



Andrzej Szmałke, Maciej Urbanowicz  
AKADEMIA WYCHOWANIA FIZYCZNEGO WE WROCŁAWIU

**OCZEKIWANIE RYWALIZACJI JAKO MODERATOR  
SPOSTRZEGANIA I OCENIANIA OSÓB,  
CZYLI O RÓŻNYCH SKUTKACH PODEJMOWANIA  
RYWALIZACJI SPORTOWEJ I POZASPORTOWEJ**

ABSTRACT

The expectation of competition as a moderator of perception and judgment of people: different outcomes of engaging in sport and non-sport competitions

The results of the previous research suggested that sport and non-sport competitions have distinct effects on the social functioning of people. Subjects who often engage in non-sport competition formulated more negative opinions about an unknown person of the same sex ("a blackening effect") than people who often engage in sport competition (track-and-field athletes). This study verified a hypothesis that "the blackening effect" occurs more often among people who often engage in sport competition only if the expectation of competition has been previously awakened. The subjects of this study included men who practice judo, football and track-and-field. They were informed that during the experiment they would perform tasks with another person. To some of the subjects the task was presented as competitive, to some others it was presented as cooperative and the others were not given any description of the task. Subsequently, the subjects were asked to describe an unknown man presented in a photograph. The subjects who expected competition formulated the least positive opinions about the unknown man, while the ones expecting cooperation formulated the most positive ones. It was also determined that the judgment of the unknown person and the way it was influenced by the expectation of competition or cooperation differed and depended on the sport discipline practiced by the subject. In general, the judo players showed a stronger "blackening effect" than the track-and-field athletes and the football players. Moreover, the expectation of competition or cooperation on the judgment formulated by the subjects about the unknown person had the strongest effect on the football players and the weakest effect on the judo players. The obtained results suggest that the effect of a frequent engagement in sport competition on the social functioning of people depends to a large extent on the nature of the practiced sport discipline. What is important for the social functioning of people is not so much how often they engage in sport competition, but rather what is the nature of the competition resulting from the requirements of the specific sport practiced by an individual.

**Key words:** sport competition, cooperation, person perception, "blackening effect" in person perception

PROBLEM:  
SPOŁECZNE KONSEKWENCJE  
PODEJMOWANIA RYWALIZACJI.  
CZY UPRAWIANIE SPORTU PROWADZI  
DO POGORSZENIA KLIMATU  
RELACJI MIĘDZY LUDZKICH?

Rywalizacja jest definicyjną cechą i istotą sportu wyczynowego, aczkolwiek w literaturze z kręgu teorii kultury fizycznej i teorii sportu najczęściej pojawia się termin „współzawodnictwo” [por. 1–4]. Rywalizacja i jej

przeciwieństwo – kooperacja – od wielu lat przyciągają również uwagę nauk społecznych, takich jak pedagogika, socjologia, politologia i psychologia ze względu na społeczne konsekwencje obu tych zachowań [por. 5–8]. Od wielu lat, przynajmniej na gruncie psychologii społecznej, trwa spór między dwoma przeciwstawnymi poglądami dotyczącymi rywalizacji. Od nazwisk najbardziej prominentnych protagonistów stanowiska zarysowane w tym sporze można określić jako „jamesowskie” i „aransonow-

skie”. William James, jeden z twórców psychologii, podkreślał naturalność oraz konieczność rywalizacji i upatrywał w niej jedną z głównych sił sprawczych rozwoju cywilizacyjnego. Zgodnie z jego poglądem: „Współzawodnictwo lub rywalizacja to bardzo silny instykt, szczególnie rozpowszechniony wśród małych dzieci [...] Dziewięć dziesiątych dokonań tego świata stało się przez niego. Wszyscy wiemy, że jeżeli nie my podejmiemy się danego zadania, to wykona je ktoś inny i on zdobędzie uznanie. Więc je wykonujemy. Ma on niewiele wspólnego z sympatią, a raczej z wójowniczością...” [za: 8, s. 206].

Współczesny oponent Jamesa – Elliot Aronson [5, 6] – twierdzi natomiast, że skłonność do rywalizacji nie jest wrodzonym składnikiem natury ludzkiej („bardzo silnym instynktem”), a konieczność podejmowania rywalizacji prowadzi do negatywnych konsekwencji społecznych. W swoich rozważaniach nad niepożądanymi skutkami rywalizacji Aronson skupia się na relacjach między rywalizacją i kooperacją a przejawami uprzedzeń i wrogości międzygrupowej. Zgodnie z jego stanowiskiem, rywalizacja jest jedną z głównych przyczyn powstawania uprzedzeń i wrogości międzygrupowej oraz (jeśli wrogość i/lub uprzedzenia istnieją skądinąd) czynnikiem je utrwalającym. Jednocześnie, twierdzi Aronson, podejmowanie kooperacji z innymi (nawet wymuszonej) prowadzi do zmniejszenia przejawów uprzedzeń i wrogości, a nawet do intensyfikacji pozytywnych ustosunkowań interpersonalnych. Aronson podkreśla również, że społeczne koszty rywalizacji znacznie przeważają nad ewentualnymi z niej korzyściami.

Spór między zwolennikami opcji jamesowskiej i aronsonowskiej wydaje się trudny do rozstrzygnięcia, albowiem każde ze stanowisk mierzy wartość rywalizacji w nieco innej „walucie”. Zwolennicy stanowiska jamesowskiego [np. 8] akcentują korzyści ekonomiczno-zadaniowe (produktywność, zysk, poziom wykonania zadań itp.), natomiast zwolennicy opcji aronsonowskiej przywiązują większą wagę do kosztów o charakterze społeczno-relacyjnym (wrogość wobec innych, spadek otwartości i zaufania w re-

lacjach społecznych, ogólnie gorszy „społeczny klimat” itp.). Bezpośrednie porównanie tak rozumianych pozytywnych i negatywnych stron rywalizacji wydaje się nie do końca możliwe.

