

Zbigniew Nowacki

Zakład Karny w Pińczowie [zbigniew@nowacki.edu.pl]

Sklonność skazanych do ingracji

Abstrakt: Przedmiotem badań jest skłonność skazanych do ingracji. Za narzędzie posłużył autorski Kwestionariusz Ankiety do Badania Skłonności do Ingracji. Kontrolowano tendencję do przedstawiania się w nadmiernie korzystny sposób i nastrój badanych. Analizowano zgodność deklaracji skazanego z jego zachowaniem. Sprawdzano wpływ tzw. Zabłąkanych Słów. Aby zweryfikować sformułowane hipotezy przyjęto metodę sondażu diagnostycznego oraz metody analizy statystyczno-porównawczej. Analiza czynnikowa wykazała, że zachowania ingracyjne nie sprowadzają się do jednolitego wymiaru. Skłonność do ingracji to konstrukt, w którym dają się wyróżnić trzy czynniki: Podwyższenie Wartości Partnera i Własnej, Konformizm oraz Manipulacje Własnym Wizerunkiem. Okazało się, że więźniowie przebywający pierwszy raz w izolacji więziennej są bardziej skłonni do stosowania Konformizmu niż skazani kolejny raz. W zakresie Podwyższania Wartości Partnera i Własnej oraz Manipulacji Własnym Wizerunkiem nie stwierdzono istotnych różnic między przebywającymi po raz pierwszy i kolejny w izolacji więziennej.

Słowa kluczowe: Ingracjacja, czas izolacji więziennej, podwyższanie wartości partnera i własnej, konformizm, manipulacja własnym wizerunkiem.

Wprowadzenie

Współżycie z innymi wymaga od człowieka, aby troszczył się o to, jakie wywiera wrażenie na innych. Zabieganie o względy innych może skłaniać do sprawowania kontroli nad otoczeniem, ale także wpływania na zachowanie partnera interakcji, czy też ukształtowania w jego umyśle pożądanego wizerunku samego siebie. Sposób spostrzegania nas przez innych możemy kształtować w procesie autoprezentacji.

cji. Wrażenie jako efekt autoprezentacji człowieka, jest uzależnione od kontekstu sytuacyjnego i osobistych właściwości jednostki, zależy od wielu czynników, jak choćby obowiązujących w danym środowisku norm społecznych, realizowanych ról oraz znaczenia adresata autoprezentacji. Autoprezentacja może też być, i niejednokrotnie jest, jak najbardziej przemyślanym i intencjonalnym zachowaniem. Jak podają Edward E. Jones i Thane S. Pittman, cel wywarcia pożądanego wrażenia może implikować podjęcie jednej z kilku intencjonalnych strategii: błagania, zastraszania, dawania przykładu, promowania siebie lub ingracji (Jones, Pittman 1982, s. 231–262). W takim ujęciu zachowania o charakterze ingracji, stanowiąc jedną z form komunikacji, są jak najbardziej świadome oraz celowo stosowane. Czy jednak świadomość i celowość zawsze towarzyszy zachowaniom ingracyjnym? Agnieszka Olszewska-Kondratowicz analizując zachowania o charakterze ingracji wskazuje, że można je ulokować na kontinuum, poczynając od nieświadomych reakcji o charakterze wyuczonych automatyzmów, a skończywszy na strategicznych zachowaniach określanych jako ingracja (Olszewska-Kondratowicz 1975, s. 49–50). Należy także nadmienić, iż w literaturze psychologicznej nie ma kategorięczych rozstrzygnięć w kwestii rozumienia ingracji. Barry Schlenker oraz Michael Weigold dokonując podziału stanowisk, wskazują dwa podejścia: „restrykcyjne” oraz „ekspansywne” (Schlenker, Weigold 1992 za: Mandal 2004, s. 165). W ujęciu „restrykcyjnym” ingracja sprowadza się przede wszystkim do strategicznych zachowań ukierunkowanych na wywieranie wrażenia oraz motywowanych osiągnięciem zakładanego celu – tu znajdują odzwierciedlenie klasyczne przekonania Jonesa (1964). Natomiast poglądy Goffmana, Schlenkera oraz Weigolda wpisują się w stanowisko „ekspansywne”, gdzie ingracja jest pojmowana jako integralny i automatyczny składnik międzyludzkich interakcji, implikowana międzyludzkimi zależnościami, stanowiąca osobiste doświadczenie człowieka (Mandal 2004).

W literaturze pojawia się pewien szum informacyjny. Badacze odnosząc się do zjawiska ingracji, posługują się różnymi terminami: „ingratiation”, „zachowania ingracyjne”, „zachowania o charakterze ingracyjnym”. W niniejszej pracy zastosowano zamiennie wymienione pojęcia, odnosząc je do tej samej klasy zachowań, których istotę trafnie oddaje termin „ingracja”.

Istota ingracji

Jak już wspomniano, istotne ustalenia dotyczące ingracji opisał Edward E. Jones (1964), który zwrócił uwagę na zachowania podmiotu ukierunkowane na zwiększenie swojej atrakcyjności wobec drugiego człowieka. Jones wprowadził do literatury przedmiotu termin „ingratiation”, odnosząc go do „klasy zachowań strategicznych, które w sposób nieuprawniony (zakazany, nielegalny – *illicitly*) skierowane są na wywarcie wpływu na drugą osobę, w celu podniesienia atrak-

cyjności cech podmiotu” (Olszewska-Kondratowicz 1974, s. 617–618). Ponieważ swobodne tłumaczenie terminu „ingratiatio” – „przypodobywanie się” – nie do końca ukazuje sens pojęcia wyrażonego w języku angielskim, często do tej klasy zachowań używa się spolszczonego terminu „ingracjacja” (Olszewska-Kondratowicz 1974, s. 617–618). Aby wykazać niepoprawność zachowania ingracyjnego, warto nawiązać do założeń niezakłóconej interakcji, opartej na następujących zasadach: partnerzy zachowują się zgodnie z pełnionymi rolami, przestrzegają reguł rządzących określoną sytuacją, zachowanie ich jest konsekwentne, stałe. Owa nielegalność przejawia się wymowną strategią realizowaną przez ingracjatora, który, stwarzając pozory przestrzegania reguł poprawnej interakcji (i oczekując w konsekwencji odwzajemnienia), swoje zachowanie ukierunkowuje na taką zmianę sytuacji, aby ukazać siebie w położeniu lepszym niż jest w rzeczywistości (Olszewska-Kondratowicz 1974, s. 618).

