brakiem tendencji autoprezentacyjnych i tym samym ujawnieniem przez badanego rzeczywistego poziomu samokontroli w ramach pomiaru kwestionariuszowego, ale także z niedoszacowaniem swoich zdolności i kompetencji, za czym mogłaby przemawiać wspomniana już ujemna korelacja tej strategii z samooceną.

Bardzo interesujące może okazać się natomiast porównanie rezultatów opisanych wyżej analiz z analizami, w których zmienną niezależną była samoocena. Porównanie takie wydaje się o tyle ciekawe, że samoocena bywa uznawana za zmienną, która odpowiada za relację narcyzmu z wieloma pozytywnymi zachowaniami czy postawami, np. prozdrowotnymi. Badacze porównują więc rezultaty dla samooceny i narcyzmu na przykład wtedy, kiedy chcą ukazać inny profil relacji obu tych zmiennych wobec różnych zjawisk psychologicznych (np. Brummelman i in., 2018; Brummelman, Thomaes i Sedikides, 2016; Campbell, Rudich i Sedikides, 2002; Hyatt i in., 2018; Sedikides i in., 2004), podczas gdy samo kontrolowanie samooceny nie zawsze wydaje się uzasadnione (por. Paulhus i in., 2004). Analizy dla modelu, w którym samoocena była zmienną niezależną, natomiast orientacja sprawcza – mediatorem, wykazały, że jedynie w przypadku inicjowania jako zmiennej zależnej mediacja była całkowita, natomiast pozostałe mediacje (gdzie zmiennymi zależnymi było hamowanie i kontynuowanie) okazały się częściowe, w odróżnieniu od mediacji z narcyzmem wielkościowym oraz narcystyczną strategią podziwu jako zmiennymi niezależnymi, które to mediacje okazały się każdorazowo niespójne albo całkowite. Może to oznaczać, że w przypadku samooceny, choć sprawczość pełni rolę mediatora, to nie można w pełni wyjaśnić opisywanego zjawiska samą tylko sprawczością i w przyszłości należałoby uwzględnić dodatkowe mediatory w celu uzupełnienia modelu, który okazał się niekompletny (por. Zhao, Lynch i Chen, 2010). W przypadku narcyzmu natomiast model wydaje się

kompletny teoretycznie, choć oczywiście nie oznacza to, iż w opisywanej relacji nie mogłyby pośredniczyć inne, nieuwzględnione w niniejszym modelu zmienne (por. Fiedler, Schott i Meiser, 2011).

W tym miejscu warto przeanalizować ograniczenia niniejszego badania, jakim jest przede wszystkim samoopisowy charakter pomiaru. Badania kwestionariuszowe mogą bowiem promować strategie autoprezentacyjne osób badanych, przez co ich wyniki nie zawsze odzwierciedlają w pełni rzeczywiste relacje pomiędzy badanymi zmiennymi. Co więcej, samokontrola mierzona kwestionariuszowo, rozumiana jest jako względnie stała dyspozycja. Potencjalnie inne rezultaty mogłyby zostać uzyskane w badaniach uwzględniających samokontrolę w kontekście sytuacyjnym, co bywa charakterystyczne dla badań nad tym konstruktą psychologicznym (por. Kadzikowska-Wrzosek, 2012), ale także ma to miejsce w przypadku badań nad narcyzmem (np. Czarna i in., 2015; Kessenheimer i Greitemeyer, 2021). Analizy dotyczyły również postrzeganej sprawczości, mierzonej kwestionariuszowo, a nie sprawczości rzeczywistej, która byłaby oceniana na przykład za pomocą metody sędziów kompetentnych. W tym świetle konieczne wydaje się przeprowadzenie badań eksperymentalnych, które pozwoliłyby uchwycić relację pomiędzy badanymi zmiennymi w bardziej obiektywny sposób oraz odpowiedzieć na pytanie, czy osoby narcystyczne mają zdolność do samokontroli, które ujawniają w zależności od własnych potrzeb bądź warunków zewnętrznych.

Wśród ograniczeń niniejszego badania wymienić należałoby również stosunkowo niską rzetelność podskali hamowania kwestionariusza CSCS, która wyniosła $\alpha = 0,58$. Wartość ta może wiązać się z relatywnie krótką konstrukcją tej podskali, na którą składa się wyłącznie 7 pozycji (por. Cortina, 1993). W niektórych okolicznościach taki poziom rzetelności wydaje się jednak wystarczający dla zastosowań badawczych w przypadku zmiennych psychologicznych (np. Kline, 1999). Jeszcze innym ograniczeniem badania jest grupa osób badanych, którą stanowili wyłącznie studenci, w przeważającej liczbie kobiety. Należy przy tym podkreślić, że byli to studenci różnych kierunków studiów, zarówno ścisłych, jak i humanistycznych czy społecznych, a ponadto grupa była stosunkowo zróżnicowana pod kątem wieku.

4. Badanie 3 – Narcyzm a samokontrola poprzez kontynuowanie

Rezultaty *Badania 2* wykazały, że zarówno narcyzm wielkościowy (w tym jego wymiary: próżność, samowystarczalność i przywództwo), jak i narcystyczna strategia podziwu wiążą się dodatnio z samokontrolą przez kontynuowanie działań, natomiast narcystyczna strategia rywalizacji nie wiąże się z tą formą samokontroli. Uzyskane rezultaty miały jednak wyłącznie charakter samoopisowy, który może mieć niepełne odzwierciedlenie w rzeczywistości i codziennym funkcjonowaniu, szczególnie w przypadku osób narcystycznych (por. np. Czarna i in., 2015; Kessenheimer i Greitemeyer, 2021). Warte uwagi badanie obrazujące wytrwałość osób narcystycznych, które nie korzystało z samoopisu, zostało przeprowadzone przez zespół Harry'ego M. Wallace'a, C. Beth Ready i Erin Weitenhagen (2009). Polegało ono na odrysowywaniu przez osoby badane figur, podczas gdy jedno z zadań było niemożliwe do zrealizowania – czas, który badany poświęcał na wykonanie tej nierozwiązywalnej figury, obrazował poziom wytrwałości. Osoby badane były na wstępie informowane, że jest to badanie inteligencji przestrzennej, będącej ważną, ale wciąż jeszcze nie do końca poznaną cechą, a więc były tym samym motywowane do zwiększonych wysiłków na rzecz wykonania zadania. Wyniki badania wskazały, że narcyzm pozytywnie wiązał się z wytrwałością w działaniu. Jednakże pomiar narcyzmu odbył się wyłącznie z wykorzystaniem skali narcyzmu wielkościowego (NPI), a samo badanie nie miało charakteru eksperymentalnego. Osoby badane były również dodatkowo motywowane do wykonania zadania kilkoma różnymi komunikatami, przez co niemożliwe było wnioskowanie na temat rzeczywistego wpływu sytuacyjnego na samokontrolę w tej formie wśród osób o podwyższonym poziomie narcyzmu. Dla lepszego zrozumienia relacji pomiędzy opisywanymi zmiennymi konieczne wydaje się więc przeprowadzenie badania w mniejszym stopniu narażonego na tendencje autoprezentacyjne czy wielkościowe fantazje, typowe dla osób narcystycznych (np. Campbell i Foster, 2007; Hart i in., 2017; Paulhus i in., 2013).

Celem kolejnego badania było więc sprawdzenie, czy wzbudzona presja dobrego wykonania zadania wpływa na poziom przejawianej behawioralnie samokontroli w formie kontynuowania, w zależności od poziomu narcyzmu. Zgodnie z przyjętym zapleczem teoretycznym samokontrolę w formie kontynuowania zdefiniowano jako podtrzymywanie zachowań nakierowanych na realizację podjętego zamierzenia (Hoyle i Davisson, 2016, 2017). Założono, że warunek wzbudzonej presji wykonania zadania związanej z oceną będzie moderował relację narcyzmu wielkościowego (oraz strategii narcystycznego podziwu)

z wytrwałością. Z uwagi na brak związku narcystycznej strategii rywalizacji z samokontrolą w formie kontynuowania wykazany w poprzednim badaniu nie postawiono hipotez kierunkowych dla tej zmiennej, ale zaplanowano przeprowadzenie analiz statystycznych, również z jej udziałem w roli zmiennej niezależnej.

W celu weryfikacji powyższej hipotezy zaplanowana została procedura badawcza uwzględniająca dwuetapowy pomiar: odrębną część kwestionariuszową i eksperymentalną. Jako wskaźnik samokontroli w formie kontynuowania przejawianej na poziomie behawioralnym przyjęto wytrwałość w działaniu, która może być trafnym wyznacznikiem tego rodzaju samokontroli, gdyż nie wymaga ona posiadania konkretnych kompetencji, ale opiera się w dużej mierze o poziom motywacji do zrealizowania zamierzeń oraz bazową samokontrolę, którą dysponuje jednostka.

4.1. Metoda

4.1.1. Osoby badane. Osobami badanymi byli pracownicy jednej z wrocławskich korporacji. Badanie składało się z dwóch części – w obu udział wzięło 65 osób, w tym 40 kobiet i 25 mężczyzn w wieku 17-29 lat ($M = 22,22$; $SD = 2,50$). Wyniki trzech osób zostały wyłączone z analiz ze względu na spełnienie kryterium dyskwalifikacji dla tego typu badań (por. Wallace, Ready i Weitenhagen, 2009): deklaracja, że badany rozwiązał zadanie, które nie było możliwe do zrealizowania ($n = 1$) bądź wyrażenie przekonania, że zadanie jest niewykonalne ($n = 2$). Ponadto usunięte zostały rezultaty jednej osoby, która w trakcie badania zgłosiła „psychiczną blokadę” związaną z koniecznością podejmowania kolejnych prób rozwiązywania zadania, a także jednej osoby, w trakcie badania której nastąpiły zaburzenia procedury eksperymentalnej. Ostateczna próba składała się więc z 60 osób, w tym 36 kobiet i 24 mężczyzn w wieku 17-29 lat ($M = 22,20$; $SD = 2,58$). Analiza mocy testu przeprowadzona *post hoc* dla tej wielkości próby wykazała, że dla potrzeb wykonania założonej analizy moderacji z wykorzystaniem makro PROCESS, przyjmując średnie wielkości efektów $f^2 = 0,15$ oraz poziom $\alpha = 0,05$, moc testu wyniosła 0,84, a więc okazała się wystarczająca dla wykrycia efektów (Cohen, 1992). Udział w badaniu był całkowicie dobrowolny i anonimowy, odbywał się poza czasem pracy osób badanych i nie była za niego przewidziana żadna gratyfikacja.

4.1.2. Materiały. W badaniu wykorzystano następujące narzędzia badawcze:

1. Skala narcyzmu NPI (Raskin i Hall, 1979, 1981) w polskiej adaptacji (Bazińska i Drat-Ruszczak, 2000), która w niniejszych badaniach uzyskała wartość współczynnika α Cronbacha 0,91 (dla podskal 0,68-0,87);

2. Skala narcyzmu NARQ (Back i in., 2013) w polskiej wersji (Rogoza, Rogoza i Wyszyńska, 2016), której rzetelność wyniosła w niniejszym badaniu $\alpha = 0,84$ dla podskali Rywalizacji oraz $\alpha = 0,81$ dla podskali Podziwu;
3. Zadanie typu *tracing puzzle* (Glass i Singer, 1972; Wallace, Ready i Weitenhagen, 2009; Załącznik C) – zadanie polegające na odrysowywaniu figur w taki sposób, aby nie odrywać długopisu od kartki i nie rysować dwukrotnie po tej samej linii. Osoby badane otrzymywały na wstępie informację, że zadanie składa się z 6 figur. Zadanie wykorzystane w niniejszym badaniu składało się z 3 rysunków o rosnącym stopniu trudności, gdzie trzecia figura była niemożliwa do rozwiązania (figura posiada więcej niż 2 węzły, z których odchodzi nieparzysta liczba odcinków). Czas poświęcony na wykonanie trzeciej figury przez osobę badaną świadczy o jej wytrwałości w obliczu napotkanych trudności w realizacji zadań;
4. Ankieta służąca do badania deklarowanego zaangażowania w wykonanie zadania – skuteczności manipulacji. Badani proszeni byli o oznaczenie swojego poziomu zaangażowania w wykonanie zadania na 5-stopniowej skali (gdzie 1 – w *bardzo małym stopniu*; 5 – w *bardzo dużym stopniu*) poprzez odpowiedź na pytania:
 1. Jak bardzo zależało Ci na osiągnięciu wysokiego wyniku w tym zadaniu?
 2. Na ile zależało Ci na tym, aby pracować wytrwale?
 3. Na ile zmobilizowałeś/aś się, aby wykonać to zadanie jak najlepiej?

4.1.3. Procedura. Procedura bazowała na badaniach Harry’ego M. Wallace’a, C. Beth Ready i Erin Weitenhagen (2009), z kilkoma istotnymi modyfikacjami:

1. Zastosowano procedurę eksperymentalną z uwzględnieniem grupy kontrolnej – oryginalne badanie bazowało na schemacie korelacyjnym, w którym analizowano wyniki wyłącznie jednej grupy;
2. Zrezygnowano z przewidywania przez osobę badaną poziomu wykonania zadania i porównywania swojego przewidywanego wyniku do przewidywanych wyników pozostałych osób wykonujących to zadanie – ta instrukcja mogła wpłynąć na aktywację motywu rywalizacji wśród osób narcystycznych, czego badacze nie uwzględnili w swoich analizach;
3. Podzielono pomiar na dwie odrębne sesje, co m.in. zmniejsza ryzyko wystąpienia zmęczenia badanych, obniżenia poziomu samokontroli i wpływu zmęczenia na sposób i czas wykonania zadania;

4. Wykorzystano inną baterię kwestionariuszy psychometrycznych: zrezygnowano z kwestionariusza samooceny SES oraz wprowadzono dodatkowy pomiar narcystycznych strategii rywalizacji i podziwu za pomocą kwestionariusza NARQ.

Badanie odbyło się w ramach dwóch niezależnych pomiarów odroczonych w czasie o minimum tydzień. Pierwszy etap stanowił grupowy pomiar kwestionariuszowy, drugim etapem było badanie indywidualne.

Pierwszy etap badania polegał na indywidualnym wypełnieniu kwestionariuszy psychometrycznych w formie elektronicznej (*on-line*). Na wstępie osoby badane były informowane o celu badania (badanie związków między wykonywaniem zadań a cechami osobowości) oraz dobrowolności i anonimowości udziału w badaniu. Następnie podpisywały świadomą zgodę na udział w badaniu oraz były informowane, że po badaniu mogą skorzystać z konsultacji psychologicznej, jeśli będą czuły taką potrzebę i wyrażą taką chęć. Po wyrażeniu zgody na udział w badaniu osoby badane przystępowały do wypełniania kwestionariuszy, które były kodowane anonimowo w ujednolicony sposób, co pozwalało na dalsze porównanie wyników z obu pomiarów.

Drugi etap odbywał się indywidualnie w gabinecie na terenie firmy, w której pracowały osoby badane. Całość badania przeprowadzał jeden eksperymentator. Osoby badane były na wstępie proszone o uważne zapoznanie się z instrukcją otrzymaną na kartce – kartka była podawana badanemu w taki sposób, aby osoba przeprowadzająca badanie nie widziała treści, w której znajdowała się informacja o warunku badawczym. Każda osoba badana była losowo przydzielana do jednego z dwóch warunków badawczych: grupy eksperymentalnej lub grupy kontrolnej. W warunku eksperymentalnym badany otrzymywał informację, która miała na celu wzbudzić zwiększoną presję do wykonania zadania związaną ze zwiększeniem jego ważności. Instrukcja została zaczerpnięta z oryginalnego badania Harry'ego M. Wallace'a, C. Beth Ready i Erin Weitenhagen (2009): „Zadanie, do którego za moment przystąpisz, mierzy inteligencję przestrzenną, która jest ważną, ale wciąż jeszcze nie do końca poznaną umiejętnością”. W warunku kontrolnym osoby nie otrzymywały na kartce powyższej informacji, a wyłącznie instrukcję dotyczącą wykonania zadania, taką samą w obu grupach: „Twoim zadaniem jest narysować całą figurę w taki sposób, aby nie oderwać zakreślacza od kartki papieru i nie rysować drugi raz po tej samej linii. Zadanie składa się z 6 figur ułożonych stopniem trudności – pierwsza figura jest znacznie łatwiejsza od ostatniej. Po wykonaniu jednej figury możesz przejść do kolejnej. Wykorzystaj tyle czasu i tyle kopii rysunku, ile potrzebujesz. Pamiętaj, że ludzie wykonują

lepiej to zadanie, podejmując próby jego rozwiązania na kartce, niż w myślach. Twój wynik zależy od liczby przerysowanych figur oraz szybkości ich wykonania. W każdej chwili możesz zrezygnować mówiąc: rezygnuję”. Po zapoznaniu się z instrukcją eksperymentator pokazywał sposób rozwiązania na przykładowej figurze (prosty schemat domu) – jak należy i jak nie należy rozwiązywać zadania. Przed rozpoczęciem badania eksperymentator kładł pierwszy obrazek na biurku, pustą stroną do góry. W trakcie wykonania zadania osoba prowadząca badanie siedziała naprzeciw osoby badanej oraz mierzyła i zapisywała czas wykonania każdego z trzech zadań. Odliczanie czasu rozpoczynało się, gdy badany odwracał obrazek i kładł go przed sobą. W trakcie procedury badany miał dostęp do czystych rysunków, po które mógł dowolnie sięgnąć. Po zakończeniu wykonywania danego rysunku eksperymentator zatrzymywał stoper, zapisywał czas na formatce z wynikami oraz zabierał ze stołu wszystkie obrazki (próby) oraz niewykorzystane rysunki. Ta część badania kończyła się, gdy osoba badana rezygnowała z udziału lub upływało 30 minut od czasu rozpoczęcia trzeciego zadania. Po zakończeniu procedury uczestnicy wypełniali ankietę mającą na celu pomiar poziomu zaangażowania w zadanie. Na koniec eksperymentator dziękował za udział i informował badanych o prawdziwym celu badania oraz wyjaśniał ewentualne wątpliwości. Prosił również o nieprzekazywanie innym osobom informacji o tym, jak dokładnie wyglądało i czego dotyczyło badanie.

4.2. Rezultaty

Analiza danych objęła kolejno: przeprowadzenie analiz wstępnych, obliczenie podstawowych statystyk opisowych, sprawdzenie skuteczności manipulacji eksperymentalnej poprzez analizę różnic pomiędzy grupą eksperymentalną i kontrolną oraz analizę moderacji.

4.2.1. Analizy wstępne. Analiza testem χ^2 dla jednej zmiennej wykazała, że liczebność grupy eksperymentalnej ($n = 29$) i kontrolnej ($n = 31$) nie różniła się istotnie, $\chi^2(1) = 0,07$; $p > 0,05$.

4.2.2. Statystyki opisowe. Statystyki opisowe oraz właściwości rozkładu analizowanych zmiennych osobowościowych (wysokości narcyzmu) znajdują się w tabeli 12, natomiast statystyki opisowe zmiennych z części eksperymentalnej badania przedstawia tabela 13.

Tabela 12

Statystyki opisowe i właściwości rozkładu wyników dla narcyzmu wielkościowego mierzonego kwestionariuszami NPI i NARQ w podziale na grupy: kontrolną ($n = 31$) oraz eksperymentalną ($n = 29$)

Zmienna	Statystyki opisowe				Właściwości rozkładu			
	<i>Min</i>	<i>Max</i>	<i>M</i>	<i>SD</i>	Skośność	Kurtoza	<i>W</i>	<i>p</i>
Grupa kontrolna								
NPI	48	147	103,58	21,99	-0,52	0,39	,98	,804
NARQ								
Rywalizacja	14	50	31,29	-0,09	0,37	14	,98	,787
Podziw	10	36	20,19	0,53	-0,78	10	,94	,063
Grupa eksperymentalna								
NPI	83	133	110	15,07	-0,16	-1,10	,95	,241
NARQ								
Rywalizacja	24	46	33	5,64	0,23	-0,57	,97	,497
Podziw	11	42	22	8,65	0,44	-0,50	,94	,098

Adnotacja. Normalność rozkładu sprawdzona z wykorzystaniem testu *W* Shapiro-Wilka.

Jak wskazują wyniki analizy przeprowadzonej za pomocą testu *W* Shapiro-Wilka, żaden z czasów wykonania zadania ani liczby podjętych prób nie przyjął rozkładu normalnego, przy czym dodatnie wartości skośności dla Figury 1 i 2 wskazują na prawoskośność rozkładów. Należy przy tym zauważyć, że choć czas wykonania Figury 3 nie przyjął rozkładu normalnego (w grupie kontrolnej: $W(31) = 0,91$; $p < 0,05$; w grupie eksperymentalnej: $W(29) = 0,89$; $p < 0,01$), to analiza właściwości rozkładu wskazuje na brak konieczności dokonywania transformacji osiągniętych rezultatów – skośność nie przekroczyła wartości $|1|$, kurtoza zaś – wartości $|2|$. Uzyskane rezultaty pozwoliły więc na przeprowadzenie dalszych analiz dla tej zmiennej z wykorzystaniem metody parametrycznej – testu *t*-Studenta, który jest stosunkowo odporny na złamanie założenia o normalności rozkładu (por. Ferguson i Takane, 1999; George i Mallery, 2010).

Tabela 13

Statystyki opisowe oraz właściwości rozkładu zmiennych eksperymentalnych w grupie kontrolnej ($n = 31$) i eksperymentalnej ($n = 29$): liczba podjętych prób oraz czas wykonania w sekundach dla trzech figur

Zmienna	Statystyki opisowe				Właściwości rozkładu			
	<i>Min</i>	<i>Max</i>	<i>M</i>	<i>SD</i>	Skośność	Kurtoza	<i>W</i>	<i>p</i>
Grupa kontrolna								
Figura 1								
Czas	16	311	59,35	53,86	3,68	16,37	,60	<,001
Próby	1	10	2,26	1,88	2,72	9,25	,67	<,001
Figura 2								
Czas	12	286	74,74	64,97	1,82	3,16	,79	<,001
Próby	1	12	3,23	2,59	2,22	5,59	,74	<,001
Figura 3								
Czas	66	1813	679,55	477,90	0,97	0,22	,91	,011
Próby	3	93	25,71	19,83	1,37	2,84	,88	,002
Grupa eksperymentalna								
Figura 1								
Czas	14	188	66,41	38,88	1,27	2,19	,92	,019
Próby	1	7	2,17	1,51	1,74	3,37	,76	<,001
Figura 2								
Czas	14	344	87,14	67,37	2,14	6,61	,82	<,001
Próby	1	11	3,59	2,56	1,31	1,20	,84	<,001
Figura 3								
Czas	204	1804	969,83	560,91	0,27	-1,46	,89	,007
Próby	6	87	32,55	21,55	0,89	0,16	,92	,026

Adnotacja. Normalność rozkładu sprawdzona z wykorzystaniem testu *W* Shapiro-Wilka.

4.2.3. Wykonanie Figur 1 i 2 („rozwiązywalne”) oraz Figury 3 („nierozwiązywalna”). Z uwagi na znaczące odchylenia rozkładu wyników od rozkładu normalnego dla czasów wykonania i liczby prób w przypadku Figur 1 i 2, na co wskazał wynik testu *W* Shapiro-Wilka, a także właściwości rozkładu (skośność i kurtoza, por. tabela 13), w kolejnej analizie wykorzystano nieparametryczny test korelacji ρ -Spearmana.

Jak wskazał wynik analizy, czas wykonania zadania oraz liczba podjętych prób okazały się wysoko skorelowane w przypadku obu zadań, w obu grupach. Wartość korelacji ρ -Spearmana wyniosła w grupie kontrolnej $\rho > 0,84$; $p < 0,001$, w grupie eksperymentalnej zaś $\rho > 0,83$; $p < 0,001$. Podobnie jak w przypadku Figur 1 i 2, czas wykonania zadania oraz liczba podjętych prób dla Figury 3 okazały się wysoko skorelowane i wyniosły $\rho = 0,89$; $p < 0,001$ w grupie kontrolnej oraz $\rho = 0,90$; $p < 0,001$ w grupie eksperymentalnej.

4.2.4. Skuteczność manipulacji eksperymentalnej. W następnej kolejności sprawdzono skuteczność manipulacji eksperymentalnej. W tym celu za pomocą testu t -Studenta dla prób niezależnych porównano dane deklaratywne pochodzące z ankiety wypełnianej przez badanych po procedurze eksperymentalnej. Analiza ta nie wykazała jednak istotnych statystycznie różnic pomiędzy odpowiedziami badanych z grupy eksperymentalnej w porównaniu do odpowiedzi udzielonych przez badanych z grupy kontrolnej (por. tabela 14). Jedyna niewielka różnica (na poziomie trendu statystycznego) pomiędzy grupami wystąpiła w zakresie odpowiedzi na pytanie 3 dotyczące mobilizacji do wykonania zadania – analiza różnic wskazała, że w grupie eksperymentalnej ($M = 3,79$; $SD = 0,82$) badani deklarowali niewiele niższe zaangażowanie w wykonanie zadania od badanych z grupy eksperymentalnej ($M = 4,16$; $SD = 0,82$), $t(58) = -1,74$; $p = 0,087$; $d = -0,45$. Wynik ten okazał się sprzeczny z przewidywanym kierunkiem, jednak wskazuje, że manipulacja eksperymentalna mogła być w pewnym stopniu skuteczna, co omówione zostanie w ramach *Dyskusji wyników*.

Tabela 14

Analiza różnic między grupą eksperymentalną i kontrolną w odpowiedzi na pytania w ankiecie mierzącej skuteczność manipulacji eksperymentalnej: średnie, odchylenia standardowe i t -Studenta

Pytanie	Grupa eksperymentalna		Grupa kontrolna		t	p
	M	SD	M	SD		
1	4,10	0,77	3,74	0,89	1,67	,100
2	4,03	0,68	4,03	0,85	0,49	,623
3	3,79	0,82	4,16	0,82	-1,74	,087

Następnie przeprowadzona została analiza różnic uzyskanych rezultatów między grupą eksperymentalną i grupą kontrolną. Z uwagi na obraz rozkładu wyników w obu

grupach wskazujący na to, że czasy wykonania zadań oraz liczba podjętych prób dla Figur 1 i 2 znacząco odbiegają od rozkładu normalnego (na co wskazał rezultat testu W Shapiro Wilka oraz wysokie wartości skośności i kurtozy), wykonano test *U* Manna-Whitneya dla obu tych figur (tabela 15) oraz test *t*-Studenta dla prób niezależnych dla Figury 3 (tabela 16). Analiza testem *U* Manna-Whitneya wykazała brak różnic pomiędzy grupami w zakresie liczby podjętych prób i czasu wykonania Figury 1 oraz Figury 2. Z kolei analiza testem *t*-Studenta wskazała na brak różnic między grupami w zakresie liczby podjętych prób w zadaniu z Figurą 3. Wykazano przy tym istotną statystycznie różnicę w czasie wykonania zadania z Figurą 3, będącym wskaźnikiem wytrwałości – osoby z grupy eksperymentalnej spędziły na rozwiązywaniu zadania istotnie więcej czasu ($M = 32,55$; $SD = 21,55$) niż osoby z grupy kontrolnej ($M = 25,19$; $SD = 18,15$), $t(58) = 2,16$; $p < 0,05$. Wartość współczynnika *d*-Cohena 0,56 wskazała na umiarkowaną wielkość różnicy czasu wykonania zadania pomiędzy obiema grupami.

Tabela 15

Analiza różnic między grupą eksperymentalną i kontrolną w zakresie czasu wykonania zadań (w sekundach) i liczby podjętych prób dla Figury 1 i 2: średnie rangi, U Manna-Whitneya

Zmienna	Grupa eksperymentalna	Grupa kontrolna	U	p
	$Mrang$	$Mrang$		
Figura 1				
Czas	33,29	27,89	368,50	,231
Próby	30,00	30,97	435,00	,821
Figura 2				
Czas	33,09	28,08	374,50	,267
Próby	31,69	29,39	415,00	,602

Tabela 16

Analiza różnic między grupą eksperymentalną i kontrolną w zakresie czasu wykonania zadań (w sekundach) i liczby podjętych prób dla Figury 3: średnie, odchylenia standardowe, t-Studenta i d-Cohena

Zmienna	Grupa eksperymentalna		Grupa kontrolna		<i>t</i>	<i>p</i>	<i>d</i>
	<i>M</i>	<i>SD</i>	<i>M</i>	<i>SD</i>			
Figura 3							
Czas	969,83	560,91	680,13	479,32	2,16	,035	0,56
Próby	32,55	21,55	25,19	18,15	1,43	,157	0,37

Chociaż na poziomie deklaratywnym osoby badane w grupie eksperymentalnej nie wskazywały na wyższy poziom zaangażowania od osób z grupy kontrolnej, to uwidoczniony przez powyższą analizę dłuższy czas poświęcony na rozwiązywanie zadania z Figurą 3 w grupie osób badanych wskazuje na skuteczność – na poziomie behawioralnym – zastosowanej manipulacji eksperymentalnej mającej na celu zwiększenie zaangażowania osób badanych z grupy eksperymentalnej względem osób badanych z grupy kontrolnej. Ze względu na brak różnic pomiędzy grupami w liczbie podjętych prób zmienna ta nie została uwzględniona w kolejnych analizach. Rezultaty dodatkowo przeprowadzonych analiz korelacji pomiędzy zmiennymi znajdują się w *Załączniku D*.

4.2.5. Analiza moderacji. W celu weryfikacji założonych hipotez przeprowadzono serię analiz moderacji przy użyciu makro PROCESS (Model 1; Hayes, 2018). Wykonano analizy dla trzech modeli, w których każdorazowo moderatorem był warunek eksperymentalny, natomiast zmienną zależną czas wykonania Figury 3. Zmiennymi niezależnymi w kolejnych modelach był narcyzm, narcystyczna strategia podziwu oraz narcystyczna strategia rywalizacji. Przed przystąpieniem do analiz moderacji sprawdzono, czy dane spełniają założenia konieczne dla przeprowadzenia analizy regresji, osobno dla każdego z testowanych modeli (por. Bedyńska i Książek, 2012). Wykazano spełnienie wszystkich podstawowych założeń: brak krzywoliniowego związku między zmiennymi, zachowanie kryterium homoscedastyczności oraz braku korelacji reszt. Z uwagi na eksperymentalny charakter badania nie wystąpiło także skorelowanie zmiennych niezależnych. W przypadku analiz dla dwóch modeli (gdzie predyktorem był narcyzm wielkościowy oraz narcystyczna strategia podziwu) nie zachowano kryterium rozkładu reszt zbliżonego do rozkładu normalnego (testowanego za pomocą statystyki *W* Shapiro-Wilka). Jak wykazała jednak

analiza charakterystyki rozkładu, skośność i kurtoza nie przekroczyły kolejno wartości $|1|$ oraz $|2|$ co może wskazywać, że rozkłady te nie odbiegły znacząco od rozkładu normalnego (por. George i Mallery, 2010).

Jako pierwszy analizowany był model, w którym jako predyktor wystąpił narcyzm wielkościowy. Model ten nie okazał się w pełni dopasowany do danych, pozostając w granicach trendu statystycznego, $F(3, 56) = 2,21$; $p = 0,097$. Zaobserwowano działanie warunku badawczego na poziomie marginalnie istotnym statycznie ($b = 271,45$; $SE = 136,39$; 95% CI: $[-1,78; 10,07]$). Nie wykazano przy tym wystąpienia efektu interakcji analizowanych zmiennych niezależnych (por. tabela 17).

Tabela 17

Wyniki analizy moderacji z narcyzmem wielkościowym jako zmienną niezależną, warunkiem badawczym jako moderatorem oraz wytrwałością jako zmienną zależną

	<i>b</i>	SE	<i>t</i>	<i>p</i>
Narcyzm	3,32	3,86	0,86	,393
Warunek	271,45	136,39	1,99	,052
Narcyzm × Warunek	-5,59	7,82	-0,71	,478

W drugiej kolejności przeprowadzono analizę moderacji, w której w roli zmiennej niezależnej wystąpiła narcystyczna strategia podziwu. Model nie był w pełni dopasowany do danych, jednak wartość istotności statystycznej znalazła się w obszarze trendu statystycznego, $F(3, 56) = 2,55$; $p = 0,065$. Podobnie jak w poprzedniej analizie zaobserwowany został trend statystyczny w zakresie efektu głównego dla warunku badawczego, $b = 261,01$; $SE = 134,88$; 95% CI: $[-9,18; 531,20]$ oraz nie odnotowano efektu interakcji między analizowanymi zmiennymi niezależnymi (por. tabela 18).

Tabela 18

Wyniki analizy moderacji z narcystyczną strategią podziwu jako zmienną niezależną, warunkiem badawczym jako moderatorem oraz wytrwałością jako zmienną zależną

	<i>b</i>	SE	<i>t</i>	<i>p</i>
Podziw	14,71	10,20	1,44	,155
Warunek	261,01	134,88	1,93	,058
Podziw × Warunek	-6,57	20,67	-0,32	,752

Jako ostatnią przeprowadzono analizę moderacji, w której w roli predyktora wystąpiła narcystyczna strategia rywalizacji (tabela 19). Model okazał się dobrze dopasowany do danych, $F(3, 56) = 3,19$; $p < 0,05$, wyjaśniając 15% wariancji zmiennej zależnej. Wystąpił istotny statystycznie efekt główny dla narcystycznej strategii rywalizacji ($b = 17,33$; $SE = 8,26$; 95% CI: [0,79; 33,87]) – wraz ze wzrostem natężenia niniejszej strategii następował wzrost wytrwałości w obu warunkach badawczych. Rezultat ten został przedstawiony poniżej, na rysunku 4. Wykazano także trend statystyczny w obszarze efektu głównego dla warunku badawczego, $b = 245,50$; $SE = 132,32$; 95% CI: [-10,57; 519,58]. Nie zaobserwowano natomiast efektu interakcyjnego pomiędzy analizowanymi zmiennymi niezależnymi.