Rezultaty wielu badań dowodzą, że z rywalizacją związane jest przeżywanie lęku [9, 10] i zaburzeń w stanie zdrowia [11]. Rywalizacja utrudnia uczenie się i obniża kreatywność; poprawia skuteczność uczenia się (wyłącznie) bardzo prostych (docelowo automatycznych) czynności motorycznych, ale radykalnie obniża skuteczność uczenia się czynności złożonych [7, 12, 13]. Ponadto rywalizacja zagraża poczuciu własnej wartości dzieci i młodzieży. Nauczani w atmosferze kooperacji mają wyższą i stabilniejszą samoocenę niż nauczani w atmosferze rywalizacji lub indywidualizmu [14]. Podobnie u dorosłych – zatrudnieni w firmach, w których panowała atmosfera rywalizacji, wykazali niższą samoocenę i samoakceptację niż pracownicy firm, w których dominował duch kooperacji [za: 7]. Rywalizacja prowadzi przede wszystkim do pogorszenia klimatu relacji interpersonalnych, ponieważ jej oczekiwanie i podejmowanie wzbudza nieufność i generuje negatywne postawy interpersonalne [13, 15]. Samo oczekiwanie rywalizacji prowadzi zazwyczaj do „przyczerniania” obrazu rywala, przypisywania mu negatywnych cech, negatywnych motywów działania czy tendencyjnej oceny i/lub atrybucji jego osiągnięć i niepowodzeń [por. 16, 17]. Znaczącego wpływu (oczekiwania) rywalizacji lub kooperacji na klimat relacji interpersonalnych i spostrzeganie osób przekonująco dowodzą wyniki eksperymentu, jaki przeprowadzili Worchel i Andreoli [18]. Wykazuje w nim, że oczekiwanie rywalizacji prowadzi z jednej strony do wzrostu personalizacji atrybucji osoby zachowującej się antypatycznie wobec obserwatora („zachował się niesympatycznie, bo taki ma charakter”), a jednocześnie do atrybucji pomniejszających znaczenie zachowań korzystnych dla obserwatora („wprawdzie zachował się sympatycznie, ale to raczej kwestia «zbiegu okoliczności», a nie tego, że jest sympatycznym człowiekiem”). Oczekiwanie kooperacji prowadziło natomiast do wzrostu

personalizacji atrybucji dotyczącej osoby zachowującej się korzystnie dla obserwatora („zachował się sympatycznie, bo jest sympatycznym człowiekiem”), a jednocześnie do atrybucji pomniejszających znaczenie zachowań niekorzystnych dla odbiorcy („zachował się niesympatycznie, ale to raczej kwestia «zbiegu okoliczności», a nie tego, że jest antypatycznym człowiekiem”).

Rezultaty, jakie uzyskali Worchel i Andreoli [18], świadczą o tym, że oczekiwanie i podejmowanie rywalizacji lub kooperacji istotnie modyfikuje kierunek procesów samoregulacji. Oczekiwanie rywalizacji lub kooperacji uaktywnia te struktury psychiczne jednostki (schematy, skrypty, emocje), których aktywizacja sprzyja maksymalizacji skuteczności działania w oczekiwanych warunkach [por. 19–21]. Skuteczności rywalizacji bardziej sprzyja raczej negatywny niż pozytywny wizerunek rywala i reguły życia społecznego. Ponieważ skuteczna rywalizacja jest zazwyczaj równoznaczna z pogorszeniem dobrostanu, „krzywdą” rywala, a łatwiej skrzywdzić kogoś, o kim sądzimy, że nie jest „dobrym człowiekiem”, osoby oczekujące rywalizacji aktywizują struktury psychiczne sprzyjające stworzeniu takiej reprezentacji rzeczywistości, która zwiększa szanse skutecznej rywalizacji. W efekcie oczekiwanie rywalizacji prowadzi do stworzenia reprezentacji rzeczywistości zgodnej z wizją hobbesowską, w której relacje międzyludzkie są raczej okrutne i bezwzględne (*homo homini lupus*), a inni ludzie jawią się jako osoby niebezpieczne, czyhające na nasz błąd i niegodne zaufania. Natomiast oczekiwanie/podejmowanie kooperacji powinno (poprzez procesy samoregulacji) prowadzić do tworzenia reprezentacji rzeczywistości bliższej russowskiej wizji świata: zasadniczo relacje międzyludzkie są przychylnie, a inni ludzie przyjaźni, pomocni i godni zaufania [por. 18].

Podejmowanie danej aktywności (rywalizacji, kooperacji itp.) jest równoznaczne z aktywizacją odpowiednich struktur psychicznych (schematów, skryptów, emocji) [22, 23]. I odwrotnie – jeśli odpowiednie struktury psychiczne (np. rywalizacyjne) zostały zaktywizowane w umyśle jednostki, wzrasta prawdopodobieństwo wystąpienia

odpowiadającego im zachowania (jeśli z dowolnych, nawet przypadkowych, powodów nowo poznana osoba wydaje się nam „podstępna i chciwa”, jest bardziej prawdopodobne, że zaczniemy z nią rywalizować niż kooperować). Częsta aktywizacja określonych struktur psychicznych sprawia, że stają się one łatwiejsze do ponownej aktywizacji niż struktury aktywizowane rzadko. Do pełnego uaktywnienia często aktywizowanych (używanych) struktur psychicznych wystarcza słabszy sygnał, a tym samym wzrasta prawdopodobieństwo, że jednostka będzie coraz częściej podejmowała sterowane nimi zachowania [por. 22]. Konieczność częstego podejmowania określonej aktywności (np. rywalizacji) tak kształtuje procesy samoregulacji, że „psychiczne oprogramowanie” jednostki przyjmuje „nawykowo” stan sprzyjający jej podejmowaniu, np. osoba często rywalizująca nawykowo i automatycznie konstruuje (poprzez aktywizację odpowiednich schematów, skryptów i emocji) taki obraz rzeczywistości, który sprzyja skutecznej rywalizacji („ludzie są podstępni i bezwzględni”). Jak dowodzą rezultaty badania Chen i Bargh [24], aktywizacja odpowiednich schematów ma bezpośrednio, automatyczne konsekwencje dla zachowania (np. młodzi zdrowi ludzie po aktywizacji schematu starości poruszali się wolniej niż osoby, u których nie aktywizowano schematu starości).

Dotychczasowy wywód prowadzi do konkluzji, że skutkiem częstego podejmowania rywalizacji może być (poprzez procesy samoregulacji związane z aktywizacją odpowiednich schematów, skryptów i emocji) nawykowe, automatyczne aktywizowanie struktur psychicznych związanych z rywalizacją, wyrażające się w negatywnym obrazie życia społecznego, relacji międzyludzkich i innych osób. Jeśli tak, to można oczekiwać, że sportowcy – jako osoby często podejmujące rywalizację (współzawodnicstwo) – powinni wykazywać silniejsze przejawy aktywizacji „rywalizacyjnych” struktur psychicznych, wyrażające się w konstruowaniu negatywnego obrazu życia społecznego i relacji międzyludzkich oraz negatywnego, „przyczernionego” wizerunku nowo poznawanych osób.