Czy jednak rozpatrywanie ingracjacji jedynie w kategoriach nieprawości w pełni odzwierciedla istotę zjawiska? Zdaniem Zdzisława Chlewińskiego (1992), zachowanie ingracyjne to niewątpliwa manipulacja, sprowadzająca się do przedmiotowego traktowania drugiego człowieka. Ingracjator wykorzystuje partnera interakcji (jak narzędzie) do realizacji osobistych celów. Chlewiński określa ingrację jako moralne zło, niegodne jednostki ludzkiej (Chlewiński 1992, s. 203). Owa „inżynieria fasadowa” jest adresowana do osób znaczących, w jakiś sposób wpływowych, których decyzje mogą mieć poważne implikacje nie tylko dla ingracjatora i nich samych. Ingracjator jest reżyserem sprzedawanego wizerunku, często zafałszowanego, obliczonego na uzyskanie określonego efektu. Nie zawsze zachowanie przynosi mu sukces. Często jednak są to działania efektywne (Chlewiński 1992, s. 207). Skuteczność ingracjacji może wynikać z szeroko rozumianego sprytu. Wszakże kłamać można nie tylko słowem. Kłamstwo może znaleźć egzemplifikację w zachowaniu, sposobie bycia, ale także zaniechaniu działania. Stąd trudność jego rozszyfrowania (Chlewiński 1992, s. 213). Chlewiński dostrzega implikacje ingracjacji „z dołu do góry” (status ingracjatora jest niższy niż adresata ingracjacji) oraz „z góry w dół” (ingracjator ma wyższy status niż obiekt ingracjacji). Wskazuje znaczenie przenikliwości ludzi na tzw. stanowiskach (przełożonych ingracjatora) – szczególnie narażonych na „manewry” ingracjatorów. Osoby znaczące – jakże często otaczane przez zbiorowość ingracjatorów – powinny być czujne, aby potrafić dostrzec daleko idące negatywne skutki ulegania ingracjacji, w tym także zagrożenia deformacji osobowej drugiego człowieka. W końcowej części artykułu Chlewiński wskazuje na coś, co wydaje się oczywiste, choć niekoniecznie uświadamiane. Zdecydowanie łatwiej jest dostrzec zachowania ingracyjne u innych niż u siebie. Mechanizmy samooszukiwania się mogą skutecznie uniemożliwiać obiektywną interpretację własnego zachowania (Chlewiński 1992, s. 213–214).

Edward Jones, posiłkując się aparatem pojęciowym Heidera, opisuje zachowanie ingracyjne (X) jako realizowane przez ingracjatora (czyli podmiot in-

gracji, oznaczając go jako P) w sytuacji, kiedy jest odbierane przez adresata inegracji (czyli obiekt, przedmiot inegracji O). Inegrator (P) zakłada że, jego zachowanie (X) zostanie pozytywnie odebrane przez przedmiot inegracji (być może jest nawet zachowaniem oczekiwanym przez O), i w konsekwencji spowoduje (jako reakcja) pojawienie się oczekiwanego przez inegratora zachowania Y (Olszewska-Kondratowicz 1974, s. 625). Przyjęte założenia postulują podział czynników sprzyjających inegracji przynajmniej na dwie grupy: związane z przedmiotem i podmiotem tej interakcji.

Czynniki związane z przedmiotem inegracji

Prezentowana praca badawcza odnosi się do zachowań inegracyjnych, gdzie inegratorem, podmiotem – producentem (P) tych zachowań jest mężczyzna w warunkach izolacji więziennej, natomiast ich przedmiotem, adresatem (O) jest oddziałowy lub wychowawca – funkcjonariusze Służby Więziennej. Wybór obiektu zachowań inegracyjnych nie był przypadkowy. Nie ulega wątpliwości, że z punktu widzenia skazanego, obiekt inegracji (O) jest w stanie wygenerować (wyprodukować) oczekiwane przez skazanego zachowanie (Y). Można nawet powiedzieć, że w relacjach więziennych przedmiot inegracji – oddziałowy jest jednym z najważniejszych uprawnionych producentów zachowań Y. Decyduje o sposobie i zakresie zaspokojenia wielu codziennych potrzeb skazanego, może sporządzać wnioski o udzielenie regulaminowych nagród. Innym istotnym producentem zachowań Y jest właściwy wychowawca, który ponadto opiniuje wszystkie wnioski stanowiące podstawę podejmowania decyzji wobec skazanego, sporządza opinie dotyczące więźnia, decyduje o jego rozmieszczeniu w obrębie oddziału. Drugim ważnym czynnikiem zaistnienia inegracji jest gotowość przedmiotu inegracji do zaakceptowania zachowania X. Zbiorowość więźniów, mając świadomość uzależnienia od funkcjonariuszy SW, dopuszcza wiele zachowań wobec funkcjonariuszy (niekoniecznie szczerych) nazwijmy je roboczo „przychylnych funkcjonariuszowi”, które służą realizacji potrzeb skazanym. Natomiast funkcjonariusze wykazując wyrozumiałość, akceptują pozostające w granicach rozsądku zachowania X. Trzecim czynnikiem decydującym o zaistnieniu zachowania inegracyjnego jest uznanie przez obiekt odpowiedniości zachowania Y wobec X. Kodeks karny wykonawczy i Rozporządzenie Ministra Sprawiedliwości w sprawie regulaminu organizacyjno-porządkowego wykonania kary pozbawienia wolności wyznaczają zakres możliwych/akceptowanych zachowań (X i Y) podmiotu i przedmiotu interakcji. Całość uzupełniają niepisane normy regulujące funkcjonowanie społeczności więziennej. Ponadto, zachowanie X i Y ma zazwyczaj obserwatorów – co dodatkowo skłania strony do dopuszczalnego zachowania.

Jak podkreślają Schlenker i Weigold (1992) zachowanie człowieka może być dostrzeżone przez różnych obserwatorów, mianowicie: „ja jako audytorium”,

„obecnych innych” – audytorium (*immediate others-as-audience*) oraz „symbolicznie reprezentowanych innych” – audytorium (*imagined others-as-audience*). W takim ujęciu znakomita większość zachowań jednostki ma publiczny charakter (Szmajke 1996, s. 28). Z powyższego wynika również, że sposób autoprezentacji ma także konsekwencje dla własnego „ja”. Niemniej jednak, kreowanie wizerunku własnej osoby ukierunkowane na podwyższenie własnej wartości, przybiera zazwyczaj rozsądny wymiar. Ludzie z umiarem podkreślają swoje zalety oraz przedstawiają własne osiągnięcia, aby prezentowany wizerunek nie odbiegał rażąco od rzeczywistego (Schlenker i Weigold 1992, s. 27).

Czynniki związane z podmiotem ingracji (skazanym)

Przegląd czynników decydujących o gotowości podmiotu do podjęcia zachowania ingracyjnego warto rozpocząć od oceny tego manipulacyjnego zachowania. Człowiek żyjący w kulturze zachodniej zapewne dostrzega brak elegancji w takim zachowaniu. Osoba pozbawiona wolności już niekoniecznie. W więzieniu skuteczność zachowania jest wyżej ceniona niż jego wytworność. Zależność skazanego od przedmiotu ingracji, antagonizmy między podstawowymi podgrupami społeczności więziennej (funkcjonariuszami SW i skazanymi) oraz wyraźne określenie obiektu ingracji decyduje o tym, że zbiorowość więzienna dopuszcza zachowania ingracyjne. Tym bardziej, jeśli służą dobru grupy. Jest przy tym mało prawdopodobne, aby dyspozycja skazanego do respektowania norm powszechnie akceptowanych mogła osłabić jego skłonność do takiego zachowania. Skoro mowa o efektywności, warto przyjrzeć się celom ingracjatora.

Edward E. Jones (1964) wyszczególnia trzy zasadnicze grupy celów ingracjatora, sugerując, że zakładany cel implikuje określoną strategię działania. Pierwsza grupa celów będzie się sprowadzać się do uzyskania jakiegoś dobra (Y) od przedmiotu ingracji, druga do podniesienia własnej, szeroko rozumianej, wartości (prestżu, pozycji w społeczności, znaczenia), w przypadku trzeciej grupy będzie to minimalizowanie zagrożeń związanych z potencjalnymi możliwościami przedmiotu ingracji (Olszewska-Kondratowicz 1974, s. 626–627).