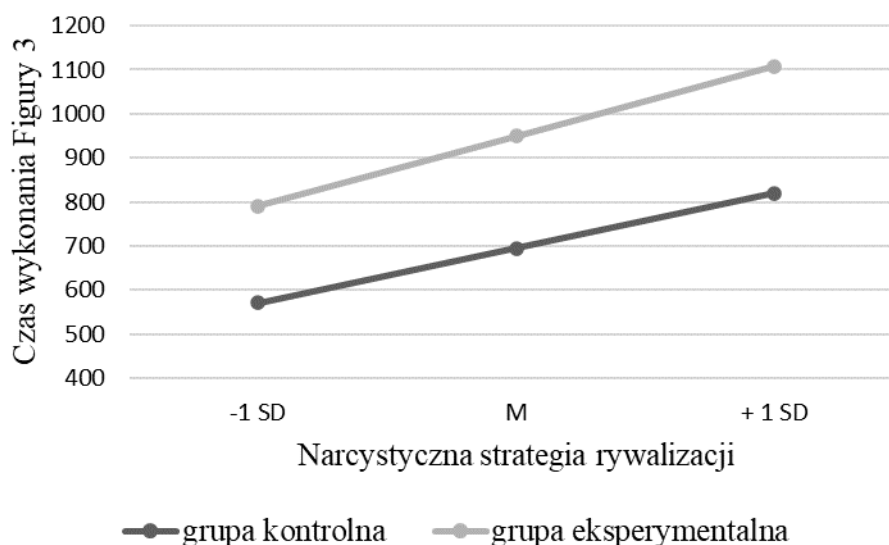
Tabela 19

Wyniki analizy moderacji z narcystyczną strategią rywalizacji jako zmienną niezależną, warunkiem badawczym jako moderatorem oraz wytrwałością jako zmienną zależną

	<i>b</i>	SE	<i>t</i>	<i>p</i>
Rywalizacja	17,33	8,26	2,10	,040
Warunek	254,50	132,32	1,92	,060
Rywalizacja × Warunek	4,21	16,46	0,26	,799

Rysunek 4

Związek między narcystyczną strategią rywalizacji a czasem wykonania zadania w zależności od warunku eksperymentalnego



4.3. Dyskusja wyników i wnioski

W opisanym badaniu analizowany był związek narcyzmu z samokontrolą w aspekcie kontynuowania. Celem badania było sprawdzenie, czy narcyzm okaże się pozytywnym predyktorem wytrwałości (będącej wskaźnikiem samokontroli poprzez kontynuowanie) w warunku zwiększonej presji związanej ze zwiększeniem ważności zadania. Dotychczasowe wyniki badań wskazywały, że osoby narcystyczne wkładają w powierzone zadania więcej wysiłku w porównaniu do osób nienarcystycznych, kiedy pojawia się okazja do wzmocnienia własnej samooceny (Roberts, Woodman i Sedikides, 2018; Roberts i in., 2019; Wallace i Baumeister, 2002a; Wallace, Ready i Weitenhagen, 2009) i realizują działania skuteczniej, gdy pojawia się w nich element ewaluacji lub rywalizacji (np. Wallace i Baumeister, 2002a). Wyniki opisanego wyżej badania korelacyjnego (*Badanie 2*) wskazały przy tym, że narcyzm wielkościowy oraz narcystyczna strategia podziwu wiążą się pozytywnie z samokontrolą w formie kontynuowania – wynik ten dał podwaliny pod sformułowanie hipotez kierunkowych dla niniejszego badania. Założono, że w warunku zwiększonej presji związanej z podwyższoną ważnością zadania narcyzm wielkościowy i strategia podziwu będą pozytywnymi predyktorami samokontroli poprzez kontynuowanie (wytrwałości). Ponieważ jednak narcystyczna strategia rywalizacji mogłaby ujawniać się w kontekście sytuacyjnym, pomimo braku związku tej strategii z deklarowaną samokontrolą w formie kontynuowania,

zaplanowano analizy statystyczne z udziałem tej zmiennej w roli zmiennej niezależnej, nie stawiając kierunkowych przewidywań odnośnie do relacji analizowanych zmiennych.

Rezultaty przeprowadzonego badania eksperymentalnego wykazały, że wbrew oczekiwaniom ani narcyzm wielkościowy, ani narcystyczna strategia podziwu nie okazały się pozytywnymi predyktorami samokontroli w aspekcie kontynuowania. Spośród badanych cech jedynie narcystyczna strategia rywalizacji okazała się pozytywnym predyktorem wytrwałości, jednak nie zaobserwowano efektu interakcji tej strategii z warunkiem eksperymentalnym. Oznacza to, że wytrwałość ujawniła się nie tylko w warunku zwiększonej presji, ale również w warunku neutralnym, który z założenia nie miał wzbudzać większego zaangażowania w realizację zadania wśród osób badanych. Wyniki niniejszych badań mogą więc na pozór wydawać się niezgodne z rezultatami osiągniętymi w opisanym wyżej samoopisowym *Badaniu 2*.

Przede wszystkim zastanawiający może być brak replikacji wyniku osiągniętego w oryginalnych badaniach wykorzystujących procedurę *tracing puzzles*, w których narcyzm wielkościowy okazał się predyktorem wytrwałości (Wallace, Ready i Weitenhagen, 2009). Figura 3 okazała się wymagająca i różnicowała dwie grupy badanych (w odróżnieniu od Figur 1 i 2 które, zgodnie z założeniem, okazały się możliwe do zrealizowania i dość łatwe dla osób badanych, o czym może świadczyć prawoskośność rozkładu czasu obu realizowanych zadań i krótki czas ich realizacji). Nie uzyskano jednak zakładanego efektu interakcji wytrwałości z narcyzmem wielkościowym. Taki stan rzeczy można wytłumaczyć przede wszystkim różnicami proceduralnymi pomiędzy opisywanym wyżej badaniem a oryginalną procedurą, w której instrukcja mogła mieć większą siłę oddziaływania na motywację badanych niż w opisywanym badaniu. Kluczowa dla interpretacji może być kwestia rezygnacji w niniejszym badaniu z przewidywania przez badanego własnego poziomu wykonania zadania i porównywania go do antycypowanych wyników innych osób biorących udział w badaniu. Jak wskazuje szereg teorii i badań, osoby narcystyczne są wysoko zmotywowane do działania poprzez aktywizację motywu rywalizacji (np. Back i in., 2013; Raskin, Novacek i Hogan, 1991; Wallace i Baumeister, 2002a). Rezygnacja z tego elementu w niniejszym badaniu miała na celu uproszczenie procedury, co być może obniżyło poziom motywacji badanych względem „zmultiplikowanej” motywacji zastosowanej w ramach oryginalnego badania, gdzie badani nie tylko byli informowani o podwyższonej ważności zadania, do którego mieli przystąpić, ale także porównywali się do innych osób. Być może więc motywacja związana ze zwiększeniem ważności zadania nie była wystarczająca, aby

wzbudzić zwiększoną wytrwałość osób o wysokim poziomie narcyzmu wielkościowego mimo tego, że instrukcja zawierała informację o tym, że zadanie mierzy inteligencję, co zgodnie z założeniami samo w sobie powinno było wzbudzić w osobach narcystycznych chęć jak najlepszego wykonania (por. Wallace i Baumeister, 2002a). Warto przy tym zwrócić uwagę na fakt, iż badanie odbywało się w czasie wolnym badanych, co wymagało poświęcenia własnych zasobów na rzecz realizacji zadania. Należy mieć na uwadze, że ludzie zarządzają dostępnymi sobie zasobami, angażując się w takie aktywności, które w danym momencie uznają za ważne (Muraven, Shmueli i Burkley, 2006). Może to dotyczyć w szczególności osób narcystycznych, które chętniej podejmują działania mogące przynieść im bezpośrednie gratyfikacje (Brunell, Tumbli i Buelow, 2014) – w niniejszym badaniu jednak nie zaoferowano badanym dodatkowych korzyści ani za osiągnięty wynik, ani za sam udział w badaniu (co miało miejsce w przypadku oryginalnej procedury badawczej; por. Wallace, Ready i Weitenhagen, 2009) i, jak wspomniano powyżej, nie aktywizowano również motywu rywalizacji – porównywania się z innymi osobami ani dokonywania autoewaluacji. Z drugiej strony wydaje się, że zastosowane zadanie mogło przynajmniej częściowo wzbudzić motywację wewnętrzną wszystkich osób badanych – było ono na tyle interesujące i angażujące, że osoby z obu grup badanych deklarowały swoją wysoką mobilizację i zaangażowanie w wykonanie zadania – różnice w deklaracjach zaangażowania pomiędzy obydwojema grupami nie okazały się bowiem istotne statystycznie, a same odpowiedzi badanych oscylowały w górnych granicach zastosowanej skali Likerta. Nie można przy tym wykluczyć istnienia ewentualnej rozbieżności deklaracji i rzeczywistych zachowań badanego (por. Hauser, Ellsworth i Gonzalez, 2018). Jedyna, niewielka różnica (na poziomie trendu statystycznego) wystąpiła w zakresie pytania dotyczącego mobilizacji do wykonania zadania – osoby z grupy eksperymentalnej deklarowały niewiele niższy poziom mobilizacji od osób z grupy kontrolnej. Nie można jednak wykluczyć, że efekt ten był związany z próbą ochrony samooceny, co mogło wynikać z przekonania badanych, że rzeczywiście zadanie mierzyło inteligencję przestrzenną (np. Blaine i Crocker, 1993; Bradley, 1978).

Omawiając rezultaty przeprowadzonych analiz, należy zwrócić uwagę na bardzo istotny aspekt autoprezentacji związany z kształtowaniem obrazu Ja przez osoby narcystyczne. Jak wskazuje szereg badań, nie zawsze charakterystyki samoopisowe znajdują swoje potwierdzenie we wskaźnikach behawioralnych – tego typu rozbieżności bywają również raportowane przez badaczy zjawiska, jakim jest narcyzm (np. Czarna i in., 2015; Kessenheimer i Greitemeyer, 2021). Warto w tym miejscu przypomnieć, że zgodnie

z modelem narcystycznego podziwu i rywalizacji (NARC, Back i in., 2013), osoba narcystyczna może skorzystać z jednej z dwóch strategii służących utrzymaniu wielkościowego obrazu siebie – asertywnego samowzmacniania lub antagonistycznej samoobrony. W niniejszym badaniu strategia podziwu (podobnie jak narcyzm wielkościowy) nie okazała się pozytywnym predyktorem wytrwałości. W przypadku tej strategii wzmocnienie ego występuje poprzez wielkościowe fantazje, a jej realizacja następuje poprzez „czarujące zachowanie” przy wykorzystaniu uroku osobistego. Wydaje się więc, że osoba może nie mieć potrzeby dobrego zaprezentowania się w zadaniach związanych z podwyższeniem ważności zadania w takiej formie, jak miało to miejsce w niniejszym badaniu, gdzie ważność podnoszona była informacją, że zadanie mierzy inteligencję. To z kolei może tłumaczyć brak związku tej strategii z wytrwałością w działaniu, pomimo pozytywnej relacji tych zmiennych w badaniu samoopisowym (*Badanie 2*). Co więcej, wielkościowe fantazje mogą wręcz hamować realizację zamierzeń (np. Oettingen, 2012; Oettingen i Wadden, 1991), co może bezpośrednio wiązać się z obniżeniem prezentowanego poziomu samokontroli w zakresie wytrwałości. Z drugiej strony osoby o wysokiej samoocenie (właśnie takimi osobami są osoby o wysokim poziomie narcyzmu wielkościowego oraz osoby preferujące narcystyczną strategię podziwu; por. *Badanie 2*), mogą stosować mechanizm samoutrudniania w sytuacji, kiedy wzrasta ryzyko porażki, co pełni funkcję ochronną Ja (por. Doliński i Szmajke, 1994; Ferrari i Emons, 1995). Typową postacią samoutrudniania jest właśnie zaniechanie wysiłku podczas wykonywania zadania.

Ciekawym wynikiem okazał się również rezultat wskazujący, że narcystyczna strategia rywalizacji w obu warunkach badawczych okazała się istotnym predyktorem wytrwałości, choć badanie korelacyjne (*Badanie 2*) wskazywało na brak związku tej strategii z samokontrolą w formie kontynuowania. Warto w tym miejscu podkreślić, że zastosowana w niniejszym badaniu procedura bazowała przede wszystkim na motywacji i samokontroli badanych do zachowania wytrwałości, nie na posiadanych umiejętnościach, które mogłyby w jakimś stopniu wpłynąć na sposób realizowania zadania czy jego efekt. Choć w *Badaniu 2* analiza korelacji wskazała na brak związku między samokontrolą w formie kontynuowania a narcystyczną strategią rywalizacji, w badaniu eksperymentalnym pozytywna relacja między tymi zmiennymi zaprezentowała się w dość wyraźny sposób. Mogłoby to oznaczać, że samokontrola osób preferujących narcystyczną strategię rywalizacyjną nie ujawnia się w deklaracjach, a wyłącznie w działaniu. Taki stan rzeczy można spróbować wyjaśnić różnymi mechanizmami psychologicznymi bądź strategiami autoprezentacyjnymi. Istotne

znaczenie dla interpretacji uzyskanych rezultatów może mieć niska samoocena osób preferujących opisywaną strategię narcystyczną (por. *Badanie 2*; Geukes i in., 2017; Rogoza i in., 2016). Osoby o niskiej samoocenie częściej prezentują się jako niekompetentne, skłonne do ponoszenia porażek oraz posiadające wady, a więc korzystają z autoprezentacyjnej strategii autodeprecjacji (por. Wojciszke, 2002). Nie musi to jednak oznaczać, że ten sposób prezentacji jest zgodny z rzeczywistością – mogą one posiadać kompetencje lub motywację do realizowania zadań, wbrew własnym deklaracjom (por. Lockwood i Matthews, 2007). Można również wysnuć hipotezę, iż (z uwagi na społeczny charakter narcystycznej strategii rywalizacji) osoby narcystyczne próbują ukryć swoją potrzebę dobrego zaprezentowania się lub strategicznie próbują ukryć swoje tendencje rywalizacyjne. Interesujący jest także brak interakcji omawianej charakterystyki z warunkiem eksperymentalnym. Nie można wykluczyć, że siła tendencji narcystycznej rywalizacji jest na tyle wysoka, że zastosowane oddziaływanie sytuacyjne musiałyby być wielokrotnie silniejsze, aby przewyższyć wpływ oddziaływania osobowości na zachowanie. Być może zastosowanie opisanej wyżej zmultiplikowanej motywacji, jak w badaniu oryginalnym (Wallace, Ready i Weitenhagen, 2009), mogłoby pozwolić na wyłonienie większego wpływu sytuacji na wytrwałość w przypadku omawianej zmiennej. Z drugiej strony być może sama specyfika zadania sprawiła, że wywołało ono na tyle silną potrzebę rywalizacji, że instrukcja wzbudzająca ten motyw nie była potrzebna, gdyż już sama instrukcja bazowa wśród badanych o podwyższonym poziomie strategii narcystycznej rywalizacji doprowadziła do zmaksymalizowania wysiłków w obu warunkach.

Warto przy tym zwrócić uwagę na pewne ograniczenie dotyczące interpretacji wyników niniejszego badania, które opisują również sami autorzy oryginalnej procedury badania (Wallace, Ready i Weitenhagen, 2009) – zadanie typu *tracing puzzles*, w którym ostatnia figura jest niemożliwa do realizacji, mierzy specyficzny rodzaj wytrwałości w obliczu napotkanych trudności. Należy mieć na uwadze, że w przypadku niektórych sytuacji życiowych przydatną umiejętnością związaną z samokontrolą jest również rezygnowanie z podjętych już działań, jeśli po upływie pewnego czasu i włożonym wysiłku nie przynoszą one satysfakcjonujących efektów, a właśnie taką zdolność mogą posiadać osoby o wysokiej samoocenie, co mogło przełożyć się na wyniki osób o wysokim poziomie narcyzmu wielkościowego mierzonego skalą NPI (por. Di Paula i Campbell, 2002; McFarlin, Baumeister i Blascovich, 1984; Wrosch i in., 2003). Być może w kolejnych badaniach, śladem autorów badania oryginalnego, warto byłoby zaprojektować procedurę badawczą w taki sposób, aby uwzględnić podjęcie decyzji o rezygnacji z wykonywania niemożliwego

do realizacji zadania i przejścia do kolejnych zadań, aby sprawdzić w ten sposób elastyczność samokontroli w aspekcie kontynuowania (wytrwałości) w relacji do narcyzmu.

Na koniec warto omówić ograniczenia niniejszego badania wynikające z doboru próby. Grupę osób badanych stanowili stosunkowo młodzi ludzie – choć średni wiek osób badanych koresponduje z wiekiem badanych z pozostałych badań, co ułatwia porównywanie uzyskanych wyników (por. *Badanie 1 i 2*), to dobór osób w tym wieku wiąże się z ograniczeniami związanymi z przeciętnie niższym poziomem samokontroli niż u osób starszych (por. Dahm i in., 2011; Gogtay i in., 2004; Mischel, 2015). Stosunkowo niska wariancja wieku badanych uniemożliwia więc uogólnianie wyciągniętych wniosków na populację, która – wedle doniesień badawczych – jest bardziej zróżnicowana zarówno pod względem poziomu samokontroli, jak i wysokości narcyzmu, niż grupa uczestników tego badania (Foster, Campbell i Twenge, 2003). Ponadto można zwrócić uwagę na fakt, iż badanie było przeprowadzane na terenie firmy, w której badani pracowali, co również potencjalnie mogłoby wpłynąć na sposób realizacji zadania przez badanych.

5. Badania 4a i 4b – Narcyzm a samokontrola poprzez hamowanie

Dotychczasowe doniesienia empiryczne dotyczące samokontroli w formie hamowania osób o wysokim poziomie narcyzmu wskazały, że mają one tendencję do podejmowania zachowań impulsywnych – wskazują na to nie tylko wnioski płynące z badań kwestionariuszowych (np. Ackerman i in., 2011), ale również przejawiane przez te osoby tendencje behawioralne (np. Hill, 2015; Lakey i in., 2008; Malesza i Kalinowski, 2021; Malesza i Ostaszewski, 2016). Według niektórych badaczy nie można jednak wprost utożsamiać impulsywności z brakiem samokontroli rozumianej jako zdolność do hamowania impulsów (por. *Rozdział 2.4.1*; Hofman, Friese i Strack, 2009). Jak wskazały wyniki *Badania 2*, narcyzm wielkościowy nie wiąże się z deklarowaną samokontrolą w formie hamowania, jednakże narcystyczna strategia podziwu wiąże się z nią dodatnio (choć wyłącznie na poziomie trendu statystycznego), strategia rywalizacji zaś – ujemnie, co jest zgodne z dotychczasowymi doniesieniami i kierunkiem przewidywań (np. Rogoza i in., 2016). Należy jednak mieć na uwadze, że rezultaty te mogą być wynikiem tendencji autoprezentacyjnych (Hart i in., 2017), jak również nie muszą mieć odzwierciedlenia w realnym funkcjonowaniu osób narcystycznych, co wskazywano już wyżej (por. *Badanie 3*; np. Czarna i in., 2015). Nie zostaje więc rozstrzygnięte, czy osoby narcystyczne mają zdolność do hamowania impulsów, czy też nie. Jeśli taką zdolność mają, to – zgodnie z dotychczasową wiedzą – nie są motywowane do jej wykorzystania w kontekście społecznym (z uwagi na aspołeczne zachowania; por. Fulford, Johnson i Carver, 2008), ale jedynie mogłyby działać skutecznie motywowane czynnikami, które uznają za ważne dla swoich celów i utrzymania obrazu Ja. Takim czynnikiem może być presja dobrego wykonania zadania, np. zwiększenie ważności zadania, wzbudzenie motywu rywalizacji i poddanie osoby ewaluacji, za czym idzie okazja do wzmocnienia samooceny (Wallace i Baumeister, 2002a).

Z uwagi na opisane wyżej wątpliwości, konieczne wydaje się przeprowadzenie badania eksperymentalnego, które uwzględniłoby pomiar behawioralny samokontroli w formie hamowania, nie zaś samej impulsywności. Celem *Badań 4a i 4b* było więc sprawdzenie, czy wzbudzona presja dobrego wykonania zadania wpływa na poziom przejawianej behawioralnie samokontroli w aspekcie hamowania, w zależności od poziomu narcyzmu. Ten typ samokontroli zdefiniowany został jako zdolność do powstrzymania się przed automatyczną reakcją sprzeczną z założonymi przez jednostkę celami (por. Hoyle i Davisson, 2016, 2017). Przyjęto, że badanie będzie miało charakter eksploracyjny, nie zakładając z góry żadnego kierunku zależności pomiędzy zmiennymi. Decyzja ta podjęta była

na bazie doniesień dotyczących z jednej strony braku zdolności do hamowania impulsów osób narcystycznych, z drugiej natomiast o istnieniu możliwości motywowania się do skutecznego wykonywania różnych działań, zgodnych z celami jednostki. Należy również zaznaczyć potencjalnie autoprezentacyjny charakter rozhamowanych zachowań osób narcystycznych. Doniesienia te pozwoliłyby bowiem na wysnucie hipotez o przeciwnych kierunkach.

Należałoby przy tym zastosować taki rodzaj zadania, które mogłoby być postrzegane przez badanego jako przynoszące korzyść dla obrazu Ja podobnie, jak miało to miejsce w *Badaniu 3*, aby uniknąć efektu braku motywacji do zaangażowania zasobów samokontroli (por. np. Bandura, 1996; Brunell, Tumbler i Buelow, 2014). Zadaniem takim wydaje się Test Interferencji Słów i Kolorów Stroopa, wykorzystywany w badaniach nad samokontrolą (np. Boat, Sunderland i Cooper, 2021; 7. Muraven, Rosman i Gagne, 2007; Wallace i Baumeister, 2002b). Test ten służy do pomiaru samokontroli w formie hamowania, jak również szerokiego wachlarza funkcji wykonawczych (np. Amodio i in., 2005). Podobnie jak w *Badaniu 3*, zaplanowana została procedura uwzględniająca odrębny pomiar kwestionariuszowy i część eksperymentalną. Z uwagi na osiągnięty w *Badaniu 3* rezultat, zaplanowano dwa badania, które wykorzystywały tę samą procedurę badawczą, różniąc się jedynie instrukcją wzbudzającą presję dobrego wykonania i treścią ankiety mierzącą skuteczność manipulacji. W *Badaniu 4a* zaplanowano instrukcję wzbudzającą motyw rywalizacji, natomiast w *Badaniu 4b* – instrukcję opartą na zwiększeniu ważności zadania (analogicznie, jak miało to miejsce w *Badaniu 3*).

5.1. Badanie 4a

5.1.1. Metoda.

5.1.1.1. Osoby badane. Osobami badanymi byli studenci psychologii, łącznie 62 osoby, 48 kobiet i 14 mężczyzn w wieku 19-57 lat ($M = 29,35$; $SD = 9,34$). Z uwagi na wykorzystaną w niniejszym badaniu metodę testu interferencji Stroopa zaistniała konieczność zachowania rygorystycznych warunków doboru osób do badania, z czym wiązały się szerokie kryteria dyskwalifikacyjne. Z dalszych analiz wykluczone zostały wyniki 10 osób, które spełniły co najmniej jeden z następujących kryteriów: ślepotą barw, dysleksja, deficyt uwagi, aktywna i zdiagnozowana depresja, język polski jako drugi język (tj. nieojczysty), deklaracja po badaniu, że zastosowany test Stroopa jest badanemu znany i był wielokrotnie przez niego wypełniany (co zwiększa ryzyko poprawnego i szybkiego wykonania związanego z uczeniem się). W ostatecznej próbie poddanej analizie znalazły się więc 52 osoby (w tym 42 kobiety

i 10 mężczyzn) w wieku 19-57 lat ($M = 29,33$; $SD = 9,56$). Analiza mocy testu *post hoc* wykazała, że dla przeprowadzenia analizy moderacji z wykorzystaniem makro PROCESS, przy założeniu średniej wielkości efektu ($f^2 = 0,20$) oraz błędu oszacowania $\alpha = 0,05$ ta wielkość próby pozwala na uzyskanie mocy testu rzędu 0,78, która jest bliska najczęściej przytaczanej w literaturze wartości 0,80, pozwalającej na wykrycie efektów (por. Cohen, 1992). Wartość ta jednocześnie znacznie przekracza wartość 0,50, która pozwala na większe prawdopodobieństwo wykrycia efektu w porównaniu do prawdopodobieństwa jego niewykrycia (por. Murphy, Myors i Wolach, 2009; za: Sosnowski i Jarmakowska-Kostrzanowska, 2020).

5.1.1.2. Materiały. W niniejszym badaniu wykorzystane zostały następujące narzędzia:

1. Skala narcyzmu NPI (Raskin i Hall, 1979, 1981) w polskiej adaptacji (Drat-Ruszczak i Bazińska, 2000), której rzetelność sprawdzona z wykorzystaniem współczynnika α Cronbacha wyniosła w niniejszym badaniu 0,94;
2. Skala narcyzmu NARQ (Back i in., 2013) w polskiej adaptacji (Rogoza, Rogoza i Wyszyńska, 2016), której obydwie podskale okazały się rzetelne (Podziw $\alpha = 0,80$, Rywalizacja $\alpha = 0,85$);
3. Krótka ankieta dotycząca spełniania kryteriów włączenia do badania;
4. Test interferencji słów i kolorów Stroopa w zmodyfikowanej wersji, składający się z trzech części (A, B, C; *Załącznik E*). Część A składa się z zestawu słów-nazw kolorów w kolorze czarnym. Część ta służy do sprawdzenia tempa czytania osoby badanej. Część B składa się z ciągów pięciu znaków „X” w różnych kolorach – jej celem jest sprawdzenie szybkości nazywania kolorów. Część C jest złożona z kolorowych słów-nazw kolorów w taki sposób, aby występował efekt interferencji (słowa opisujące nazwy kolorów mają inny kolor, niż wskazuje ich nazwa, np. napis „czerwony” ma kolor niebieski; wykorzystane kolory i sposób ułożenia pozostały zgodne z oryginalną wersją testu Stroopa (1935): niebieski, czerwony, zielony, fioletowy oraz brązowy; kolejność ułożona w taki sposób, aby nie była zachowana regularność w przedstawianiu napisów i kolorów, przy zachowaniu dwukrotnego pojawiania się koloru w każdej kolumnie oraz w taki sposób, aby ten sam kolor nie występował dwukrotnie bez przerwy w jednej linii; podobnie żadna nazwa koloru nie pojawia się dwukrotnie bez przerwy w postaci nazwy innego koloru). Każda z części składa się z 60 bodźców zaprezentowanych

w 6 kolumnach i 10 rzędach, które wyświetlane są na ekranie komputera. Każda z części poprzedzana jest częścią treningową złożoną z dwóch linii po 6 bodźców każda;

5. Test służący do badania skuteczności manipulacji eksperymentalnej (na podstawie: Muraven, Shmueli i Burkley, 2006; Muraven i Slessareva, 2003; Wallace, Ready i Weitenhagen, 2009; Webb i Sheeran, 2003). Badani byli proszeni o zaznaczenie na 5-stopniowej skali poziomu zaangażowania odpowiadając na poniższe pytania:
 1. Na ile zmobilizowałeś/aś się, aby wykonać to zadanie jak najlepiej?
 2. Jak bardzo zależało ci na osiągnięciu wysokiego wyniku w tym zadaniu?
 3. Na ile zależało ci na tym, aby pracować dokładnie?
 4. Na ile zależało ci na tym, aby pracować szybko?

5.1.1.3. Procedura. Badanie składało się z dwóch części. Część pierwsza odbywała się grupowo i polegała na wypełnieniu kwestionariuszy psychometrycznych w formie papier-ołówek. Druga część badania odbywała się z minimum dwutygodniowym odstępem od części pierwszej i polegała na indywidualnym wykonaniu zadania w gabinecie, w obecności badacza. Uczestnicy byli informowani o ogólnym celu badania (badanie dotyczy związków cech osobowości ze spostrzeganiem bodźców słownych) oraz dobrowolności udziału w badaniu i zachowaniu anonimowości. Następnie udzielali pisemnej zgody na udział w badaniu.

Na początku drugiej części badania osoby badane były proszone o wypełnienie metryczki dotyczącej podstawowych informacji na swój temat (wiek, płeć, wykształcenie) oraz czynników, które mogłyby mieć wpływ na rezultat badania. Po wypełnieniu ankiety wszystkie osoby były informowane: „Zadanie, do którego za moment przystąpisz, dotyczy spostrzegania bodźców słownych i składa się z trzech krótkich części. W pierwszej części twoim zadaniem będzie odczytać słowa wyświetlone na ekranie komputera. W drugiej części zostaniesz poproszony o nazywanie kolorów wyświetlonych znaków. Trzecia część będzie polegała na nazywaniu kolorów słów”. Każda osoba badana była losowo przydzielana do jednej z grup: eksperymentalnej (wzbudzona presja wykonania zadania) lub grupy kontrolnej, co odbywało się poprzez otrzymanie losowo przyporządkowanej kartki z instrukcją, różną dla obu grup. W grupie kontrolnej badany był proszony o dokładne i szybkie wykonanie zadania, natomiast w grupie eksperymentalnej badany otrzymywał instrukcję, która miała na celu wzbudzić podwyższoną presję wykonania zadania: „Wykonuj to zadanie jak najdokładniej i jak najszybciej, gdyż Twój wynik zostanie porównany

z wynikami innych osób”. Badacz nie miał dostępu do informacji, jaka instrukcja znajduje się na kartce, którą miał przed sobą badany.

Następnie osoby badane rozpoczynały rozwiązywanie Testu interferencji słów i kolorów Stroopa (część A, później część B, na końcu część C). Każda z części testu Stroopa (A-C) była poprzedzona zadaniem pokazowym, w którym eksperymentator prezentował osobie badanej przykładowy bodziec oraz sposób wykonania zadania, a osoba badana trenowała jego wykonanie.

Po wykonaniu zadania uczestnicy wypełniali zestaw pytań mający na celu pomiar poziomu zaangażowania w zadanie. Na koniec badacz dziękował za udział w badaniu i informował o jego prawdziwym celu oraz wyjaśniał ewentualne wątpliwości.

5.1.2. Rezultaty. W pierwszej kolejności przeprowadzone zostały analizy statystyk opisowych w celu opisanie grupy badanej. W następnym etapie sprawdzono skuteczność manipulacji eksperymentalnej. Na końcu przeprowadzono serię analiz moderacji, w których warunek eksperymentalny wystąpił w roli moderatora relacji pomiędzy narcyzmem a samokontrolą w aspekcie hamowania.

5.1.2.1. Przygotowanie bazy danych. W związku z występowaniem niewielkich braków danych w obrębie kwestionariuszy psychometrycznych NPI oraz NARQ zastosowano metodę uzupełniania braków danych poprzez zastępowanie średnim wynikiem badanego z podskali, w której odnotowano brak odpowiedzi ($n = 4$; por. Prokopek, 2018). Ponadto, przed przystąpieniem do weryfikacji hipotez statystycznych, konieczne było utworzenie nowych zmiennych – wskaźników interferencji obrazujących stopień samokontroli w zakresie hamowania (im wyższy wynik, tym wyższa interferencja, co oznacza niższy poziom samokontroli poprzez hamowanie). W tym celu stworzono dwie nowe zmienne – wskaźniki interferencji obliczone według następujących wzorów (Scarpina i Tagini, 2017):

$$(1) \text{ Interference Score} = C + \left(LB \cdot \left(\frac{C}{60} \right) \right)$$

$$(2) \text{ Time Interference Score} = C - \left(\frac{A + B}{2} \right)$$

Gdzie:

LB – liczba popełnionych błędów

A – czas wykonania części A

B – czas wykonania części B

C – czas wykonania części C

Jak wskazują powyższe równania, pierwszy wskaźnik interferencji (*Interference Score*; dalej: IS) uwzględnia czas wykonania trzeciej części oraz liczbę popełnionych błędów, jest więc bezpośrednim wyznacznikiem nasilenia zjawiska interferencji, będącego wskaźnikiem poziomu samokontroli w aspekcie hamowania. Z kolei drugi wskaźnik (*Time Interference Score*, dalej: TIS) bierze pod uwagę czas wykonania wszystkich trzech części, uwzględnia tym samym indywidualny poziom szybkości czytania i nazywania kolorów przez badanego. Dzięki ich właściwościom wskaźniki te bywają wykorzystywane naprzemiennie w badaniach z wykorzystaniem testu Stroopa (por. przegląd: Scarpina i Tagini, 2017).

5.1.2.2. Analizy wstępne. Na wstępie sprawdzono równoliczność grupy kontrolnej ($n = 25$) i eksperymentalnej ($n = 27$) z wykorzystaniem testu χ^2 dla jednej zmiennej, który wskazał, że liczebność obu grup nie różniła się istotnie statystycznie, $\chi^2(1) = 0,08$; $p > 0,05$.

5.1.2.3. Statystyki opisowe. W kolejnym kroku przeprowadzono analizy statystyk opisowych (tabela 20). Analizy te wskazały, iż narcyzm wielkościowy oraz obydwie narcystyczne strategie przyjęły rozkład normalny, co umożliwiło przeprowadzenie dalszego wnioskowania statystycznego z użyciem testów parametrycznych.