Powyzszą hipotezę weryfikowali empirycznie Szmajke i Zomerska [17]. W badaniu uczestniczyli sportowcy (lekkoatleci AZS AWF Wrocław) oraz nieuprawiający sportu studenci. Grupa niesportowców składała się ze studentów prawa i dziennikarstwa oraz teologii i pedagogiki. Kierując się opiniami sędziów kompetentnych [zob. 17, s. 170], przyjęto, że studenci prawa i dziennikarstwa powinni być nastawieni bardziej rywalizacyjnie (ich przyszła rola zawodowa zakłada konieczność silnej rywalizacji) niż studenci pedagogiki i teologii. Wszystkich uczestników przebadano metodą diagnozującą orientację społeczną pozwalającą m.in. na pomiar siły nastawienia na rywalizację (tzw. metoda warszawska stworzona przez Grzelaka [por. 25–28]) oraz eksperymentalną metodą służącą pomiarowi tendencji do „przyczerniania” wizerunku nowo poznawanej osoby. Badani mieli określić, „jakié wrazenie” sprawia na nich nieznaná osoba (rówieśnik tej samej płci) przedstawiona na fotografii formatu legitymacyjnego. Oceny osoby przedstawionej na fotografii dokonywano na kilku dwubiegunowych skalach (życzliwa–nieżyczliwa, spokojna–agresywna, godna zaufania–podstępna, bezinteresowna–bezwzględna, altruistyczna–egoistyczna, skromna–zarozumiała; negatywny biegunkali to –10, pozytywny to +10). Badani określali również, w jakim stopniu do osoby przedstawionej na fotografii „pasuje” pięć twierdzeń (1. „Można na niej/nim polegać w każdej sytuacji”, 2. „Chętnie się z nią/nim zaprzyjaźnię”, 3. „Mógłbym jej mu zaufać i powierzyć swoje pieniądze”, 4. „Widzi tylko własny interes”, 5. „Po trupach dąży do celu”). Odpowiedzi udzielano na 21-stopniowych skalach, w których –10 oznaczało „całkowicie nieprawdziwe”, a +10 – „całkowicie prawdziwe”.

Lekkoatleci oraz studenci prawa i dziennikarstwa ujawnili silniejsze nastawienie rywalizacyjne niż studenci pedagogiki i teologii. Dodatkowo nastawienie rywalizacyjne lekkoatletów było silniejsze niż rywalizacyjne nastawienie studentów prawa i dziennikarstwa [por. 17, s. 171]. Tym samym wykazano, że grupą o najsilniejszym nastawieniu rywalizacyjnym byli sportowcy.

Studenci prawa i dziennikarstwa formu-

łowali najmniej korzystne opinie o nieznanym rówieśniku przedstawionym na fotografii, natomiast najkorzystniejsze opinie formułowali studenci teologii (przyszli katecheci). Z perspektywy psychologii sportu ważne wydaje się to, że opinie o nieznanym rówieśniku formułowane przez sportowców (lekkoatleci AZS AWF) były korzystniejsze od opinii studentów prawa i dziennikarstwa oraz studentów pedagogiki, choć mniej korzystne niż opinie studentów teologii [zob. 17, s. 173–174]. Oznacza to, że grupa nastawiona najbardziej rywalizacyjnie (lekkoatleci) nie wykazała najsilniejszego efektu przyczerniania wizerunku nieznaney osoby. Efekt przyczerniania najsilniej ujawnił się w grupie studentów prawa i dziennikarstwa, czyli wśród osób niepodających systematycznie rywalizacji sportowej.

Rezultaty uzyskane przez Szmajke i Zomerską [17] sugerują odrębność rywalizacji sportowej i pozasportowej. Systematyczne podejmowanie rywalizacji sportowej było związane z silniejszym nastawieniem (pro) rywalizacyjnym niż systematyczne podejmowanie rywalizacji pozasportowej (silniejsze nastawienie rywalizacyjne lekkoatletów niż studentów prawa i dziennikarstwa), ale jednocześnie z podejmowaniem rywalizacji sportowej wiązał się słabszy efekt przyczerniania wizerunku nieznaney osoby niż z podejmowaniem rywalizacji pozasportowej. Gdyby wyniki te radykalnie odnieść do aronsonowskiego poglądu na skutki rywalizacji, należałoby stwierdzić, że rywalizacja sportowa jest mniej szkodliwa społecznie niż rywalizacja pozasportowa; wprawdzie rywalizacja sportowa zdaje się prowadzić do silniejszego nastawienia (pro)rywalizacyjnego niż rywalizacja pozasportowa, ale nie wywołuje tak silnych, negatywnych skutków dla spostrzegania otoczenia społecznego i „społecznego klimatu”, jak rywalizacja pozasportowa.

Odnosząc wyniki Szmajke i Zomerskiej [17] do przytoczonego wcześniej wyjaśnienia społecznych konsekwencji podejmowania rywalizacji poprzez procesy samoregulacji, można sądzić, że odrębność rywalizacji sportowej od pozasportowej sprowadza się do różnicy w łatwości aktywizacji schematów i skryptów rywalizacyjnych. Rezultaty

przedstawionego badania sugerują, że częste podejmowanie rywalizacji sportowej nie kształtuje tak silnej „nawykowej” aktywizacji rywalizacyjnych struktur psychicznych, jak rywalizacja pozasportowa, charakterystycznej dla osób uprawiających zawód prawnika lub dziennikarza. Zgodnie z wynikami uzyskanymi przez Szmajkę i Zomerską [17], czynnikiem wystarczającym do pełnej aktywizacji rywalizacyjnych skryptów i schematów (wyrażającej się w efekcie przyczeraniania) jest dla osób przyzwyczajonych do rywalizacji pozasportowej spotkanie nieznanego osoby, natomiast dla osób przyzwyczajonych do rywalizacji sportowej jest to czynnik niewystarczający. Niewykluczone, że u osób przyzwyczajonych do rywalizacji sportowej pełna aktywizacja schematów rywalizacyjnych, wyrażająca się w występowaniu efektu przyczerniania, pojawia się dopiero przy silniejszych, bardziej jednoznacznych sygnałach zapowiadających konieczność rywalizacji. Przedstawione dalej badanie eksperymentalne miało na celu weryfikację tej hipotezy.

## EMPIRYCZNY CEL BADAŃ

Celem badania było porównanie wielkości efektu przyczerniania u osób często podejmujących rywalizację sportową w warunkach oczekiwania rywalizacji lub kooperacji z rówieśnikiem tej samej płci. Dodatkowo sprawdzano, czy oczekiwanie rywalizacji vs. kooperacji prowadzi do takich samych konsekwencji dla spostrzegania społecznego u sportowców uprawiających dyscypliny różniące się formą rywalizacji (badano lekkoatletów, judoków i piłkarzy nożnych w wieku juniora).

## MATERIAŁ I METODY BADAŃ

### Osoby badane i procedura

W eksperymencie wzięło udział 90 mężczyzn (30 lekkoatletów, 30 piłkarzy nożnych i 30 judoków). Podzielono ich losowo na trzy grupy. Część osób (1/3) na wstępie dowiadywała się, że głównym celem bada-

nia jest sprawdzenie ich umiejętności współdziałania z innymi podczas realizacji zadań umysłowo-manualnych (warunek „oczekiwanie kooperacji”). Inni uczestnicy (1/3) byli na wstępie informowani, że podczas zasadniczej części badania będą rozgrywali z inną osobą strategiczną grę planszową, która ma wyłonić zwycięzcę (warunek „oczekiwanie rywalizacji”). Przed przystąpieniem do zasadniczej części eksperymentu badanych proszono o ocenę nieznaną osoby, mężczyzny przedstawionego na fotografii formatu legitymacyjnego. Do oceny osoby bodźcowej wykorzystano te same wymiary i te same twierdzenia, którymi posłużono się w badaniu Szmajkę i Zomerskiej [17]. Badani w „warunku kontrolnym” (pozostałe 30 osób) byli od razu (bez żadnych dodatkowych informacji) proszeni o ocenę osoby przedstawionej na zdjęciu.