Obserwacja postępowania skazanych zdaje się wskazywać, że ich zachowanie może się sprowadzać do realizacji pierwszego rodzaju celów, tj. uzyskania korzyści dla podmiotu. W tym przypadku szczególnie dobrą techniką może okazać się podnoszenie wartości obiektu ingracji. Wydaje się także, że cele drugiej grupy będą powszechnie realizowane. Tutaj dobry efekt może przynieść działanie ukierunkowane na pozytywną autoprezentację. Realizacja celów trzeciego rodzaju nie jest łatwa do określenia. Sugeruje możliwość wystąpienia nieprawidłowego zachowania obiektu ingracji, co nie powinno się zdarzyć. Trudno jest całkowicie wykluczyć, że żaden podmiot nie będzie realizował celu sprowadzającego się do obrony przed zagrożeniem ze strony obiektu ingracji. Może się bowiem okazać,

że z jakichś powodów ingracjator (np. w sytuacji swojego nieregulaminowego zachowania) będzie subiektywnie postrzegał przedmiot ingracjacji jako zagrażający. W przypuszczalnej sytuacji ingracjator może podkreślać swoją zależność od obiektu ingracjacji.

Ponieważ badano mężczyzn, warto poruszyć kwestię płci. Jak podaje Eugenia Mandal, płeć jako taka nie ma wpływu na ogólną tendencję do ingracjacji, choć stereotypy zachęcają mężczyzn do stosowania pozytywnej autoprezentacji a kobiety do zachowań konformistycznych (Mandal 2004, s. 166). Podobne stanowisko zajmuje Olszewska-Kondratowicz, wykazując, że płeć nie ma wpływu na ogólną skłonność do ingracjacji (Olszewska-Kondratowicz 1975, s. 55). Rolę zmiennej pośredniczącej zdaje się mieć samoocena. Okazuje się, że najwięcej zachowań ingracjacyjnych ujawniają chłopcy o średniej samoocenie, a najmniej o niskiej (Olszewska-Kondratowicz 1975, s. 54). Autorka wykazała również, że najmniejsza skłonność do konformizmu charakteryzuje chłopców o średniej samoocenie, natomiast najbardziej skłonni do konformizmu są ci o niskim poczuciu własnej wartości (Olszewska-Kondratowicz 1975, s. 55). Warto także dodać, że osoby świadome swoich ingracjacyjnych zachowań w istocie wytwarzają więcej takich zachowań niż osoby „nieświadome”. Osoby „świadome” są także bardziej skłonne niż inne do stosowania techniki pozytywnej autoprezentacji (Olszewska-Kondratowicz 1975, s. 56).

Więzienna egzystencja sprowadza się do funkcjonowania człowieka w rozbudowanej sieci społecznej obejmującej znaczną liczbę osób i grup zgromadzonych na niewielkiej powierzchni. Relacjami zdaje się rządzić zasada maksymalizacji własnego interesu, zaś wpływy – niejednokrotnie sprzeczne – pochodzą od osób o odmiennych systemach wartości. Jakże często człowiek jest izolowanym elementem zbiorowości, którego stan i zachowanie wydaje się być uzależnione od dwóch parametrów opisujących jego położenie: od czasu izolacji więziennej oraz od czasu pozostającego do końca kary pozbawienia wolności. Oba czynniki mają wpływ na sposób postępowania administracji zakładu wobec skazanego. Czy w tak zarysowanych okolicznościach można oczekiwać manipulacyjnych zachowań skazanych? Pewien wgląd umożliwiają badania skazanych przebywających w Zakładzie Karnym w Pińczowie (Nowacki 2014). W wyniku badań ustalono, że wraz z czasem izolacji więziennej skazanych pierwszy raz wzrasta ich podatność na manipulacje skoncentrowane na deprecjacji innych. Wyniki badań pokazują także, że wraz z czasem izolacji skazanych kolejny raz zmniejsza się ich podatność na manipulacje odwołujące się do konformizmu. Rezultat badawczy wskazuje ponadto, że nie mniej niż 80% badanych skazanych mężczyzn nieuczestniczących w podkulturze grypserskiej wykazywało przynajmniej umiarkowaną podatność na manipulacje skoncentrowane na deprecjacji innych oraz odwołujące się do konformizmu (Nowacki 2014, s. 196–198). Ustalenia dotyczące manipulacyjnych zachowań więźniów zdają się skłaniać do przypuszczenia, że mogą oni wykazywać tendencję do zachowań ingracjacyjnych wobec oddziaływoch oraz wychowawców.

Techniki ingracji i ich współwystępowanie

Zagadnienie podstawowych technik ingracyjnych zostało szeroko opisane w literaturze przedmiotu. Dla porządku warto jednak przytoczyć zaproponowany przez Jonesa (1964) podział technik ingracyjnych. Wyróżnia się trzy podstawowe techniki: podnoszenie wartości partnera, manipulacje związane z autoprezentacją oraz konformizm (Witkowski 2000, s. 43). Jak podaje Witkowski, kombinacje związane z autoprezentacją nie ograniczają się jedynie do przedstawiania się w pozytywnym świetle. Jak się okazuje, ingracjator w pewnych sytuacjach może także deprecjonować swoją wartość (Witkowski 2000, s. 43).

Nawiązanie do technik ingracji skutkuje pojawieniem się dalszych pytań, które dotyczą chociażby nasilenia ingracji, ilości stosowanych technik, ale także ich kombinacji. Odnosząc się do nasilenia zachowań o charakterze ingracyjnym oraz ilości stosowanych technik, wydaje się, że umiar będzie jak najbardziej wskazany. Nadmiarowość w ich zakresie może spowodować odczytanie nieszczerých intencji ingracjatora i przynieść skutek odwrotny do oczekiwanego.

Istotne ustalenia dotyczące stosowanych technik oraz ich kombinacji poczyniła Agnieszka Olszewska-Kondratowicz (1975), która podkreśla rolę typologii ludzi ze względu na rodzaj preferowanych technik ingracyjnych. Podstawę tej typologii stanowią płeć oraz samoocena ingracjatora. Dobór technik będzie zapewne także dostosowany do zakładanych celów oraz uzależniony od kontekstu sytuacyjnego. Mogą zatem pojawić się różne „współwystępujące” i „współwykluczające” się konfiguracje technik (Olszewska-Kondratowicz 1975, s. 57).

Trudno nie zgodzić się z tym co powiedziano powyżej. Kontekst sytuacyjny skazanego charakteryzuje się zwłaszcza licznymi ograniczeniami w zakresie realizacji jego potrzeb. Oddziaływo i wychowawca mają kluczowe znaczenie w kwestii ich urzeczywistnienia. Chęć uzyskania „czegoś”, może pobudzać ingracjatora do twórczego rozwiązywania problemu i stosowania więcej niż jednej techniki. Do obrania takiej strategii może nakłaniać przypuszczenie o powodzeniu takiej taktyki. Ludzie zazwyczaj starają się być skuteczni w tym, co robią. Przedstawiając siebie w korzystnym świetle, nie zaszkodzi z rozmysłem powiedzieć wychowawcy coś, co podwyższy jego samoocenę. Prozaiczność zachowań ludzkich podpowiada, że należy oczekiwać raczej kombinacji technik niż tylko jednego izolowanego sposobu. Choć tak też może się zdarzyć. W tym miejscu nasuwa się pytanie o możliwe kombinacje technik ingracyjnych. Przypuszczam, że najbardziej prawdopodobna jest kombinacja składająca się z dwóch technik, tj. podwyższania wartości partnera i własnej. Konkurencyjna kombinacja może się składać z technik manipulowania samooceną oraz odwoływania się do konformizmu. Pewne przesłanki skłaniają autora do wskazania jako samodzielnej techniki – konformizmu. Słuszność przypuszczeń zweryfikują wyniki badań.