Tabela 20

Statystyki opisowe oraz właściwości rozkładu wyników dla narcyzmu mierzonego kwestionariuszami NPI i NARQ w podziale na grupy badane

Zmienna	Statystyki opisowe				Właściwości rozkładu			
	<i>Min</i>	<i>Max</i>	<i>M</i>	<i>SD</i>	Skośność	Kurtoza	<i>W</i>	<i>p</i>
Grupa kontrolna								
NPI	70	154	102,20	20,07	0,60	0,47	,95	0,280
NARQ								
Rywalizacja	20	51	32,40	7,09	0,61	0,70	,96	0,356
Podziw	9	39	20,96	8,74	0,62	-0,53	,93	0,102
Grupa eksperymentalna								
NPI	68	161	103,89	24,43	0,54	0,01	,95	0,227
NARQ								
Rywalizacja	20	51	34,19	7,35	0,19	0,15	,96	0,302
Podziw	9	34	17,00	6,43	0,58	0,06	,93	0,064

Adnotacja. Normalność rozkładu sprawdzona z wykorzystaniem testu *W* Shapiro-Wilka.

Statystyki opisowe dla zmiennych z części eksperymentalnej niniejszego badania zostały zaprezentowane poniżej, w tabeli 21. Wskazują one, że większość analizowanych zmiennych przyjęła rozkład normalny. Właściwości rozkładu zmiennych – wskaźników interferencji IS oraz TIS – pozwoliły na wykorzystanie testów parametrycznych w kolejnych krokach analizy danych.

Tabela 21

Statystyki opisowe oraz właściwości rozkładu zmiennych w grupie eksperymentalnej ($n = 27$) i kontrolnej ($n = 25$): liczba podjętych prób, czas wykonania w sekundach dla trzech figur (A, B, C) oraz wskaźniki interferencji

Zmienna	Statystyki opisowe				Właściwości rozkładu			
	<i>Min</i>	<i>Max</i>	<i>M</i>	<i>SD</i>	Skośność	Kurtoza	<i>W</i>	<i>p</i>
Grupa kontrolna								
A – czas	23,00	41,00	31,20	4,66	0,30	0,46	,96	,506
B – czas	32,00	72,00	43,40	9,35	1,28	2,22	,90	,016
C – czas	45,00	99,00	65,08	13,70	0,80	0,08	,94	,153
C – błędy	0,00	5,00	1,64	1,63	0,89	-0,36	,85	,001
Wskaźnik IS	45,00	100,65	66,88	14,26	0,75	-0,11	,94	,162
Wskaźnik TIS	12,00	58,00	27,78	11,03	0,77	0,76	,95	,276
Grupa eksperymentalna								
A – czas	22,00	38,00	30,22	3,70	0,08	-0,20	,98	,879
B – czas	30,00	57,00	39,96	6,71	1,02	0,96	,91	,022
C – czas	43,00	86,00	66,19	12,28	-0,12	-1,05	,96	,373
C – błędy	0,00	6,00	1,63	1,57	1,06	0,75	,87	,002
Wskaźnik IS	43,72	87,43	68,04	13,01	-0,71	-1,13	,95	,212
Wskaźnik TIS	11,00	49,50	31,09	9,84	-0,01	-0,82	,97	,634

Adnotacja. Normalność rozkładu sprawdzona z wykorzystaniem testu *W* Shapiro-Wilka.

5.1.2.4. Skuteczność manipulacji eksperymentalnej. W kolejnym kroku sprawdzono skuteczność manipulacji eksperymentalnej. Wykorzystując test *t*-Studenta dla prób niezależnych, sprawdzono różnicę pomiędzy deklarowanymi odpowiedziami udzielonymi w ankiecie wypełnianej przez osoby badane na końcu badania, po procedurze eksperymentalnej. Przeprowadzona analiza nie wykazała istotnych statystycznie różnic pomiędzy średnimi odpowiedziami badanych z obu grup: eksperymentalnej i kontrolnej (por. tabela 22).

Tabela 22

Analiza różnic między grupą eksperymentalną i kontrolną w zakresie odpowiedzi na pytania w ankiecie mierzącej skuteczność manipulacji eksperymentalnej: średnie, odchylenia standardowe i t-Studenta

Pytanie	Grupa eksperymentalna		Grupa kontrolna		<i>t</i>	<i>p</i>
	<i>M</i>	<i>SD</i>	<i>M</i>	<i>SD</i>		
1	4,00	0,92	4,32	0,56	-1,50	,139
2	4,67	0,55	4,64	0,57	0,17	,865
3	4,15	0,77	4,08	0,81	0,31	,757
4	4,67	0,48	4,52	0,51	1,09	,292

Następnie sprawdzono różnice pomiędzy wartościami wskaźników interferencji w obu grupach. Analiza ta nie wykazała jednak istotnych statystycznie różnic pomiędzy obydwooma grupami badanymi (por. tabela 23). Pomimo osiągniętego rezultatu zdecydowano o przeprowadzeniu dalszych analiz obejmujących analizę moderacji.

Dodatkowo przeprowadzone analizy korelacji pomiędzy zmiennymi – wskaźnikami interferencji oraz wynikami z części kwestionariuszowej badania znajdują się w *Załączniku F*.

Tabela 23

Analiza różnic między grupą eksperymentalną i kontrolną w zakresie wskaźników interferencji: średnie, odchylenia standardowe i t-Studenta

Zmienna	Grupa eksperymentalna		Grupa kontrolna		<i>t</i>	<i>p</i>
	<i>M</i>	<i>SD</i>	<i>M</i>	<i>SD</i>		
Wskaźnik IS	68,04	13,01	66,88	14,26	0,31	,759
Wskaźnik TIS	31,09	9,84	27,78	11,03	1,15	,258

5.1.2.5. Analiza moderacji. W celu weryfikacji założonych hipotez przeprowadzono serię analiz moderacji przy użyciu makro PROCESS (Model 1; Hayes, 2018). Każdorazowo moderatorem był warunek eksperymentalny. W pierwszej kolejności przeprowadzono analizę dla narcyzmu wielkościowego jako zmiennej niezależnej (X), wprowadzając kolejno zmienne zależne (Y) w postaci wskaźników interferencji: IS oraz TIS. Następnie podobne analizy przeprowadzono dla narcystycznej strategii rywalizacji oraz narcystycznej strategii podziwu w roli zmiennych niezależnych. Przed przystąpieniem do analiz moderacji sprawdzono

spełnienie założeń dla przeprowadzenia analiz regresji dla każdej z analizowanych triad. Wykazano spełnienie wszystkich podstawowych założeń: brak krzywoliniowego związku między zmiennymi, homoscedastyczność, brak korelacji reszt, jak i spełnienie kryterium normalności rozkładu reszt. Z uwagi na naturę analizowanych zmiennych nie wystąpiło także skorelowanie zmiennych niezależnych (por. Bedyńska i Książek, 2012).

Zarówno pierwsza ($F[3, 48] = 0,40$; $p > 0,05$), jak i druga analiza ($F [3, 48] = 0,58$; $p > 0,05$) nie wskazały na dobre dopasowanie danych do modelu, nie potwierdzając również istotnego efektu moderacyjnego warunku eksperymentalnego dla związku pomiędzy narcyzmem wielkościowym a wskaźnikami interferencji IS oraz TIS (tabela 24).

Tabela 24

Wyniki analizy moderacji z narcyzmem wielkościowym jako zmienną niezależną, warunkiem badawczym jako moderatorem oraz wskaźnikami interferencji jako zmiennymi zależnymi

	<i>Interference Score (IS)</i>			<i>Time Interference Score (TIS)</i>		
	<i>b</i>	SE	<i>t</i>	<i>b</i>	SE	<i>t</i>
Narcyzm	-0,01	0,09	-0,07	0,01	0,07	0,14
Warunek	1,17	3,82	0,31	3,29	2,94	1,12
Narcyzm × Warunek	-0,18	0,18	-1,01	-0,09	0,14	-0,68

Analogiczne analizy moderacji przeprowadzono w dalszej kolejności dla narcystycznej strategii podziwu jako zmiennej niezależnej. Podobnie jak poprzednio, modele nie okazały się dobrze dopasowane do danych (IS: $F[3,48] = 0,06$; $p > 0,05$; TIS: $F[3, 48] = 0,51$; $p > 0,05$). Żaden ze sprawdzanych efektów nie okazał się istotny statystycznie, co obrazują wyniki przedstawione poniżej, w tabeli 25.

Tabela 25

Wyniki analizy moderacji z narcystyczną strategią podziwu jako zmienną niezależną, warunkiem badawczym jako moderatorem oraz wskaźnikami interferencji jako zmiennymi zależnymi

	<i>Interference Score (IS)</i>			<i>Time Interference Score (TIS)</i>		
	<i>b</i>	<i>SE</i>	<i>t</i>	<i>b</i>	<i>SE</i>	<i>t</i>
Podziw	-0,00	0,27	-0,01	0,10	0,21	0,47
Warunek	1,16	3,89	0,30	3,13	2,97	1,05
Podziw × Warunek	-0,17	0,55	-0,31	-0,09	0,42	-0,23

Jako ostatnią przeprowadzono analizę moderacji dla narcystycznej strategii rywalizacji jako zmiennej niezależnej (tabela 26). Model, w którym wskaźnik IS był zmienną zależną, nie okazał się dobrze dopasowany do danych ($F[3, 48] = 1,85; p > 0,05$). W ramach niniejszego modelu zaobserwowano trend statystyczny efektu głównego dla narcystycznej strategii rywalizacji, $b = -0,43$; $SE = 0,26$; 95% CI: $[-0,95; 0,08]$. Dodatkowo wystąpił istotny statystycznie efekt interakcyjny pomiędzy narcystyczną strategią rywalizacji a wskaźnikiem interferencji IS. Analiza efektów warunkowych wykazała przy tym, że w warunku eksperymentalnym zależność między strategią rywalizacji a wskaźnikiem interferencji IS okazała się istotna ($b = -0,93$; $SE = 0,40$; 95% CI: $[-1,74; -0,12]$) – wraz ze wzrostem natężenia narcystycznej strategii rywalizacji następował spadek efektu interferencji, który był wskaźnikiem poziomu samokontroli w aspekcie hamowania. W warunku kontrolnym nie odnotowano istotnej zależności między omawianymi zmiennymi ($b = 0,10$; $SE = 0,31$; 95% CI: $[-0,52; 0,72]$). Sam model wyjaśniał 10% wariancji zmiennej zależnej, natomiast opisany wyżej efekt interakcji istotnie statystycznie poprawiał procent wyjaśnianej wariancji efektu interferencji o 8% ($F[1, 48] = 4,15; p < 0,05$). Omówiony efekt interakcyjny został dodatkowo przedstawiony poniżej, na rysunku 5.

Nie zaobserwowano natomiast istotnego efektu interakcyjnego dla warunku eksperymentalnego oraz wskaźnika interferencji TIS jako zmiennej zależnej, gdzie również model nie okazał się dobrze dopasowany do danych, $F(3, 48) = 1,59; p > 0,05$.

Tabela 26

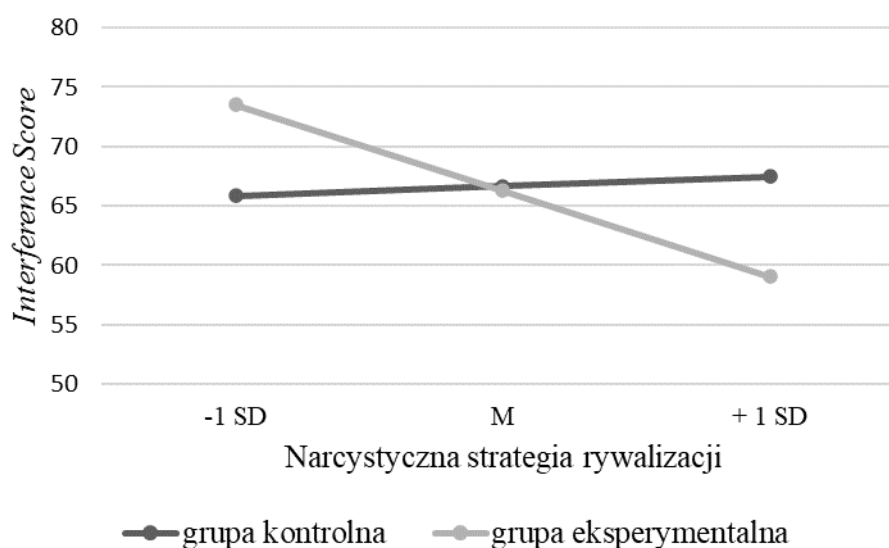
Wyniki analizy moderacji z narcystyczną strategią rywalizacji jako zmienną niezależną, warunkiem badawczym jako moderatorem oraz wskaźnikami interferencji jako zmiennymi zależnymi

	Interference Score (IS)			Time Interference Score (TIS)		
	<i>b</i>	<i>SE</i>	<i>t</i>	<i>b</i>	<i>SE</i>	<i>t</i>
Rywalizacja	-0,43	0,26	-1,69 ^t	-0,32	0,20	-1,60
Warunek	-0,39	3,79	-0,10	2,13	2,96	0,72
Rywalizacja × Warunek	-1,03	0,51	-2,04*	-0,54	0,39	-1,37

^t $p < 0,10$; * $p < 0,05$.

Rysunek 5

Związek między narcystyczną strategią rywalizacji a wskaźnikiem interferencji (IS) w zależności od warunku eksperymentalnego



5.2. Badanie 4b

5.2.1. Metoda.

5.2.1.1. Osoby badane. W badaniu udział wzięło 79 osób, którymi byli studenci psychologii – 59 kobiet oraz 19 mężczyzn (jedna osoba nie podała płci) w wieku od 18 do 37 lat ($M = 20,77$; $SD = 2,66$). Z uwagi na spełnienie kryteriów wykluczenia, do dalszych analiz nie dopuszczono wyników 18 osób, które spełniały minimum jedno z kryteriów przedstawionych w *Badaniu 4a*. Ponadto wyniki sześciu osób zostały wyeliminowane – jednej z powodu wystąpienia zakłóceń w trakcie badania, a kolejnych pięciu – z powodu

wpisania błędnego kodu, który uniemożliwił połączenie wyników z dwóch etapów badania. W związku z powyższym, w próbie poddanej analizie znalazło się 55 osób, w tym 43 kobiety i 12 mężczyzn w wieku 18-27 lat ($M = 20,55$; $SD = 1,82$). Wykonana analiza mocy testu *post hoc* wykazała, że dla przeprowadzenia analizy moderacji z wykorzystaniem makro PROCESS i zakładając średnią wielkość efektu ($f^2 = 0,15$) oraz błąd oszacowania rzędu $\alpha = 0,05$, próba ta pozwoliła uzyskać rekomendowaną wartość mocy testu 0,80 (Cohen, 1992).

5.2.1.2. Materiały. W ramach opisywanego badania wykorzystane zostały następujące materiały, analogicznie do *Badania 4a*:

1. Skala narcyzmu NPI w polskiej adaptacji (Drat-Ruszczak i Bazińska, 2000; Raskin i Hall, 1979, 1981), która wykazała satysfakcjonującą rzetelność mierzoną za pomocą współczynnika α Cronbacha wynoszącą 0,91;
2. Skala narcyzmu NARQ w polskiej adaptacji (Back i in., 2013; Rogoza, Rogoza i Wyszyńska, 2016), obydwa podskale wykazały wysoki poziom rzetelności, kolejno: Podziw $\alpha = 0,83$, Rywalizacja $\alpha = 0,85$;
3. Ankieta dotycząca spełniania kryteriów włączenia do badania;
4. Test interferencji słów i kolorów Stroopa (*Załącznik E*);
5. Test służący do badania skuteczności manipulacji eksperymentalnej, z niewielkimi zmianami względem arkusza wykorzystanego w ramach *Badania 4a* (Muraven, Shmueli i Burkley, 2006; Muraven i Slessareva, 2003; Wallace, Ready i Weitenhagen, 2009; Webb i Sheeran, 2003). Badani odpowiadali na następujące pytania, korzystając z 5-stopniowej skali:
 1. W jakim zakresie według ciebie to zadanie mierzy:
 - a. spostrzegawczość,
 - b. inteligencję werbalną,
 - c. koncentrację uwagi.
 2. Jak bardzo zależało ci na osiągnięciu wysokiego wyniku w tym zadaniu?
 3. Na ile zależało ci na tym, aby pracować dokładnie?
 4. Na ile zależało ci na tym, aby pracować szybko?
 5. Na ile zmobilizowałeś/aś się, aby wykonać to zadanie jak najlepiej?

5.2.1.3. Procedura. Badanie składało się z dwóch części, pierwsza z nich, kwestionariuszowa, odbywała się grupowo (metodą papier-ołówek). Druga część odbywała się z minimum tygodniowym odstępem od pierwszej części. Część druga odbywała się podobnie do przebiegu opisanego w *Badaniu 4a*, z jedyną różnicą polegającą na zastosowaniu

innej instrukcji mającej wzbudzić presję dobrego wykonania – poprzez zwiększenie ważności zadania (analogicznie do *Badania 3*), która w grupie eksperymentalnej brzmiała: „Wykonuj to zadanie jak najdokładniej i jak najszybciej, gdyż jest ono dobrym wskaźnikiem inteligencji werbalnej”.

5.2.2. Rezultaty. Na wstępie przeprowadzono analizy statystyk opisowych, następnie sprawdzono skuteczność manipulacji eksperymentalnej, po czym przeprowadzona została seria analiz moderacji, w których moderatorem relacji między narcyzmem a wskaźnikiem samokontroli poprzez hamowanie był warunek eksperymentalny.

5.2.2.1. Przygotowanie bazy danych. Przed przystąpieniem do analiz statystycznych uzupełniono niewielkie braki danych w obrębie kwestionariuszy NPI oraz NARQ za pomocą zastępowania średnim wynikiem ($n = 8$; Prokopek, 2018). Jako ostatni etap przygotowania bazy danych obliczono dwa wskaźniki interferencji, podobnie jak w *Badaniu 4a*.

5.2.2.2. Analizy wstępne. Przy wykorzystaniu testu χ^2 dla jednej zmiennej sprawdzona została równoliczność grup: kontrolnej ($n = 27$) oraz eksperymentalnej ($n = 28$). Analiza ta wykazała, że liczebność grup nie różniła się istotnie statystycznie, $\chi^2(1) = 0,02$; $p > 0,05$.

5.2.2.3. Statystyki opisowe. Rezultaty przeprowadzonych analiz statystyk opisowych (tabela 27) wskazały, iż narcyzm wielkościowy oraz obydwie narcystyczne strategie przyjęły rozkład normalny.

Tabela 27

Statystyki opisowe oraz właściwości rozkładu wyników dla narcyzmu mierzonego kwestionariuszami NPI i NARQ w podziale na dwie grupy badane

Zmienna	Statystyki opisowe				Właściwości rozkładu			
	<i>Min</i>	<i>Max</i>	<i>M</i>	<i>SD</i>	Skośność	Kurtoza	<i>W</i>	<i>p</i>
Grupa kontrolna								
NPI	77	149	107,67	18,48	0,07	-0,45	,97	,713
NARQ								
Podziw	20	44	31,67	5,79	-0,31	0,17	,96	,356
Rywalizacja	9	40	21,78	8,08	0,34	-0,39	,93	,102
Grupa eksperymentalna								
NPI	65	135	99,11	19,61	0,10	-0,56	,97	,540
NARQ								
Podziw	12	45	29,46	8,84	-0,03	-0,53	,96	,302
Rywalizacja	9	41	21,57	8,68	0,58	-0,56	,93	,064

Adnotacja. Normalność rozkładu sprawdzona z wykorzystaniem testu W Shapiro-Wilka.

Poniższa tabela 28 przedstawia statystyki opisowe dla zmiennych z części eksperymentalnej opisywanego badania. Wskazują one, że zmienne – wskaźniki interferencji IS oraz TIS – przyjęły rozkład zbliżony do rozkładu normalnego. Rezultaty te, wraz z rezultatami przedstawionymi w tabeli 27, pokazują, że możliwe było wykorzystanie testów parametrycznych w kolejnych krokach analizy danych.

Tabela 28

Statystyki opisowe oraz właściwości rozkładu zmiennych w grupie kontrolnej (n=28) i eksperymentalnej (n = 27): liczba podjętych prób, czas wykonania w sekundach dla trzech figur (A, B, C) oraz wskaźniki interferencji

Zmienna	Statystyki opisowe				Właściwości rozkładu			
	<i>Min</i>	<i>Max</i>	<i>M</i>	<i>SD</i>	Skośność	Kurtoza	<i>W</i>	<i>p</i>
Grupa kontrolna								
A – czas	22	45	32,07	5,66	0,76	0,16	,93	,058
B – czas	30	55	40,70	7,19	0,36	-0,95	,95	,175
C – czas	44	92	63,59	12,54	0,28	-0,69	,96	,448
C – błędy	0,00	6,00	1,56	1,67	1,26	0,88	,82	< ,001
Wskaźnik IS	44,73	98,13	65,29	13,28	0,38	-0,29	,96	,339
Wskaźnik TIS	14,50	49,50	27,20	9,03	0,78	0,30	,94	,155
Grupa eksperymentalna								
A – czas	23	41	30,89	4,47	0,26	-0,06	,95	,256
B – czas	33	51	39,86	4,98	0,53	-0,61	,94	,127
C – czas	42	80	59,96	9,09	0,09	-0,40	,99	,966
C – błędy	0,00	7,00	1,64	1,83	1,32	1,44	,82	< ,001
Wskaźnik IS	42,70	84,00	61,74	10,47	0,28	-0,58	,98	,792
Wskaźnik TIS	7,00	41,00	24,59	7,19	-0,19	0,61	,99	,965

Adnotacja. Normalność rozkładu sprawdzona z wykorzystaniem testu *W* Shapiro-Wilka.

5.2.2.4. Skuteczność manipulacji eksperymentalnej. Jako następny etap analizy danych sprawdzono skuteczność manipulacji eksperymentalnej. Podobnie jak w *Badaniu 4a* przeprowadzono test *t*-Studenta dla grup niezależnych, aby sprawdzić różnicę między deklarowanymi odpowiedziami uczestników w ankiecie służącej do sprawdzenia skuteczności manipulacji.

Przeprowadzona analiza nie wykazała istotnych statystycznie różnic pomiędzy średnimi odpowiedziami badanych z obu grup (por. tabela 29). Odnotowano dwa rezultaty w obszarze trendu statystycznego. Badani z grupy eksperymentalnej udzielali nieco wyższych odpowiedzi na pytanie 1b ($M = 3,93$; $SD = 0,66$) względem grupy kontrolnej ($M = 3,52$; $SD = 0,98$), co oznacza, że badani w grupie eksperymentalnej w niewielkim stopniu częściej uważali, że badanie mierzy inteligencję werbalną, w porównaniu do badanych z grupy

kontrolnej, $t(45,60) = 1,83$; $p = 0,073$; $d = 0,49$. Trend statystyczny odnotowano również w przypadku pytania 4, które dotyczyło motywacji do wykonania zadania – uczestnicy z grupy eksperymentalnej ($M = 4,46$; $SD = 0,58$) udzielali w niewielkim stopniu wyższych odpowiedzi w porównaniu do uczestników z grupy kontrolnej ($M = 4,15$; $SD = 0,72$), $t(53) = 1,80$; $p = 0,077$; $d = 0,49$. Oznacza to, że badani z grupy eksperymentalnej w niewiele większym stopniu deklarowali, że zależało im na wykonaniu zadania, w porównaniu do badanych z grupy kontrolnej. Pomimo braku różnic w obrębie pozostałych pytań wyniki te pozwalają na stwierdzenie, że manipulacja eksperymentalna okazała się w pewnym stopniu skuteczna, wskazując, że uczestnicy wylosowani do grupy eksperymentalnej w nieco większym stopniu wyrażali przekonanie, że wykonywali zadanie mierzące inteligencję werbalną oraz deklarowali swoją wyższą motywację do wykonania zadania, w porównaniu do uczestników z grupy kontrolnej.

Rezultaty przeprowadzonych dodatkowo analiz korelacji między wskaźnikami interferencji i wynikami pochodzącymi z kwestionariuszy narcyzmu znajdują się w Załączniku G.

Tabela 29

Analiza różnic między grupą eksperymentalną i kontrolną w zakresie odpowiedzi na pytania w ankiecie mierzącej skuteczność manipulacji eksperymentalnej: średnie, odchylenia standardowe i statystyka t-Studenta

Pytanie	Grupa eksperymentalna		Grupa kontrolna		<i>t</i>	<i>p</i>
	<i>M</i>	<i>SD</i>	<i>M</i>	<i>SD</i>		
1a	3,89	0,88	3,85	0,72	0,19	,850
1b	3,93	0,66	3,52	0,98	1,83	,073
1c	4,68	0,55	4,63	0,49	0,35	,729
2	4,32	0,72	4,04	0,85	1,34	,188
3	4,64	0,49	4,52	0,58	0,86	,393
4	4,46	0,58	4,15	0,72	1,80	,077
5	4,61	0,57	4,56	0,58	0,33	,739

Dodatkowo sprawdzone zostały różnice międzygrupowe pomiędzy wskaźnikami interferencji (tabela 30). Nie wykazano jednak żadnych istotnych statystycznie różnic

między obydwoma grupami badanymi. Podobnie jak miało to miejsce w przypadku *Badania 4a*, zdecydowano o przeprowadzeniu dalszych analiz.

Tabela 30

Analiza różnic między grupą eksperymentalną i kontrolną w zakresie wskaźników interferencji: średnie, odchylenia standardowe i t-Studenta

	Grupa eksperymentalna		Grupa kontrolna		<i>t</i>	<i>p</i>
	<i>M</i>	<i>SD</i>	<i>M</i>	<i>SD</i>		
Wskaźnik IS	61,74	10,47	65,29	13,28	-1,10	,276
Wskaźnik TIS	24,59	7,19	27,20	9,03	-1,19	,239

5.2.2.5. Analiza moderacji. W kolejnym kroku przeprowadzono serię analiz moderacji, korzystając w tym celu z makro PROCESS (Hayes, 2018). W ramach modelu prostej moderacji (Model 1), każdorazowo w roli moderatora występował warunek eksperymentalny. Jako pierwszą wykonano analizę, w której zmienną niezależną (X) był narcyzm wielkościowy mierzony za pomocą kwestionariusza NPI, zmiennymi zależnymi (Y) zaś kolejno dwa wskaźniki interferencji. Podobne analizy przeprowadzono następnie dla narcystycznej strategii rywalizacji oraz strategii podziwu w roli zmiennych niezależnych. Przed przeprowadzeniem analiz mediacji sprawdzone zostały założenia dla analizy regresji. Wykazano spełnienie wszystkich podstawowych założeń dla tego typu analiz (por. Bedyńska i Książek, 2012).

Żaden z analizowanych modeli nie okazał się dobrze dopasowany do danych, szczegółowe rezultaty znajdują się poniżej, w tabeli 31. Podobnie, w żadnej z przeprowadzonych analiz warunek eksperymentalny nie był moderatorem dla związku pomiędzy narcyzmem wielkościowym oraz narcystycznymi strategiami a wskaźnikami interferencji IS i TIS (tabele 32-34).

Tabela 31

Dopasowanie do danych analizowanych modeli moderacji z narcyzmem jako predyktorem, wskaźnikami jako zmiennymi zależnymi oraz warunkiem badawczym jako moderatorem

Predyktor	Zmienna Y	R	R ²	F	df ₁	df ₂	p
Narcyzm							
wielkościowy							
	IS	,26	,07	1,25	3	51	,301
	TIS	,25	,06	1,16	3	51	,336
Podziw							
	IS	,28	,08	1,46	3	51	,236
	TIS	,23	,05	0,92	3	51	,438
Rywalizacja							
	IS	,16	,03	0,45	3	51	,721
	TIS	,18	,03	0,56	3	51	,644

Tabela 32

Wyniki analizy moderacji z narcyzmem wielkościowym jako zmienną niezależną, warunkiem badawczym jako moderatorem oraz wskaźnikami interferencji jako zmiennymi zależnymi

	Interference Score (IS)			Time Interference Score (TIS)		
	b	SE	t	b	SE	t
Narcyzm	-0,13	0,09	-1,56	-0,08	0,06	-1,35
Warunek	-4,68	3,29	-1,43	-3,30	2,25	-1,47
Narcyzm × Warunek	-0,04	0,17	-0,22	0,07	0,12	0,56

Tabela 33

Wyniki analizy moderacji z narcystyczną strategią podziwu jako zmienną niezależną, warunkiem badawczym jako moderatorem oraz wskaźnikami interferencji jako zmiennymi zależnymi

	<i>Interference Score (IS)</i>			<i>Time Interference Score (TIS)</i>		
	<i>b</i>	SE	<i>t</i>	<i>b</i>	SE	<i>t</i>
Podziw	-0,39	0,24	-1,64	-0,19	0,16	-1,14
Warunek	-4,40	3,23	-1,36	-3,03	2,24	-1,35
Podziw × Warunek	0,01	0,48	0,02	0,07	0,33	0,22

Tabela 34

Wyniki analizy moderacji z narcystyczną strategią rywalizacji jako zmienną niezależną, warunkiem badawczym jako moderatorem oraz wskaźnikami interferencji jako zmiennymi zależnymi

	<i>Interference Score (IS)</i>			<i>Time Interference Score (TIS)</i>		
	<i>b</i>	SE	<i>t</i>	<i>b</i>	SE	<i>t</i>
Rywalizacja	0,04	0,20	0,22	0,06	0,14	0,45
Warunek	-0,43	9,26	-0,05	-2,60	2,23	-1,16
Rywalizacja × Warunek	-0,14	0,40	-0,36	-0,10	0,27	-0,36

5.2. Dyskusja wyników i wnioski

Opisane badania miały na celu przeanalizowanie związku narcyzmu z samokontrolą w aspekcie hamowania i tym samym sprawdzenie, czy narcyzm okaże się predyktorem hamowania w warunku zwiększonej presji wykonania zadania.

W ramach *Badania 4a* zastosowano instrukcję wzbudzającą motyw rywalizacji, natomiast w *Badaniu 4b* – instrukcję zbliżoną treściowo do użytej w *Badaniu 3*, która miała na celu wzbudzić presję wykonania poprzez zwiększenie ważności zadania. Instrukcja ta w obu przypadkach mogłaby wzbudzić zwiększoną motywację i – tym samym – większe wysiłki na rzecz uzyskania wysokiego wyniku, pomimo wykazanego w poprzednich badaniach braku (bądź ujemnego – w przypadku narcystycznej strategii rywalizacji) związku narcyzmu z deklarowaną samokontrolą w formie hamowania. Jednakże z uwagi na istniejące

rozbieżności w obrębie dotychczasowych doniesień i – tym samym – brak klarownych przewidywań, założono eksploracyjny charakter niniejszego badania, nie formułując tym samym hipotez kierunkowych dla poszczególnych rodzajów narcyzmu w żadnym z dwóch przeprowadzonych badań.

Wyniki przeprowadzonych eksperymentów pokazały, że w żadnym z badań warunek eksperymentalny nie okazał się istotnym moderatorem związku narcyzmu wielkościowego oraz narcystycznej strategii podziwu z samokontrolą. Wiadomo, że osoby wykorzystujące narcystyczną strategię podziwu są skoncentrowane na dążeniu do bycia wyjątkowym i na wielkościowych fantazjach na swój temat (Back i in., 2013), przez co niekoniecznie mają potrzebę skutecznego realizowania działań (por. np. Oettingen i Mayer, 2002). Podobny efekt może pojawiać się także w kontekście narcyzmu wielkościowego. Wydaje się, że z perspektywy osób narcystycznych angażowanie zasobów samokontroli w wymagające zadanie nie przyniosłoby wystarczających korzyści, aby warto było w nie inwestować. Osoby te mogłyby więc dewaluować wartość celu czy zadania, jeśli nie przyniosłoby im splendoru albo wymagałby ono zbyt dużego wysiłku. Być może do lepszego wykonania zadania bardziej motywująca byłaby dla nich perspektywa otrzymania jakiegoś rodzaju bezpośredniej gratyfikacji (por. Subramanian, Sękowski i Żemojtel-Piotrowska, 2020), np. finansowej lub związanej z innymi bezpośrednimi korzyściami, np. ułatwianiem rozwoju kariery (Brunell, Tumbli i Buelow, 2014). Nie można przy tym wykluczyć, iż motywacja do wykonania zadania była niewystarczająca dla lepszego zmobilizowania posiadanych zasobów i być może niezbędne byłoby zwiększenie wpływu sytuacyjnego na jednostkę, którego można byłoby dokonać w kolejnych badaniach przez multiplikację motywacji, na przykład podwyższając ważność zadania i dodatkowo stosując jakiś rodzaj bezpośredniej gratyfikacji za udział w badaniu.

Jedyny istotny rezultat analizy moderacji osiągnięto dla narcystycznej strategii rywalizacji jako zmiennej niezależnej w *Badaniu 4a*, co dotyczyło tylko jednego z dwóch analizowanych wskaźników hamowania (wskaźnika interferencji IS). Osoby o podwyższonym poziomie strategii rywalizacji w warunkach zwiększonej presji wykonania zadania poprzez wzbudzenie motywu rywalizacji wykazały niższy poziom interferencji, co oznacza skuteczniejsze hamowanie. Choć osoby te deklarowały niższy poziom cech – samokontroli w formie hamowania (por. *Badanie 2*), to na poziomie behawioralnym wykazały się wyższą zdolnością do samokontroli w tej formie względem warunku kontrolnego, ale tylko w sytuacji antycypowanego porównania wyników z innymi osobami.