### Wskaźniki

Obliczano ogólny wskaźnik pozytywności oceny osoby przedstawionej na zdjęciu (średnia z ocen na poszczególnych wymiarach; możliwy zakres wskaźnika: od -10 do +10) oraz wskaźnik akceptacji twierdzeń stawiających osobę ze zdjęcia w pozytywnym i negatywnym świetle (średnia z akceptacji twierdzeń pozytywnych i negatywnych, możliwy zakres obu wskaźników od -10 do +10).

### Analiza

Rezultaty analizowano metodą ANOVA w układzie: 3 (dyscyplina sportu uprawiana przez badanego: judo vs. lekka atletyka vs. piłka nożna)  $\times$  3 (rodzaj oczekiwanej interakcji: oczekiwanie kooperacji vs. oczekiwanie rywalizacji vs. warunek kontrolny).

## WYNIKI

### Ogólna ocena osoby

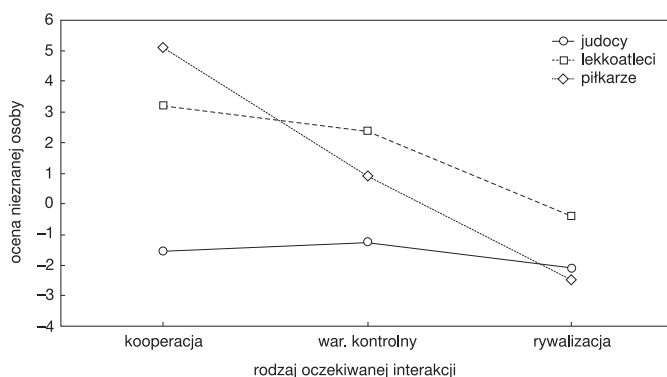
ANOVA wykazała znaczący efekt główny uprawianej dyscypliny sportu;  $F(2,81) = 14,41$ ,  $p < 0,0001$ ,  $\eta^2 = 0,265$ . Judocy formułowali istotnie niższe oceny nieznanego

rówieśnika ( $M = -1,64$ ) niż badani uprawiający lekką atletykę ( $M = +1,72$ ) i badani uprawiający piłkę nożną ( $M = +1,16$ ), różnica w ocenach nieznanego osoby między badanymi uprawiającymi lekką atletykę i piłkę nożną była nieznacząca. Stwierdzono również znaczący efekt główny rodzaju oczekiwanej interakcji;  $F(2,81) = 17,40, p < 0,0001, \eta^2 = 0,30$ . Badani oczekujący kooperacji formułowali istotnie wyższe oceny nieznanego rówieśnika ( $M = +2,24$ ) niż badani w warunkach kontrolnym ( $M = +0,67$ ) i badani oczekujący rywalizacji w zasadniczej części badania ( $M = -1,67$ ); oceny formułowane przez badanych oczekujących rywalizacji były istotnie niższe niż oceny formułowane w warunkach kontrolnym. Obydwa efekty główne należy interpretować w kontekście znaczącej interakcji: „dyscyplina sportu uprawiana przez badanego”  $\times$  „rodzaj oczekiwanej interakcji”;  $F(4,81) = 4,90, p < 0,001, \eta^2 = 0,19$ . Analiza interakcji wykazała (por. ryc. 1), że w grupie judoków rodzaj oczekiwanej interakcji nie miał istotnego wpływu na oceny nieznanego osoby (efekt prosty „oczekiwania” był nieznaczący;  $F(2,27) = 0,19, p = 0,83$ ). W grupie lekkoatletów efekt prosty „oczekiwania” był znaczący;  $F(2,27) = 5,15, p < 0,013, \eta^2 = 0,28$ ; lekkoatleci oczekujący rywalizacji formułowali istotnie niższe oceny rówieśnika z fotografii niż lekkoatleci oczekujący kooperacji i lekkoatleci w warunkach kontrolnym, oceny formułowane przez lekkoatletów oczekujących kooperacji nie były istotnie wyższe od ocen formułowanych w warunkach kontrolnym. W grupie piłkarzy nożnych rodzaj oczekiwanej interakcji silnie różnicował oceny nie-

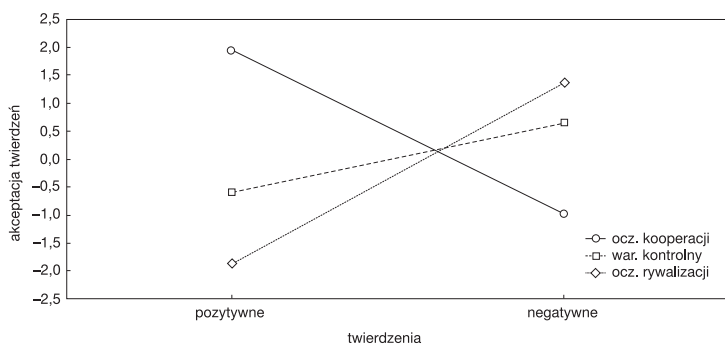
znanego rówieśnika (efekt prosty „oczekiwania”;  $F(2,27) = 51,09, p < 0,0001, \eta^2 = 0,79$ ). Piłkarze oczekujący kooperacji formułowali istotnie wyższe oceny nieznanego rówieśnika niż piłkarze badani w warunkach kontrolnym, a piłkarze oczekujący rywalizacji oceny niższe niż piłkarze oczekujący kooperacji i piłkarze badani w warunkach kontrolnym (por. ryc. 1).

#### Akceptacja pozytywnych i negatywnych twierdzeń dotyczących nieznanego osoby

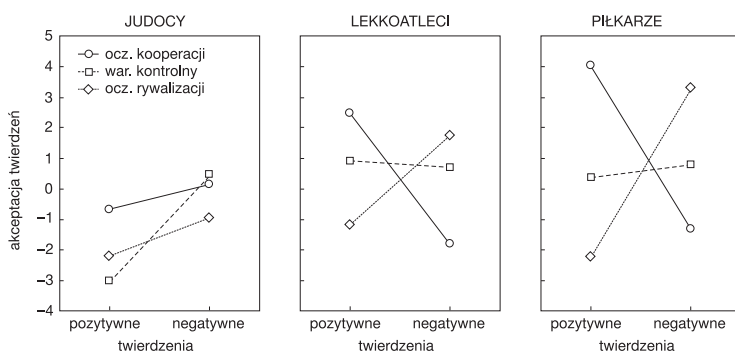
Jednym z zadań było określenie stopnia, w jakim do osoby przedstawionej na fotografii pasują pewne twierdzenia (np. „Mógłbym mu zaufać i powierzyć swoje pieniądze”, „Po trupach dąży do celu” itp.). Opinie badanych zagregowano do dwóch wskaźników: wskaźnika akceptacji twierdzeń pozytywnych i wskaźnika akceptacji twierdzeń negatywnych. Wskaźniki te poddano analizie wariancji  $3 \times 3 \times (2)$ : „dyscyplina sportu uprawiana przez badanego”  $\times$  „rodzaj oczekiwanej interakcji”  $\times$  „rodzaj twierdzenia”: pozytywne vs. negatywne (ostatnia zmienna jako wewnątrzsobniczy czynnik powtarzanego pomiaru). Stwierdzono znaczący efekt interakcyjny: „rodzaj oczekiwanej interakcji”  $\times$  „rodzaj twierdzenia” (pozytywne vs. negatywne, czynnik powtarzanego pomiaru);  $F(2,81) = 23,89, p < 0,0001, \eta^2 = 0,37$ . Badani oczekujący kooperacji silnie akceptowali twierdzenia pozytywnie opisujące nieznanego rówieśnika ( $M = +1,94$ ) niż twierdzenia opisujące go negatywnie ( $M = -0,98$ ); istotność różnicy,