Metodologia badań własnych

Głównym celem badania było rozpoznanie skłonności skazanych do ingracji wobec oddziałowych i wychowawców. Cel badawczy zadecydował o postawieniu następujących problemów badawczych:

- Czy istnieje związek między wiekiem skazanych a skłonnością do ingracji?
- Czy istnieje związek między czasem pobytu w warunkach izolacji więziennej a skłonnością do ingracji?
- Czy istnieje związek między czasem pozostałym do końca kary pozbawienia wolności a skłonnością do ingracji?
- Czy skazani przebywający pierwszy raz w izolacji więziennej różnią się skłonnością do ingracji od przebywających w niej kolejny raz?
- Czy skazani uczestniczący w podkulturze grypserskiej różnią się skłonnością do ingracji od skazanych nieuczestniczących w tej podkulturze?

Badano następujące zmienne niezależne: wiek, czas pobytu w izolacji więziennej, czas pozostały do zakończenia kary pozbawienia wolności, liczba pobytów w izolacji, przynależność do podkultury grypserskiej. Zmienne zależne zostały wyodrębnione za pomocą analizy czynnikowej otrzymanych wyników badań i będą zaprezentowane w dalszej części artykułu.

Sformułowano następujące hipotezy badawcze:

- H1. Skazani starsi wiekiem charakteryzują się wyższą skłonnością do ingracji niż skazani młodsi wiekiem.
- H2. Skazani o dłuższym czasie pobytu w warunkach izolacji więziennej charakteryzują się niższą skłonnością do ingracji niż skazani o krótszym czasie pobytu w izolacji więziennej.
- H3. Skazani o dłuższym czasie pozostającym do końca kary pozbawienia wolności charakteryzują się wyższą skłonnością do ingracji niż skazani o krótszym czasie pozostającym do zakończenia kary.
- H4. Skazani przebywający pierwszy raz w izolacji więziennej charakteryzują się wyższą skłonnością do ingracji niż skazani przebywający kolejny raz w izolacji.
- H5. Skazani uczestniczący w podkulturze grypserskiej i nieuczestniczący w tej podkulturze nie różnią się skłonnością do ingracji.

W celu udzielenia odpowiedzi na postawione problemy badawcze i zweryfikowania sformułowanych hipotez przyjęto metodę sondażu diagnostycznego oraz metody analizy statystyczno-porównawczej. Odpowiednio do przyjętej metody zastosowano technikę ankiety oraz technikę wywiadu. Za narzędzie badawcze posłużył autorski Kwestionariusz Ankiety do Badania Skłonności do Ingracji. Badani zajmują stanowisko wobec pytań i stwierdzeń, zaznaczając odpowiednią cyfrę na 5-stopniowej skali Likerta. Kontrolowano nastrój skazanych na jedena-stopniowej skali Likerta – *Jak się Pan dzisiaj czuje?*. Kwestionariusz ankiety

zawiera także pulę pięciu pozycji upodobnionych do pytań skal weryfikacyjnych z inwentarzy osobowości, głównie skali „Kłamstwa” (KŁ) z MPI Eysencka (Choynowski 1968, s. 51–95; Drwal 1981, s. 144–145). Kwestionariusz ankiety zawiera także specjalnie dobrane tzw. Zabłąkane Słowa: *Wolność to stan umysłu*. Słowa te zostały wprowadzone po to, aby kontrolować, czy na sposób postrzegania świata (tu bodźców w postaci pytań i stwierdzeń kwestionariuszowych) wpływają inne niekontrolowane czynniki (Marcus 2009, s. 56). Badano także zgodność deklaracji skazanego do określonego zachowania (zobowiązania się do udziału w drugiej części badania) z zachowaniem (osobistym i ochotniczym zgłoszeniem się do drugiej części badania). Analizowano również czy między skazanymi ochotniczo zgłaszającymi się a niezgłaszającymi się do badania występują różnice w skłonności do ingracjacji.

Aby uzyskać próbę reprezentatywną dla populacji skazanych dobór więźniów był losowy. Udział w badaniu był dobrowolny. Po uzyskaniu zgody skazanego na badanie, omówiono procedurę badawczą, tj. powiadomiono go, że badanie będzie realizowane dwuetapowo (po czterech dniach skazany miał osobiście zgłosić gotowość do uczestnictwa w drugiej części badania). Udzielono mu instruktażu odnośnie do ustosunkowania się do stwierdzeń zawartych w ankiecie. Podkreślono potrzebę zastanowienia się przed udzieleniem odpowiedzi. Poinformowano osadzonych, że mogą na każdym etapie zrezygnować z uczestnictwa w badaniu. W przypadku Zakładu Karnego w Pińczowie badanie prowadzono w świetlicach oddziałów mieszkalnych. Natomiast w Zakładzie Karnym w Trzebini zrealizowano je w pokoju psychologa, ze względów organizacyjnych jednoetapowo. Badanym w Zakładzie Karnym w Pińczowie, którzy nie zgłosili się do drugiej części badania, prowadzący przypominał o ich deklaracji. Starano się zadbać o odpowiednią jakość kontaktu badacz–badany. Badanie zwieńczyła krótka rozmowa ze skazanym, której celem było m.in. pozyskanie danych do analizy statystycznej.

W badaniu wzięło udział 508 skazanych ($N = 508$). Odrzucono materiał badawczy z 7 kwestionariuszy (w związku z odmową wzięcia udziału w drugiej części badania). Do analizy statystycznej wykorzystano wyniki badania 469 skazanych dorosłych mężczyzn nieuczestniczących w podkulturze gryperskiej (93,6%) oraz 32 w niej uczestniczących (6,4%). Niewiele ponad 64% badanych to skazani przebywający pierwszy raz w więzieniu, pozostali przebywali w izolacji kolejny raz (35,9%).

Tabela 1. Wiek badanych

Badani		Wczesna dorosłość	Średnia dorosłość	Późna dorosłość
Skazani dorośli	M	24,22	40,06	62,69
	SD	2,99	8,49	2,72
	N	241	247	13

Źródło: badanie własne.

Tabela 2. Czas pobytu w izolacji więziennej oraz czas pozostały do końca kary badanych

Badani		Czas pobytu w izolacji więziennej	Czas pozostały do końca kary pozbawienia wolności
Skazani pierwszy raz	M	18,08	30,76
	SD	29,2	48,50
	N	321	321
Skazani kolejny raz	M	11,35	23,66
	SD	16,83	27,54
	N	180	180

Źródło: badanie własne.