Efekt taki nie ujawnił się w *Badaniu 4b*, gdzie w warunkach eksperymentalnych informowano o tym, że zadanie, do którego przystąpi badany, służy do pomiaru inteligencji, tym samym zwiększając wagę tego zadania. Wynik ten może wydawać się dość interesujący w świetle doniesień na temat funkcjonowania osób narcystycznych, które wykorzystują strategię rywalizacji – ich zachowania obejmują bowiem dążenie do przewagi oparte przede wszystkim o dewaluowanie innych osób i zachowania agresywne, a więc działanie nastawione na szkodę innych osób (Back i in., 2013). Mimo to okazuje się, że potrafią hamować automatyczną reakcję w sytuacji, gdy zostaną do tego zmotywowane, a wiązać się z tym może nie tylko opisane wyżej dewaluowanie innych, ale także porównanie z innymi osobami stwarzające ryzyko, że zostaną ocenione gorzej niż pozostali. Jak wskazują bowiem wyniki innych badań, osoby narcystyczne korzystające ze strategii rywalizacji, mogą być bardziej motywowane perspektywą otrzymania kary niż nagrody w porównaniu do osób korzystających ze strategii podziwu, dla których to nagroda jest bardziej motywująca (Subramanian, Sękowski i Żemojtel-Piotrowska, 2020). W odróżnieniu od narcyzmu wielkościowego mierzonego skalą NPI oraz narcystycznej strategii podziwu, w przypadku narcyzmu rywalizacyjnego motywacja zewnętrzna w postaci perspektywy bycia lepszym od innych osób wydawała się mieć istotne znaczenie dla poziomu wykonania zadania.

Zastanawiający może być jednak brak różnic pomiędzy grupami – kontrolną i eksperymentalną – który wystąpił w obu badaniach: zarówno pod kątem pomiaru skuteczności manipulacji eksperymentalnej (poprzez deklarację osób badanych), jak i na poziomie rezultatów wykonania zadania (które obrazowały wskaźniki interferencji). Brak widocznych różnic w zakresie pomiaru skuteczności manipulacji eksperymentalnej można spróbować wytłumaczyć przede wszystkim efektem sufitu. Jak można zaobserwować, odpowiedzi udzielone w ankiecie w obu grupach oscylowały w górnych granicach zastosowanej skali Likerta. Może to oznaczać, że zadanie było angażujące dla obu grup, wywołując motywację wewnętrzną, która okazała się silniejsza od wpływu manipulacji eksperymentalnej. Mogłoby to mieć szczególne znaczenie w przypadku studentów, którzy byli uczestnikami tego badania, dla których kompetencje w różnych obszarach mogłyby być ważne dla poczucia własnej wartości, a motywem działania była np. chęć sprawdzenia swoich umiejętności. Z drugiej strony należy zauważyć, iż badani wypełniali ankietę już po pomiarze zmiennej zależnej. Takie opóźnienie w pomiarze może powodować zmianę odpowiedzi badanego względem rzeczywistej motywacji, która miała miejsce w trakcie badania, co w badaniach psychologicznych może być spowodowane np. efektem redukcji dysonansu

poznawczego, bądź zwyczajnym zapominaniem instrukcji (por. Hauser, Ellsworth i Gonzalez, 2018). Zaobserwowano jedynie niewielkie różnice na poziomie trendu statystycznego w odpowiedzi na dwa pytania w ankiecie mierzącej skuteczność manipulacji eksperymentalnej w *Badaniu 4b*, co sugeruje, że badani z grupy eksperymentalnej w niewiele większym stopniu uważali, że biorą udział w pomiarze inteligencji werbalnej oraz wykazywali niewiele większą motywację do wykonania zadania w porównaniu do badanych z grupy kontrolnej. Brak istotnych statystycznie różnic pomiędzy grupami można wyjaśnić również stosunkowo niewielką próbą badaną, która, choć była wystarczająca do przeprowadzenia zaplanowanych analiz regresji, to była dość nieliczna na potrzeby przeprowadzanych dodatkowo porównań międzygrupowych, aby móc uzyskać rekomendowaną moc testu pozwalającą na wykrycie istotnych statystycznie rezultatów (por. Brysbaert, 2019; Sosnowski i Jarmakowska-Kostrzanowska, 2020). Badanie to nie wykazało jednak żadnych istotnych efektów statystycznych w obrębie przeprowadzanych analiz moderacji dla poziomu wykonania zadania.

Należy więc podejść do zaprezentowanych wyników z pewną dozą ostrożności, mając na uwadze fakt, iż – jak już wspomniano – nie wykazano istotnych statystycznie różnic pomiędzy grupą eksperymentalną i kontrolną. Uzyskany rezultat *Badania 4a* może być więc nie tyle efektem manipulacji eksperymentalnej, ile raczej przypadkowym rezultatem. Należy także zauważyć, że opisany efekt został zaobserwowany wyłącznie w przypadku wskaźnika interferencji IS, nie wykazano go natomiast dla wskaźnika interferencji TIS, który uwzględnia nie tylko samo nasilenie zjawiska interferencji, ale również osobiste predyspozycje osoby badanej – szybkość czytania i nazywania prezentowanych bodźców.

Warto przy tym podkreślić, że choć test Stroopa stosowany jest jako metoda służąca pomiarowi poziomu samokontroli (np. Archibald i Kerns, 1999; Pocheptsova i in., 2009), to wykorzystywany jest on znacznie szerzej, w celu pomiaru funkcji wykonawczych, w tym uwagi selektywnej, elastyczności poznawczej czy szybkości przetwarzania informacji (np. Jensen i Rohwer, 1966; Kane i Engle, 2003). Ponadto, w odróżnieniu od procedury zastosowanej w *Badaniu 3*, test Stroopa w większym stopniu mierzy poziom samych kompetencji związanych z samokontrolą (ang. *effortful control*), niż motywacji jako takiej, która jest istotnym czynnikiem w kontekście badań nad samokontrolą (por. Bandura, 1996; Brunell, Tumblin i Buelow, 2014). Z tej perspektywy należałoby zastanowić się, czy test ten nie jest więc bardziej miarą samokontroli dyspozycyjnej niż sytuacyjnej. Test Stroopa często wykorzystywany jest również jako bodziec „wyczerpujący” zasoby samokontroli (por. Dang

i in., 2021), co może wynikać chociażby z faktu, iż jest on szczególnie angażujący dla osób badanych, przez co być może poziom wykonania w niewielkim stopniu podlega wahaniom w zależności od poziomu motywacji czy zmiennych osobowościowych, co utrudnia oddziaływanie bodźców eksperymentalnych. Dodatkowo z uwagi na swój angażujący charakter test ten mógłby wzbudzać motywację wewnętrzną, będącą silnym bodźcem do działania, mogącym przewyższać możliwe działanie motywacji zewnętrznych, co hipotetycznie mogłoby prowadzić do wyrównywania wyników w grupie eksperymentalnej, która miała dostarczoną motywację zewnętrzną oraz kontrolnej, w której motywację do wykonania zadania badany mógł przypisać sobie samodzielnie (por. Kelley, 1972). Z drugiej strony test Stroopa jest dość wrażliwy na czynniki zewnętrzne takie jak hałas (Hartley i Adams, 1974), a na wykonanie może wpływać również wiele pozapsychologicznych charakterystyk osób badanych (np. wiek, płeć, stan zdrowia; Epp i in., 2012; Mekarski, Cutmore i Suboski, 1996; van der Elst i in., 2006). Być może w kolejnych badaniach warto byłoby dokonać replikacji z wykorzystaniem innej procedury badawczej, która także pozwalałaby zmierzyć samokontrolę w formie hamowania, np. wykorzystując zadanie typu *Go/NoGo*.

Wśród ograniczeń niniejszego badania należałoby wymienić specyfikę grupy badanej, którą byli studenci psychologii, co mogło wpłynąć na wspomniany już poziom motywacji wewnętrznej do jak najlepszego wykonania zadania. W obu grupach badanych przeważała również liczba kobiet nad liczbą mężczyzn, co również może mieć wpływ na osiągnięte rezultaty w grupie badanych (np. kobiety szybciej rozpoznają kolory od mężczyzn; Baroun i Alansari, 2006), co dodatkowo uniemożliwia wyciąganie wniosków dotyczących relacji narcyzmu i samokontroli w populacji ogólnej.

Pomimo istniejących ograniczeń, warto na koniec zwrócić uwagę na walory niniejszego badania. Są nimi z pewnością zastosowanie odrębnego pomiaru kwestionariuszowego i części eksperymentalnej, która została przeprowadzona indywidualnie. W ten sposób uniknięto m.in. efektu zmęczenia badanych długim czasem wykonywania zadań oraz zniwelowano potencjalny wpływ pomiaru kwestionariuszowego na zachowanie osób badanych. Samo badanie odbywało się indywidualnie, w tych samych warunkach – w bezpośrednim kontakcie z jednym eksperymentatorem, w jednym pomieszczeniu, stosując procedurę ślepej próby. Zapewniło to standaryzację warunków badania oraz uniknięcie efektu oczekiwań badacza, co umożliwiło uzyskanie możliwie wiarygodnych rezultatów.

6. Ogólna dyskusja wyników i wnioski

Głównym celem omówionych w niniejszej rozprawie badań było sprawdzenie, czy poszczególne typy samokontroli są powiązane z narcyzmem wielkościowym, w tym dwoma strategiami narcystycznymi: podziwem oraz rywalizacją. Dotychczasowa wiedza na temat mechanizmów łączących obydwie, wielowymiarowe zmienne, pozwoliła na wysnucie hipotez dotyczących kierunków powiązań między nimi. Ze względu na złożoność omawianego zagadnienia część badań miała jednak charakter eksploracyjny. W ramach projektu przeprowadzono pięć badań, z czego pierwsze dotyczyło stworzenia polskiej wersji narzędzia psychometrycznego służącego do pomiaru trzech typów samokontroli, drugie było badaniem kwestionariuszowym – korelacyjnym, natomiast trzy kolejne miały charakter eksperymentalny i opierały się o pomiar behawioralnych wskaźników samokontroli.

Wyniki *Badania 1* wskazały na wystarczające właściwości psychometryczne narzędzia do pomiaru trzech typów samokontroli, pozwalając na wykorzystanie go w kolejnym badaniu. Wyniki *Badania 2*, w którym wykorzystano niniejszy kwestionariusz, wskazały na istnienie dodatniej korelacji pomiędzy narcyzmem wielkościowym a samokontrolą w formie kontynuowania, co było zgodne z kierunkiem założonych hipotez. Wbrew założeniom nie uzyskano natomiast istotnych statystycznie związków między narcyzmem wielkościowym a samokontrolą w formie hamowania oraz inicjowania. Wyniki tego badania, zgodnie z założonymi hipotezami, wskazały natomiast na odmienny kierunek relacji trzech typów samokontroli z narcystyczną strategią podziwu (który okazał się dodatni; przy czym wynik dla relacji tej strategii z hamowaniem znalazł się w obszarze trendu statystycznego) oraz z narcystyczną strategią rywalizacji (związek ujemny). Dodatkowo przeprowadzone zostały analizy mediacji, w których w roli mediatora wystąpiła sprawczość, zmienną niezależną był narcyzm, natomiast zmienną zależną – samokontrola. Analizy te wskazały na istnienie interesującego obrazu powiązań tych zmiennych, gdyż **sprawczość okazała się mediatorem niespójnym w relacji narcyzmu wielkościowego do samokontroli w formie hamowania oraz inicjowania – po wprowadzeniu do równania mediatora odwracał się znak relacji łączącej narcyzm i samokontrolę. Sprawczość mediowała natomiast w sposób całkowity relację pomiędzy narcyzmem wielkościowym a samokontrolą w formie kontynuowania. Podobny wzorec wyników zaobserwowano w obrębie analiz, w których w roli zmiennej niezależnej wystąpiła narcystyczna strategia podziwu.** Nie zaobserwowano natomiast mediacji pomiędzy narcystyczną strategią rywalizacji a żadnym z typów samokontroli. Dodatkowo przeprowadzone analizy mediacji dla samooceny jako zmiennej

niezależnej, przeprowadzone w podobnym schemacie, wskazały na nieco inny obraz wyników, niż ten uzyskany dla narcyzmu wielkościowego – okazało się, że sprawczość mediuje relację samooceny z trzema typami samokontroli w sposób częściowy lub całkowity, w zależności od analizowanego typu. *Badanie 3* z kolei wskazało, iż – wbrew założonym hipotezom – ani narcyzm wielkościowy, ani narcystyczna strategia podziwu nie okazały się istotnymi predyktorami samokontroli w aspekcie kontynuowania, co miało jednak miejsce w przypadku narcystycznej strategii rywalizacji. Jednocześnie nie wykazano interakcji tej zmiennej z warunkiem eksperymentalnym. Podobnie w ramach *Badania 4a* narcyzm wielkościowy i narcystyczna strategia podziwu nie okazały się predyktorami hamowania. Wykazano jednak istotne rezultaty dla analizy moderacji, w której moderatorem relacji wspomnianych wyżej zmiennych była presja wykonania zadania poprzez wzbudzenie motywu rywalizacji. Rezultat ten był istotny dla jednego z dwóch zastosowanych wskaźników interferencji (rezultatów testu Stroopa) będących zmiennymi zależnymi (model z drugim wskaźnikiem okazał się nieistotny statystycznie). Natomiast w *Badaniu 4b*, gdzie w roli moderatora wystąpiła presja wykonania zadania poprzez zwiększenie jego ważności, żaden z rezultatów przeprowadzonych analiz nie okazał się istotny statystycznie.

Przeprowadzone badania dostarczyły odmiennego wzorca rezultatów dotyczącego relacji wiążących różne rodzaje narcyzmu z typami samokontroli. Za pomocą analizy korelacji wykonanych w ramach *Badania 2* wykazano, że narcystyczna strategia podziwu wiąże się z samokontrolą pozytywnie, natomiast narcystyczna strategia rywalizacji – ujemnie. Z kolei narcyzm wielkościowy wiąże się pozytywnie jedynie z samokontrolą w formie kontynuowania, a z pozostałymi typami samokontroli nie wykazano istotnych statystycznie relacji. Szczególnie interesujący okazał się rezultat wskazujący, że relacje łączące samokontrolę i narcyzm w aspekcie podziwu różnią się w zależności od zastosowanej teorii i związanej z nią miary – okazało się, iż poszukiwanie podziwu opisane w obrębie teorii narcyzmu wielkościowego nie wiąże się z ogólną samokontrolą, natomiast relacje łączące samokontrolę ze strategią podziwu ujętą w teorii NARC są pozytywne. Różnią się również ich relacje z typami samokontroli – hamowaniem oraz inicjowaniem. Jedyny, podobny wzorec wyników zaobserwowano dla samokontroli w formie kontynuowania, która to relacja w obu przypadkach okazała się pozytywna. Rezultaty te mogą wynikać z innego rozumienia pojęcia „podziwu” w obrębie dwóch koncepcji narcyzmu wielkościowego, co zostało szerzej opisane w dyskusji wyników *Badania 2*. Rezultat ten może stanowić dodatkowy dowód empiryczny na złożoność pojęcia narcyzmu wielkościowego (por. *Rozdział 2.2.*). Dynamiczny

rozwój wielu koncepcji narcyzmu, który nastąpił w ostatnich latach pozwala więc na lepsze zrozumienie niuansów teoretycznych i umożliwia trafniejszy opis i przewidywanie złożonego funkcjonowania osoby, która ma specyficzne skłonności narcystyczne (por. Lange, Crusius i Hagemeyer, 2016). Z drugiej strony rozwój ten niesie za sobą ryzyko związane z nadmierną „fragmentaryzacją” pojęcia, a w związku z tym wystąpienia nieporozumień, np. w komunikacji między specjalistami zajmującymi się tematyką narcyzmu. Koniecznością jest więc posługiwanie się precyzyjną terminologią oraz opisem podłoża teoretycznego, co pozwoli uchwycić pełną złożoność fenomenu, jakim jest narcyzm (por. Miller i in., 2011).

Podobnie rozbieżności pomiędzy rezultatami wystąpiły w badaniach eksperymentalnych (*Badanie 3* oraz *4a*), gdzie uzyskano inne wyniki w zależności od zastosowanej metody pomiaru narcyzmu wielkościowego – skali NPI bądź podskal NARQ. W badaniach tych rezultaty osiągnięte dla związków łączących samokontrolę z narcystyczną strategią rywalizacji różniły się od tych osiągniętych dla związków samokontroli z narcystyczną strategią podziwu (oraz narcyzmem wielkościowym mierzonym skalą NPI). Na przykładzie rezultatów niniejszego projektu można więc zaobserwować, że różne aspekty narcyzmu, choć mają wspólny rdzeń w postaci dążenia do kształtowania i utrzymania wielkościowego Ja, mogą uwidaczniać się w inny sposób, w zależności od sytuacji. Jest to zgodne z koncepcjami osobowości podkreślającymi jej dynamiczną strukturę, która przekłada się na zachowania jednostki w związku z moderującym wpływem kontekstu sytuacyjnego (por. Mischel i Shoda, 1995; Pervin i John, 2002; Strelau, 2006). Wyniki niniejszego badania wskazują więc na złożoność zjawiska narcyzmu wielkościowego, który w różnych okolicznościach, mierzony różnymi miarami może dawać efekt w postaci różnych zachowań. Jak zresztą wskazuje koncepcja NARC, na której bazuje zastosowany w badaniu kwestionariusz NARQ, obydwa narcystyczne wymiary opierają się na innej dynamice motywacyjnej oraz behawioralnej, co rzutuje na różniące się od siebie efekty interakcji społecznych (Back i in., 2013; Rogoza, Rogoza i Wyszowska, 2016). Wynik ten jest także zgodny z dotychczasowymi doniesieniami empirycznymi wskazującymi na liczne różnice w funkcjonowaniu osób narcystycznych, w zależności od obranej strategii, które mogą występować na tle emocjonalnym, behawioralnym, społecznym czy osobowościowym, w tym także w zakresie deklarowanej samokontroli (Grove i in., 2019; Lange, Crusius i Hagemeyer, 2016; Manley, Paisarnsrisomsuk i Roberts, 2020; Rogoza i in., 2016; Wurst i in., 2017). Warto w tym miejscu przytoczyć także model spektrum narcyzmu (Krizan i Herlache, 2017), według którego obydwie wykorzystane w niniejszym badaniu metody do pomiaru narcyzmu

wielkościowego koncentrują się na nieco innych aspektach tej cechy – skala NPI mierzy bowiem w większym zakresie wielkościowość, skala NARQ zaś – poczucie uprzywilejowania. W związku z opisaną złożonością pojęcia narcyzmu i zaobserwowaniem pewnych różnic w zakresie manifestacji różnych postaci tej cechy interesujące mogłoby być włączenie do dalszych badań trzeciego, nieuwzględnionego w niniejszym projekcie wymiaru narcyzmu – narcystycznej nadwrażliwości (por. Krizan i Herlache, 2017), co mogłoby być uchwycone np. poprzez zastosowanie kwestionariusza PNI (*Pathological Narcissism Inventory*; Pincus i in., 2009) lub HSNS (*Hypersensitive Narcissism Scale*; Hendin i Cheek, 1997).

Dla lepszego zrozumienia natury relacji łączących opisywane zmienne, poza prostymi analizami korelacji w ramach badania kwestionariuszowego wykonano dodatkowo analizy mediacji pozwalające na opisanie relacji pomiędzy narcyzmem a różnymi typami samokontroli, gdzie w roli mediatora wystąpiła orientacja sprawcza. Orientacja ta mówi o poziomie koncentracji na sobie i własnych celach (por. Wojciszke i Szendlak, 2010), jest więc charakterystyką szczególnie powiązaną z narcyzmem (Brown i in., 2016; Hyatt i in., 2018), jak i z samokontrolą która, będąc funkcją zarządczą Ja, pozwala działać zgodnie z przyjętymi zamiarami (Baumeister, 2004; Pervin, 2002). Dzięki uwzględnieniu sprawczości w modelu mediacyjnym ukazała się specyficzna relacja narcyzmu wielkościowego (i strategii podziwu) oraz samokontroli: jej wprowadzenie odwróciło bowiem znak relacji pomiędzy narcyzmem a samokontrolą w formie hamowania, oraz samokontrolą w formie inicjowania, który z pozytywnego stał się negatywny (tzw. mediacja niespójna, opisywana także jako supresja sieciowa; por. Cichocka i Bilewicz, 2010). Uwzględnienie w przeprowadzonych analizach orientacji sprawczej w pewnym stopniu mogło więc obnażyć „fasadowość” związku narcyzmu wielkościowego z kontynuowaniem oraz strategii narcystycznego podziwu ze wszystkimi typami samokontroli. Należy jednak podkreślić, że analizy te opierały się wyłącznie o deklaracje osób badanych, gdyż samo badanie miało charakter samoopisowy. Z drugiej strony, wykazana zależność mediacyjna może oznaczać, iż orientacja sprawcza jest istotnym zasobem osób narcystycznych, chroniącym je przed obniżonym poziomem samokontroli (szczególnie w formie hamowania i inicjowania). To z kolei może stanowić swego rodzaju bufor przed rozhamowaniem czy prokrastynacją. Ukazana w niniejszych analizach rola sprawczości w relacji narcyzmu i samokontroli jest więc zgodna z dotychczasowymi doniesieniami mówiącymi o dużej roli sprawczości w kształtowaniu obrazu Ja osób narcystycznych (Brown i in., 2016). Mechanizm zapośredniczenia relacji

narcyzmu i samokontroli poprzez sprawczość może tłumaczyć obserwowaną przez badaczy wysoką skuteczność podejmowanych działań przez osoby narcystyczne w okolicznościach, które zgodne są z ich celami i wartościami (np. budowanie kariery; por. Brunell, Tumbullin i Buelow, 2014).

Wartością dodaną projektu na etapie badania korelacyjnego jest zastosowany pomiar samooceny globalnej, co umożliwiło przeprowadzenie dodatkowych analiz z wykorzystaniem tej zmiennej. Taki rodzaj analizy wpisuje się w popularny w ostatnich latach trend badań nad sieciami nomologicznymi w obszarze narcyzmu (ang. *nomological network*; np. Edershile, Simms i Wright, 2019; Hyatt i in., 2018; Miller i in., 2011; Rogoza i in., 2018). Analiza taka pozwala na ukazanie charakterystycznych dla narcyzmu wielkościowego relacji z innymi zmiennymi, w odróżnieniu od zbliżonych znaczeniowo, ale jakościowo odrębnych cech – w tym przypadku samooceny. Jak wskazywały dotychczasowe wyniki badań, narcyzm wielkościowy i samoocena różnią się m.in. natężeniem cech wspólnotowych oraz ugodowości (Hyatt i in., 2018). Wyniki przeprowadzonych w tym projekcie analiz pozwoliły na zaobserwowanie rozbieżności pomiędzy narcyzmem a samooceną w obszarze korelacji z typami samokontroli. Okazało się bowiem, że relacje łączące samoocenę z samokontrolą każdorazowo są pozytywne, natomiast w przypadku narcyzmu wielkościowego relacje te różnią się w zależności od typu samokontroli, co wydaje się zbieżne z dotychczasowymi doniesieniami wskazującymi na zróżnicowanie zdolności i motywacji do podejmowania aktów samokontroli wśród osób o podwyższonym poziomie narcyzmu (por. *Rozdział 2.4.*). Widoczne różnice wykazano także w relacji opisywanych zmiennych, które zostały zapośredniczone przez sprawczość, będącą ważną charakterystyką nie tylko osób wysokonarcystycznych, ale także osób, które mają wysoką samoocenę (Hyatt i in., 2018; por. *Badanie 2*). Jak wskazano wyżej, w przypadku narcyzmu wielkościowego (i narcystycznej strategii podziwu) zaobserwowane mediacje miały charakter niespójny (hamowanie i inicjowanie) bądź całkowity (kontynuowanie). W przypadku samooceny natomiast mediacje miały charakter częściowy (hamowanie i kontynuowanie) bądź całkowity (inicjowanie). Można więc wyciągnąć wniosek, że o ile wśród osób o wysokim poziomie samooceny orientacja sprawcza może stanowić wzmocnienie dla procesu samokontroli, to w przypadku osób o wysokim poziomie narcyzmu wielkościowego (bądź narcystycznej strategii podziwu) sprawczość stanowi rodzaj ochrony przed deficytem samokontroli.

W ramach projektu, poza omówionymi wyżej badaniami korelacyjnymi, przeprowadzono również badania eksperymentalne, w ramach których zastosowano pomiar

wskaźników behawioralnych. Umożliwiło to wyciągnięcie bardziej obiektywnych wniosków na temat relacji łączących zmienne, w porównaniu do danych pochodzących z samoopisu, a dodatkowo pozwoliło to na zestawienie wyników uzyskanych w ramach dwóch schematów badawczych. Choć osoby o wysokim poziomie narcyzmu wielkościowego (mierzonego kwestionariuszem NPI) deklarują, iż są zdolne do samokontroli w zakresie kontynuowania, to jednak relacja ta nie została potwierdzona w badaniach eksperymentalnych. Jak wskazuje Walter Mischel (1968), choć cechy diagnozowane samoopisowo i zachowania z nimi powiązane korelują ze sobą, to relacja ta jest stosunkowo słaba. W przypadku narcyzmu rozbieżności między deklaracjami a zachowaniami mogą być jeszcze bardziej wyraźne – osoby o podwyższonym poziomie narcyzmu wielkościowego mogą deklarować posiadanie pozytywnych cech czy kompetencji, przy braku ujawnienia ich na poziomie behawioralnym, mierzonym w zobiektywizowany sposób (por. Czarna i in., 2015; Kessenheimer i Greitemeyer, 2021). W niniejszym badaniu podobną rozbieżność zaobserwowano również w przypadku osób wykorzystujących narcystyczną strategię podziwu. Próbę wytłumaczenia tej rozbieżności można podjąć, odwołując się do poglądu, iż badania kwestionariuszowe oparte o samoopis obarczone są ryzykiem wystąpienia zjawisk takich jak poszukiwanie aprobaty społecznej czy skłonności autoprezentacyjne osób badanych, co ma duże znaczenie w przypadku badań osób o wysokim poziomie samooceny, w tym osób narcystycznych (por. np. Campbell i Foster, 2007; Paulhus i in., 2013). O ile sposób autoprezentacji osób narcystycznych w zakresie samokontroli w formie hamowania mógłby występować w kierunku dewaluacji tej zdolności (por. Hart i in., 2017), to w przypadku samokontroli w formie inicjowania czy kontynuowania działań należałoby spodziewać się, iż jest to dyspozycja ceniona i pożądana także przez osoby narcystyczne – pozwala bowiem na realizowanie celów i osiąganie własnych zamierzeń, co jest ważne dla zachowania wielkościowego obrazu Ja, szczególnie w zachodnim kręgu kulturowym (por. Markus i Kitayama, 1991). To z kolei mogłoby zwiększać ryzyko wystąpienia prób zaprezentowania się w pozytywnym świetle.

Żadne z zaprezentowanych badań eksperymentalnych nie wskazało istnienia związków pomiędzy samokontrolą a narcyzmem wielkościowym – ani w warunku kontrolnym, ani w warunku eksperymentalnym, gdzie wzbudzana była presja wykonania zadania. Brak obecności istotnych statystycznie związków w badaniu eksperymentalnym nie musi jednak oznaczać, iż relacja pomiędzy samokontrolą a narcyzmem wielkościowym w rzeczywistości nie zachodzi. Źródłem stwierdzonego braku tych zależności może być np.

zbyt niska trafność ekologiczna zastosowanych metod bądź zbyt niski poziom motywacji osób badanych (np. związany z niechęcią do wydatkowania zasobów samokontroli, które mogłyby być wykorzystane w innych, ważnych dla jednostki obszarach; por. Bandura, 1996; Muraven, Shmueli i Burkley, 2006). Wyniki projektu nie dostarczają więc klarownej odpowiedzi na pytanie, czy sytuacje zwiększające presję na dobre wykonanie zadania mogłyby wzbudzić wśród osób o wysokim poziomie narcyzmu wielkościowego wzrost efektywności samokontroli. Stanowi to ciekawy kierunek dla dalszych dociekań empirycznych, w ramach których możliwe byłoby przeprowadzenie badań eksperymentalnych z zastosowaniem innych metod pomiarowych lub manipulacji zwiększających presję wykonania, jak np. perspektywa otrzymania gratyfikacji (co może być silnym motywatorem dla osób o wysokim poziomie narcyzmu, por. Brunell, Tumbliń i Buelow, 2014; Subramanian, Sękowski i Żemojtel-Piotrowska, 2020). Jednakże być może jedynie multiplikacja motywacji miałaby szansę doprowadzić do zwiększenia wysiłków na rzecz realizacji zadań wymagających samokontroli, jak miało to miejsce w oryginalnym badaniu korelacyjnym dotyczącym związków narcyzmu z wytrwałością (Wallace, Ready i Weitenhagen, 2009).

Rozbieżności w wynikach deklaracyjnych i behawioralnych mogą występować również z uwagi na dewaluowanie swojej osoby, co jest charakterystyczne dla osób o obniżonym poziomie samooceny (por. Lockwood i Matthews, 2007). Choć nie jest to charakterystyka kojarzona z osobami narcystycznymi, to jednak niska samoocena cechuje osoby przejawiające narcystyczną strategię rywalizacji (por. *Badanie 2*; Geukes i in., 2017; Rogoza i in., 2016). Wyniki zaprezentowanych tutaj badań korelacyjnych pokazały, że strategia ta wiązała się ujemnie ze wszystkimi deklarowanymi typami samokontroli. Z kolei w obrębie badań eksperymentalnych wykazano, iż jest ona pozytywnym predyktorem wytrwałości będącej wskaźnikiem samokontroli w aspekcie kontynuowania (*Badanie 3*). Zaobserwowano również, iż w sytuacji wzbudzenia presji wykonania poprzez motyw rywalizacji wystąpiła zwiększona zdolność do hamowania, na co wskazał wynik analizy moderacji dla jednego ze wskaźników (*Badanie 4a*). Mogłoby to oznaczać, że osoby preferujące narcystyczną strategię rywalizacji dewaluują lub nie zauważają posiadanych przez siebie zdolności do samokontroli na poziomie deklaracji, ale w rzeczywistości mają umiejętność do kontrolowania się, zarówno w zakresie kontynuowania podjętych działań, jak i hamowania impulsów (w przypadku wzbudzenia motywu rywalizacji; zależności takiej nie

wykazano w przypadku podwyższenia ważności zadania, które miało miejsce poprzez poinformowanie badanego, że zadanie mierzy inteligencję; por. *Badanie 4b*).

Warto w tym miejscu przypomnieć, że wedle głównych, współczesnych teorii narcyzmu głównym motywem działań osób narcystycznych (w tym korzystających z narcystycznej strategii rywalizacji) jest obrona własnej wartości i utrzymanie wielkościowego obrazu siebie, co może być realizowane poprzez różne zachowania (np. Back i in., 2013; Baumeister i Vohs, 2001; Morf i Rhodewalt, 2001; Raskin, Novacek i Hogan, 1991). Można by przypuszczać, że osoby te będą wykorzystywały pojawiające się okoliczności jako sytuacje, w których mogą potwierdzić i utrzymać wartość Ja. O ile jednak osoby o wysokiej samoocenie mogą podchodzić do takich sytuacji selektywnie, korzystając z mechanizmu dewaluowania niepoehlebnych, zagrażających dla Ja informacji, to mechanizm ten nie występuje wśród osób o niskiej samoocenie (np. Crocker i in., 1987). Jak wskazują dotychczasowe badania, ludzie mają tendencję do porównywania się z innymi w taki sposób, aby wypaść dobrze na tle innych osób, co ma miejsce szczególnie w sytuacji zagrożenia samooceny (Wills, 1991), jak również unikają porównań, które mogłyby dla jednostki okazać się niepomysłne (Biernat, 2005). Jednak osoby o niskiej samoocenie są szczególnie zmotywowane do dokonywania porównań społecznych w związku z towarzyszącą im stale niepewnością co do wartości własnej osoby (Buunk i Gibbons, 2007). Z uwagi na swoją niską samoocenę, osoby korzystające ze strategii rywalizacji mogą więc mieć tendencję do stałego porównywania się z innymi, poszukiwania potwierdzenia swojej wartości na zewnątrz, w kontaktach społecznych i wszelkich okazjach, które pozwoliłyby im wykazać swoją wartość przed samymi sobą i przed innymi – wydając zasoby poznawcze i zasoby samokontroli na realizację głównego celu, jakim jest potwierdzenie własnej wartości. Można więc przypuszczać, że w sytuacji eksperymentalnej osoby o wysokim poziomie narcyzmu wielkościowego charakteryzujące się wysoką samooceną (narcyzm mierzony skalą NPI oraz podskalą NARQ – Podziw) mogły podejść do zadania w sposób selektywny, np. uznając, że zadanie nie jest dla nich ważne, w sytuacji anonimowości nie mają potrzeby pokazywania się w dobrym świetle lub – jak wspomniano wcześniej – nie chcą wydawać zasobów samokontroli, które mogłyby spożytkować na realizację innych, ważnych dla siebie celów (Muraven, Shmueli i Burkley, 2006). Jednak w przypadku osób o niskiej samoocenie (narcyzm mierzony podskalą NARQ – Rywalizacja) istotne mogło okazać się pokazanie swojej wartości również w takich okolicznościach. W *Badaniu 4a* dużą rolę odegrał motyw rywalizacji, co wydaje się spójne ze specyfiką omawianej cechy. Jednak szczególnie

interesujący w kontekście niniejszych rozważań może być rezultat *Badania 3*, w ramach którego zdolność do hamowania została wykazana niezależnie od warunku eksperymentalnego. Nie pozostaje jednak jasne, z jakiego powodu nie uzyskano istotnych statystycznie efektów dla tej zmiennej w *Badaniu 4b*, skoro osoby badane miałyby być zmotywowane do zaprezentowania się w pozytywnym świetle. Być może instrukcja zwiększająca ważność zadania poprzez informację, że w trakcie procedury mierzona zostanie inteligencja, nie była dla osób badanych wystarczająco motywująca (w *Badaniu 3* bazującym na podobnej instrukcji nie wykazano istotnego statystycznie efektu interakcji, ale wyłącznie efekt główny dla narcystycznej strategii rywalizacji jako predyktora). Może stanowić to przyczynek do prowadzenia dalszych, pogłębionych badań nad wpływem sytuacji na przejawiany poziom samokontroli osób korzystających z różnych strategii narcystycznych.