Ryc. 1. Ocena nieznanego rówieśnika jako funkcja rodzaju oczekiwanej interakcji oraz uprawianej dyscypliny sportu



Ryc. 2. Akceptacja pozytywnych i negatywnych twierdzeń o nieznanym rówieśniku jako funkcja rodzaju oczekiwanej interakcji



Ryc. 3. Akceptacja pozytywnych i negatywnych twierdzeń o nieznanym osobie jako funkcja rodzaju oczekiwanej interakcji i uprawianej dyscypliny sportu

$p < 0,00002$ , test NIR). U osób badanych w warunku kontrolnym różnica w akceptacji twierdzeń pozytywnych i negatywnych była tylko marginalnie znacząca ( $M = -0,56$  vs.  $M = +0,65$ ;  $p < 0,06$ , test NIR), natomiast badani oczekujący kooperacji silniej akceptowali twierdzenia pozytywne ( $M = +1,37$ ) niż twierdzenia negatywne ( $M = -1,88$ ; istotność różnicy,  $p < 0,000001$ ). Zależności te należy jednak rozpatrywać w kontekście trójmiennej interakcji „dyscyplina sportu uprawiana przez badanego”  $\times$  „rodzaj oczekiwanej interakcji”  $\times$  „rodzaj twierdzenia”;  $F(2,81) = 3,51$ ,  $p < 0,035$ ,  $\eta^2 = 0,08$ ; której istotność oznacza, zasadniczo, że różnice w akceptacji twierdzeń pozytywnych i negatywnych dotyczących nieznanego rówieśnika, jakie opisano dotychczas, były zróżnicowane w grupach osób uprawiających odmienne dyscypliny sportu. Analiza interakcji (por. ryc. 3) wykazała, że wzór zależności, jaki zilustrowano na ryc. 2, nie wystąpił w grupie judoków, pojawił się na-

tomiasz u lekkoatletów i (szczególnie) u piłkarzy nożnych. Judocy (podobnie jak studenci prawa i dziennikarstwa w badaniu Szmajke i Zomerskiej z roku 2003) w warunku kontrolnym uznawali za relatywnie prawdziwe negatywne twierdzenia o nieznanym rówieśniku, a twierdzenia pozytywne za nieprawdziwe (średnie odpowiednio:  $+0,45$  vs.  $-3,03$ , istotność różnicy:  $p < 0,003$ , test NIR), podczas gdy w grupach lekkoatletów i piłkarzy różnice te (w warunku kontrolnym) były nieznaczące: średnie odpowiednio: lekkoatleci:  $+0,90$  vs.  $+0,70$ , istotność różnicy,  $p = 0,86$ , nieistotna; piłkarze:  $+0,37$  vs.  $+0,80$ , istotność różnicy,  $p < 0,70$ , nieistotna. Jednocześnie, oczekiwanie „kooperacji” lub „rywalizacji” w grupach lekkoatletów i piłkarzy prowadziło do odwrócenia kierunku różnic między stopniem akceptacji twierdzeń pozytywnych i negatywnych (w warunkach oczekiwania kooperacji istotnie silniejsza akceptacja twierdzeń pozytywnych niż negatywnych, pod-

czas gdy w warunkach oczekiwania rywalizacji istotnie silniejsza akceptacja twierdzeń negatywnych niż pozytywnych, przy czym wskazane różnice były silniejsze w grupie piłkarzy niż lekkoatletów), natomiast w grupie judoków w warunkach oczekiwania kooperacji i oczekiwania rywalizacji różnice te były nieznaczące, judocy w obu warunkach eksperymentalnych, choć nieistotnie, silniej akceptowali twierdzenia negatywne niż pozytywne (por. ryc. 3).

Ważne z perspektywy zrozumienia uzyskanych wyników wydają się również rezultaty analiz, w których poszukiwano odpowiedzi na pytanie, czy wskaźniki akceptacji twierdzeń pozytywnych i negatywnych są istotnie różne (*in plus* lub *in minus*) od neutralnego punktu skali, jakim było „zero”, oznaczające „nie wiem”. Jednoczesne występowanie istotnej różnicy *in plus* w akceptacji twierdzeń negatywnych i różnicy *in minus* w akceptacji twierdzeń pozytywnych jest bowiem empiryczną ilustracją rzeczywistego wystąpienia efektu przyciemnienia, jednoczesne występowanie istotnej różnicy *in minus* w akceptacji twierdzeń negatywnych i różnicy *in plus* w akceptacji twierdzeń pozytywnych jest zaś równoznaczne z wystąpieniem efektu wybielenia (przeciwnieństwa efektu przyciemnienia), czyli tendencją do korzystnego, przychylnego spostrzegania innej osoby. Brak różnic w akceptacji sądów pozytywnych i negatywnych wobec neutralnego punktu skali (zera) oznacza natomiast (racjonalne) powstrzymanie się od wartościowania nieznanego, równoznaczne ze stwierdzeniem „nie wiem/nie mam zdania”.

W grupie judoków, w warunkach kontrolnym wskaźnik akceptacji twierdzeń pozytywnych był znacząco niższy od zera [ $t(29) = 5,05, p < 0,005$ ], a wskaźnik akceptacji twierdzeń negatywnych nie odbiegał znacząco od zera [ $t(29) = 0,55, p = n.i.$ ]. Natomiast w grupach lekkoatletów i piłkarzy wskaźniki akceptacji zarówno twierdzeń pozytywnych, jak i twierdzeń negatywnych (w warunkach kontrolnym) nie różniły się znacząco od zera [ $t(29) = 1,48, p > 0,05$  i  $t(29) = 0,86, p > 0,10$ ; odpowiednio]. W warunkach oczekiwania kooperacji wskaźniki akceptacji twierdzeń pozytywnych i negatywnych nie różniły się istotnie od zera

w grupie judoków [ $t(29) = 1,02, p > 0,1$  i  $t(29) = 0,26, p > 0,1$ ], natomiast w grupie lekkoatletów różnice te były znacząco różne od zera [ $t(29) = 10,59, p < 0,001$  i  $t(29) = 5,44, p < 0,001$ ], podobnie w grupie piłkarzy [ $t(29) = 14,09, p < 0,001$  i  $t(29) = 4,04, p < 0,01$ ]. W warunkach oczekiwania rywalizacji w grupie judoków akceptacja twierdzeń pozytywnych była znacząco mniejsza od zera;  $t(29) = 4,64, p < 0,01$ ; natomiast akceptacja twierdzeń negatywnych nie była znacząco różna od zera;  $t(29) = 1,04, p > 0,1$ . W grupach oczekujących rywalizacji lekkoatletów i piłkarzy akceptacja twierdzeń pozytywnych była znacząco niższa od zera [ $t(29) = 3,51, p < 0,01$  i  $t(29) = 7,75, p < 0,001$ ], a akceptacja twierdzeń negatywnych znacząco wyższa od zera;  $t(29) = 5,82$  i  $t(29) = 9,55, p < 0,001$ ; por. ryc. 3.