W Zakładzie Karnym w Pińczowie (jednostka typu zamkniętego) badania trwały od 19 grudnia 2014 do 19 marca 2016 r. (N 396), natomiast w Zakładzie Karnym w Trzebini (jednostka typu półotwartego) przeprowadzono je w dniach 16–20 listopada 2015 r. (N 105). Wykształcenie respondentów przedstawiało się następująco: podstawowe – 22,4%, gimnazjalne – 20,4%, zasadnicze zawodowe – 32,7%, średnie – 22,2%, wyższe 2,4% badanych.

Wyniki badań

Dla 18 pytań kwestionariusza badawczego¹ skłonności do ingracji, stosując analizę czynnikową metodą głównych składowych, określono eksploracyjnie konstrukt wymiarowy. Zgodnie z zaleceniem Field'a (2013), z użyciem macierzy przeciwobrazów, określono wartości KMO dla poszczególnych pytań, precyzując, czy są one na tyle spójne z pozostałymi pytaniami narzędzia, by można je pozostawić w analizie. 17 pytań uzyskało zadowalające indywidualne właściwości pomiarowe KMO. Tylko pytanie P22. *W trosce o swoją opinię u wychowawcy można trochę nakłamać* (KMO = 0,512) uzyskało wartość umiarkowaną. Jednak ze względu na wartość diagnostyczną tego pytania, uwzględniono je w analizie.

Miara adekwatności doboru dla całej próby (wszystkich pytań) wynosiła w pełni akceptowalne KMO = 0,879, co oznacza zadowalającą adekwatność pobierania próbek do analizy. Test sferyczności Barletta [χ^2 (153) = 2158,85; $p < 0,001$] wykazał, że korelacje między poszczególnymi wymiarami były wystarczająco duże, by przeprowadzić ekstrakcję czynników (Bedyńska, Brzezicka 2007).

Zarówno wykres osypiska, jak i kryterium Kaisera wskazały rozwiązanie trójczynnikowe, wyjaśniające razem 43,54% wariancji. Oznacza to, że biorąc pod uwagę podejście eksploracyjne dla tworzonego narzędzia do pomiaru skłonności do ingracji badani traktowali udzielane odpowiedzi jako odpowiedzi dla trzech

¹ P17, P18, P19, P21, P22, P23, P25, P28, P29, P30, P31, P32, P33, P34.

wyraźnie rozdzielnych wymiarów. Do ekstrakcji czynników użyto metody Varimax (Field 2013).

Pierwszy wyekstrahowany wymiar (czynnik), nazwany Podwyższanie Wartości Partnera i Własnej, zawiera stwierdzenia o treści świadczącej, że warto jest powiedzieć coś przyjemnego, przyjaznego oddziałowemu/wychowawcy lub pokazać się im z dobrej strony, np.: P21. Na osobności można powiedzieć oddziałowemu coś dobrego o nim. Czynnik ten wyjaśnia 29,05% wariancji. Czynnik drugi – Konformizm – złożony jest ze stwierdzeń o konotacji wskazującej, że warto zgadzać się z opiniami, poglądami oraz zapatrywaniem oddziałowych/wychowawców, np.: P18. Warto zgadzać się z poglądami wyrażanymi przez wychowawcę. Czynnik ten wyjaśnia 7,535% wariancji.

Tabela 3. Wyniki analizy czynnikowej danych uzyskanych za pomocą Kwestionariusza Ankiety do Badania Skłonności do Ingracjacji

Nr	Pytania	Podwyższanie Wartości Partnera i Własnej	Konformizm	Manipulacja Własnym Wizerunkiem
P 21	P21 Na osobności można powiedzieć oddziałowemu coś dobrego o nim.	,763	,174	,128
P 31	P31 Można wspomnieć wychowawcy o pozytywnej opinii o nim (zaskrywanej od innych osadzonych).	,664	,083	,081
P 32	P32 Na osobności można powiedzieć oddziałowemu coś dobrego o sobie.	,662	,141	,261
P 25	P25 Jeżeli ceni się wychowawcę, to warto mu to powiedzieć.	,642	,195	-,188
P 19	P19 Oczekując coś od wychowawcy, warto powiedzieć mu coś dobrego o nim.	,627	,250	,039
P 17	P17 Chcąc coś uzyskać, można powiedzieć coś przyjemnego oddziałowemu.	,576	,148	,117
P 34	P34 Warto pokazać się z dobrej strony oddziałowemu	,492	,340	,119
P 18	P18 Warto zgadzać się z poglądami wyrażanymi przez wychowawcę.	,097	,740	-,147
P 33	P33 Oplaca się przychylić do opinii wyrażanych przez wychowawcę.	,155	,738	,011
P 28	P28 Popieranie zapatrywania oddziałowego dobrze sprzyja relacjom (z tym oddziałowym).	,279	,529	,195
P 23	P23 W rozmowie z oddziałowym można akceptować jego poglądy.	,253	,428	,026

Nr	Pytania	Podwyższanie Wartości Partnera i Własnej	Konformizm	Manipulacja Własnym Wizerunkiem
P 22	P22 W trosce o swoją opinię u wychowawcy można trochę nakłamać.	,009	-,226	,742
P 29	P29 Można popierać przekonania wychowawcy, jeżeli to może przynieść korzyść.	,021	,437	,611
P 30	P30 Jak nikt nie słyszy, to można przyznać rację oddziałowemu.	,357	,221	,577
	Wartość własna czynnika	5,228	1,356	1,253
	% wyjaśnionej wariancji	29,045	7,535	6,960
	% skumulowany	29,045	36,579	43,539
	Alfa-Cronbacha	0,803	0,636	0,484

Źródło: badanie własne.

Metoda wyodrębniania czynników – Głównych składowych. Metoda rotacji – Varimax z normalizacją Kaisera.

Trzeci czynnik został nazwany Manipulacja Własnym Wizerunkiem, ponieważ zawiera stwierdzenia wskazujące na to, że w trosce o swoją opinię można manipulować informacją/sytuacją, np.: P22 W trosce o swoją opinię u wychowawcy można trochę nakłamać. Czynnik ten wyjaśnia on 6,96% wariancji.

W celu określenia poziomu rzetelności (rzetelności rozumianej jako cecha oznaczająca dokładność pomiaru) kwestionariusza obliczono statystyki Alfa-Cronbacha². Rzetelność skali Podwyższanie Wartości Partnera i Własnej złożonej z 7 pozycji: P17, P19, P21, P25, P31, P32, P34 wynosi $\alpha = 0,803$, czyli skala cechuje się zadowalającą rzetelnością. Rzetelność skali Konformizm złożonej z 4 pozycji: P18, P23, P28, P33 wynosi $\alpha = 0,636$, czyli skala cechuje się niską ale satysfakcjonującą rzetelnością. Rzetelność skali Manipulacja Własnym Wizerunkiem złożonej z 3 pozycji: P22, P29, P30 $\alpha = 0,484$, cechuje się bardzo niską rzetelnością, która spowodowana jest przede wszystkim małą liczbą pozycji. Natomiast indywidualne wartości KMO pozycji skali posiadają akceptowalne wartości. Odrzucenie skali zubożyłoby eksploracyjnie określony konstrukt wymiarowy. Dlatego ze względów poznawczych skalę uwzględniono w analizie.