Z innej strony, chociaż samokontrola dyspozycyjna pozwala przewidywać poziom wykonania zadań mierzących samokontrolę przejawianą behawioralnie (Schmeichel i Zell, 2007), to warto wskazać również na pogląd mówiący, że samokontrola rozumiana jako cecha nie jest w pełni równoznaczna z samokontrolą sytuacyjną (por. Kadzikowska-Wrzonek, 2012), co zgodne jest z opisanym wyżej moderującym wpływem sytuacji na zachowanie. Mogłoby to oznaczać, że osoba o obniżonym poziomie dyspozycyjnej samokontroli wciąż może mieć zdolność do samokontroli w określonym kontekście sytuacyjnym, np. w sytuacji, gdy zostanie do tego zmotywowana, a samo zadanie jest dla niej ważne. Być może więc osoby wykorzystujące narcystyczną strategię rywalizacji rzeczywiście dyspozycyjnie nie mają trwałej zdolności do samokontroli, ale są w stanie wzbudzić ją pod wpływem sytuacji czy odpowiedniej motywacji.

Nie można wykluczyć, że opisany wyżej efekt rozbieżności między wynikami deklaracyjnymi i behawioralnymi, uzyskany dla każdego z mierzonych rodzajów narcyzmu, mógł być ukazany dzięki zastosowaniu rozdzielenia procedury kwestionariuszowej i eksperymentalnej, co miało miejsce we wszystkich badaniach eksperymentalnych. Zapobiegło to bowiem wpływowi pomiaru kwestionariuszowego na pomiar behawioralny. Wypełnienie kwestionariuszy dotyczących samokontroli bezpośrednio przed pomiarem eksperymentalnym mogłoby torować nastawienie badanego lub ułatwić przewidywania odnośnie do istoty badania, lub wręcz ułatwić rozpoznanie postawionych przez badacza hipotez, co z kolei spotęgowałoby ryzyko wykonywania zadań w sposób autoprezentacyjny bądź zgodnie z oczekiwaniem badacza, ale także zwiększyłoby ryzyko wystąpienia efektu wyczerpania zasobów poznawczych czy zasobów samokontroli.

Poza dyskusją nastawioną na poszerzanie rozumienia koncepcji narcyzmu warto przyjrzeć się uzyskanym rezultatom w kontekście samego fenomenu, jakim jest samokontrola. Przedstawione rozbieżności w obrębie wyników korelacji narcyzmu wielkościowego i różnych typów samokontroli mogą bowiem potwierdzać wielowymiarową naturę tej cechy, która we współczesnej literaturze naukowej bywa opisywana w sposób jednowymiarowy (por. *Rozdział 1.2.* i *1.5.*). W tym zakresie otwartym pytaniem pozostaje jednak kwestia czy wykorzystana w niniejszym projekcie do celów empirycznych koncepcja Ricka H. Hoyle’a i Erin K. Davisson wyczerpuje tematykę typów samokontroli. Sami autorzy rozpoczęli konstruowanie koncepcji przez opisanie dwóch podstawowych typów samokontroli: inicjowania i hamowania, następnie poszerzając teorię o trzeci typ – kontynuowania działań (Davisson, 2013; Hoyle, 2012; Hoyle i Davisson, 2016). Taki rozwój koncepcji mógłby wskazywać kierunek dalszego jej rozszerzania przez uzupełnienie o inne warianty, np. finalizowania zadań, co mogłoby w pewien sposób rozszerzać wiedzę na temat samokontroli w formie kontynuowania. Innym kierunkiem rozwijania wiedzy na temat samokontroli jest zasygnalizowana wcześniej zdolność do rezygnowania z podjętych zadań, co może stanowić adaptacyjną formę samokontroli w sytuacji, gdy zadanie jest niewykonalne, zbyt wymagające (względem posiadanych zasobów) lub jego wykonanie przestaje mieć określoną wartość dla jednostki (por. Di Paula i Campbell, 2002; Kuhl, 1994a; McFarlin, Baumeister i Blascovich, 1984; Wallace, Ready i Weitenhagen, 2009; Wrosch i in., 2003).

W kontekście omawianych typów samokontroli warto również przyjrzeć się twierdzeniu, iż różne sytuacje wymagają odmiennego poziomu kontroli (por. Hoyle, 2006; Mischel, 2015). Może to utrudniać wyciąganie wniosków dotyczących podobieństw bądź różnic w zachowaniach samokontrolujących pomiędzy różnymi sytuacjami eksperymentalnymi, szczególnie służącymi do pomiaru odmiennych typów samokontroli. Można bowiem zauważyć, że zastosowana w *Badaniu 3* metoda *tracing puzzles* nie bazuje na specyficznych zdolnościach badanego, dzięki czemu jest w dużej mierze nastawiona na pomiar wytrwałości wprost wypływający z bazowego poziomu samokontroli oraz poziomu motywacji badanego. W przypadku testu Stroopa zastosowanego w *Badaniach 4a i 4b* należałoby jednak mówić o niezbędnych, bazowych zdolnościach poznawczych, które mogą być uruchomione poprzez istniejące mechanizmy zasobowe (por. Śpiewak, 2008). Dodatkowo test Stroopa opisywany jest jako dość wrażliwy na różne czynniki wewnątrzsobnicze oraz środowiskowe (Epp i in., 2012; Hartley i Adams, 1974; Mekarski, Cutmore i Suboski, 1996; van der Elst i in., 2006), co zdaje się różnić go od zadań, które

bazują głównie na zasobach samokontroli, jak zastosowana w *Badaniu 3* metoda *tracing puzzles* bądź inne procedury służące do pomiaru wytrwałości (np. anagramy, wykreślanie liter, ćwiczenia z urządzeniem typu *handgrip*; por. Baumeister i Vohs, 2016; Baumeister i in., 1998; Muraven, 2012). Alternatywne metody pomiaru samokontroli w formie hamowania są jednak kontrowersyjne z uwagi na trudność w wykonaniu dokładnego, obiektywnego pomiaru (np. w przypadku powstrzymywania się od ekspresji mimicznej lub pewnej myśli) bądź wprowadzają wątpliwości odnośnie do natury badanego fenomenu (np. w przypadku procedury *cold pressor task*, która może być miarą odporności na ból; Bjekić i in., 2018). Opisane różnice w zastosowanych zadaniach wskazują więc na brak możliwości bezpośredniego porównywania rezultatów osiągniętych w badaniach eksperymentalnych mierzących różne typy samokontroli, wpisując się tym samym w szeroko opisaną w literaturze kontrowersję odnośnie do natury zadań mierzących samokontrolę i prowadzenia badań nad bazowymi – poznawczymi aktywnościami wykonawczymi (por. Śpiewak, 2008, 2013).

Pomimo dołożenia wszelkich starań opisane w niniejszej rozprawie badania nie są wolne od pewnych ograniczeń, do których należał przede wszystkim dobór próby. Próba ta nie była losową próbą z populacji, a osobami badanymi byli głównie studenci, którą to grupę stanowiły przede wszystkim osoby w okresie wczesnej dorosłości, co uniemożliwia przeniesienie wniosków z uzyskanych badań na charakterystykę populacji generalnej. W próbie tej ponadto przeważały kobiety, co również nie daje pełnego obrazu relacji analizowanych zmiennych w populacji ogólnej. W obrębie dwóch badań eksperymentalnych osobami badanymi byli studenci psychologii, tu jednak dla zachowania możliwie wysokiej wartości metodologicznej badania kontrolowano znajomość zastosowanej metody, aby wykluczyć trening związany z uczeniem się. Jako przyszły kierunek badań można byłoby więc wskazać przede wszystkim replikację eksperymentów, w szczególności pod kątem badań przeprowadzonych na innych próbach, np. przy wykorzystaniu losowania z populacji generalnej.

Innym ograniczeniem są wątpliwości co do skuteczności manipulacji eksperymentalnej opisane w *Badaniu 3*, a przede wszystkim w kontekście *Badania 4a*, gdzie nie wykazano różnic pomiędzy grupą kontrolną i eksperymentalną, zarówno na poziomie ankiety mierzącej skuteczność manipulacji, jak i w zakresie wartości zmiennych zależnych oraz utworzonych na ich podstawie wskaźników interferencji. W przypadku potencjalnej replikacji badań eksperymentalnych przydatna mogłaby okazać się więc odpowiednia

modyfikacja ankiety dotyczącej skuteczności manipulacji w kierunku sposobu zastosowanego w *Badaniu 4b*, gdzie pytano nie tylko wprost o poziom zaangażowania, ale także o wiarę badanego w to, że dana metoda mierzy to, co przedstawiała instrukcja zastosowana w grupie eksperymentalnej (tutaj: inteligencję werbalną). W sytuacji zastosowania tego rodzaju narzędzia być może udałoby się uzyskać bardziej wiarygodne rezultaty, co miałoby miejsce w przypadku wykazania różnic pomiędzy grupami na poziomie tejże ankiety.

Na koniec warto wskazać potencjalną wartość aplikacyjną wyników zaprezentowanego projektu badawczego. Wyniki te zdają się bowiem wskazywać, iż osadzenie w kontekście sprawczym osób o podwyższonym poziomie strategii rywalizacji może wesprzeć je w podejmowaniu się aktów samokontroli. Może to zostać wykorzystane w obszarze edukacji czy psychologii zarządzania, na przykład w warunkach tworzenia współpracujących ze sobą zespołów bądź motywowania do pracy osób o wysokim poziomie narcyzmu. Słowem zakończenia można więc stwierdzić, że niniejszy projekt wpisuje się w przedstawiane w literaturze stanowisko, że specyficzne cechy osobowości, takie jak narcyzm, nie powinny zostać *a priori* oceniane jako „złe” lub „dobre”, ale należy ukazywać je w szerszym kontekście (Campbell, 2001; Judge, Piccolo i Kosalka, 2009). Może się bowiem okazać, że również osoby mające cechy określone mianem Ciemnej Triady (Paulhus i Williams, 2002), mają zdolności i umiejętności, które uznawane są za pożądane społecznie, jak ma to miejsce w przypadku opisywanej w niniejszym projekcie samokontroli.

Literatura cytowana

- Ackerman, R. A., Witt, E. A., Donnellan, M. B., Trzesniewski, K. H., Robins, R. W., Kashy, D. A. (2011). What does the Narcissistic Personality Inventory really measure? *Assessment*, 18(1), 67–87. <https://doi.org/10.1177/10731911110382845>
- American Psychiatric Association (2013). *Diagnostic and statistical manual of mental disorders (DSM-5)*. American Psychiatric Association Publishing. <https://doi.org/10.1176/appi.books.9780890425596>
- Ames, D. R., Rose, P., Anderson, C. P. (2006). The NPI-16 as a short measure of narcissism. *Journal of Research in Personality*, 40(4), 440-450. <https://doi.org/10.1016/j.jrp.2005.03.002>
- Amodio, P., Schiff, S., Del Piccolo, F., Mapelli, D., Gatta, A., Umiltà, C. (2005). Attention dysfunction in cirrhotic patients: An inquiry on the role of executive control, attention orienting and focusing. *Metabolic Brain Disease*, 20(2), 115-127.
- Archibald, S. J., Kerns, K. A. (1999). Identification and description of new tests of executive functioning in children. *Child Neuropsychology*, 5(2), 115-129.
- Ayduk, O., Mendoza-Denton, R., Mischel, W., Downey, G., Peake, P. K., Rodriguez, M. (2000). Regulating the interpersonal self: strategic self-regulation for coping with rejection sensitivity. *Journal of Personality and Social Psychology*, 79(5), 776-792. <https://doi.org/10.1037//0022-3514.79.5.776>
- Ayduk, Ö., Zayas, V., Downey, G., Cole, A. B., Shoda, Y., Mischel, W. (2008). Rejection sensitivity and executive control: Joint predictors of borderline personality features. *Journal of Research in Personality*, 42(1), 151-168. <https://doi.org/10.1016/j.jrp.2007.04.002>
- Bach, B., First, M. B. (2018). Application of the ICD-11 classification of personality disorders. *BMC Psychiatry*, 18(1), 351. <https://doi.org/10.1186/s12888-018-1908-3>
- Back, M. D., Küfner, A. C., Dufner, M., Gerlach, T. M., Rauthmann, J. F., Denissen, J. J. (2013). Narcissistic admiration and rivalry: Disentangling the bright and dark sides of narcissism. *Journal of Personality and Social Psychology*, 105(6), 1013-1037. <https://doi.org/10.1037/a0034431>
- Back, M. D., Stopfer, J. M., Vazire, S., Gaddis, S., Schmukle, S. C., Egloff, B., Gosling, S. D. (2010). Facebook profiles reflect actual personality, not self-idealization. *Psychological Science*, 21(3), 372-374. <https://doi.org/10.1177%2F0956797609360756>

- Bailey, J. M., Kirk, K. M., Zhu, G., Dunne, M. P., Martin, N. G. (2000). Do individual differences in sociosexuality represent genetic or environmentally contingent strategies? Evidence from the Australian twin registry. *Journal of Personality and Social Psychology*, 78(3), 537-545. <https://doi.org/10.1037//0022-3514.78.3.537>.
- Bandura, A. (1996). Failures in self-regulation: Energy depletion or selective disengagement? *Psychological Inquiry*, 7(1), 20-24. https://doi.org/10.1207/s15327965pli0701_3
- Baroun, K., Alansari, B. (2006). Gender differences in performance on the Stroop test. *Social Behavior and Personality: An International Journal*, 34(3), 309-318. <https://doi.org/10.2224/sbp.2006.34.3.309>
- Baumeister, R. F. (1998). The self. W: D. T. Gilbert, S. T. Fiske i G. Lindzey (red.), *The handbook of social psychology* (s. 680–740). McGraw-Hill.
- Baumeister, R. F. (2002). Ego depletion and self-control failure: An energy model of the self's executive function. *Self and Identity*, 1(2), 129-136. <https://doi.org/10.1080/152988602317319302>
- Baumeister, R. F. (2004). Wyczerpywanie się ego i funkcja wykonawcza Ja. W: A. Tesser, R.B. Felson i J.M. Suls (red.), *Ja i tożsamość* (s. 18-42). Gdańskie Wydawnictwo Psychologiczne.
- Baumeister, R. F., Bratslavsky, E., Muraven, M., Tice, D. M. (1998). Ego depletion: Is the active self a limited resource? *Journal of Personality and Social Psychology*, 74(5), 1252-1265. <https://doi.org/10.1037//0022-3514.74.5.1252>
- Baumeister, R. F., Gailliot, M., DeWall, C. N., Oaten, M. (2006). Self-regulation and personality: How interventions increase regulatory success, and how depletion moderates the effects of traits on behavior. *Journal of Personality*, 74(6), 1773-1802. <https://doi.org/10.1111/j.1467-6494.2006.00428.x>.
- Baumeister, R. F., Heatherton, T. F., Tice, D. M. (1994/2000). *Utrata kontroli: jak i dlaczego tracimy zdolność samoregulacji*. PARPA.
- Baumeister, R. F., Schmeichel, B. J., Vohs, K. D. (2007). Self-regulation and the executive function: The self as controlling agent. W: A. W. Kruglanski i E. T. Higgins (red.), *Social psychology: Handbook of basic principles* (s. 516-539). The Guilford Press.
- Baumeister, R. F., Tierney, J. (2013). *Siła woli*. Media Rodzina.
- Baumeister, R. F., Vohs, K. D. (2001). Narcissism as addiction to esteem. *Psychological Inquiry*, 12(4), 206-210.

- Baumeister, R. F., Vohs, K. D. (red.). (2004). *Handbook of self-regulation: Research, theory, and applications*. The Guilford Press.
- Baumeister, R. F., Vohs, K. D. (2016). Misguided effort with elusive implications. *Perspectives on Psychological Science*, 11(4), 574-575. <https://doi.org/10.1177/1745691616652878>
- Baumeister, R. F., Vohs, K. D., Tice, D. M. (2007). The strength model of self-control. *Current Directions in Psychological Science*, 16(6), 351-355. <https://doi.org/10.1111/j.1467-8721.2007.00534.x>
- Barkley, R. A. (1996). Linkages between attention and executive functions. W: G.R. Lyon i N.A. Krasnegor (red.), *Attention, Memory, and Executive Function* (s. 307-325). Paul H. Brookes Publishing Co.
- Bazińska, R., Drat-Ruszczak, K. (2000). Struktura narcyzmu w polskiej adaptacji kwestionariusza NPI Ruskina i Halla. *Czasopismo Psychologiczne*, 6(3-4), 171-188.
- Bazińska, R., Drat-Ruszczak, K., Pałucha, M. (2004). Preferowanie sprawności i ignorowanie moralności jako wyraz narcystycznej regulacji obrazu Ja. *Czasopismo Psychologiczne*, 2, 141-154.
- Bąk, W., Kutnik, J. (2021). Domains of intellectual humility: Self-esteem and narcissism as independent predictors. *Personality and Individual Differences*, 177, 110815. <https://doi.org/10.1016/j.paid.2021.110815>
- Beaver, K. M., DeLisi, M., Vaughn, M. G., Wright, J. P. (2010). The intersection of genes and neuropsychological deficits in the prediction of adolescent delinquency and low self-control. *International Journal of Offender Therapy and Comparative Criminology*, 54(1), 22-42. <https://doi.org/10.1177/0306624X08325349>
- Bedyńska, S., Cypryańska, M. (2013). *Statystyczny drogowskaz: Praktyczne wprowadzenie do wnioskowania statystycznego*. Wydawnictwo Akademickie Sedno.
- Bedyńska, S., Książek, M. (2012). *Statystyczny drogowskaz 3*. Wydawnictwo Akademickie Sedno.
- Belk, R., Seo, J. Y., Li, E. (2007). Dirty little secret: Home chaos and professional organizer. *Consumption, Markets and Culture*, 10(2), 133-140. <https://doi.org/10.1080/10253860701256208>
- Bennett, E. L., Diamond, M. C., Krech, D., Rosenzweig, M. R. (1964). Chemical and anatomical plasticity of brain. *Science*, 146(3644), 610-619. <https://doi.org/10.1126/science.146.3644.610>

- Berg, J.M., Tymoczko, J.L., Styler, L. (2007). *Biochemia*. Wydawnictwo Naukowe PWN.
- Bettencourt, B., Talley, A., Benjamin, A. J., Valentine, J. (2006). Personality and aggressive behavior under provoking and neutral conditions: A meta-analytic review. *Psychological Bulletin*, 132(5), 751-777. <https://doi.org/10.1037/0033-2909.132.5.751>
- Bieling, P. J., Israeli, A. L., Antony, M. M. (2004). Is perfectionism good, bad, or both? Examining models of the perfectionism construct. *Personality and Individual Differences*, 36(6), 1373-1385. [https://doi.org/10.1016/S0191-8869\(03\)00235-6](https://doi.org/10.1016/S0191-8869(03)00235-6)
- Biernat, M. (2005). *Standards and expectancies: Contrast and assimilation in judgements of self and others*. Psychology Press.
- Binet, A. (1887). Le fétichisme dans l'Amour. *Revue philosophique de la France et l'Étranger*, 24, 143-167.
- Bitner, M. J. (1990). Evaluating service encounters: The effects of physical surroundings and employee responses. *Journal of Marketing*, 54, 69-82. <https://doi.org/10.2307/1251871>
- Bjekić, J., Živanović, M., Purić, D., Oosterman, J. M., Filipović, S. R. (2018). Pain and executive functions: a unique relationship between Stroop task and experimentally induced pain. *Psychological Research*, 82(3), 580-589. <https://doi.org/10.1007/s00426-016-0838-2>
- Blaine, B., Crocker, J. (1993). Self-Esteem and Self-Serving Biases in Reactions to Positive and Negative Events: An Integrative Review. W: R. F. Baumeister (red.), *Self-Esteem. The Plenum Series in Social / Clinical Psychology*. Springer. https://doi.org/10.1007/978-1-4684-8956-9_4
- Blair, C. A., Hoffman, B. J., Helland, K. R. (2008). Narcissism in organizations: A multisource appraisal reflects different perspectives. *Human Performance*, 21(3), 254-276. <https://doi.org/10.1080/08959280802137705>
- Bland, E. D. (2008). An appraisal of psychological and religious perspectives of self-control. *Journal of Religion and Health*, 47(1), 4–16. <https://doi.org/10.1007/s10943-007-9135-0>
- Blázquez, D., Botella, J., Suero, M. (2017). The debate on the ego-depletion effect: Evidence from meta-analysis with the p-uniform method. *Frontiers in Psychology*, 8, 197. <https://doi.org/10.3389/fpsyg.2017.00197>

- Bleske-Rechek, A., Remiker, M. W. Baker, J. P. (2007). Narcissistic men and women think they are so hot – But they are not. *Personality and Individual Differences*, 45(5), 420–424. <https://doi.org/10.1016/j.paid.2008.05.018>
- Blickle, G., Schlegel, A., Fassbender, P., Klein, U. (2006). Some personality correlates of white-collar crime. *Applied Psychology*, 55, 220-233. <https://doi.org/10.1111/j.1464-0597.2006.00226.x>
- Block, J. H., Block, J. (1980). The role of ego-control and ego-resiliency in the organization of behavior [abstract]. *Minnesota Symposia on Child Psychology*, 13, 39-101.
- Block, J., Kremen, A. M. (1996). IQ and ego-resiliency: Conceptual and empirical connections and separateness. *Journal of Personality and Social Psychology*, 70, 349-361. <https://doi.org/10.1037//0022-3514.70.2.349>
- Boat, R., Sunderland, C., Cooper, S. B. (2021). Detrimental effects of prior self-control exertion on subsequent sporting skill performance. *Scandinavian Journal of Medicine & Science in Sports*, 31(10), 1971-1980. <https://doi.org/10.1111/sms.14011>
- Boekaerts, M., Zeidner, M., Pintrich, P. R. (2000). *Handbook of self-regulation*. Elsevier.
- Bradley, G. W. (1978). Self-serving biases in the attribution process: A reexamination of the fact or fiction question. *Journal of Personality and Social Psychology*, 36(1), 56–71. <https://doi.org/10.1037/0022-3514.36.1.56>
- Brandstätter, V., Lengfelder, A., Gollwitzer, P. M. (2001). Implementation intentions and efficient action initiation. *Journal of Personality and Social Psychology*, 81(5), 946-960. <https://doi.org/10.1037/0022-3514.81.5.946>
- Britt, T. W., Garrity, M. J. (2006). Attributions and personality as predictors of the road rage response. *British Journal of Social Psychology*, 45, 127-147. <https://doi.org/10.1348/014466605X41355>
- Brown, A. A., Freis, S. D., Carroll, P. J., Arkin, R. M. (2016). Perceived agency mediates the link between the narcissistic subtypes and self-esteem. *Personality and Individual Differences*, 90, 124-129. <https://doi.org/10.1016/j.paid.2015.10.055>
- Brunell, A. B., Gentry, W. A., Campbell, W. K., Hoffman, B. J., Kuhnert, K. W., DeMarree, K. G. (2008). Leader emergence: The case of the narcissistic leader. *Personality and Social Psychology Bulletin*, 34(12), 1663-1676. <https://doi.org/10.1177/0146167208324101>

- Brunell, A. B., Staats, S., Barden, J., Hupp, J. M. (2011). Narcissism and academic dishonesty: The exhibitionism dimension and the lack of guilt. *Personality and Individual Differences*, 50(3), 323-328. <https://doi.org/10.1016/j.paid.2010.10.006>
- Brunell, A. B., Tumbli, L., Buelow, M. T. (2014). Narcissism and the motivation to engage in volunteerism. *Current Psychology*, 33, 365–376. <https://doi.org/10.1007/s12144-014-9216-7>
- Brummelman, E., Gürel, Ç., Thomaes, S., Sedikides, C. (2018). What separates narcissism from self-esteem? A social-cognitive perspective. W: A. D. Hermann, A. B. Brunell i J. D. Foster (red.), *Handbook of trait narcissism: Key advances, research methods, and controversies* (s. 47-55). Springer.
- Brummelman, E., Thomaes, S., Sedikides, C. (2016). Separating narcissism from self-esteem. *Current Directions in Psychological Science*, 25(1), 8-13. <https://doi.org/10.1177/0963721415619737>
- Brysbaert, M. (2019). How many participants do we have to include in properly powered experiments? A tutorial of power analysis with reference tables. *Journal of Cognition*, 2(1), 16. <https://doi.org/10.5334/joc.72>
- Buelow, M. T., Brunell, A. B. (2014). Facets of grandiose narcissism predict involvement in health-risk behaviors. *Personality and Individual Differences*, 69, 193-198. <https://doi.org/10.1016/j.paid.2014.05.031>
- Bushman, B. J., Baumeister, R. F. (1998). Threatened egotism, narcissism, self-esteem, and direct and displaced aggression: Does self-love or self-hate lead to violence? *Journal of Personality and Social Psychology*, 75(1), 219-229. <https://doi.org/10.1037/0022-3514.75.1.219>
- Buttice, V., Rovelli, P. (2020). “Fund me, i am fabulous!” Do narcissistic entrepreneurs succeed or fail in crowdfunding? *Personality and Individual Differences*, 162, 110037. <https://doi.org/10.1016/j.paid.2020.110037>
- Buunk, A. P., Gibbons, F. X. (2007). Social comparison: The end of a theory and the emergence of a field. *Organizational Behavior and Human Decision Processes*, 102(1), 3-21. <https://doi.org/10.1016/j.obhdp.2006.09.007>
- Cai, H., Shi, Y., Fang, X., Luo, Y. L. L. (2015). Narcissism Predicts Impulsive Buying: Phenotypic and Genetic Evidence. *Frontiers in Psychology*, 6, 881. <https://doi.org/10.3389/fpsyg.2015.00881>

- Caligor, E., Levy, K. N., Yeomans, F. E. (2015). Narcissistic personality disorder: Diagnostic and clinical challenges. *American Journal of Psychiatry*, 172(5), 415-422. <https://doi.org/10.1176/appi.ajp.2014.14060723>
- Campbell, W. K. (1999). Narcissism and romantic attraction. *Journal of Personality and Social Psychology*, 77(6), 1254-1270. <https://doi.org/10.1037/0022-3514.77.6.1254>
- Campbell, W. K. (2001). Is narcissism really so bad? *Psychological Inquiry*, 12(4), 214-216.
- Campbell, W. K., Bush, C. P., Brunell, A. B., Shelton, J. (2005). Understanding the social costs of narcissism: The case of the tragedy of the commons. *Personality and Social Psychology Bulletin*, 31(10), 1358-1368. <https://doi.org/10.1177/0146167205274855>
- Campbell, W. K., Brunell, A. B., Finkel, E. J. (2006). Narcissism, interpersonal self-regulation, and romantic relationships: An agency model approach. W: K. D. Vohs i E. J. Finkel (red.), *Self and relationships: Connecting intrapersonal and interpersonal processes* (s. 57-83). Guilford Press.
- Campbell, W. K., Foster, C. A. (2002). Narcissism and commitment in romantic relationships: An investment model analysis. *Personality and Social Psychology Bulletin*, 28(4), 484-495.
- Campbell, W. K., Foster, J. D. (2007). The narcissistic self: Background, an extended agency model, and ongoing controversies. W: C. Sedikides i S. J. Spencer (red.), *Frontiers of social psychology: The self* (s. 115-138). Psychology Press.
- Campbell, W. K., Goodie, A. S., Foster, J. D. (2004). Narcissism, confidence, and risk attitude. *Journal of Behavioral Decision Making*, 17, 297-311. <https://doi.org/10.1177/0146167202287006>
- Campbell, W. K., Hoffman, B. J., Campbell, S. M., Marchisio, G. (2011). Narcissism in organizational contexts. *Human Resource Management Review*, 21(4), 268-284. <https://doi.org/10.1016/j.hrmr.2010.10.007>
- Campbell, W. K., Rudich, E. A., Sedikides, C. (2002). Narcissism, self-esteem, and the positivity of self-views: Two portraits of self-love. *Personality and Social Psychology Bulletin*, 28(3), 358-368. <https://doi.org/10.1177/0146167202286007>
- Carter, E. C., Kofler, L. M., Forster, D. E., McCullough, M. E. (2015). a series of meta-analytic tests of the depletion effect: Self-control does not seem to rely on limited resource. *Journal of Experimental Psychology*, 144, 796-815. <https://doi.org/10.1037/xge0000083>

- Carter, E. C., McCullough, M. E. (2014). Publication bias and the limited strength model of self-control: Has the evidence for ego depletion been overestimated? *Frontiers in Psychology*, 5, 823. <https://doi.org/10.3389/fpsyg.2014.00823>
- Carver, C. S., Scheier, M. F. (1982). Control theory: A useful conceptual framework for personality–social, clinical, and health psychology. *Psychological Bulletin*, 92(1), 111–135. <https://doi.org/10.1037/0033-2909.92.1.111>
- Carver, C. S., Scheier, M. F. (1985). A control-systems approach to the self-regulation of action. W: *Action control* (s. 237-265). Springer.
- Carver, C. S., Scheier, M. F. (1990). Origins and functions of positive and negative affect: A control-process view. *Psychological Review*, 97, 19–35. <https://psycnet.apa.org/doi/10.1037/0033-295X.97.1.19>
- Carver, C. S., Scheier, M. F. (2000). On the structure of behavioral self-regulation. W: M. Zeidner, M. Boekaerts i P.R. Pintrich (red.), *Handbook of self-regulation* (s. 41-84). Academic Press.
- Carver, C. S., Scheier, M. F. (2003). Self-regulatory perspectives on personality. W: T. Millon i M. J. Lerner (red.), *Handbook of psychology: Personality and social psychology* (t. 5, s. 185–208). John Wiley & Sons Inc.
- Carver, C. S., Scheier, M. F. (2004). *Perspectives on Personality*. Pearson Education.
- Carver, C. S., Scheier, M. F. (2016). Self-regulation of action and affect. W: K. D. Vohs i R. F. Baumeister (red.), *Handbook of self-regulation: Research, theory, and applications* (s. 3-23). Guilford Publications.
- Casey, B. J., Somerville, L. H., Gotlib, I. H., Ayduk, O., Franklin, N. T., Askren, M. K., Jonides, J., Berman, M. G., Wilson, N. L., Teslovich, T., Glover, G., Zayas, V., Mischel, W. (2011). Behavioral and neural correlates of delay of gratification 40 years later. *Proceedings of the National Academy of Sciences*, 108(36), 14998-15003. <https://doi.org/10.1073/pnas.1108561108>
- Chabrol, H., van Leeuwen, N., Rodgers, R., Séjourné, N. (2009). Contributions of psychopathic, narcissistic, Machiavellian, and sadistic personality traits to juvenile delinquency. *Personality and Individual Differences*, 47, 734–739. <https://doi.org/10.1016/j.paid.2009.06.020>
- Chae, B. (Grace), Zhu, R. (Juliet). (2014). Environmental disorder leads to self-regulatory failure. *Journal of Consumer Research*, 40(6), 1203–1218. <https://doi.org/10.1086/674547>

- Champagne, F. A., Mashoodh, R. (2009). Genes in context gene–environment interplay and the origins of individual differences in behavior. *Current Directions in Psychological Science*, 18(3), 127-131. <https://doi.org/10.1111/j.1467-8721.2009.01622.x>
- Chao, R. K. (1996). Chinese and European American mothers' beliefs about the role of parenting in children's school success. *Journal of Cross-Cultural Psychology*, 27(4), 403-423. <https://doi.org/10.1177/0022022196274002>
- Chatterjee, A., Hambrick, D. C. (2007). It's all about me: Narcissistic chief executive officers and their effects on company strategy and performance. *Administrative Science Quarterly*, 52, 351–386. <https://doi.org/10.2189/asqu.52.3.351>
- Cheung, T. T., Gillebaart, M., Kroese, F., De Ridder, D. (2014). Why are people with high self-control happier? The effect of trait self-control on happiness as mediated by regulatory focus. *Frontiers in Psychology*, 5, 722. <https://doi.org/10.3389/fpsyg.2014.00722>
- Chojnacka-Szawłowska, G. (1993). *Neuropsychologia*. Wydawnictwo Uniwersytetu Gdańskiego.
- Cichocka, A., Bilewicz, M. (2010). Co się kryje w nieistotnych efektach statystycznych? Możliwości zastosowania analizy supresji w psychologii społecznej. *Psychologia Społeczna*, 5(14), 191-198.
- Clark, M. A., Lelchok, A. M., Taylor, M. L. (2010). Beyond the Big Five: How narcissism, perfectionism, and dispositional affect relate to workaholism. *Personality and Individual Differences*, 48(7), 786-791. <https://doi.org/10.1016/j.paid.2010.01.013>
- Cohen, J. (1992). A power primer. *Psychological Bulletin*, 112(1), 155–159. <https://doi.org/10.1037/0033-2909.112.1.155>
- Cohen, J., Cohen, P. (1975). *Applied multiple regression/correlation analysis for the behavioral sciences*. Lawrence Erlbaum.
- Coid, J., Yang, M., Tyrer, P., Roberts, A., Ullrich, S. (2006). Prevalence and correlates of personality disorder in Great Britain. *The British Journal of Psychiatry*, 188(5), 423-431. <https://doi.org/10.1192/bjp.188.5.423>
- Conger, A. J. (1974). A revised definition for suppressor variables: A guide to their identification and interpretation. *Educational and Psychological Measurement*, 34(1), 35-46. <https://doi.org/10.1177/001316447403400105>