## DYSKUSJA

W naukowej dyskusji dotyczącej społecznych konsekwencji podejmowania współzawodnictwa sportowego trwa spór między zwolennikami poglądu o korzystnym vs. niekorzystnym wpływie rywalizacji sportowej na społeczne funkcjonowanie ludzi. Jednym z argumentów na rzecz niekorzystnych skutków podejmowania rywalizacji sportowej w społecznym funkcjonowaniu człowieka są rezultaty badań psychologicznych dowodzących, że w warunkach oczekiwania lub podejmowania rywalizacji obserwuje się wzrost wrogości i nieufności wobec innych, wyrażające się w tendencji do formułowania negatywnego obrazu nowo poznawanych osób (efekt przyciemnienia). Wcześniejsze badanie [17] dostarczyło jednak rezultatów nie do końca potwierdzających występowanie efektu przyciemnienia w kontekście rywalizacji sportowej. Wprawdzie efekt przyciemnienia wystąpił w grupach osób pełniących role społeczne o rywalizacyjnym etosie (studenci prawa i dziennikarstwa oraz sportowcy – lekkoatleci), podczas gdy w grupie osób pełniących rolę społeczną o nierywalizacyjnym (raczej kooperacyjno-opiekuńczym) etosie odnotowano efekt przeciwny, polegający na formowaniu wyraźnie korzystnych, przychylnych wizerunków



nieznanej wcześniej osoby (efekt wybielenia), ale jednocześnie efekt przyczerńniania okazał się silniejszy w grupie studentów prawa i dziennikarstwa niż w grupie wyczynowych sportowców. Wskazywało to na odrębność rywalizacji sportowej od pozasportowej pod względem społecznych skutków rywalizacji i sugerowało, że rywalizacja o charakterze sportowym może być mniej zagrażająca ze społeczno-wychowawczego punktu widzenia niż rywalizacja pozasportowa. W pewnym uproszczeniu rezultaty uzyskane przez Szmajkę i Zomerską [17] można uznać za przesłankę na rzecz tezy o „szlachetności” rywalizacji sportowej: w odróżnieniu od rywalizacji pozasportowej rywalizacja sportowa nie prowadzi do tych negatywnych konsekwencji dla funkcjonowania społecznego ludzi, które (zgodnie z wynikami wielu badań psychologicznych) miałyby być nieuniknionymi, ubocznymi kosztami każdej rywalizacji (a przynajmniej koszty rywalizacji sportowej byłyby niższe niż pozasportowej).

Badanie przedstawione w niniejszym artykule miało być (dokładniejszym niż poprzednie) testem hipotezy o zasadniczej odrębności rywalizacji sportowej od rywalizacji pozasportowej. Oczekiwano, że różnice między społecznymi skutkami tych dwóch rodzajów rywalizacji mają charakter ilościowy, a nie jakościowy. Przewidywano, że negatywne społeczne skutki rywalizacji sportowej (efekt przyczerńniania) ujawnią się dopiero wtedy, gdy w otoczeniu jednostki pojawi się wyraźny, jednoznaczny sygnał zapowiadający konieczność/nieuniknioność zaangażowania się w działania rywalizacyjne, natomiast (w odróżnieniu od rywalizacji pozasportowej) samo częste doświadczanie (podejmowanie) sportowej rywalizacji tych negatywnych społecznie skutków nie wywoła.

Zwiększenie dokładności niniejszego badania w stosunku do studium Szmajkę i Zomerskiej z 2003 r. polegało również na „wewnętrznym” zróżnicowaniu form rywalizacji sportowej. W poprzednim eksperymencie egzemplifikacją grupy rywalizującej sportowo byli wyłącznie lekkoatleci. W prezentowanym, dla zwiększenia zewnętrznej trafności, włączono przedstawi-

cieli sportów walki (judocy) oraz zespołowych gier sportowych (piłkarze nożni). Wydaje się, że rywalizacja w tych dyscyplinach nie jest identyczna. Można założyć, że w takim sporcie walki jak judo (podobnie zapasy, boks, karate, taekwondo) ma ona bardziej „bezpośredni” charakter niż w lekkoatletyce. W odróżnieniu od rywalizacji w lekkoatletyce, rywalizacja w judo wymaga bezpośredniego (z użyciem siły i zadawaniem bólu fizycznego – dźwignie, duszenia) starcia z przeciwnikiem, a najpewniejszą formą zwycięstwa jest uczynienie przeciwnika fizycznie niezdolnym do walki. Piłka nożna zaś, jak wszystkie gry zespołowe, polega wprawdzie na rywalizacji z drużyną przeciwną, ale jednocześnie wymaga umiejętności kooperowania z innymi zawodnikami własnego zespołu. W lekkoatletyce i judo praktycznie brak elementów kooperacji z innymi zawodnikami „swojego” zespołu podczas zawodów. Piłka nożna (w odróżnieniu od lekkoatletyki) dopuszcza pewne formy bezpośredniej walki fizycznej podczas zawodów, ale nie w takim stopniu jak judo. Celem niniejszego badania było również sprawdzenie, czy posiadanie osobistych doświadczeń w takich (różnych) formach sportowej rywalizacji, jakie są charakterystyczne dla judo, lekkoatletyki i piłki nożnej, ma te same czy różne konsekwencje dla społecznego funkcjonowania.

Uzyskane rezultaty zasadniczo potwierdziły główne założenie. Sportowcy oczekujący rywalizacji formułowali niższe (negatywne:  $M = -1,67$ ) oceny nieznanego rówieśnika niż sportowcy badani w warunkach kontrolnym, a sportowcy oczekujący kooperacji formułowali (nieistotnie) wyższe (pozytywne:  $M = +2,24$ ) oceny niż badani w warunkach kontrolnym. Można więc twierdzić, że w warunkach oczekiwania rywalizacji badani sportowcy wykazali istotny efekt przyczerńniania, natomiast w warunkach oczekiwania kooperacji (słabszy od niego) efekt wybielenia. Okazało się jednak, że oczekiwanie rywalizacji vs. kooperacji inaczej oddziaływało na przedstawicieli różnych dyscyplin sportowych. U judoków wpływ ten okazał się praktycznie zerowy: niezależnie od warunków eksperymentalnego ogólna ocena nieznanego rówieśnika była

negatywna. Innymi słowy, judocy niezależnie od charakteru oczekiwanej interakcji wykazali niezbyt silny efekt przyczerzania, podobnie jak studenci prawa i dziennikarstwa w badaniu Szmajke i Zomerskiej (w tym samym badaniu stworzono tylko warunki kontrolne). Oceny lekkoatletów wykazały znaczący efekt przyczerzania w warunkach oczekiwania rywalizacji oraz nieznaczący efekt wybielania w warunkach oczekiwania kooperacji. Natomiast w ocenach piłkarzy znacząco ujawniły się oba efekty: przyczerzanie w warunkach oczekiwania rywalizacji, a wybielanie w warunkach oczekiwania kooperacji (por. ryc. 1).