Obliczone miary statystyczne dla czynnika Podwyższanie Wartości Partnera i Własnej wykazały, że ten czynnik charakteryzował się umiarkowanym zróż-

² Ponieważ wszystkie skale dla pytań kwestionariusza badawczego były takie, wynik wymiarowy był średnią dla wyników poszczególnych pytań.

nicowaniem. Aby sprawdzić normalność rozkładu wyników zastosowano test Kołmogorowa-Smirnowa, który sprawdza się dla dużych grup. Statystyka oraz istotność dla tego testu wykazały, że rozkład danych nie był zgodny z rozkładem normalnym ($p < 0,001$). Statystyka skośności (*SK*) wskazała nieznaczną lewoskośność, czyli przewagę wartości niższych od średniej, natomiast statystyka kurtozy (*KU*) wskazała niewielką leptokurtyczność, czyli koncentrację wyników wokół średniej.

Tabela 4. Miary statystyczne uzyskanych czynników

Czynnik	N	M	SD	R	s ²	Me	K-S	SK	KU
Podwyższenie Wartości Partnera i Własnej	501	3,7	0,63	3,29	0,394	3,71	0,083**	-0,48	0,46
Konformizm	501	3,5	0,63	3,5	0,39	3,5	0,108**	-0,38	0,21
Manipulacja Własnym Wizerunkiem	501	3,1	0,75	4,00	0,56	3,3	0,123**	-0,245	-0,315

** $p < 0,001$

Źródło: badanie własne.

Konformizm jako czynnik charakteryzował się umiarkowanym zróżnicowaniem. Rozkład czynnika nie był zgodny z rozkładem normalnym ($p < 0,001$). Statystyka skośności (*SK*) wskazała nieznaczną lewoskośność, czyli przewagę wartości niższych od średniej, natomiast statystyka kurtozy (*KU*) wskazała niewielką leptokurtyczność, czyli koncentrację wyników wokół średniej.

Także czynnik Manipulacja Własnym Wizerunkiem charakteryzował się umiarkowanym zróżnicowaniem. Rozkład czynnika nie był zgodny z rozkładem normalnym ($p < 0,001$). Statystyka skośności (*SK*) wskazała nieznaczną lewoskośność, czyli przewagę wartości niższych od średniej, natomiast statystyka kurtozy (*KU*) wskazała umiarkowaną platykurtyczność, czyli małą koncentrację wyników wokół średniej, a dużo wyników skrajnych.

W celu weryfikacji związku między uzyskanymi czynnikami przeprowadzono analizę korelacji. Zastosowano nieparametryczny test korelacji *rho* Spearmana oparty na rangach, którego właściwości pozwalają na dobre oszacowanie współczynników korelacji w przypadku zaburzonych rozkładów zmiennych. Współczynniki wskazują, że wraz ze wzrostem skłonności do Podwyższania Wartości Partnera i Własnej rośnie umiarkowanie wymiar Manipulacji Własnym Wizerunkiem ($p < 0,001$) oraz silnie rośnie skłonność do Konformizmu ($p < 0,001$). Wraz ze wzrostem Konformizmu słabo wzrasta skłonność do Manipulacji Własnym Wizerunkiem ($p < 0,001$).

Tabela 5. Współczynniki korelacji rangowej ρ Spearmana pomiędzy uzyskanymi czynnikami

Zmienne	Podwyższanie Wartości Partnera i Własnej	Konformizm	Manipulacja Własnym Wizerunkiem
Podwyższanie Współczynnik korelacji Wartości Istotność (dwustronna) Partnera N i Własnej			
Konformizm Współczynnik korelacji Istotność (dwustronna) N	,501^{**} ,000 501		
Manipulacja Współczynnik korelacji Własnym Istotność (dwustronna) Wizerunkiem N	,343^{**} ,000 501	,260^{**} ,000 501	

** $p < 0,001$

Źródło: badanie własne.

W celu weryfikacji hipotezy o związku nastroju badanych ze skłonnością do zachowań ingracjacyjnych przeprowadzono analizę korelacji. Nastroj był badany z użyciem 11-stopniowej skali Likerta (*Jak się Pan dzisiaj czuje?*). Zastosowano nieparametryczny test korelacji τ -b Kendalla, którego właściwości sprawdzają się dobrze dla danych porządkowych i skal o małych zakresach. Żadna z korelacji nie była istotna statystycznie, a więc można wnioskować, że nastrój badanych (samopoczucie) nie wpływał na wyniki badania.

Tabela 6. Współczynniki korelacji τ -b Kendalla pomiędzy uzyskanymi czynnikami a deklaracją badanych o ich nastroju

Zmienne	Jak się Pan dzisiaj czuje?
Podwyższanie Wartości Partnera i Własnej Współczynnik korelacji Istotność dwustronna N	0,066 0,051 501
Konformizm Współczynnik korelacji Istotność dwustronna N	-0,001 0,985 501
Manipulacja Własnym Wizerunkiem Współczynnik korelacji Istotność dwustronna N	0,06 0,083 501

Źródło: badanie własne.

Kwestionariusz zawierał także skalę kłamstwa (KŁ). W celu sprawdzenia związku między średnią arytmetyczną liczby punktów uzyskanych na skali kłamstwa a wymiarami kwestionariusza przeprowadzono analizę korelacji z użyciem

nieparametrycznego testu korelacji *tau-b* Kendalla. Tylko jedna z korelacji, tj. między Skalą Kłamstwa a czynnikiem określonym jako Manipulacja Własnym Wizerunkiem (*tau-b* Kendalla -0,118), była istotna statystycznie. Jest to jednak bardzo niska wartość współczynnika korelacji, którą należy interpretować jako brak korelacji lub bardzo słabą korelację między zmiennymi (Bedyńska, Cypryńska 2013, s. 201). Można zatem wnioskować, że wyniki badania są wiarygodne.

Tabela 7. Współczynniki korelacji *tau-b* Kendalla pomiędzy uzyskanymi czynnikami a wynikami w skali kłamstwa badanych

Zmienne	Skala Kłamstwa
Podwyższanie Wartości Partnera i Własnej Współczynnik korelacji	-0,047
Istotność dwustronna	0,185
N	501
Konformizm Współczynnik korelacji	0,048
Istotność dwustronna	0,985
N	501
Manipulacja Własnym Wizerunkiem Współczynnik korelacji	-0,118**
Istotność dwustronna	0,001
N	501

** $p < 0,001$

Źródło: badanie własne.

Na sposób postrzegania świata może wpływać prawie wszystko, co pojawia się w umyśle człowieka – także jedno czy dwa zabłąkane słowa. Kontrolowano, czy słowa, na które skazany może być wrażliwy, będą na niego oddziaływać. Na początku drugiej części kwestionariusza ankiety zamieszczono bodziec w postaci słów: Wolność to stan umysłu. Żadna z korelacji nie była istotna statystycznie, można zatem wnioskować o wiarygodności wyników badania.

Tabela 8. Współczynniki korelacji *tau-b* Kendalla pomiędzy uzyskanymi czynnikami a Zabłąkanymi Słowa: Wolność to stan umysłu

Zmienne	Zabłąkane Słowa: Wolność to stan umysłu
Podwyższanie Wartości Partnera i Własnej Współczynnik korelacji	0,039
Istotność dwustronna	0,30
N	501
Konformizm Współczynnik korelacji	-0,011
Istotność dwustronna	0,781
N	501
Manipulacja Własnym Wizerunkiem Współczynnik korelacji	-0,006
Istotność dwustronna	0,878
N	501

Źródło: badanie własne.