- Cortina, J. M. (1993). What is coefficient alpha? An examination of theory and applications. *Journal of Applied Psychology*, 78, 98–104. <https://doi.org/10.1037/0021-9010.78.1.98>
- Costa Jr, P. T., McCrae, R. R. (1992). Four ways five factors are basic. *Personality and Individual Differences*, 13(6), 653-665. [https://doi.org/10.1016/0191-8869\(92\)90236-I](https://doi.org/10.1016/0191-8869(92)90236-I)
- Coyne, M. A., Wright, J. P. (2014). The stability of self-control across childhood. *Personality and Individual Differences*, 69, 144-149. <https://psycnet.apa.org/doi/10.1016/j.paid.2014.05.026>
- Crocker, J., Thompson, L. L., McGraw, K. M., Ingerman, C. (1987). Downward comparison, prejudice, and evaluations of others: Effects of self-esteem and threat. *Journal of Personality and Social Psychology*, 52(5), 907-916. <https://doi.org/10.1037/0022-3514.52.5.907>
- Czarna, A. Z., Wróbel, M., Dufner, M., Zeigler-Hill, V. (2015). Narcissism and emotional contagion: Do narcissists “catch” the emotions of others? *Social Psychological and Personality Science*, 6(3), 318-324. <https://doi.org/10.1177/1948550614559652>
- Dahm, T., Neshat-Doost, H. T., Golden, A. M., Horn, E., Hagger, M., Dalgleish, T. (2011). Age shall not weary us: Deleterious effects of self-regulation depletion are specific to younger adults. *PloS one*, 6(10), e26351. <https://doi.org/10.1371/journal.pone.0026351>
- Damasio, A. (2013). Mózg Gage'a na nowo odkryty. W: *Błąd Kartezjusza. Emocje, rozum i ludzki mózg* (s. 39–51). Rebis.
- Dang, J. (2016a). Commentary: A multilab preregistered replication of the ego-depletion effect. *Frontiers in Psychology*, 7, 1155. <https://doi.org/10.3389/fpsyg.2016.01155>
- Dang, J. (2016b). Testing the role of glucose in self-control: A meta-analysis. *Appetite*, 107, 222-230. <https://doi.org/10.1016/j.appet.2016.07.021>
- Dang, J., Barker, P., Baumert, A., Bentvelzen, M., Berkman, E., Buchholz, N., Buczny, J., Zhansheng, C., De Cristofaro, V., de Vries, L., Dewitte, S., Giacomantonio, M., Gong, R., Homan, M., Imhoff, R., Ismaili, I., Jia, L., ..., Zinkernagel, A. (2021). A multilab replication of the ego depletion effect. *Social Psychological and Personality Science*, 12(1), 14-24. <https://doi.org/10.1177/1948550619887702>
- Daruna, J. H., Barnes, P. A. (1993). A neurodevelopmental view of impulsivity. W: W. G. McCown, J. L. Johnson i M. B. Shure (red.), *The impulsive client: Theory, research,*

- and treatment* (s. 23–37). American Psychological Association.
<https://doi.org/10.1037/10500-002>
- Davisson, E. K. (2013). *Strengthening self-control by practicing inhibition and initiation* [rozprawa doktorska, Duke University]. Dukespace.
http://dukespace.lib.duke.edu/dspace/bitstream/handle/10161/7258/davisson_duke_0066d_11976.pdf?sequence=1
- de Boer, B., van Hooft, E., Bakker, A. (2011). Stop and start control. A distinction within a self-control. *European Journal of Personality*, 25, 349-362.
<https://doi.org/10.1002/per.796>
- Deci, E. L., Ryan, R. M. (2000). The “what” and “why” of goal pursuits: Human needs and the self-determination perspective. *Psychological Inquiry*, 11, 227-268.
https://doi.org/10.1207/S15327965PLI1104_01
- Deckers, T., Falk, A., Kosse, F., Schildberg-Hörisch, H. (2015). How does socio-economic status shape a child's personality? *IZA Discussion Papers*, 8977.
- Delič, L., Novak, P., Kovačič, J., Avsec, A. (2011). Self-reported emotional and social intelligence and empathy as distinctive predictors of narcissism. *Psychological Topics*, 20(3), 477-488.
- DeLisi, M., Pechorro, P., Maroco, J., Simões, M. (2021). Overlapping measures or constructs? An empirical study of the overlap between self-control, psychopathy, Machiavellianism and narcissism. *Forensic Science International: Synergy*, 3, 100141.
<https://doi.org/10.1016/j.fsisyn.2021.100141>
- Deluga R. J. (1997). Relationship among American presidential charismatic leadership, narcissism, and rated performance. *The Leadership Quarterly* 8(1), 49-65.
[https://doi.org/10.1016/S1048-9843\(97\)90030-8](https://doi.org/10.1016/S1048-9843(97)90030-8)
- Derbis, R., Wirga, T. (2017). Znaczenie doświadczanych emocji dla rozwiązywania zadań problemowych przez makiawelistów. *Czasopismo Psychologiczne*, 2, 383–393.
- de Ridder, D. T., de Boer, B. J., Lugtig, P., Bakker, A. B., van Hooft, E. A. (2011). Not doing bad things is not equivalent to doing the right thing: Distinguishing between inhibitory and initiatory self-control. *Personality and Individual Differences*, 50(7), 1006–1011.
<https://doi.org/10.1016/j.paid.2011.01.015>
- de Ridder, D. T., Lensvelt-Mulders, G., Finkenauer, C., Stok, F. M., Baumeister, R. F. (2012). Taking stock of self-control: A meta-analysis of how trait self-control relates to a wide

- range of behaviors. *Personality and Social Psychology Review*, 16(1), 76–99. <https://doi.org/10.1177/1088868311418749>
- DeWall, C. N., Baumeister, R. F., Stillman, T. F., Gailliot, M. T. (2007). Violence restrained: Effects of self-regulation and its depletion on aggression. *Journal of Experimental Social Psychology*, 43(1), 62–76. <https://doi.org/10.1016/j.jesp.2005.12.005>
- Diamond, A. (2002). Normal development of prefrontal cortex from birth to young adulthood: Cognitive functions, anatomy, and biochemistry. W: D. Stuss i R. Knight (red.), *Principles of frontal lobe function* (s. 466-503). Oxford University Press.
- Diamond, A. (2013). Executive functions. *Annual Review of Psychology*, 64, 135-168. <https://doi.org/10.1146/annurev-psych-113011-143750>
- Dibbelt, S., Kuhl, J. (1994). Volitional processes in decision making: Personality and situational determinants. W: J. Kuhl i J. Beckmann (red.), *Volition and personality. Action versus state orientation* (s.177-194). Hogrefe & Huber.
- Di Paula, A., Campbell, J. D. (2002). Self-esteem and persistence in the face of failure. *Journal of Personality and Social Psychology*, 83(3), 711-724. <https://doi.org/10.1037//0022-3514.83.3.711>
- Doliński, D., Szmajke, A. (1994). *Samoutrudnianie. Dobrze i źle strony rzucania kłód pod własne nogi*. Polskie Towarzystwo Psychologiczne, Pracownia Wydawnicza.
- Donnellan, M. B., Oswald, F. L., Baird, B. M., Lucas, R. E. (2006). The Mini-IPIP scales: Tiny yet effective measures of the Big Five Factors of personality. *Psychological Assessment*, 18(2), 192-203. <https://doi.org/10.1037/1040-3590.18.2.192>
- Donovan, N. J., Barry, J. J. (1994). Compulsive symptoms associated with frontal lobe injury. *The American Journal of Psychiatry*, 151, 618. <https://doi.org/10.1176/ajp.151.4.618a>
- Drat-Ruszczak, K., Bazińska, R., Niemyjska, A. (2014). The mystery of communion in narcissism: The success-as-a-flaw effect. *Polish Psychological Bulletin*, 45(4), 453-463. <https://doi.org/10.2478/ppb-2014-0055>
- Drobetz, R., Hänggi, J., Maercker, A., Kaufmann, K., Jäncke, L., Forstmeier, S. (2014). Structural brain correlates of delay of gratification in the elderly. *Behavioral neuroscience*, 128(2), 134-145. <https://doi.org/10.1037/a0036208>
- Drummond, A., Philipp, M. C. (2017). Commentary: “Misguided Effort with Elusive Implications” and “A Multi-Lab Pre-Registered Replication of the Ego Depletion Effect”. *Frontiers in Psychology*, 8, 273. <https://doi.org/10.3389/fpsyg.2017.00273>

- Duckworth, A., Gross, J. J. (2014). Self-control and grit: Related but separable determinants of success. *Current Directions in Psychological Science*, 23(5), 319–325. <https://doi.org/10.1177/0963721414541462>
- Duchon, D., Drake, B. (2009). Organizational narcissism and virtuous behavior. *Journal of Business Ethics*, 85(3), 301–308. <https://doi.org/10.1007/s10551-008-9771-7>
- Duval, T. S., Wicklund, R. A. (1972). *A theory of objective self-awareness*. Academic Press.
- Dymek, A., Jurek, P. (2018). Polish Validation of the Delaying Gratification Inventory. *Polish Psychological Bulletin*, 49(1), 107–117. <https://doi.org/10.24425/119477>
- Dzwonkowska, I., Lachowicz-Tabaczek, K., Łaguna, M. (2008). *Samoocena i jej pomiar: SES: polska adaptacja skali SES M. Rosenberga*. Pracownia Testów Psychologicznych.
- Edershile, E. A., Simms, L. J., Wright, A. G. (2019). A multivariate analysis of the Pathological Narcissism Inventory's nomological network. *Assessment*, 26(4), 619–629. <https://doi.org/10.1177/1073191118766412>
- Elliot, A. J., Thrash, T. M. (2001). Narcissism and motivation. *Psychological Inquiry*, 12, 216–219.
- Ellis, H. (1898). Auto-erotism: A psychological study. *Alienist and Neurologist*, 19, 260–299.
- Engels, D. (2013). Narcissism against Narcissus? A classical myth and its influence on the elaboration of early psychoanalysis from Binet to Jung. W: E. O'Gorman i V. Zajko (red.), *Classical Myth and Psychoanalysis: Ancient and Modern Stories of the Self* (s. 75–95). Oxford University Press.
- Enns, M. W., Cox, B. J., Sareen, J., Freeman, P. (2001). Adaptive and maladaptive perfectionism in medical students: A longitudinal investigation. *Medical Education*, 35(11), 1034–1042. <https://doi.org/10.1046/j.1365-2923.2001.01044.x>
- Epp, A. M., Dobson, K. S., Dozois, D. J., Frewen, P. A. (2012). A systematic meta-analysis of the Stroop task in depression. *Clinical Psychology Review*, 32(4), 316–328. <https://doi.org/10.1016/j.cpr.2012.02.005>
- Eysenck, H. J., Eysenck, M. W. (1985). *Personality and individual differences*. Plenum Press.
- Farwell, L., Wohlwend-Lloyd, R. (1998). Narcissistic processes: Optimistic expectations, favorable self-evaluations, and self-enhancing attributions. *Journal of Personality*, 66(1), 65–83. <https://doi.org/10.1111/1467-6494.00003>

- Faul, F., Erdfelder, E., Lang, A. G., Buchner, A. (2007). G* Power 3: A flexible statistical power analysis program for the social, behavioral, and biomedical sciences. *Behavior Research Methods*, 39(2), 175-191. <https://doi.org/10.3758/bf03193146>.
- Ferguson, G.A., Takane, Y. (1999). *Analiza statystyczna w psychologii i pedagogice*. Wydawnictwo Naukowe PWN.
- Ferrari, J. R., Emmons, R. A. (1995). Methods of procrastination and their relation to self-control and self-reinforcement: An exploratory study. *Journal of Social Behavior and Personality*, 10(1), 135-142.
- Fiedler, K., Schott, M., Meiser, T. (2011). What mediation analysis can (not) do. *Journal of Experimental Social Psychology*, 47(6), 1231-1236. <https://doi.org/10.1016/j.jesp.2011.05.007>
- Figner, B., Johnson, E. J., Krosch, A., Lisanby, S. H., Fehr, E., Weber, E. U. (2010). Lateral prefrontal cortex and self-control in intertemporal choice. *Nature Neuroscience*, 13(5), 538-539. <https://doi.org/10.1038/nn.2516>
- Fossati, A., Borroni, S., Grazioli, F., Dornetti, L., Marcassoli, I., Maffei, C., Cheek, J. (2009), Tracking the hypersensitive dimension in narcissism: Reability and validity of the Hypersensitive Narcissism Scale. *Personality and Mental Health*, 3(4), 235-247. <https://doi.org/10.1002/pmh.92>
- Foster, J. D. (2008). Incorporating personality into the investment model: Probing commitment processes across individual differences in narcissism. *Journal of Social and Personal Relationships*, 25(2), 211-223. <https://doi.org/10.1177/0265407507087956>
- Foster, J. D., Brennan, J. C. (2011). Narcissism, the agency model, and approach-avoidance motivation. W: W. K. Campbell i J.D. Miller (red.), *The Handbook of narcissism and narcissistic personality disorder: Theoretical approaches, empirical findings, and treatments* (s. 89-100). Wiley & Sons Inc.
- Foster, J. D., Campbell, W. K., Twenge, J. M. (2003). Individual differences in narcissism: Inflated self-views across the lifespan and around the world. *Journal of Research in Personality*, 37(6), 469-486. [https://doi.org/10.1016/S0092-6566\(03\)00026-6](https://doi.org/10.1016/S0092-6566(03)00026-6)
- Foster, J. D., Misra, T. A., Reidy, D. E. (2009). Narcissists are approach-oriented toward their money and their friends. *Journal of Research in Personality*, 43(5), 764-769. <https://doi.org/10.1016/j.jrp.2009.05.005>

- Foster, J. D., Shenese, J. W., Goff, J. S. (2009). Why do narcissists take more risk? Testing the roles of perceived risks and benefits of risky behaviors. *Personality and Individual Differences*, 47, 885–889. <https://doi.org/10.1016/j.paid.2009.07.008>
- Foster, J. D., Trimm, R. F. (2008). On being eager and uninhibited: Narcissism and approach-avoidance motivation. *Personality and Social Psychology Bulletin*, 34(7), 1004-1017. <https://doi.org/10.1177%2F0146167208316688>
- Freud, S. (1910/1957). Leonardo da Vinci and a memory of his childhood. W: J. Strachey (red.), *The Standard Edition of the Complete Psychological Works of Sigmund Freud* (t. 11, s. 59-137). The Hogarth Press.
- Freud, S. (1914/1957). On narcissism: An introduction. W: J. Strachey (red.), *The standard edition of the complete psychological work of Sigmund Freud* (t. 14, s. 67-104). The Hogarth Press.
- Freud, Z. (1917/1982). *Wstęp do psychoanalizy*. Wydawnictwo Naukowe PWN.
- Freud, S. (1923/1961). The ego and the id. W: J. Strachey (red.), *The standard edition of the complete psychological works of Sigmund Freud*. Hogarth Press.
- Freud, Z. (1991). Wprowadzenie do narcyzmu. W: K. Pospiszyl (red.), *Zygmunt Freud. Człowiek i dzieło*. Zakład Narodowy im. Ossolińskich.
- Fulford, D., Johnson, S. L., Carver, C. S. (2008). Commonalities and differences in characteristics of persons at risk for narcissism and mania. *Journal of Research in Personality*, 42(6), 1427-1438. <https://doi.org/10.1016/j.jrp.2008.06.002>
- Furtner, M. R., Rauthmann, J. F., Sachse, P. (2011). The self-loving self-leader: An examination of the relationship between self-leadership and the Dark Triad. *Social Behavior and Personality*, 39(3), 369-379. <https://psycnet.apa.org/doi/10.2224/sbp.2011.39.3.369>
- Gabriel, M. T., Critelli, J. W., Ee, J. S. (1994). Narcissistic illusions in self-evaluations of intelligence and attractiveness. *Journal of Personality*, 62, 143–155. <https://psycnet.apa.org/doi/10.1111/j.1467-6494.1994.tb00798.x>
- Gailliot, M. T., Baumeister, R. F. (2007). The physiology of willpower: Linking blood glucose to self-control. *Personality and Social Psychology Review*, 11, 303–327. <https://doi.org/10.1177/1088868307303030>
- Gailliot, M. T., Baumeister, R. F., DeWall, C. N., Maner, J. K., Plant, E. A., Tice, D. M., Brewer, L. E., Schmeichel, B. J. (2007). Self-control relies on glucose as a limited

- energy source: Willpower is more than a metaphor. *Journal of Personality and Social Psychology*, 92, 325–336. <https://doi.org/10.1037/0022-3514.92.2.325>
- Gao, S., Thomaes, S., van den Noortgate, W., Xie, X., Zhang, X., Wang, S. (2019). Recent changes in narcissism of Chinese youth: A cross-temporal meta-analysis, 2008-2017, *Personality and Individual Differences*, 148, 62-66. <https://doi.org/10.1016/j.paid.2019.05.035>
- Garavan, H., Ross, T. J., Stein, E. A. (1999). Right hemispheric dominance of inhibitory control: An event-related functional MRI study. *Proceedings of the National Academy of Sciences*, 96(14), 8301-8306. <https://doi.org/10.1073/pnas.96.14.8301>
- Gebauer, J. E., Sedikides, C., Verplanken, B., Maio, G. R. (2012). Communal narcissism. *Journal of Personality and Social Psychology*, 103(5), 854-878. <https://doi.org/10.1037/a0029629>
- George, D., Mallery, M. (2010). *SPSS for windows step by step: a simple guide and reference, 17.0 update*. Pearson.
- Geukes, K., Mesagno, C., Hanrahan, S. J., Kellmann, M. (2012). Testing an interactionist perspective on the relationship between personality traits and performance under public pressure. *Psychology of Sport and Exercise*, 13, 243–250. <https://doi.org/10.1016/j.psychsport.2011.12.004>
- Geukes, K., Nestler, S., Hutteman, R., Dufner, M., Küfner, A. C., Egloff, B., Denissen, J. J. A., Back, M. D. (2017). Puffed-up but shaky selves: State self-esteem level and variability in narcissists. *Journal of Personality and Social Psychology*, 112(5), 769-786. <https://doi.org/10.1037/pspp0000093>
- Glass, D. C., Singer, J. E. (1972). *Urban stress: Experiments on noise and social stressors*. Academic Press.
- Gogtay, N., Giedd, J. N., Lusk, L., Hayashi, K. M., Greenstein, D., Vaituzis, A. C., Nugent, T.F., Herman, D. H., Clasen, L. S., Toga, A. W., Rapoport, J. L., Thompson, P. M. (2004). Dynamic mapping of human cortical development during childhood through early adulthood. *Proceedings of the National academy of Sciences of the United States of America*, 101(21), 8174-8179. <https://doi.org/10.1073/pnas.0402680101>
- Goldstein, R. Z., Volkow, N. D. (2011). Dysfunction of the prefrontal cortex in addiction: Neuroimaging findings and clinical implications. *Nature Reviews Neuroscience*, 12(11), 652-669. <https://doi.org/10.1038/nrn3119>

- Gollwitzer, P. M., Brandstätter, V. (1997). Implementation intentions and effective goal pursuit. *Journal of Personality and Social Psychology*, 73(1), 186-199. <https://doi.org/10.1037/0022-3514.73.1.186>
- Gollwitzer, P. M., Fujita, K., Oettingen, G. (2004). Planning and the implementation of goals. W: R. F. Baumeister i K. D. Vohs (red.), *Handbook of self-regulation: Research, theory, and applications* (s. 211-228). The Guilford Press.
- Goncalo, J. A., Flynn, F. J., Kim, S. H. (2010). Are two narcissists better than one? The link between narcissism, perceived creativity, and creative performance. *Personality and Social Psychology Bulletin*, 36(11), 1484-1495. <https://doi.org/10.1177%2F0146167210385109>
- Gosling, S. D., Ko, S. J., Mannarelli, T., Morris, M. E. (2002). A room with a cue: Personality judgments based on offices and bedrooms. *Journal of Personality and Social Psychology*, 82(3), 379-398. <https://doi.org/10.1037//0022-3514.82.3.379>
- Grapsas, S., Brummelman, E., Back, M. D., Denissen, J. J. (2020). The “why” and “how” of narcissism: A process model of narcissistic status pursuit. *Perspectives on Psychological Science*, 15(1), 150-172. <https://doi.org/10.1177/1745691619873350>
- Grasmick, H. G., Tittle, C. R., Bursik Jr, R. J., Arneklev, B. J. (1993). Testing the core empirical implications of Gottfredson and Hirschi's general theory of crime. *Journal of Research in Crime and Delinquency*, 30(1), 5-29. <https://psycnet.apa.org/doi/10.1177/0022427893030001002>
- Green, A. (1980). Moral narcissism. *International Journal of Psychoanalytic Psychotherapy*, 8, 243-269.
- Green, A. (2001). *Life Narcissism, Death Narcissism*. Free Association Books.
- Green, A. (2002). A dual conception of narcissism: Positive and negative organizations. *The Psychoanalytic Quarterly*, 71(4), 631-649. <https://doi.org/10.1002/j.2167-4086.2002.tb00020.x>
- Grove, J. L., Smith, T. W., Girard, J. M., Wright, A. G. (2019). Narcissistic admiration and rivalry: An interpersonal approach to construct validation. *Journal of Personality Disorders*, 33(6), 751-775. https://doi.org/10.1521/pedi_2019_33_374
- Gröpel, P., Baumeister, R. F., Beckmann, J. (2014). Action versus state orientation and self-control performance after depletion. *Personality and Social Psychology Bulletin*, 40(4), 476-487. <https://doi.org/10.1177/0146167213516636>

- Guedes, M. J. C. (2017). Mirror, mirror on the wall, am I the greatest performer of all? Narcissism and self-reported and objective performance. *Personality and Individual Differences*, 108, 182-185. <https://doi.org/10.1016/j.paid.2016.12.030>
- Hagger, M. S., Chatzisarantis, N. L. (2013). The sweet taste of success the presence of glucose in the oral cavity moderates the depletion of self-control resources. *Personality and Social Psychology Bulletin*, 39, 28-42. <https://doi.org/10.1177/0146167212459912>
- Hagger, M. S., Chatzisarantis, N. L. D., Alberts, H., Anggono, C. O., Batailler, C., Birt, A. R., Zwieneberg, M. (2016). A multilab preregistered replication of the ego-depletion effect. *Perspectives on Psychological Science*, 11, 546-573. <https://doi.org/10.1177%2F1745691616652873>
- Hagger, M. S., Wood, C., Stiff, C., Chatzisarantis, N. L. D. (2010). Ego depletion and the strength model of self-control: A meta-analysis. *Psychological Bulletin*, 136, 495-525. <https://doi.org/10.1037/a0019486>
- Hair, J.F. Black, W.C. Babin, B.J. Anderson, R.E. (2010). *Multivariate data analysis*. Prentice-Hall.
- Hart, W., Adams, J. M., Burton, K. A. (2016). Narcissistic for the people: Narcissists and non-narcissists disagree about how to make a good impression. *Personality and Individual Differences*, 91, 69-73. <https://psycnet.apa.org/doi/10.1016/j.paid.2015.11.045>
- Hart, W., Richardson, K., Tortoriello, G., Tullett, A. (2017). Strategically out of control: A self-presentational conceptualization of narcissism and low self-control. *Personality and Individual Differences*, 114, 103-107. <https://psycnet.apa.org/doi/10.1016/j.paid.2017.03.046>
- Hartley, L. R., Adams, R. G. (1974). Effect of noise on the Stroop test. *Journal of Experimental Psychology*, 102(1), 62-66. <https://doi.org/10.1037/h0035695>
- Hauser, D. J., Ellsworth, P. C., Gonzalez, R. (2018). Are manipulation checks necessary? *Frontiers in Psychology*, 9, 998. <https://doi.org/10.3389/fpsyg.2018.00998>
- Hayes, A. F. (2018). *Introduction to Mediation, Moderation and Conditional Process Analysis. a Regression-Based Approach*. Guilford Press.
- Hendin, H. M., Cheek, J. M. (1997). Assessing hypersensitive narcissism: A reexamination of Murray's Narcism Scale. *Journal of Research in Personality*, 31(4), 588-599. <https://psycnet.apa.org/doi/10.1006/jrpe.1997.2204>

- Herzberger, S. D., Dweck, C. S. (1978). Attraction and delay of gratification. *Journal of Personality*, 46(2), 215-227. <https://psycnet.apa.org/doi/10.1111/j.1467-6494.1978.tb00176.x>
- Higgins, E. T. (1987). Self-discrepancy: A theory relating self and affect. *Psychological Review*, 94, 319-340. <https://psycnet.apa.org/doi/10.1037/0033-295X.94.3.319>
- Higgins, E. T. (1989). Self-discrepancy theory: What patterns of self-beliefs cause people to suffer?. *Advances in Experimental Social Psychology*, 22, 93-136. [https://doi.org/10.1016/S0065-2601\(08\)60306-8](https://doi.org/10.1016/S0065-2601(08)60306-8)
- Higgins, E. T. (1997). Beyond pleasure and pain. *American Psychologist*, 52, 1280-1300.
- Hill, E. M. (2015). The role of narcissism in health-risk and health-protective behaviors. *Journal of Health Psychology*, 21(9), 2021-2032. <https://doi.org/10.1177%2F1359105315569858>
- Hirschi, A., Jaensch, V. K. (2015). Narcissism and career success: Occupational self-efficacy and career engagement as mediators. *Personality and Individual Differences*, 77, 205–208. <https://doi.org/10.1016/j.paid.2015.01.002>
- Hoerger, M., Quirk, S. W., Weed, N. C. (2011). Development and validation of the Delaying Gratification Inventory. *Psychological Assessment*, 23(3), 725-738. <https://psycnet.apa.org/doi/10.1037/a0023286>
- Hofmann, W., Friese, M., Strack, F. (2009). Impulse and self-control from a dual-systems perspective. *Perspectives on Psychological Science*, 4(2), 162-176. <https://doi.org/10.1111%2Fj.1745-6924.2009.01116.x>
- Hofmann, W., Baumeister, R. F., Förster, G., Vohs, K. D. (2012). Everyday temptations: An experience sampling study of desire, conflict, and self-control. *Journal of Personality and Social Psychology*, 102(6), 1318-1335. <https://psycnet.apa.org/doi/10.1037/a0026545>
- Hofmann, W., Meindl, P., Mooijman, M., Graham, J. (2018). Morality and Self-Control: How They Are Intertwined and Where They Differ. *Current Directions in Psychological Science*, 27(4), 286-291. <https://doi.org/10.1177%2F0963721418759317>
- Hogan, R., Kaiser, R. B. (2005). What we know about leadership. *Review of General Psychology*, 9(2), 169-180. <https://doi.org/10.1037%2F1089-2680.9.2.169>
- Holtzman, N. S., Strube, M. J. (2010). Narcissism and attractiveness. *Journal of Research in Personality*, 44(1), 133-136. <https://doi.org/10.1016/j.jrp.2009.10.004>

- Holtzman, N. S., Strube, M. J. (2011). The intertwined evolution of narcissism and short-term mating. W: W.K. Campbell i J.D. Miller (red.), *The handbook of narcissism and narcissistic personality disorder: Theoretical approaches, empirical findings, and treatments* (s. 210-220). Wiley & Sons.
- Horney, K. (1939/2011). *Nowe drogi w psychoanalizie*. Rebis.
- Houlcroft, L., Bore, M., Munro, D. (2012). Three faces of narcissism. *Personality and Individual Differences*, 53(3), 274-278. <https://doi.org/10.1016/j.paid.2012.03.036>
- Hoyle, R. H. (26 kwietnia 2012). New Directions in Self-Control Research [referat]. WFU Seminar on Self-Regulation. Wake Forest University, Winston-Salem, NC, USA.
- Hoyle, R. H., Davisson, E. K. (2016). Varieties of self-control and their personality correlates. W: K. D. Vohs i R. F. Baumeister (red.), *Handbook of self-regulation: Research, theory, and applications* (s. 396-413). Guilford Publications.
- Hoyle, R. H., Davisson, E. K. (2017). Measurement of self-control by self-report: Considerations and recommendations. W: D. de Ridder, M. Adriaanse i K. Fujita (red.), *Routledge international handbook of self-control in health and well-being* (s. 74-87). Routledge.
- Horvath, S., Morf, C. C. (2010). To be grandiose or not to be worthless: Different routes to self-enhancement for narcissism and self-esteem. *Journal of Research in Personality*, 44(5), 585-592. <https://doi.org/10.1016/j.jrp.2010.07.002>
- Huflejt-Łukasik, M. (2010). *Ja i procesy samoregulacji: Różnice między zdrowiem a zaburzeniami psychicznymi*. Wydawnictwo Naukowe Scholar.
- Hyatt, C. S., Sleep, C. E., Lamkin, J., Maples-Keller, J. L., Sedikides, C., Campbell, W. K., Miller, J. D. (2018). Narcissism and self-esteem: a nomological network analysis. *PloS one*, 13(8), e0201088. <https://doi.org/10.1371/journal.pone.0201088>
- Jackson, L. A., Ervin, K. S., Hodge, C. N. (1992). Narcissism and body image. *Journal of Research in Personality*, 26(4), 357-370. [https://psycnet.apa.org/doi/10.1016/0092-6566\(92\)90065-C](https://psycnet.apa.org/doi/10.1016/0092-6566(92)90065-C)
- Jagięła, J. (2007). *Narcystyczna szkoła. O psychologicznej rzeczywistości szkoły*. Wydawnictwo Rubikon.
- Jahani, H. J. G., Ehsanikenari, A., Sharif, A. S. (2018). Role of self-efficacy and negative perfectionism in the prediction of procrastination of narcissistic personality: a study on non-clinical subjects. *Emerging Science Journal*, 2(6), 388-399.