Identyczny wzór wyników ujawnił się również w analizie wskaźników akceptacji pozytywnych i negatywnych twierdzeń dotyczących nieznanego rówieśnika przedstawionego na fotografii. Zasadniczo, badani sportowcy (analizowani jako jednorodna grupa) w warunkach kontrolnym w podobnym stopniu akceptowali twierdzenia pozytywne i negatywne. Oceny akceptacji twierdzeń pozytywnych i negatywnych ferowane przez sportowców w warunkach kontrolnym nie różniły się znacząco od neutralnego na skali odpowiedzi „zera”, co oznacza, że badani konfrontowani z sądami typu: „Mógłbym mu zaufać i powierzyć swoje pieniądze” lub „Po trupach dąży do celu”, kiedy mieli zdecydować, w jakim stopniu twierdzenia te charakteryzują osobę przedstawioną na fotografii, stwierdzali na ogół (i racjonalnie) „nie wiem/nie mam zdania”. W warunkach oczekiwania kooperacji badani sportowcy wykazali istotny efekt wybielania: twierdzenia pozytywne uznawali za raczej prawdziwe ( $M = +2,12$ ), a negatywne za raczej nieprawdziwe ( $M = -1,01$ ), natomiast w warunkach oczekiwania rywalizacji ujawnił się istotny efekt przyczerzania: twierdzenia pozytywne oceniano jako raczej nieprawdziwe ( $M = -1,98$ ), a negatywne jako raczej prawdziwe ( $M = +1,49$ ) (por. ryc. 2).

Jeśli badanych judoków, lekkoatletów i piłkarzy potraktuje się jako jednorodną grupę sportowców, uzyskane wyniki dowodzą, że ich sposób percepcji innych ludzi jest plastyczny i zależy od charakteru oczeki-

wanej interakcji. W niniejszym badaniu – podobnie jak w eksperymencie, który wykonali Worchel i Andreoli [18] – oczekiwanie rywalizacji prowadziło do przyczerzania wizerunku nieznannej osoby poprzez niechętnie przypisywanie zalet (a łatwiejsze przypisywanie wad) i uznawania za mniej wiarygodne pozytywnych o niej opinii i poglądów (a za wiarygodniejsze opinii negatywnych). Oczekiwanie kooperacji prowadziło do wybielania wizerunku, co jest odwrotnością przyczerzania, natomiast „brak oczekiwań” (warunek kontrolny) do powstrzymania się od oceny („nie wiem, nie mam zdania”), co – w sytuacji kiedy jedynym źródłem danych o osobie jest legitymacyjnego formatu fotografia twarzy – wydaje się zachowaniem w pełni racjonalnym. Podobnie więc jak w poprzednim badaniu sportowcy w warunkach kontrolnym nie wykazali efektu przyczerzania.

Ten wzór wyników nie jest jednak do końca prawdziwy, albowiem okazało się, że efekty przyczerzania i wybielania pod wpływem oczekiwania rywalizacji lub kooperacji ujawniały się z różną siłą u przedstawicieli poszczególnych dyscyplin. Opisany powyżej wzór wyników najsilniej ujawnił się u piłkarzy nożnych, nieco słabiej u lekkoatletów, a był praktycznie nieobecny u judoków, którzy generalnie – podobnie jak studenci prawa i dziennikarstwa w badaniu z 2003 r. [por. 17] – ujawnili efekt przyczerzania w warunkach kontrolnym, a jednocześnie okazali się niewrażliwi na zapowiedź kooperacji lub rywalizacji w obu tych warunkach, wykazując słaby efekt przyczerzania.

Rezultaty przedstawionego eksperymentu sugerują, że ewentualne rozwiązanie problemu społecznych skutków częstego podejmowania rywalizacji sportowej nie da się ograniczyć do prostej antynomii: uczestnictwo w sportowej rywalizacji vs. brak uczestnictwa. Ważny okazuje się również charakter (sportowej) rywalizacji. Na podstawie uzyskanych wyników można pokusić się o wniosek, że pewne formy rywalizacji (np. typowe dla sportów walki) prowadzą, poprzez odmienne ukształtowanie procesów samoregulacji, do odmiennych niż inne formy rywalizacji (np. typowe dla lekkoatletyki

i/lub zespołowych gier sportowych) konsekwencji dla społecznego funkcjonowania. Wyniki niniejszego badania sugerują, że podtrzymywanie mitu o „szlachetności” sportowej rywalizacji może okazać się bardziej uzasadnione w odniesieniu do pewnych dyscyplin sportowych (tu: piłka nożna i lekkoatletyka), ale całkowicie nieskuteczne w odniesieniu do innych (tu: judo i być może inne sporty walki). Rezultaty przedstawionego badania wykazały bowiem względną „nieszkodliwość” dla funkcjonowania społecznego podejmowania takich form sportowej rywalizacji, jakie wiążą się z uprawianiem piłki nożnej czy lekkoatletyki. Przedstawiciele tych dyscyplin nie przyczerniają bowiem obrazu innych w „neutralnej” sytuacji. Czynią tak, kiedy oczekują rywalizacji, ale kiedy oczekują kooperacji, wybielają obraz innych. Posiadanie piłkarskich i lekkoatletycznych doświadczeń w rywalizacji sportowej nie kształtuje więc „od-ruchowej” postawy niechęci i nieufności do nieznanych osób. W zależności od charakteru oczekiwanej interakcji piłkarz lub lekkoatleta przyjmuje postawę nieufnej niechęci (gdy oczekuje rywalizacji) lub ufnej otwartości (kiedy oczekuje kooperacji), mimo że podejmowanie sportowej rywalizacji jest jego „chlebem codziennym”. W odróżnieniu od piłkarza czy lekkoatlety, przygotowujący się do roli o rywalizacyjnym etosie studenci prawa i dziennikarstwa (rywalizacja pozasportowa) badani w roku 2003 reagowali przyczernianiem wizerunku nieznanych osób już na sam ich widok (bez zapowiedzi konieczności podjęcia rywalizacji w najbliższym czasie). Podobnie jak studenci prawa i dziennikarstwa zachowywali się badani przez nas judocy. Również dla nich wystarczającym sygnałem do przyczerniania wizerunku nieznanego rówieśnika było zadanie ocenienia jego osoby. Sugeruje to, że charakter sportowej rywalizacji typowy dla sportów walki może prowadzić do podobnych, niekorzystnych konsekwencji dla społecznego funkcjonowania jednostki, do jakich (w świetle rezultatów badania z roku 2003) prowadzi rywalizacja pozasportowa. Zagadkowe w zachowaniu badanych przez nas judoków wydaje się to, że siła efektu

przyczerniania praktycznie nie zwiększała się (a nawet nieznacznie słabła) w warunkach oczekiwania rywalizacji.