Aby ocenić czy między skazanymi zgłaszającymi się (własnowolny i ochotniczy charakter uczestnictwa) a niezgłaszającymi się do drugiej części badania (dobrowolny charakter uczestnictwa, ale prowadzący badanie przypominał skazanemu o jego deklaracji) występują różnice w skłonności do ingracji wykonano analizę międzygrupową, gdzie zmienną niezależną był podział skazanych ze względu na formę uczestnictwa w badaniu a zmiennymi zależnymi były wymiary uzyskane drogą analizy czynnikowej. Analiza różnic dla czynnika Konformizm nieparametrycznym testem rangowym U Manna-Whitneya wykazała, że różnice są istotne statystycznie ($p < 0,05$). Skazani zgłaszający się do drugiej części badania samodzielnie byli bardziej skłonni do Konformizmu niż skazani niezgłaszający się do badania. Nie było zaś różnic między skazanymi zgłaszającymi się a niezgłaszającymi się do badania w kwestii skłonności do ingracji w zależności od zmiennej Podwyższanie Wartości Partnera i Własnej, a także zmiennej Manipulacja Własnym Wizerunkiem. Zachowanie w formie samodzielnego zgłoszenia się do drugiej części badania zapowiada dyspozycję skazanego do konformistycznego zachowania (niczym niezagrożona ingracja, ponieważ zachowanie jest oczekiwane przez badacza). Skłonności, którą ujawnia, i którą potwierdza rezultat badawczy.

Rezultat badawczy warto także rozpatrywać w kategoriach zgodności deklaracji badanych z ich zachowaniem. Wykazano, że aż 66,07% skazanych z własnej inicjatywy zgłosiło się do drugiej części badania. Natomiast tylko 33,93% skazanych prowadzący badanie musiał przypomnieć o ich deklaracji. Wydaje się, że znacząca liczba skazanych, w przypadku których wystąpiła zgodność deklaracji z ich zachowaniem, zdaje się dobrze świadczyć o wiarygodności wyników.

Tabela 9. Uzyskane czynniki a formy zgłaszania się do drugiej części badania

Zmienne	Badani zgłaszający się do drugiej części badania samodzielnie (N = 222)		Badani niezgłaszający się do drugiej części badania samodzielnie (N = 114)		U	Z	P
	średnia ranga	suma rang	średnia ranga	suma rang			
Podwyższanie Wartości Partnera i Własnej	170,04	37749,00	165,50	18867,00	12312,000	-0,407	0,684
Konformizm	175,95	39060,50	154,00	17555,50	11000,500	-1,980*	0,048
Manipulacja Własnym Wizerunkiem	165,09	36650,00	175,14	19966,00	11897,000	-0,907	0,365

* $p < 0,05$

Źródło: badanie własne.

Odnotowano, że czas obecnego pobytu w izolacji więziennej nie ma związku z wynikami badania. Zaś im dłuższy jest czas pozostały do końca kary, tym większa jest skłonność badanych do Podwyższania Wartości Partnera i Własnej ($p < 0,001$). Natomiast im starsi byli badani, tym większa ich skłonność do Konformizmu ($p < 0,001$), a mniejsza do Manipulacji Własnym Wizerunkiem ($p < 0,05$).

Tabela 10. Współczynniki korelacji rangowej rho Spearmana pomiędzy uzyskanymi czynnikami a zmiennymi: wiek, czas izolacji więziennej, czas pozostały do końca kary

Zmienne		Wiek	Czas izolacji więziennej	Czas pozostały do końca kary
Podwyższanie Wartości Partnera i Własnej	Współczynnik korelacji	0,037	0,072	0,144**
	Istotność dwustronna	0,409	0,107	0,001
	N	501	501	501
Konformizm	Współczynnik korelacji	0,126**	0,002	0,039
	Istotność dwustronna	0,005	0,970	0,382
	N	501	501	501
Manipulacja Własnym Wizerunkiem	Współczynnik korelacji	-0,108*	-0,012	-0,063
	Istotność dwustronna	0,015	0,787	0,159
	N	501	501	501

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

Źródło: badanie własne.

Aby ocenić czy między skazanymi przebywającymi pierwszy raz w izolacji więziennej a przebywającymi w niej kolejny raz występują różnice w skłonności do ingracjacji wykonano analizę międzygrupową, gdzie zmienną niezależną był podział skazanych z uwagi na to, czy jest to ich pierwszy, czy też kolejny pobyt w izolacji, a zmiennymi zależnymi były wymiary uzyskane drogą analizy czynnikowej. Analiza różnic dla czynnika Konformizm nieparametrycznym testem rangowym U Manna-Whitneya wykazała, że różnice są istotne statystycznie ($p < 0,05$). Skazani przebywający pierwszy raz w izolacji więziennej byli bardziej skłoni do Konformizmu niż skazani przebywający w niej kolejny raz. Nie było zaś różnic między skazanymi przebywającymi pierwszy i kolejny raz w izolacji więziennej w kwestii skłonności do ingracjacji przez Podwyższanie Wartości Partnera i Własnej, a także zmienną Manipulacja Własnym Wizerunkiem.

Tabela 11. Uzyskane czynniki a liczba pobyków w izolacji

Zmienne	Przebywający pierwszy raz w izolacji więziennej (N = 321)		Przebywający kolejny raz w izolacji więziennej (N = 180)		U	Z	P
	średnia ranga	suma rang	średnia ranga	suma rang			
Podwyższanie Wartości Partnera i Własnej	256,90	82465,00	240,48	43286,00	26996,000	-1,222	0,222
Konformizm	263,00	84421,50	229,61	41329,50	25039,500	-2,498*	0,012
Manipulacja Własnym Wizerunkiem	247,40	79415,00	257,42	46336,00	27734,000	-0,751	0,453

* p < 0,05

Źródło: badanie własne.

Uwzględnienie samopodziału społeczności więziennej na skazanych grypsujących i niegrypsujących pozwala zauważyć, że pomiędzy tymi podgrupami nie ma różnic w skłonności do ingracji poprzez Podwyższanie Wartości Partnera i Własnej ani przez Konformizm, ani Manipulację Własnym Wizerunkiem.

Tabela 12. Uzyskane czynniki a uczestniczenie badanych w strukturach drugiego życia zakładu karnego

Zmienne	Niegrypsujący (N = 469)		Grypsujący (N = 32)		U	Z	P
	średnia ranga	suma rang	średnia ranga	suma rang			
Podwyższanie Wartości Partnera i Własnej	249,29	11691,50	276,08	8834,50	6701,500	-1,016	0,310
Konformizm	253,90	119080,00	208,47	6671,00	6143,000	-1,733	0,083
Manipulacja Własnym Wizerunkiem	250,41	117444,50	259,58	8306,50	7229,500	-0,350	0,727

Źródło: badanie własne.

Odnotowano także, że im więcej razy badany przebywał w izolacji więziennej, tym niższa skłonność do Konformizmu (p < 0,05). Natomiast nie ujawniono

związku między liczbą pobyków w więziennej izolacji a Skłonnością do Podwyższania Wartości Partnera i Własnej oraz Manipulacją Własnym Wizerunkiem. Ukazane zależności są istotne na najniższym, ale satysfakcjonującym poziomie statystycznym. Doświadczenie zdobywane w trakcie kolejnych pobyków w izolacji więziennej uświadamia skazanemu, że jest wysoce prawdopodobne, że konformistyczne zachowanie wobec przedstawiciela grupy obcej zostanie odebrane jako podejrzane i nieszczerze. Lepiej zatem wkładać się w łaski funkcjonariusza innymi sposobami.