- Jakubczyk, A., Wojnar, M. (2009). Impulsywność – definicje, teorie, modele. *Postępy Psychiatrii i Neurologii*, 18(4), 349-356.
- Jakubik, A. (2007). Zaburzenia osobowości. W: A. Bilikiewicz (red.), *Psychiatria. Podręcznik dla studentów medycyny* (s. 414-427). Wydawnictwo Lekarskie PZWL.
- James, W. (1892/2002). Wola. W: *Psychologia: Kurs skrócony* (s. 388-437). Wydawnictwo Naukowe PWN.
- Jensen, A. R., Rohwer, W. D. (1966). The Stroop Color-Word Test: A Review. *Acta Psychologica*, 25, 36–93. [https://doi.org/10.1016/0001-6918\(66\)90004-7](https://doi.org/10.1016/0001-6918(66)90004-7)
- Jodzio, K. (2008). *Neuropsychologia intencjonalnego działania. Koncepcje funkcji wykonawczych*. Wydawnictwo Naukowe Scholar.
- Johansson, M., Marciszko, C., Gredebäck, G., Nyström, P., Bohlin, G. (2015). Sustained attention in infancy as a longitudinal predictor of self-regulatory functions. *Infant Behavior and Development*, 41, 1-11. <https://doi.org/10.1016/j.infbeh.2015.07.001>
- John, O. P., Robins, R. W. (1994). Accuracy and Bias in Self-Perception: Individual Differences in Self-Enhancement and the Role of Narcissism. *Journal of Personality and Social Psychology*, 66(1), 206-219. <https://psycnet.apa.org/doi/10.1037/0022-3514.66.1.206>
- Johnson, S. E., Richeson, J. A., Finkel, E. J. (2011). Middle class and marginal? Socioeconomic status, stigma, and self-regulation at an elite university. *Journal of Personality and Social Psychology*, 100(5), 838-852. <https://psycnet.apa.org/doi/10.1037/a0021956>
- Jonason, P. K., Baughman, H. M., Carter, G. L., Parker, P. (2015). Dorian Gray without his portrait: Psychological, social, and physical health costs associated with the Dark Triad. *Personality and Individual Differences*, 78, 5-13. <https://psycnet.apa.org/doi/10.1016/j.paid.2015.01.008>
- Jonason, P. K., Li, N. P., Webster, G. D., Schmitt, D. P. (2009). The Dark Triad: Facilitating a short-term mating strategy in men. *European Journal of Personality*, 23(1), 5-18. <https://psycnet.apa.org/doi/10.1002/per.698>
- Jonason, P. K., Tost, J. (2010). I just cannot control myself: The Dark Triad and self-control. *Personality and Individual Differences*, 49(6), 611-615. <https://psycnet.apa.org/doi/10.1016/j.paid.2010.05.031>
- Judge, T.A., Higgins, C.A., Thoresen, C.J. Barrick, M.R. (1999). The Big Five personality traits, general mental ability, and career success across the life span. *Personnel*

- Psychology*, 52(3), 621-652. <https://psycnet.apa.org/doi/10.1111/j.1744-6570.1999.tb00174.x>
- Judge, T. A., LePine, J. A., Rich, B. L. (2006). Loving yourself abundantly: Relationship of the narcissistic personality to self- and other perceptions of workplace deviance, leadership, and task and contextual performance. *Journal of Applied Psychology*, 91, 762–776. <https://doi.org/10.1037/0021-9010.91.4.762>
- Judge, T. A., Piccolo, R. F., Kosalka, T. (2009). The bright and dark sides of leader traits: A review and theoretical extension of the leader trait paradigm. *The Leadership Quarterly*, 20(6), 855–875. <https://doi.org/10.1016/j.leaqua.2009.09.004>
- Kadzikowska-Wrzosek, R. (2011). Postawy rodzicielskie a zdolności w zakresie samoregulacji: wychowawcze uwarunkowania gratyfikacji podstawowych potrzeb, internalizacji standardów oraz siły woli. *Psychologia Rozwojowa*, 16(4), 89-108.
- Kadzikowska-Wrzosek, R. (2012) Siła woli we współczesnej psychologii – ujęcie personologiczne i procesualne. *Polskie Forum Psychologiczne*, 17(2), 307-326.
- Kadzikowska-Wrzosek, R. (2013). *Siła woli: autonomia, samoregulacja i kontrola działania*. Smak Słowa.
- Kajonius, P. J., Persson, B. N., Jonason, P. K. (2015). Hedonism, achievement, and power: Universal values that characterize the Dark Triad. *Personality and Individual Differences*, 77, 173-178. <https://doi.org/10.1016/j.paid.2014.12.055>
- Kampe, L., Bohn, J., Remmers, C., Hörz-Sagstetter, S. (2021). It's not that great anymore: The central role of defense mechanisms in grandiose and vulnerable narcissism. *Frontiers in Psychiatry*, 12, 661948. <https://doi.org/10.3389/fpsy.2021.661948>
- Kane, M. J., Engle, R. W. (2003). Working-memory capacity and the control of attention: The contributions of goal neglect, response competition, and task set to Stroop interference. *Journal of Experimental Psychology: General*, 132(1), 47–70. <https://doi.org/10.1037/0096-3445.132.1.47>
- Karbach, J., Kray, J. (2009). How useful is executive control training? Age differences in near and far transfer of task-switching training. *Developmental Science*, 12(6), 978-990. <https://doi.org/10.1111/j.1467-7687.2009.00846.x>
- Karoly, P. (1993). Mechanisms of self-regulation: A systems view. *Annual Review of Psychology*, 44(1), 23-52. <https://doi.org/10.1146/annurev.ps.44.020193.000323>

- Karreman, A., van Tuijl, C., van Aken, M. A., Deković, M. (2006). Parenting and self – regulation in preschoolers: a meta-analysis. *Infant and Child Development*, 15(6), 561-579. <https://doi.org/10.1002/icd.478>
- Kelley, H.H. (1972). Casual schematta and the attribution process. W: E. E. Jones, D. E. Kanouse, H. H. Kelley, R. E. Nisbett, S. Valins i B. Weiner (red.), *Attribution: Percieving the causes of behavior* (s. 151-174). General Learning Corp.
- Kernberg, O. (1975). *Borderline conditions and pathological narcissism*. Aronson.
- Kessenheimer, J. S., Greitemeyer, T. (2021). Greenwash yourself: The relationship between communal and agentic narcissism and pro-environmental behavior. *Journal of Environmental Psychology*, 75, 101621. <https://doi.org/10.1016/j.jenvp.2021.101621>
- Kim, E. J., Namkoong, K., Ku, T., Kim, S. J. (2008). The relationship between online game addiction and aggression, self-control and narcissistic personality traits. *European Psychiatry*, 23, 212-218. <https://doi.org/10.1016/j.eurpsy.2007.10.010>
- Kjærvik, S. L., Bushman, B. J. (2021). The link between narcissism and aggression: a meta-analytic review. *Psychological Bulletin*, 147(5), 477–503. <https://doi.org/10.1037/bul0000323>
- Kline, P. (1999). *The handbook of psychological testing*. Routledge.
- Kofta, M. (1979). *Samokontrola a emocje*. Wydawnictwo Naukowe PWN.
- Kohut, H. (1972). Thoughts on narcissism and narcissistic rage. *Psychoanalytic Study of Child*, 27, 360-399. <https://doi.org/10.1080/00797308.1972.11822721>
- Koven, N. S., Abry, A. W. (2015). The clinical basis of orthorexia nervosa: emerging perspectives. *Neuropsychiatric Disease and Treatment*, 11, 385–394. <https://doi.org/10.2147/ndt.s61665>
- Kowalski, C. M., Kwiatkowska, K., Kwiatkowska, M. M., Ponikiewska, K., Rogoza, R., Schermer, J. A. (2018). The Dark Triad traits and intelligence: Machiavellians are bright, and narcissists and psychopaths are ordinary. *Personality and Individual Differences*, 135, 1-6. <https://doi.org/10.1016/j.paid.2018.06.049>
- Kremen, A. M., Block, J. (1998). The roots of ego-control in young adulthood: Links with parenting in early childhood. *Journal of Personality and Social Psychology*, 75(4), 1062-1075. <https://doi.org/10.1037//0022-3514.75.4.1062>
- Krizan, Z., Herlache, A. D. (2017). The narcissism spectrum model: a synthetic view of narcissistic personality. *Personality and Social Psychology Review*, 22(1), 3-31. <https://doi.org/10.1177/1088868316685018>

- Krizan, Z., Johar, O. (2015). Narcissistic rage revisited. *Journal of Personality and Social Psychology*, 108(5), 784-801. <https://doi.org/10.1037/pspp0000013>
- Krzyżewski, K. (2008). Samoregulacja i samokontrola jako przedmiot psychologii. W: A. Niedźwieńska (red.), *Samoregulacja w poznaniu i działaniu* (s. 15-32). Wydawnictwo Uniwersytetu Jagiellońskiego.
- Kuhl, J. (1984). Volitional aspects of achievement motivation and learned helplessness: Toward a comprehensive theory of action control. *Progress in Experimental Personality Research*, 13, 99-171.
- Kuhl, J. (1985). Volitional mediators of cognition-behavior consistency: Self-regulatory processes and action versus state orientation. W: J. Kuhl i J. Beckmann (red.), *Action control: From cognition to behavior* (s. 101-128). Springer Verlag.
- Kuhl, J. (1994a). A theory of action and state orientations. W: J. Kuhl i J. Beckmann (red.), *Volition and personality: Action versus state orientation* (s. 9-46). Hogrefe & Huber Publishers.
- Kuhl, J. (1994b). Action versus state orientation: Psychometric properties of the Action Control Scale (ACS-90). W: J. Kuhl i J. Beckmann (red.), *Volition and personality: Action versus state orientation* (s. 47-60). Hogrefe & Huber Publishers.
- Kuhl, J. (2000). A functional-design approach to motivation and self-regulation: The dynamics of personality systems interactions. W: M. Boekaerts, P. R. Pintrich i M. Zeidner (red.), *Handbook of self-regulation* (s. 111-169). Academic Press.
- Kuhl, J., Beckmann, J. (1985). *Action control: From cognition to behavior*. Springer Verlag.
- Kuhl, J., Eisenbeiser, T. (1986). Mediating versus meditating cognitions in human motivation: Action control, inertial motivation, and the alienation effect. *Motivation, Thought, and Action*, 288-306. W: J. Kuhl i J. W. Atkinson (red.), *Motivation, thought, and action*. Praeger.
- Kuhl, J., Fuhrmann, A., (1998). Decomposing self-regulation and self-control: The volitional components inventory. W: J. Heckhausen i C.S. Dweck (red.), *Motivation and Self-regulation across the Life Span* (s. 15-49). Cambridge University Press.
- Kuhl, J., Goshke, T. (1985). A theory of action control: Mental subsystems, modes of control, and volitional conflict-resolution strategies. W: J. Kuhl i J. Beckmann (red.), *Action control: From cognition to behavior* (s. 93-123). Springer Verlag.

- Kuhl, J., Kazén, M., Koole, S. L. (2006). Putting self-regulation theory into practice: A user's manual. *Applied Psychology*, 55(3), 408-418. <https://doi.org/10.1111/j.1464-0597.2006.00260.x>
- Kuhl, J., Koole, S. L. (2004). Workings of the will: A functional approach. W: J. Greenberg, S.L. Koole i T.A. Pyszczynski (red.), *Handbook of experimental existential psychology*. Guilford Press.
- Kurzban, R. (2010). Does the brain consume additional glucose during self-control tasks? *Evolutionary Psychology*, 8(2), 147470491000800208. <https://doi.org/10.1177%2F147470491000800208>
- Lachowicz-Tabaczek, K., Lewandowska, B., Kochan-Wójcik, M., Andrzejewska, B. E., Juskiewicz, A. (2021). Grandiose and vulnerable narcissism as predictors of the tendency to objectify other people. *Current Psychology*, 40(11), 5637-5647. <https://doi.org/10.1007/s12144-019-00569-3>
- Lachowicz-Tabaczek, K., Makower, I. (2016). *Narcyzm a perfekcjonizm*. Nieopublikowane wyniki badań.
- Lakey, C. E., Goodie, A. S., Campbell, W. K. (listopad 2006). *The roles of individual differences and basic judgment and decision-making in gambling pathology* [referat]. Society for Judgment and Decision Making, Houston, TX, USA.
- Lakey, C. E., Rose, P., Campbell, W. K., Goodie, A. S. (2008). Probing the link between narcissism and gambling: The mediating role of judgment and decision-making biases, *Journal of Behavioral Decision Making*, 21, 131-137. <https://doi.org/10.1002/bdm.582>
- Lange, J., Crusius, J., Hagemeyer, B. (2016). The evil queen's dilemma: Linking narcissistic admiration and rivalry to benign and malicious envy. *European Journal of Personality*, 30(2), 168-188. <https://doi.org/10.1002/per.2047>
- Lasch, C. (1979). *The culture of narcissism*. Warner Books.
- Leckelt, M., Küfner, A. C., Nestler, S., Back, M. D. (2015). Behavioral processes underlying the decline of narcissists' popularity over time. *Journal of Personality and Social Psychology*, 109(5), 856-871. <https://doi.org/10.1037/pspp0000057>
- Leckelt, M., Richter, D., Schröder, C., Küfner, A. C. P., Grabka, M. M., Back, M. D. (2019). The rich are different: Unraveling the perceived and self-reported personality profiles of high net-worth individuals. *British Journal of Psychology*, 110, 769-789. <https://doi.org/10.1111/bjop.12360>

- Leder, J., Foster, J. D., Schütz, A. (2020). Willing to do what others won't: Narcissism, risk-taking, and social approval. *Personality and Individual Differences*, 153, 109672. <https://doi.org/10.1016/j.paid.2019.109672>
- Lee, K., Ashton, M. C. (2005). Psychopathy, Machiavellianism, and narcissism in the Five-Factor Model and the HEXACO model of personality structure. *Personality and Individual Differences*, 38(7), 1571-1582. <https://psycnet.apa.org/doi/10.1016/j.paid.2004.09.016>
- Levin, I. P., Hart, S. S. (2003). Risk preferences in young children: Early evidence of individual differences in reaction to potential gains and losses. *Journal of Behavioral Decision Making*, 16(5), 397-413. <https://psycnet.apa.org/doi/10.1002/bdm.453>
- Lockwood, P., Matthews, J. (2007). The self as a social comparer. W: C. Sedikides, SJ Spencer (red.), *The self* (s. 95-113). Routledge.
- Lowen, A. (1995). *Narcyzm. Zaprzeczenie prawdziwemu Ja*. Agencja Wydawnicza J. Santorski.
- Lyons, M., Rice, H. (2014). Thieves of time? Procrastination and the Dark Triad of personality. *Personality and Individual Differences*, 61, 34-37. <https://psycnet.apa.org/doi/10.1016/j.paid.2014.01.002>
- Łukaszewski, W. (2008). *Wielkie pytania psychologii*. Gdańskie Wydawnictwo Psychologiczne.
- Łukaszewski, W., Marszał-Wiśniewska, M. (2006). *Wytrwałość w działaniu: wyznaczniki sytuacyjne i osobowościowe*. Gdańskie Wydawnictwo Psychologiczne.
- Maciantowicz, O., Zajenkowski, M. (2018). Is narcissistic anger fueled by neuroticism? The relationship between grandiose and vulnerable narcissism, neuroticism, and trait anger. *Current Psychology*, <https://doi.org/10.1007/s12144-018-9866-y>
- MacKinnon, D. P., Krull, J. L., Lockwood, C. M. (2000). Equivalence of the mediation, confounding and suppression effect. *Prevention Science*, 1(4), 173-181. <https://doi.org/10.1023/a:1026595011371>
- MacLean, E. L., Hare, B., Nunn, C. L., Addessi, E., Amici, F., Anderson, R. C., Aurelli, F., Baker, J. M., Bania, A. E., Barnard, A. M., Boogert, N. J., Brannon, E. M., Bray, E. E., Bray, J. , Brent, L. J. N., Burkart, J. M., Call, J., Cantlon, J. F., Cheke, L. G., ... , Zhao, Y. (2014). The evolution of self-control. *Proceedings of the National Academy of Sciences*, 111(20), E2140-E2148. <https://psycnet.apa.org/doi/10.1073/pnas.1323533111>

- Magistretti, P. J., Pellerin, L., Martin, J. L. (1995). Brain energy metabolism: An integrated cellular perspective. W: F.E. Bloom i D.J. Kupfer (red.), *Psychopharmacology: The fourth generation of progress* (s. 657-670). Raven.
- Mahadevan, N., Gregg, A. P., Sedikides, C. (2018). Is self-regard a sociometer or a hierometer? Self-esteem tracks status and inclusion, narcissism tracks status. *Journal of Personality and Social Psychology*, 116, 444–466. <https://doi.org/10.1037/pspp0000189>
- Malesza, M. (2020). Grandiose narcissism and vulnerable narcissism in prisoner's dilemma game. *Personality and Individual Differences*, 158, 109841. <https://doi.org/10.1016/j.paid.2020.109841>
- Malesza, M., Kalinowski, K. (2021). Dark Triad and impulsivity—an ecological momentary assessment approach. *Current Psychology*, 40(8), 3682–3690. <https://doi.org/10.1007/s12144-019-00320-y>
- Malesza, M., Ostaszewski, P. (2016). Dark side of impulsivity—Associations between the Dark Triad, self-report and behavioral measures of impulsivity. *Personality and Individual Differences*, 88, 197–201. <https://doi.org/10.1016/j.paid.2015.09.016>
- Maloney, P. W., Grawitch, M. J., Barber, L. K. (2011). The multi-factor structure of the brief Self-Control Scale: Discriminant validity of restraint and impulsivity. *Journal of Research in Personality*, 46, 111–115. <https://psycnet.apa.org/doi/10.1016/j.jrp.2011.10.001>
- Manley, H., Paisarnsriromsuk, N., Roberts, R. (2020). The effect of narcissistic admiration and rivalry on speaking performance. *Personality and Individual Differences*, 154, 109624. <https://doi.org/10.1016/j.paid.2019.109624>
- Markus, H. R., Kitayama, S. (1991). Culture and the self: Implications for cognition, emotion, and motivation. *Psychological Review*, 98(2), 224–253. <https://doi.org/10.1037/0033-295X.98.2.224>
- Marshall, T. C., Lefringhausen, K., Ferenczi, N. (2015). The Big Five, self-esteem, and narcissism as predictors of the topics people write about in Facebook status updates. *Personality and Individual Differences*, 85, 35–40. <https://psycnet.apa.org/doi/10.1016/j.paid.2015.04.039>
- Marszał-Wiśniewska, M. (2001). Wychowawcze uwarunkowania orientacji na stan: jak można nie wykształcić silnej woli? *Przegląd Psychologiczny*, 44(4), 479–494.

- Marszał-Wiśniewska, M. (2002). Adaptacja skali kontroli działania J. Kuhla (ACS-90). *Studia Psychologiczne*, 40(2), 77-106.
- Maruszewski, T., Doliński, D., Łukaszewski, W., Marszał-Wiśniewska, M. (2008). Emocje i motywacja. W: J. Strelau i D. Doliński (red.), *Psychologia. Podręcznik akademicki, tom 1* (s. 511-650). Gdańskie Wydawnictwo Psychologiczne.
- McClure, S. M., Laibson, D. I., Loewenstein, G., Cohen, J. D. (2004). Separate neural systems value immediate and delayed monetary rewards. *Science*, 306(5695), 503-507. <https://psycnet.apa.org/doi/10.1126/science.1100907>
- McFarlin, D. B., Baumeister, R. F., Blascovich, J. (1984). On knowing when to quit: Task failure, self-esteem, advice, and nonproductive persistence. *Journal of Personality*, 52(2), 138-155. <https://psycnet.apa.org/doi/10.1111/j.1467-6494.1984.tb00349.x>
- McRae, K., Gross, J. J., Weber, J., Robertson, E. R., Sokol-Hessner, P., Ray, R. D., ..., Ochsner, K. N. (2012). The development of emotion regulation: An fMRI study of cognitive reappraisal in children, adolescents and young adults. *Social Cognitive and Affective Neuroscience*, 7(1), 11-22. <https://doi.org/10.1093/scan/nsr093>
- Meijers, J., Harte, J. M., Meynen, G., Cuijpers, P., Scherder, E. J. (2018). Reduced self-control after 3 months of imprisonment: A pilot study. *Frontiers in Psychology*, 9, 69. <https://doi.org/10.3389/fpsyg.2018.00069>
- Mekarski, J. E., Cutmore, T. R. H., Suboski, W. (1996). Gender differences during processing of the Stroop task. *Perceptual and Motor Skills*, 83(2), 563-568. <https://psycnet.apa.org/doi/10.2466/pms.1996.83.2.563>
- Metcalf, J., Mischel, W. (1999). a hot/cool-system analysis of delay of gratification: Dynamics of willpower. *Psychological Review*, 106(1), 3-19. <https://psycnet.apa.org/doi/10.1037/0033-295X.106.1.3>
- Miles, E., Sheeran, P., Baird, H., Macdonald, I., Webb, T. L., Harris, P. R. (2016). Does self-control improve with practice? Evidence from a six-week training program. *Journal of Experimental Psychology: General*, 145(8), 1075-1091. <https://psycnet.apa.org/doi/10.1037/xge0000185>
- Miller, J. D., Campbell, W. K. (2008). Comparing clinical and social-personality conceptualizations of narcissism. *Journal of Personality*, 76(3), 449-476. <https://doi.org/10.1111/j.1467-6494.2008.00492.x>
- Miller, J. D., Campbell, W. K., Young, D. L., Lakey, C. E., Reidy, D. E., Zeichner, A., Goodie, A. S. (2009). Examining the relations among narcissism, impulsivity, and

- self-defeating behaviors. *Journal of Personality*, 77(3), 761-794.
<https://psycnet.apa.org/doi/10.1111/j.1467-6494.2009.00564.x>
- Miller, G. A., Galanter, E., Pribram, K. H. (1960). *Plans and the structure of behavior*. Holt, Rinehart & Winston Inc.
- Miller, J. D., Hoffman, B. J., Gaughan, E. T., Gentile, B., Maples, J., Keith Campbell, W. (2011). Grandiose and vulnerable narcissism: a nomological network analysis. *Journal of Personality*, 79(5), 1013-1042. <https://doi.org/10.1111/j.1467-6494.2010.00711.x>
- Miller, J. D., Lynam, D. R., Vize, C., Crowe, M., Sleep, C., Maples-Keller, J. L., Few, L. R., Campbell, W. K. (2018). Vulnerable narcissism is (mostly) a disorder of neuroticism. *Journal of Personality*, 86(2), 186-199. <https://doi.org/10.1111/jopy.12303>
- Miller, H. C., Pattison, K. F., DeWall, C. N., Rayburn-Reeves, R., Zentall, T. R. (2010). Self-control without a “self”? Common self-control processes in humans and dogs. *Psychological Scienc*, 20(10), 1-5. <http://dx.doi.org/10.1177/0956797610364968>
- Millon, T. (1981). Personality disorders. W: L.A. Pervin (red.), *Handbook of personality. Theory and research*. Guilford Press.
- Mischel, W. (1968). *Personality and assessment*. Wiley.
- Mischel, W. (2015). *Test Marshmallow. o pożytkach płynących z samokontroli*. Smak Słowa.
- Mischel, W., Ebbesen, E. B. (1970). Attention in delay of gratification. *Journal of Personality and Social Psychology*, 16(2), 329-337. <https://doi.org/10.1037/h0029815>
- Mischel, W., Ebbesen, E. B., Raskoff Zeiss, A. (1972). Cognitive and attentional mechanisms in delay of gratification. *Journal of Personality and Social Psychology*, 21(2), 204-218. <http://doi.org/10.1037/h0032198>
- Mischel, W., Metzner, R. (1962). Preference for delayed reward as a function of age, intelligence, and length of delay interval. *The Journal of Abnormal and Social Psychology*, 64(6), 425-431. <http://doi.org/10.1037/h0045046>
- Mischel, W., Shoda, Y. (1995). a cognitive-affective system theory of personality: Reconceptualizing situations, dispositions, dynamics, and invariance in personality structure. *Psychological Review*, 102(2), 246-68. <http://doi.org/10.1037/0033-295x.102.2.246>.
- Mischel, W., Shoda, Y., Peake, P. K. (1988). The nature of adolescent competencies predicted by preschool delay of gratification. *Journal of Personality and Social Psychology*, 54(4), 687-696. <http://doi.org/10.1037/0022-3514.54.4.687>

- Mischel, W., Shoda, Y., Rodriguez, M. L. (1989). Delay of gratification in children. *Science*, 244(4907), 933-938. <http://doi.org/10.1126/science.2658056>
- Mocek, M., Gościński, J. (2008). Narcyzm i patologia narcystyczna w ujęciu psychologii self Heinza Kohuta. *Roczniki Psychologiczne*, 11(2), 7-26.
- Molden, D. C., Hui, C. M., Scholer, A. A., Meier, B. P., Noreen, E. E., d'Agostino, P. R., Martin, V. (2012). Motivational versus metabolic effects of carbohydrates on self-control. *Psychological Science*, 23(10), 1137-1144. <http://doi.org/10.1177/0956797612439069>
- Monterosso, J., Ainslie, G. (1999). Beyond discounting: possible experimental models of impulse control. *Psychopharmacology*, 146(4), 339-347. <http://doi.org/10.1007/pl00005480>.
- Morf, C. C., Weir, C., Davidov, M. (2000). Narcissism and intrinsic motivation: The role of goal congruence. *Journal of Experimental Social Psychology*, 36(4), 424-438. <https://doi.org/10.1006/jesp.1999.1421>
- Morf, C. C., Rhodewalt, F. (2001). Unraveling the paradoxes of narcissism: A dynamic self-regulatory processing model. *Psychological Inquiry*, 12(4), 177-196. https://doi.org/10.1207/S15327965PLI1204_1
- Moscato, S., Salgado, J. F. (2004). "Dark side" personality styles as predictors of task, contextual, and job performance. *International Journal of Selection and Assessment*, 12(4), 356-362. <https://psycnet.apa.org/doi/10.1111/j.0965-075X.2004.00290.x>
- Mowlaie, M., Abolghasemi, A., Aghababaei, N. (2016). Pathological narcissism, brain behavioral systems and tendency to substance abuse: The mediating role of self-control. *Personality and Individual Differences*, 88, 247-250. <https://psycnet.apa.org/doi/10.1016/j.paid.2015.09.019>
- Muraven, M. (2010a). Practicing self-control lowers the risk of smoking lapse. *Psychology of Addictive Behaviors*, 24(3), 446-452. <https://doi.org/10.1037/a0018545>
- Muraven, M. (2010b). Building self-control strength: Practicing self-control leads to improved self-control performance. *Journal of Experimental Social Psychology*, 46(2), 465-468. <https://doi.org/10.1016/j.jesp.2009.12.011>
- Muraven, M. (2012). Ego depletion: Theory and evidence. W: R. M. Ryan (red.), *The Oxford handbook of human motivation* (s. 111-126). Oxford University Press.

- Muraven, M., Baumeister, R. F. (2000). Self-regulation and depletion of limited resources: Does self-control resemble a muscle? *Psychological Bulletin*, 126(2), 247-259. <https://psycnet.apa.org/doi/10.1037/0033-2909.126.2.247>
- Muraven, M., Baumeister, R. F., Tice, D. M. (1999). Longitudinal improvement of self-regulation through practice: Building self-control strength through repeated exercise. *The Journal of Social Psychology*, 139(4), 446-457. <https://doi.org/10.1080/00224549909598404>
- Muraven, M., Rosman, H., Gagne, M. (2007). Lack of autonomy and self-control: Performance contingent rewards lead to greater depletion. *Motivation and Emotion*, 31, 322–330. <http://doi.org/10.1007/s11031-007-9073-x>
- Muraven, M., Shmueli, D., Burkley, E. (2006). Conserving self-control strength. *Journal of Personality and Social Psychology*, 91(3), 524 –537. <https://doi.org/10.1037/0022-3514.91.3.524>
- Muraven, M., Slessareva, E. (2003). Mechanisms of self-control failure: Motivation and limited resources. *Personality and Social Psychology Bulletin*, 29(7), 894-906. <https://doi.org/10.1177/0146167203029007008>
- Murphy, K.R., Myers, B., Wolach, A. (2009). *Statistical power analysis. a sample and general model for traditional and modern hypothesis testing*. Routledge.
- Myrseth, K. O. R., Fishbach, A. (2009). Self-control: A function of knowing when and how to exercise restraint. *Current Directions in Psychological Science*, 18(4), 247–252. <https://psycnet.apa.org/doi/10.1111/j.1467-8721.2009.01645.x>
- Näcke, P. (1899). Die sexuellen perversitäten in der irrenansalt. *Psychiatric en Neurologie Bladen*, 3, 14-21.
- Neal, D. T., Wood, W., Drolet, A. (2013). How do people adhere to goals when willpower is low? The profits (and pitfalls) of strong habits. *Journal of Personality and Social Psychology*, 104(6), 959-975. <https://psycnet.apa.org/doi/10.1037/a0032626>
- Neck, P., Houghton, J.D. (2006). Two decades of self-leadership theory and research. Past developments, present trends, and future possibilities. *Journal of Managerial Psychology*, 21(4), 270-295. <http://dx.doi.org/10.1108/02683940610663097>
- Neckar, J. (2008). Świadomość i wola. Czy świadomość jest niezbędnym atrybutem samokontroli? W: A. Niedźwieńska (red.), *Samokontrola w poznaniu i działaniu* (s. 53-72). Wydawnictwo Uniwersytetu Jagiellońskiego.

- Neckar, J. (2018). *Ewolucyjna psychologia osobowości: o psychologicznej naturze człowieka w ujęciu darwinowskim*. Wydawnictwo Akademickie Sedno.
- Nenadic, I., Güllmar, D., Dietzek, M., Langbein, K., Steinke, J., Gaser, C. (2014). Brain structure in narcissistic personality disorder: A VBM and DTI pilot study. *Psychiatry Research: Neuroimaging*, 231(2), 184-186. <https://doi.org/10.1016/j.psychresns.2014.11.001>
- Neria, A. L., Vizcaino, M., Jones, D. N. (2016). Approach/avoidance tendencies in dark personalities. *Personality and Individual Differences*, 101, 264-269. <https://psycnet.apa.org/doi/10.1016/j.paid.2016.05.054>
- Niedźwieńska, A. (2008). *Samoregulacja w poznaniu i działaniu*. Wydawnictwo Uniwersytetu Jagiellońskiego.
- Nishiyama, K., Johnson, J. V. (1997). Karoshi – death from overwork: Occupational health consequences of Japanese production management. *International Journal of Health Services*, 27(4), 625-641. <https://doi.org/10.2190/1jpc-679v-dynt-hj6g>
- Nunnally, J. C., Bernstein, I. H. (1994). *Psychometric theory*. McGraw Hill.
- Nuttin, J. (1968). *Struktura osobowości*. Wydawnictwo Naukowe PWN.
- Nevicka, B., Baas, M., Ten Velden, F. S. (2016). The bright side of threatened narcissism: Improved performance following ego threat. *Journal of Personality*, 84, 809–823. <https://psycnet.apa.org/doi/10.1111/jopy.12223>
- Ochsner, K. N., Ray, R. D., Cooper, J. C., Robertson, E. R., Chopra, S., Gabrieli, J. D., Gross, J. J. (2004). For better or for worse: Neural systems supporting the cognitive down- and up-regulation of negative emotion. *Neuroimage*, 23(2), 483-499. <https://doi.org/10.1016/j.neuroimage.2004.06.030>
- Oettingen, G. (2012). Future thought and behaviour change. *European Review of Social Psychology*, 23(1), 1-63. <https://doi.org/10.1080/10463283.2011.643698>
- Oettingen, G. (2018). *WOOP. Skuteczna metoda osiągnięcia celów*. Gdańskie Wydawnictwo Psychologiczne.
- Oettingen, G., Mayer, D. (2002). The motivating function of thinking about the future: Expectations versus fantasies. *Journal of Personality and Social Psychology*, 83(5), 1198-1212. <https://psycnet.apa.org/doi/10.1037/0022-3514.83.5.1198>
- Oettingen, G., Wadden, T. A. (1991). Expectation, fantasy, and weight loss: Is the impact of positive thinking always positive? *Cognitive Therapy and Research*, 15(2), 167-175. <https://psycnet.apa.org/doi/10.1007/BF01173206>

- Olsen, K. J., Dworkis, K. K., Young, S. M. (2014). CEO narcissism and accounting: a picture of profits. *Journal of Management Accounting Research*, 26(2), 243-267. <http://dx.doi.org/10.2139/ssrn.2115067>
- O'Reilly, C. A., Doerr, B., Caldwell, D. F., Chatman, J. A. (2014). Narcissistic CEOs and executive compensation. *The Leadership Quarterly*, 25, 218-231. <https://doi.org/10.1016/j.leaqua.2013.08.002>
- O'Reilly, C. A., Hall, N. (2021). Grandiose narcissists and decision making: Impulsive, overconfident, and skeptical of experts—but seldom in doubt. *Personality and Individual Differences*, 168, 110280. <https://doi.org/10.1016/j.paid.2020.110280>
- Owens B. P., Walker A. S., Waldman D. A. (2015). Leader narcissism and follower outcomes: The counterbalancing effect of leader humility. *Journal of Applied Psychology* 100(4), 1203-1213. <https://doi.org/10.1037/a0038698>
- Paleczek, D., Bergner, S., Rybnicek, R. (2018). Predicting career success: Is the dark side of personality worth considering? *Journal of Managerial Psychology*, 33(6), 437-456. <https://psycnet.apa.org/doi/10.1108/JMP-11-2017-0402>
- Paulhus, D. L. (1998). Interpersonal and intrapsychic adaptiveness of trait self-enhancement: A mixed blessing? *Journal of Personality and Social Psychology*, 74(5), 1197-1208. <https://psycnet.apa.org/doi/10.1037/0022-3514.74.5.1197>
- Paulhus, D. L. (2001). Normal narcissism: Two minimalist accounts. *Psychological Inquiry*, 12(4), 228-230.
- Paulhus, D. L., Robins, R. W., Trzesniewski, K. H., Tracy, J. L. (2004). Two replicable suppressor situations in personality research. *Multivariate Behavioral Research*, 39(2), 303-328. https://doi.org/10.1207/s15327906mbr3902_7
- Paulhus, D. L., Westlake, B. G., Calvez, S. S., Harms, P. D. (2013). Self-presentation style in job interviews: The role of personality and culture. *Journal of Applied Social Psychology*, 43, 2042-2059. <https://doi.org/10.1111/jasp.12157>
- Paulhus, D. L., Williams. K. M. (2002). The Dark Triad of Personality: Narcissism, Machiavellianism, and Psychopathy. *Journal of Research in Personality*, 36, 556-563. [https://doi.org/10.1016/S0092-6566\(02\)00505-6](https://doi.org/10.1016/S0092-6566(02)00505-6)
- Pauligk, S., Seidel, M., Fürtjes, S., King, J. A., Geisler, D., Hellerhoff, I., Roessner, V., Schmidt, U., Goschke, T., Walter, H., Strobel, A., Ehrlich, S. (2021). The costs of over-control in anorexia nervosa: Evidence from fMRI and ecological momentary

- assessment. *Translational Psychiatry*, 11(1), 1-12. <https://doi.org/10.1038/s41398-021-01405-8>
- Pervin, L. A. (2002). *Psychologia osobowości*. Gdańskie Wydawnictwo Psychologiczne.
- Pervin, L.A., John, O.P. (2002). *Osobowość: Teoria i badania*. Wydawnictwo Uniwersytetu Jagiellońskiego.
- Pilarska, A., Baumeister, R. F. (2018). Psychometric properties and correlates of the Polish version of the Self-Control Scale (SCS). *Polish Psychological Bulletin*, 49(1), 95-106. <https://doi.org/10.24425/119476>
- Pincus, A. L., Ansell, E. B., Pimentel, C. A., Cain, N. M., Wright, A. G., Levy, K. N. (2009). Initial construction and validation of the Pathological Narcissism Inventory. *Psychological Assessment*, 21(3), 365-379. <https://doi.org/10.1037/a0016530>.
- Pincus, A. L., Lukowitsky, M. R. (2010). Pathological narcissism and narcissistic personality disorder. *Annual Review of Clinical Psychology*, 6, 421-446. <https://doi.org/10.1146/annurev.clinpsy.121208.131215>.
- Pocheptsova, A., Amir, O., Dhar, R., Baumeister, R. F. (2009). Deciding without resources: Resource depletion and choice in context. *Journal of Marketing Research*, 46(3), 344-355. <https://doi.org/10.1509/jmkr.46.3.344>
- Prokopek, A. (2018). Wybrane statystyczne metody radzenia sobie z brakami danych. *Polskie Forum Psychologiczne*, 23(2), 291-310. <https://doi.org/10.14656/PFP20180205>
- Pulver, S. E. (1970). Narcissism: The term and the concept. *Journal of the American Psychoanalytic Association*, 18(2), 319-341. <https://psycnet.apa.org/doi/10.1177/000306517001800204>
- Ranihel, R., Redden, J. P., Vohs, K. D. (2011). *An orderly mind is sensitive to norms*. Nieopublikowany maszynopis.
- Raskin, R. N., Hall, C. S. (1979). A Narcissistic Personality Inventory. *Psychological Reports*, 45(2), 590. <https://doi.org/10.2466/pr0.1979.45.2.590>
- Raskin, R. N., Hall, C. S. (1981). The Narcissistic Personality Inventory: Alternative form reliability and further evidence of construct validity. *Journal of Personality Assessment*, 45(2), 159-162. https://doi.org/10.1207/s15327752jpa4502_10
- Raskin, R., Novacek, J., Hogan, R. (1991). Narcissistic self-esteem management. *Journal of Personality and Social Psychology*, 60(6), 911-918. <https://doi.org/10.1111/j.1467-6494.1991.tb00766.x>