W przedstawionych wynikach badań można zauważyć pewną charakterystyczną tendencję wyrażającą się w sile występowania efektów przyczerniania i wybielania u przedstawicieli poszczególnych dyscyplin: u judoków stwierdzono tylko występowanie efektu przyczerniania (wybielanie nie wystąpiło), u lekkoatletów wystąpiło zarówno przyczernianie, jak i wybielanie, ale przyczernianie było wyraźnie silniejsze niż wybielanie, wreszcie u piłkarzy nożnych przejawy przyczerniania i wybielania osiągały porównywalne natężenie (por. ryc. 1 i 3). Kolejną interesującą prawidłowością wydaje się to, że siła, z jaką oczekiwanie kooperacji lub rywalizacji oddziaływało na opinie uczestników eksperymentu, była również związana z uprawianą przez nich dyscypliną sportu: najsłabsza u judoków, nieco silniejsza u lekkoatletów, a najsilniejsza u piłkarzy. Zasadniczo, przedstawione rezultaty wskazują na konieczność starannego uwzględniania specyfiki sportowej rywalizacji w różnych dyscyplinach sportu w rozważaniach i badaniach dotyczących problematyki społecznych i wychowawczych skutków podejmowania współzawodnictwa sportowego. Współzawodnictwo/rywalizacja jest niewątpliwie uniwersalną cechą wszystkich dyscyplin sportowych, ale rezultaty niniejszego badania sugerują, że dla zrozumienia oddziaływania rywalizacji sportowej na sferę społeczno-moralną jednostki ważniejsza od owej uniwersalności jest prawdopodobnie specyfika rywalizacji, różna w poszczególnych dyscyplinach.

## BIBLIOGRAFIA

- [1] Demel M., Skład A., Teoria wychowania fizycznego, PWN, Warszawa 1986. [2] Gracj J., Sankowski T., Psychologia sportu, AWF, Poznań 2000. [3] Jarvis M., Psychologia sportu, GWP, Gdańsk 2003. [4] Naglak Z., Kilka uwag na temat znaczenia współzawodnictwa sportowego w procesie przygotowania sportowego, *Sport Wyczynowy*, 1988, 9, 103–111. [5] Aronson E., Człowiek, istota społeczna, Wydawnictwo Naukowe PWN,

- Warszawa 1995. [6] Aronson E., Wilson T.D., Akert R.M., Psychologia społeczna: serce i umysł, Zysk i S-ka, Poznań 1997. [7] Doliński D., Ciemna strona rywalizacji, *Przegląd Psychologiczny*, 1998, 41, 181–200. [8] Tyszka T., Jasne strony rywalizacji, *Przegląd Psychologiczny*, 1998, 41, 201–212. [9] Backman L., Molander B., On the generalizability of the age-related decline in coping with high arousal conditions in a precision sport: Replication and extension, *J Gerontol*, 1991, 46, 79–81. [10] Jones G.J., Cale A., Precompetition temporal patterning of anxiety and self-confidence in males and females, *J Sport Behav*, 1989, 12, 183–195. [11] Kamada T., Soto N., Miyake S., Masakaru K., Power spectral analysis of heart rate variability and type. As during solo and competitive mental arithmetic task, *J Psychosom Res*, 1992, 36, 543–551. [12] Amabile T.M., Children's artistic creativity: Detrimental effects of competition in a field setting, *Pers Soc Psychol Bull*, 1982, 7, 221–233. [13] Niehoff B.P., Mesh D.J., Effects of reward structures on academic performance and group processes in a classroom setting, *J Psychol*, 1991, 125, 457–467. [14] Johnson D.W., Johnson R.T., Cooperative learning: The power of positive goal Interdependence, [w:] Chasnoff R.E. (red.), Structuring cooperative learning experiences in the classroom: The 1979 handbook, Cooperative Network, Minneapolis 1979, 231–254. [15] Kelley H.H., Stahelski S., The social interaction basis of cooperators' and competitors' beliefs about others, *J Pers Soc Psychol*, 1970, 16, 66–91. [16] Doliński D., Szmajke A., Psychologiczne reakcje na sytuację startową, [w:] Tyszka T. (red.), Psychologia i sport, AWF, Warszawa 1991, 113–152. [17] Szmajke A., Zomerska J., Blaski i cienie rywalizacji. Orientacja społeczna a ustosunkowanie do innych ludzi, czyli o dwóch typach egoizmu, [w:] Jonkisz J., Lewandowski M. (red.), Wychowanie i kształcenie w reformowanej szkole, WTN, Wrocław 2003, 161–176. [18] Worchel S., Andreoli V.A., Attribution of causality as a means of restoring behavioral freedom, *J Pers Soc Psychol*, 1974, 29, 237–245. [19] Schlenker B.R., Britt T.W., Pennington J., Impression regulation and management: Highlights of a theory of self-identification, [w:] Sorrentino R.M., Higgins E.T. (red.), Handbook of motivation and cognition: The interpersonal Context, New York 1996, 3, 132–158. [20] Schlenker B.R., Weigold M.F., Interpersonal processes involving impression regulation and management, *Annu Rev Psychol*, 1992, 43, 133–168. [21] Szmajke A., Pawłowska A., Wiliński W., Rywalizacja czyni mężczyzną? Dostosowawcze zmiany tożsamości (identyfikacji płciowej) u kobiet i mężczyzn oczekujących rywalizacji sportowej, [w:] Wlazło E. (red.), Sport młodzieżowy w badaniach psychologicznych, AWF, Wrocław 2005, 147–167. [22] Wojciszke B., Teoria schematów społecznych, Ossolineum, Wrocław 1986. [23] Wojciszke B., Człowiek wśród ludzi. Zarys psychologii społecznej, Scholar, Warszawa 2002. [24] Chen M., Bargh J.A., Nieświadome potwierdzanie zachowaniem automatycznie aktywowanych stereotypów, *Czasopismo Psychologiczne*, 1998, 4 (2), 89–104. [25] Grzelak J.Ł., Konflikt interesów, PWN, Warszawa 1978. [26] Grzelak J.Ł., Ja, my, oni? Interes własny a procesy poznawcze i zachowanie ludzi w sytuacji konfliktu, [w:] Kofta M., Szustrowa T. (red.), Złudzenia, które pozwalają żyć, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa 2001, 117–144. [27] Mazur M., Orientacje społeczne, [w:] Lewicka M., Grzelak J.Ł. (red.), Jednostka i społeczeństwo, GWP, Gdańsk 2002, 117–130. [28] Wieczorkowska-Siarkiewicz G., Formalna analiza preferencji, [w:] Grzelak J.Ł. (red.), Problemy współzależności społecznej, UW, Warszawa 1989, 161–169.