- Raskin, R., Shaw, R. (1988). Narcissism and the use of personal pronouns. *Journal of Personality*, 56(2), 393-404. <https://doi.org/10.1111/j.1467-6494.1988.tb00892.x>
- Rasmussen, K. (2016). Entitled vengeance: A meta-analysis relating narcissism to provoked aggression. *Aggressive Behavior*, 42(4), 362-379. <https://doi.org/10.1002/ab.21632>
- Reich, w (1949). *Character analysis*. Farrar, Straus & Giroux.
- Reif, A., Jacob, C. P., Rujescu, D., Herterich, S., Lang, S., Gutknecht, L., Baehne, C. G., Strobel, A., Freitag, C. M., Giegling, I., Romanos, M., Hartmann, A., Rostler, M., Renner, T., J., Fallgatter, Retz, W., Ehli, A., Lesch, K. (2009). Influence of functional variant of neuronal nitric oxide synthase on impulsive behaviors in humans. *Archives of General Psychiatry*, 66(1), 41-50. <https://doi.org/10.1001/archgenpsychiatry.2008.510>
- Reykowski, J. (1975). Osobowość jako centralny system regulacji i integracji czynności. W: T. Tomaszewski (red.), *Psychologia* (s. 762-825). Wydawnictwo Naukowe PWN.
- Rhodewalt, F. (2005). Umysł społeczny narcyza-poznawcze i motywacyjne aspekty budowania tożsamości poprzez relacje interpersonalne. W: J.P. Forgas, K.D. Williams i L. Wheeler (red.), *Umysł społeczny*. Gdańskie Wydawnictwo Psychologiczne.
- Rhodewalt, F., Morf, C. C. (1995). Self and interpersonal correlates of the Narcissistic Personality Inventory: A review and new findings. *Journal of Research in Personality*, 29(1), 1-23. <https://psycnet.apa.org/doi/10.1006/jrpe.1995.1001>
- Rhodewalt, F., Morf, C. C. (1998). On self-aggrandizement and anger: A temporal analysis of narcissism and affective reactions to success and failure. *Journal of Personality and Social Psychology*, 74(3), 672-895. <https://doi.org/10.1037//0022-3514.74.3.672>
- Rhodewalt, F., Tragakis, M., Finnerty, J. (2006). Narcissism and self-handicapping: Linking self-aggrandizement to behavior. *Journal of Research in Personality*, 40, 573-597. <https://doi.org/10.1016/j.jrp.2005.05.001>
- Roberts, R., Callow, N., Hardy, L., Woodman, T., Thomas, L. (2010). Interactive effects of different visual imagery perspectives and narcissism on motor performance. *Journal of Sport and Exercise Psychology*, 32, 499-517. <https://doi.org/10.1123/jsep.32.4.499>
- Roberts, B. W., Robins, R. W. (2000). Broad Dispositions, Broad Aspirations: The Intersection of Personality Traits and Major Life Goals. *Personality and Social Psychology Bulletin*, 26, 1284-1296. <https://doi.org/10.1177%2F0146167200262009>
- Roberts, R., Woodman, T., Hardy, L., Davis, L., Wallace, H. M. (2013). Psychological skills do not always help performance: The moderating role of narcissism. *Journal of*

- Applied Sport Psychology*, 25, 316–325.
<https://doi.org/10.1080/10413200.2012.731472>
- Roberts, R., Woodman, T., Sedikides, C. (2018). Pass me the ball: Narcissism in performance settings. *International Review of Sport and Exercise Psychology*, 11(1), 190–213.
<https://doi.org/10.1080/1750984X.2017.1290815>
- Robins, R. W., John, O. P. (1997). Effects of visual perspective and narcissism on self-perception: Is seeing believing? *Psychological Science*, 8, 37–42.
<https://doi.org/10.1111%2Fj.1467-9280.1997.tb00541.x>
- Rogoza, R., Rogoza, M., Wyszynska, P. (2016). Polska adaptacja modelu narcystycznego podziwu i rywalizacji. *Polskie Forum Psychologiczne*, 21, 410–431.
<https://doi.org/10.14656/PFP20160306>
- Rogoza, R., Żemojtel-Piotrowska, M., Kwiatkowska, M. M., Kwiatkowska, K. (2018). The bright, the dark, and the blue face of narcissism: The Spectrum of Narcissism in its relations to the metatraits of personality, self-esteem, and the nomological network of shyness, loneliness, and empathy. *Frontiers in Psychology*, 343.
<https://doi.org/10.3389/fpsyg.2018.00343>
- Rogoza, R., Żemojtel-Piotrowska, M., Rogoza, M., Piotrowski, J., Wyszynska, P. (2016). Narcissistic admiration and rivalry in the context of personality metatraits. *Personality and Individual Differences*, 102, 180–185. <https://doi.org/10.1016/j.paid.2016.07.003>
- Rose, P. (2007). Mediators of the association between narcissism and compulsive buying: The roles of materialism and impulse control. *Psychology of Addictive Behaviors*, 21(4), 576–581. <https://doi.org/10.1037/0893-164x.21.4.576>
- Rosenberg, M. (1965). *Society and the adolescent self-image*. Princeton University Press.
- Rubinstein, G. (2003). Macho man: Narcissism, homophobia, agency, communion, and authoritarianism – a comparative study among Israeli bodybuilders and a control group. *Psychology of Men & Masculinity*, 4(2), 100–110.
<https://psycnet.apa.org/doi/10.1037/1524-9220.4.2.100>
- Rueda, M. R., Posner, M. I., Rothbart, M. K. (2004). Attentional control and self-regulation. W: R. F. Baumeister i K. D. Vohs (red.), *Handbook of self-regulation: Research, theory, and applications* (s. 284–299). The Guilford Press.
- Sabbagh, M. A., Xu, F., Carlson, S. M., Moses, L. J., Lee, K. (2006). The development of executive functioning and theory of mind: A comparison of Chinese and US

- preschoolers. *Psychological Science*, 17(1), 74-81. <https://doi.org/10.1111/j.1467-9280.2005.01667.x>
- Sadger, J. (1908). Psychiatrisch-neurologisches in psychoanalytischer Beleuchtung. *Zeitschrift fuer Gesamte Medizin*, 7, 92-104.
- Sanders, M. A., Shirk, S. D., Burgin, C. J., Martin, L. L. (2012). The gargle effect rinsing the mouth with glucose enhances self-control. *Psychological Science*, 23(12), 1470–1472. <https://doi.org/10.1177/0956797612450034>
- Schmeichel, B. J., Baumeister, R. F. (2004). Self-regulatory strength. W: R. F. Baumeister i K. D. Vohs (red.), *Handbook of self-regulation* (s. 84-98). Guilford Press.
- Schmeichel, B. J., Vohs, K. (2009). Self-affirmation and self-control: Affirming core values counteracts ego depletion. *Journal of Personality and Social Psychology*, 96(4), 770 – 782. <https://doi.org/10.1037/a0014635>
- Schmeichel, B. J., Zell, A. (2007). Trait self-control predicts performance on behavioral tests of self-control. *Journal of Personality*, 75(4), 743-756. <https://doi.org/10.1111/j.1467-6494.2007.00455.x>
- Schmidt, J. (2006). *Słownik mitologii greckiej i rzymskiej*. Książnica.
- Schulze, L., Dziobek, I., Vater, A., Heekeren, H. R., Bajbouj, M., Renneberg, B., Heuser, I., Roepke, S. (2013). Gray matter abnormalities in patients with narcissistic personality disorder. *Journal of Psychiatric Research*, 47(10), 1363-1369. <https://doi.org/10.1016/j.jpsychires.2013.05.017>
- Scarpina, F., Tagini, S. (2017). The Stroop color and word test. *Frontiers in Psychology*, 8, 557. <https://doi.org/10.3389/fpsyg.2017.00557>
- Shah, J., Higgins, E. T. (2001). Regulatory concerns and appraisal efficiency: The general impact of promotion and prevention. *Journal of Personality and Social Psychology*, 80, 693-705. <https://doi.org/10.1037/0022-3514.80.5.693>
- Sedikides, C., Rudich, E. A., Gregg, A. P., Kumashiro, M., Rusbult, C. (2004). Are normal narcissists psychologically healthy? Self-esteem matters. *Journal of Personality and Social Psychology*, 87, 400-416. <https://doi.org/10.1037/0022-3514.87.3.400>
- Sherry, S. B., Gralnick, T. M., Hewitt, P. L., Sherry, D. L., Flett, G. L. (2014). Perfectionism and narcissism: Testing unique relationships and gender differences. *Personality and Individual Differences*, 61, 52-56. <https://doi.org/10.1016/j.paid.2014.01.007>
- Silvers, J. A., Insel, C., Powers, A., Franz, P., Weber, J., Mischel, W., Casey, B. J., Ochsner, K. N. (2014). Curbing craving: Behavioral and brain evidence that children regulate

- craving when instructed to do so but have higher baseline craving than adults. *Psychological Science*, 25(10), 1932-1942. <https://doi.org/10.1177/0956797614546001>
- Skinner, B. F. (1953). *Science and Human Behavior*. Simon and Schuster.
- Smillie, L., Jackson, C. (2006). Functional impulsivity and reinforcement sensitivity theory. *Journal of Personality*, 74, 47-83. <https://doi.org/10.1111/j.1467-6494.2005.00369.x>
- Sosnowski, T., Jarmakowska-Kostrzanowska, L. (2020). Do czego potrzebna jest moc statystyczna testu? W: M. Trojan i M. Gut (red.), *Nowe technologie i metody w psychologii* (s. 449-470). Liberi Libri. <https://doi.org/10.47943.lib.9788363487430.rozdzial21>
- Soyer, R. B., Rovenpor, J. L., Kopelman, R. E. (1999). Narcissism and achievement motivation as related to three facets of the sales role: Attraction, satisfaction and performance. *Journal of Business and Psychology*, 14(2), 285-304. <https://doi.org/10.1023/A:1022147326001>
- Spurk, S., Keller, A. C., Hirschi, A. (2015). Do bad guys get ahead or fall behind? Relationships of the Dark Triad of personality with objective and subjective career success. *Social Psychological and Personality Science*, 7(2), 113-121. <https://doi.org/10.1177/1948550615609735>
- Stinson, F. S., Dawson, D. A., Goldstein, R. B., Chou, S. P., Huang, B., Smith, S. M., Ruan, W. J., Pulay, A. J., Saha, T., D., Pickering, R. P., Grant, B. F. (2008). Prevalence, correlates, disability, and comorbidity of DSM-IV narcissistic personality disorder: Results from the wave 2 national epidemiologic survey on alcohol and related conditions. *The Journal of Clinical Psychiatry*, 69(7), 1033-1045. <https://doi.org/10.4088/jcp.v69n0701>
- Stoeber, J. (2014). How other-oriented perfectionism differs from self-oriented and socially prescribed perfectionism. *Journal of Psychopathology and Behavioral Assessment*, 36(2), 329-338. <https://doi.org/10.1007/s10862-013-9397-7>
- Stoeber, J., Hutchfield, J., Wood, K. V. (2008). Perfectionism, self-efficacy, and aspiration level: Differential effects of perfectionistic striving and self-criticism after success and failure. *Personality and Individual Differences*, 45(4), 323-327. <https://doi.org/10.1016/j.paid.2008.04.021>

- Stoeber, J., Sherry, S. B., Nealis, L. J. (2015). Multidimensional perfectionism and narcissism: Grandiose or vulnerable? *Personality and Individual Differences*, 80, 85-90. <https://doi.org/10.1016/j.paid.2015.02.027>
- Strack, F., Deutsch, R. (2004). Reflective and impulsive determinants of social behavior. *Personality and Social Psychological Review*, 8, 220-247. https://doi.org/10.1207/s15327957pspr0803_1.
- Strelau, J. (2006). *Psychologia różnic indywidualnych* (wyd. 2). Wydawnictwo Naukowe Scholar.
- Stroop, J. R. (1935). Studies of interference in serial verbal reactions. *Journal of Experimental Psychology*, 18, 643-662. <https://doi.org/10.1037/h0054651>
- Stucke, S. T., Sporer S. L. (2002). When a grandiose self-image is threatened: Narcissism and self-concept clarity as predictors of negative emotions and aggression following ego-threat. *Journal of Personality*, 70(4), 509-532. <https://doi.org/10.1111/1467-6494.05015>.
- Subramanian, Ł., Sękowski, M., Żemojtel-Piotrowska, M. (2020). Behavioral Inhibition System (BIS), Behavioral Activation System (BAS), and grandiose facets of narcissism. *Current Psychology*, 1-7. <https://doi.org/10.1007/s12144-020-00927-6>
- Ścibor-Rylski, M. (2013). Miary związku między zmiennymi – współczynniki korelacji. W: S. Bedyńska i M. Cypriańska (red.), *Statystyczny drogowskaz 1*. Wydawnictwo Akademickie Sedno.
- Śpiewak, S. (2008). Dlaczego zupa z kamienia smakuje psychologom społecznym? o wykorzystywaniu manipulacji obciążeniem poznawczym w badaniach społecznych. *Psychologia Społeczna*, 3(1 (6)), 23-40.
- Śpiewak, S. (2013). *Rozgrzewanie uwagi–wyczerpywanie woli–uległość*. Wydawnictwo Naukowe Scholar.
- Tangney, J. P., Baumeister, R. F., Boone, A. L. (2004). High self-control predicts good adjustment, less pathology, better grades, and interpersonal success. *Journal of Personality*, 72(2), 271-324. <https://doi.org/10.1111/j.0022-3506.2004.00263.x>.
- Tice, D. M., Baumeister, R. F., Shmueli, D., Muraven, M. (2007). Restoring the self: Positive affect helps improve self-regulation following ego depletion. *Journal of Experimental Social Psychology*, 43(3), 379-384. <https://doi.org/10.1016/j.jesp.2006.05.007>
- Tominey, S. L., McClelland, M. M. (2011). Red light, purple light: Findings from a randomized trial using circle time games to improve behavioral self-regulation in

- preschool. *Early Education & Development*, 22(3), 489-519.
<https://doi.org/10.1080/10409289.2011.574258>
- Topolewska, E., Skimina, E., Strus, W., Ciecuch, J., Rowiński, T. (2017). Krótki kwestionariusz do pomiaru Wielkiej Piątki IPIP-BFM-20. *Roczniki Psychologiczne*, 17(2), 367-384.
- Torgersen, S., Kringlen, E., Cramer, V. (2001). The prevalence of personality disorders in a community sample. *Archives of General Psychiatry*, 58(6), 590-596.
<https://doi.org/10.1001/archpsyc.58.6.590>.
- Twenge, J. M. (2014). *Generation me-revised and updated: Why today's young americans are more confident, assertive, entitled--and more miserable than ever before*. Simon and Schuster.
- Twenge, J. M., Campbell, W. K. (2009). *The narcissism epidemic: Living in the age of entitlement*. Simon and Schuster.
- Twenge, J. M., Foster, J. D. (2008). Mapping the scale of the narcissism epidemic: Increases in narcissism 2002–2007 within ethnic groups. *Journal of Research in Personality*, 42, 1619–1622. <https://doi.org/10.1016/j.jrp.2008.06.014>
- Twenge, J. M., Konrath, S., Foster, J. D., Campbell, W. K., Bushman, B. J. (2008). Further evidence of an increase in narcissism among college students. *Journal of Personality*, 76(4), 919-928. <https://doi.org/10.1111/j.1467-6494.2008.00509.x>
- Vadillo, M. A., Gold, N. K., Osman, M. (2016). The bitter truth about sugar and willpower: The limited evidential value of the glucose model of ego depletion. *Psychological Science*, 27(9), 1207-1214. <https://doi.org/10.1177/0956797616654911>
- van der Elst, W., van Boxtel, M. P., van Breukelen, G. J., Jolles, J. (2006). The Stroop color-word test: Influence of age, sex, and education; and normative data for a large sample across the adult age range. *Assessment*, 13(1), 62-79.
<https://doi.org/10.1177/1073191105283427>.
- Vazire, S., Funder, D. C. (2006). Impulsivity and the self-defeating behavior of narcissists. *Personality and Social Psychology Review*, 10(2), 154–165.
https://doi.org/10.1207/s15327957pspr1002_4
- Vaughn, M. G., DeLisi, M., Beaver, K. M., Wright, J. P., Howard, M. O. (2007). Toward a psychopathology of self-control theory: The importance of narcissistic traits. *Behavioral Sciences and the Law*, 25(6), 803-821. <https://doi.org/10.1002/bsl.789>.

- Vernon, P. A., Villani, V. C., Vickers, L. C., Harris, J. A. (2008). a behavioral genetic investigation of the Dark Triad and the Big 5. *Personality and Individual Differences*, 44(2), 445-452. <https://doi.org/10.1016/j.paid.2007.09.007>
- Baumeister, R. F., Vohs, K. D. (2001). Narcissism as addiction to esteem. *Psychological Inquiry*, 12(4), 206-210.
- Vohs, K. D., Baumeister, R. F. (2004). Understanding self-regulation: An introduction. W: *Handbook of self-regulation: Research, theory, and applications* (s. 1-9). Guilford Publications.
- Wagner, D. D., Heatherton, T. F. (2016). Cognitive neuroscience of self-regulation failure. W: K.D. Vohs i R. F. Baumeister (red.), *Handbook of self-regulation: Research, theory, and applications* (s. 111-130). Guilford Publications.
- Wales, W. J., Patel, P. C., Lumpkin, G. T. (2013). In pursuit of greatness: CEO narcissism, entrepreneurial orientation, and firm performance variance. *Journal of Management Studies*, 50, 1041–1069. <https://doi.org/10.1111/joms.12034>
- Wallace, H. M., Baumeister, R. F. (2002a). The performance of narcissists rises and falls with perceived opportunity for glory. *Journal of Personality and Social Psychology*, 82(5), 819-834. <https://doi.org/10.1037/0022-3514.82.5.819>
- Wallace, H. M., Baumeister, R. F. (2002b). The effects of success versus failure feedback on further self-control. *Self and Identity*, 1(1), 35-41. <https://doi.org/10.1080/152988602317232786>
- Wallace, H. M., Ready, C. B., Weitenhagen, E. (2009). Narcissism and task persistence. *Self and Identity*, 8(1), 78-93. <https://doi.org/10.1080/15298860802194346>
- Walsh, K., Darby, D. (2008). *Neuropsychologia kliniczna Walsha*. Gdańskie Wydawnictwo Psychologiczne.
- Walters, G. D. (2000). Behavioral self-control training for problem drinkers: A meta-analysis of randomized control studies. *Behavior Therapy*, 31(1), 135-149. [https://doi.org/10.1016/S0005-7894\(00\)80008-8](https://doi.org/10.1016/S0005-7894(00)80008-8)
- Watson, J. B. (1913). Psychology as the behaviorist views it. *Psychological Review*, 20, 158-177. <https://doi.org/10.1037/h0074428>
- Watson, J. M. (2012). Educating the disagreeable extravert: Narcissism, the Big Five personality traits, and achievement goal orientation. *International Journal of Teaching and Learning in Higher Education*, 24(1), 76-88.

- Watson, P. J., McKinney, J., Hawkins, C., Morris, R. J. (1988). Assertiveness and narcissism. *Psychotherapy: Theory, Research, Practice, Training*, 25(1), 125-131. <https://doi.org/10.1037/h0085308>
- Webb, T. L., Sheeran, P. (2003). Can implementation intentions help to overcome ego-depletion? *Journal of Experimental Social Psychology*, 39(3), 279-286. [https://doi.org/10.1016/S0022-1031\(02\)00527-9](https://doi.org/10.1016/S0022-1031(02)00527-9)
- Wegner, D. M. (1989). *White bears and other unwanted thoughts: Suppression, obsession, and the psychology of mental control*. Penguin Press.
- Wetzel, E., Brown, A., Hill, P. L., Chung, J. M., Robins, R. W., Roberts, B. W. (2017). The narcissism epidemic is dead; long live the narcissism epidemic. *Psychological Science*, 28(12), 1833-1847. <https://doi.org/10.1177/0956797617724208>
- Wilkinson, L., Task Force on Statistical Inference APA Board of Scientific Affairs (1999). Statistical methods in psychology journals: Guidelines and explanations. *American Psychologist*, 54(8), 594-604. <https://doi.org/10.1037/0003-066X.54.8.594>
- Wills, T. A. (1991). Similarity and self-esteem in downward comparison. W: J. M. Suls, T. A. Wills (red.), *Social comparison: Contemporary theory and research* (s. 51-78). Lawrence Erlbaum.
- Wilson, J. Q., Kelling, G. L. (1982). Broken windows. *Atlantic Monthly*. <http://www.theatlantic.com/doc/198203/broken-windows>
- Wink, P. (1991). Two faces of narcissism. *Journal of Personality and Social Psychology*, 61(4), 590-597. <https://doi.org/10.1037//0022-3514.61.4.590>.
- Wirga, T. (2018). Nieopublikowana wersja skali Start-Stop – komunikacja osobista.
- Wojciszke, B. (2002). *Człowiek wśród ludzi. Zarys psychologii społecznej*. Wydawnictwo Naukowe Scholar.
- Wojciszke, B., Szlendak, M. A. (2010). Skale do pomiaru orientacji sprawczej i wspólnotowej. *Psychologia Społeczna*, 5(1), 57-70.
- Wolfe, T. (1976). The me decade and the third great awakening. *New York Magazine*, 23(8), 26-40. <https://doi.org/10.1177/105960117600100416>
- Wolska, A. (2000). *Mózgowa organizacja czynności psychicznych*. Impuls.
- Woodman, T., Roberts, R., Hardy, L., Callow, N., Rogers, C. H. (2011). There is an “I” in TEAM: Narcissism and social loafing. *Research Quarterly for Exercise and Sport*, 82, 285–290. <https://doi.org/10.1080/02701367.2011.10599756>

- World Health Organization (2009). *Międzynarodowa Statystyczna Klasyfikacja Chorób i Problemów Zdrowotnych*. Centrum Systemów Informacyjnych Ochrony Zdrowia.
- Wrosch, C., Scheier, M. F., Carver, C. S., Schulz, R. (2003). The importance of goal disengagement in adaptive self-regulation: When giving up is beneficial. *Self and identity*, 2(1), 1-20. <https://doi.org/10.1080/15298860309021>
- Wurst, S. N., Gerlach, T. M., Dufner, M., Rauthmann, J. F., Grosz, M. P., Küfner, A. C., Denissen, J. J., Back, M. D. (2017). Narcissism and romantic relationships: The differential impact of narcissistic admiration and rivalry. *Journal of Personality and Social Psychology*, 112(2), 280-306. <https://doi.org/10.1037/pspp0000113>
- Wytykowska, A. (24-28 lipca 2017). Mental and behavioral regulation of temptation. The moderating role of BIS and BAS sensitivity [referat]. Konferencja International Society for the Study of Individual Differences, Warszawa, Polska.
- Young, J. E., Klosko, J. S., Weishaar, M. E., Waśkiewicz, O. (2014). *Terapia schematów: przewodnik praktyka*. Gdańskie Wydawnictwo Psychologiczne.
- Zajenkowski, M., Czarna, A. Z. (2015). What makes narcissists unhappy? Subjectively assessed intelligence moderates the relationship between narcissism and psychological well-being. *Personality and Individual Differences*, 77, 50-54. <https://doi.org/10.1016/j.paid.2014.12.045>
- Zajenkowski, M., Dufner, M. (2020). Why do narcissists care so much about intelligence? *Current Directions in Psychological Science*, 29(3), 261-266. <https://doi.org/10.1177/0963721420917152>
- Zajenkowski, M., Maciantowicz, O., Szymaniak, K., Urban, P. (2018). Vulnerable and grandiose narcissism are differentially associated with ability and trait emotional intelligence. *Frontiers in Psychology*, 9, 1606. <https://10.3389/fpsyg.2018.01606>
- Zeigler-Hill, V., Clark, C. B., Pickard, J. D. (2008). Narcissistic subtypes and contingent self-esteem: Do all narcissists base their self-esteem on the same domains? *Journal of Personality*, 76(4), 753-774. <https://10.1111/j.1467-6494.2008.00503.x>
- Zeigler-Hill, V., Enjaian, B., Essa, L. (2013). The role of narcissistic personality features in sexual aggression. *Journal of Social and Clinical Psychology*, 32(2), 186-199. <https://doi.org/10.1521/jscp.2013.32.2.186>
- Zeigler-Hill, V., McCabe, G. A., Vrabel, J. K., Raby, C. M., Cronin, S. (2018). The narcissistic pursuit of status. W: *Handbook of trait narcissism: Key advances*,

- research methods, and controversies* (s. 299-306). Springer.
https://doi.org/10.1007/978-3-319-92171-6_32
- Zhang, H., Zhao, H. (2020). Dark personality traits and cyber aggression in adolescents: A moderated mediation analysis of belief in virtuous humanity and self-control. *Children and Youth Services Review*, 119, 105565.
<https://doi.org/10.1016/j.childyouth.2020.105565>
- Zhao, X., Lynch Jr, J. G., Chen, Q. (2010). Reconsidering Baron and Kenny: Myths and truths about mediation analysis. *Journal of Consumer Research*, 37(2), 197-206.
<https://doi.org/10.1086/651257>
- Zhou, Y. (2017). Narcissism and the art market performance. *The European Journal of Finance*, 23, 1197–1218. <https://doi.org/10.1080/1351847X.2016.1151804>

Załączniki

Załącznik A. Treść pozycji Skali zdolności do samokontroli (*Capacity for Self-Control Scale*; CSCS; Hoyle i Davisson, 2016) w tłumaczeniu własnym

1. Jestem w stanie oprzeć się pokusom.
2. Marnuję dużo czasu, zanim przystąpię do pracy.
3. Trudno jest mi oprzeć się zachciankom.
4. Odkładam sprawy tak długo, jak to możliwe, jeśli przewiduję, że będą nieprzyjemne.
5. Jeśli uważam, że powinienem coś zrobić, kontynuuję pracę nad tym, nawet jeśli inni na moim miejscu by ją przerwali.
6. Potrafię odmówić sobie rzeczy, na którą mam ochotę, ale wiem, że nie jest mi potrzebna.
7. Marnuję dużo czasu na rzeczy bez znaczenia, zamiast pracować nad rzeczami istotnymi.
8. Kiedy zobowiązuję się do zrobienia czegoś trudnego, doprowadzam to do końca.
9. Miewam problemy z powodu moich złych nawyków.
10. Nie mogę zabrać się do pracy, nawet jeśli mam dużo do zrobienia.
11. Jeśli postanowiłem sobie, że będę nad sobą pracować, niewiele jest mi w stanie w tym przeszkodzić.
12. Kiedy pragnę czegoś, co może być dla mnie niebezpieczne, i tak się na to decyduję.
13. Nie mam problemu z zabraniem się do pracy, nawet jeśli lista rzeczy do zrobienia jest długa.
14. Trudno mi kontynuować pracę nad czymś, czego nie chcę robić.
15. Jestem w stanie kontrolować swoje reakcje na impulsy.
16. Natychmiast rozpoczynam pracę nad nowymi projektami.
17. Gdy rozpocznę pracę nad wymagającym zadaniem, nie mam trudności, by ją kontynuować.
18. Jeśli chcę zrobić coś, czego nie powinienem, to z tego rezygnuję.
19. Często pozwalam sobie na lenistwo, nawet jeśli mam mnóstwo rzeczy do zrobienia.
20. Łatwo mi być konsekwentnym w przestrzeganiu przyjętych przeze mnie zasad zachowania.

Załącznik B. Rezultaty analiz przeprowadzonych dla zmiennych w *Badaniu 1*
Tabela B1

Statystyki opisowe i właściwości rozkładów zmiennych służących do określenia trafności zbieżnej i różnicowej w Badaniu 1

	Statystyki opisowe				Właściwości rozkładu			
	<i>Min</i>	<i>Max</i>	<i>M</i>	<i>SD</i>	<i>K-S</i>	<i>p</i>	Skośność	Kurtoza
Start-stop	14	53	34,66	7,31	,06	,049	-0,01	0,05
Start	12	60	40,05	8,68	,06	,034	-0,33	-0,14
Stop								
DGI-10	2	10	5,48	2,18	,12	< ,001	0,16	-0,78
Jedzenie	2	10	8,59	1,91	,25	< ,001	-1,55	2,00
Aspekt fizyczny	3	10	7,98	1,71	,19	< ,001	-0,59	-0,47
Aspekt społeczny	2	10	7,88	2,19	,19	< ,001	-0,89	0,00
Pieniądze	2	10	7,13	2,23	,16	< ,001	-0,56	-0,49
Osiągnięcia	19	49	37,04	5,43	,06	,036	-0,44	0,38
Wynik ogólny								
IPIP-BFM-20	4	20	12,73	3,74	,08	,001	-0,14	-0,65
Sumienność	4	20	9,93	3,45	,09	< ,001	0,45	-0,03
Stabilność	4	20	12,23	4,18	,08	,001	0,10	-0,69
emocjonalna								
Ekstrawersja	6	20	16,14	2,61	,11	< ,001	-0,78	0,74
Ugodowość	7	20	15,51	2,72	,09	< ,001	-0,33	-0,13
Intelekt	14	53	34,66	7,31	,06	,049	-0,01	0,05

Załącznik C. Zadanie typu *tracing puzzle* (Glass i Singer, 1972; Wallace, Ready i Weitenhagen, 2009) wykorzystane w *Badaniu 3*

Figura 1

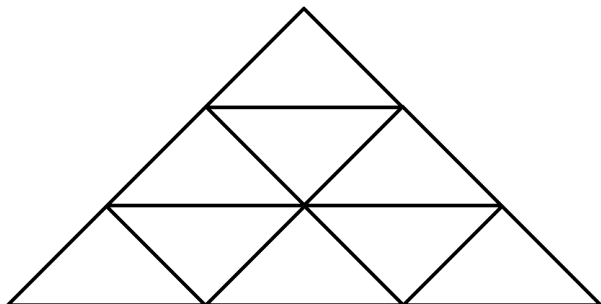


Figura 2

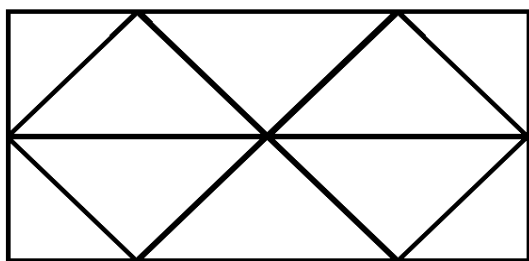
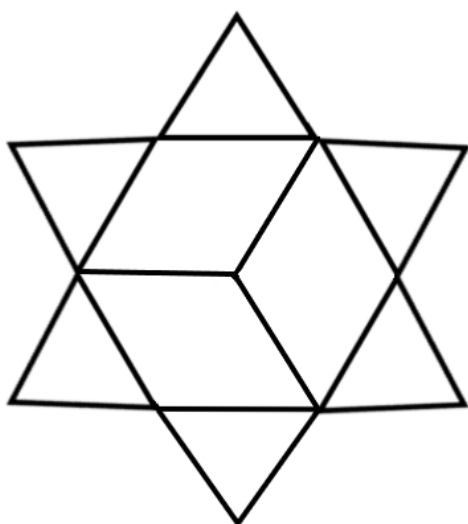


Figura 3



Załącznik D. Rezultaty analiz korelacji przeprowadzonych w ramach *Badania 3*
Tabela D1
Współczynniki r-Pearsona dla związków pomiędzy analizowanymi zmiennymi

Zmienna	Wytrwałość
Narcyzm wielkościowy	,19 ^t
Narcystyczne strategie	
Podziw	,25*
Rywalizacji	,30*

^t $p < 0,10$; * $p < 0,05$.

Tabela D2
Współczynniki r-Pearsona dla związków pomiędzy analizowanymi zmiennymi w podziale na wyniki dla grupy kontrolnej i eksperymentalnej

Zmienna	Wytrwałość	
	Grupa kontrolna	Grupa eksperymentalna
Narcyzm wielkościowy	,28 ^t	,01
Narcystyczne strategie		
Podziw	,31*	,11
Rywalizacja	,24 ^t	,30 ^t

^t $p < 0,10$; * $p < 0,05$; ** $p < 0,01$.

Część C

zielony brązowy czerwony niebieski fioletowy brązowy
czerwony fioletowy zielony brązowy zielony czerwony
fioletowy zielony fioletowy czerwony brązowy zielony
niebieski czerwony niebieski zielony niebieski fioletowy
zielony niebieski czerwony fioletowy brązowy niebieski
brązowy zielony brązowy niebieski czerwony niebieski
czerwony brązowy fioletowy czerwony zielony czerwony
niebieski czerwony niebieski zielony fioletowy brązowy
brązowy fioletowy zielony brązowy niebieski fioletowy
fioletowy niebieski brązowy fioletowy czerwony zielony

Załącznik F. Rezultaty analiz korelacji przeprowadzonych w ramach *Badania 4a*
Tabela F1
Współczynniki r-Pearsona dla związków pomiędzy analizowanymi zmiennymi

Zmienna	<i>Interference Score</i>	<i>Time Interference Score</i>
Narcyzm wielkościowy	-,04	,01
Narcystyczne strategie		
Podziw	,00	,09
Rywalizacji	-,16	-,21 ^t

^t $p < 0,10$.

Tabela F2
Współczynniki r-Pearsona dla związków pomiędzy analizowanymi zmiennymi w podziale na wyniki dla grupy kontrolnej i eksperymentalnej

Zmienna	Grupa kontrolna		Grupa eksperymentalna	
	IS	TIS	IS	TIS
Narcyzm wielkościowy	,12	,11	-,17	-,09
Narcystyczne strategie				
Podziw	,04	,09	-,05	,04
Rywalizacja	,06	-,03	-,46**	-,38*

* $p < 0,05$; ** $p < 0,01$.

Załącznik G. Rezultaty analiz korelacji przeprowadzonych w ramach *Badania 4b*
Tabela G1
Współczynniki r-Pearsona dla związków pomiędzy analizowanymi zmiennymi

Zmienna	<i>Interference Score</i>	<i>Time Interference Score</i>
Narcyzm wielkościowy	-,17	-,14
Narcystyczne strategie		
Podziw	-,21 ^t	-,13
Rywalizacji	,03	,06

^t $p < 0,10$.

Tabela G2
Współczynniki r-Pearsona dla związków pomiędzy analizowanymi zmiennymi w podziale na wyniki dla grupy kontrolnej i eksperymentalnej

Zmienna	Grupa kontrolna		Grupa eksperymentalna	
	IS	TIS	IS	TIS
Narcyzm wielkościowy	-,16	-,23	-,29 ^t	-,13
Narcystyczne strategie				
Podziw	-,17	-,14	-,32*	-,18
Rywalizacja	,07	,10	-,02	,02

^t $p < 0,10$; * $p < 0,05$.