Tabela 13. Współczynniki korelacji tau-b Kendalla dla uzyskanych czynników a liczbą pobyków w izolacji więziennej

Zmienne	Liczba pobyków w izolacji więziennej
Podwyższanie Wartości Partnera i Własnej Współczynnik korelacji Istotność dwustronna N	-0,036 0,314 501
Konformizm Współczynnik korelacji Istotność dwustronna N	-0,081* 0,027 501
Manipulacja Własnym Wizerunkiem Współczynnik korelacji Istotność dwustronna N	-0,033 0,369 501

* $p < 0,05$

Źródło: badanie własne.

Dyskusja

Więzienna egzystencja to rzeczywistość szeroko rozumianego wpływu społecznego w obrębie społeczności więziennej (Nowacki 2009, s. 122–133, 2010, s. 121–129, 2013, s. 188–194). Wpływu, który jest niejako wpisany w statutową działalność Służby Więziennej – wychowawca (i nie tylko wychowawca) ma wszakże pozytywnie oddziaływać na osobę skazanego. Ale także prób wpływania skazanych na personel więzienia. Z niewielkim ryzykiem błędu można zakładać, że obie strony zbiorowości więziennej mają motywację oddziaływania na partnera interakcji. Niniejsze opracowanie jest relacją z badania skłonności skazanych do ingracjacji wobec oddziaływanych i wychowawców, czyli intencjonalnego wpływania skazanych na tychże funkcjonariuszy Służby Więziennej.

Wykres osypiska oraz kryterium Keisera wykazały, że skłonność skazanych do ingracjacji nie sprowadza się do jednolitego wymiaru, lecz stanowi trójczynnikiowy konstrukt wyjaśniający 43,54% wariancji. Pierwszy z wyekstrahowanych czynników, a mianowicie Podwyższenie Wartości Partnera i Własnej, wyjaśnia 29,05%

wariancji. Jest on kombinacją dwu technik ingracjacji: podwyższania wartości własnej i partnera interakcji. Drugi czynnik, tj. Konformizm, będąc egzemplifikacją pojedynczej techniki, wyjaśnia 7,53% wariancji. Trzeci czynnik, określony jako Manipulacja Własnym Wizerunkiem, jest konfiguracją dwóch technik (konformizmu i podwyższania własnej wartości), i wyjaśnia 6,99% wariancji. Procent wariancji wyjaśniany przez pierwszy czynnik wskazuje ważny motyw ingracyjnych zachowań skazanych – chęć uzyskania „czegoś”. Ustalono, że im starsi byli badani, tym większa jest ich skłonność do Konformizmu ($p < 0,001$), a mniejsza do Manipulacji Własnym Wizerunkiem ($p < 0,05$). Pierwsza hipoteza częściowo potwierdziła się. Natomiast nie potwierdziła się druga hipoteza – czas izolacji więziennej nie różnicuje skłonności do ingracjacji. Wykazano także, że im dłuższy jest czas pozostający do końca kary, tym większa jest skłonność badanych do Podwyższania Wartości Partnera i Własnej ($p < 0,001$). A zatem, trzecia hipoteza częściowo potwierdziła się. Dowiedziono również, że więźniowie przebywający pierwszy raz w izolacji więziennej są bardziej skłonni do stosowania Konformizmu niż skazani kolejny raz ($p < 0,05$). W zakresie Podwyższania Wartości Partnera i Własnej oraz Manipulacji Własnym Wizerunkiem nie stwierdzono istotnych różnic między skazanymi przebywającymi po raz pierwszy i kolejny w izolacji więziennej. Powyższe wyniki oznaczają częściowe potwierdzenie się czwartej hipotezy. Natomiast całkowicie potwierdziła się hipoteza piąta – wyniki przedstawiają brak związku między przynależnością podkulturową a skłonnością do ingracjacji.

Konkludując. Zaznacza się zmienność w zakresie skłonności skazanych do ingracjacji. Wraz ze zbliżającym się końcem kary zmniejsza się skłonność skazanych do Podwyższania Wartości Partnera i Własnej. Doświadczenie ponownego uwięzienia zdaje się zmniejszać skłonność do Konformizmu. Natomiast przynależność do podkultury grypserskiej nie ma związku ze skłonnością skazanych do ingracjacji.

Co zatem może sprzyjać więziennym ingracjatorom? Wydaje się, że inicjuje ją niepoahamowana chęć uzyskania „czegoś”. Realizację dalekowzrocznych projektów więziennego ingracjatora ułatwia bezpośredni charakter ingracjacji (twarzą w twarz). Dogodną okolicznością jest czas jakim dysponuje skazany (ograniczony jedynie terminem końca kary). Pomaga akceptacja zachowania przez współsądzonych. O skuteczności ingracjacji może decydować brak jakichkolwiek moralnych zahamowań ingracjatora. W takich uwarunkowaniach kłamstwo, zwłaszcza zachowaniem lub postępowaniem, ma duże prawdopodobieństwo powodzenia. Skłonność do ingracjacji skazanych można wyjaśnić zależnością ich więziennej egzystencji od oddziaływów i wychowawców. Ingracyjne inklinacje mogą być spowodowane charakterem relacji między osobami pozbawionymi wolności a personelem instytucji (jednostki penitencjarnej).

O istnieniu instytucji ingracjogennych przekonuje wielu badaczy (Cooley 1922, s. 352–353; Jones 1964 za: Lis-Turlejska 1976, s. 331; Goffman 1981, s. 306–310, s. 321; Grzywa 2010, s. 74, 81–82). Relacje międzysobowe w takich instytucjach znacząco utrudniają, a może nawet uniemożliwiają ich funkcjonowanie bez ingra-

cji (Grzywa 2010, s. 81–82). Anna Grzywa wskazuje także warunek konieczny i wystarczający efektywnej ingracji. Czyli odpowiednio, ze strony ingracjatora – jego siłę psychiczną ukierunkowaną na uzyskanie „czegoś” w sposób nieuczciwy, natomiast ze strony ingracjonowanego – podatność, swego rodzaju gotowość odbioru zachowań ingracyjnych oraz w zróżnicowanym stopniu uświadamiana zgoda na zabiegi ingracyjne (Grzywa 2010, s. 79).

Jak podaje Erwing Goffman, aby wyrzucić zamierzone wrażenie niekoniecznie trzeba się posuwać do kłamstwa. Można stosować przemilczenia, zamierzoną dwuznaczność oraz aluzje. Życie codzienne dostarcza przykładów, że można wykorzystywać implikacje kłamstwa, nie posuwając się wprost do kłamstwa jako takiego (Goffman 1981, s. 105).

Abstract: The Ingratiation Tendency of Convicted People

The article concern the issue of the ingratiation of convicted people. To the research of susceptibility of sentenced people towards ingratiation the author used the questionnaire prepared by himself. The main issue of research was to present the tendency of introduced oneself in the excessively favorable manner and the state of mind (mood) of the convict who was examined. Than was confronted the result of declaration of the convicted submitted in the questionnaire with his real behavior and the influence of the (so called) “stray words”. In order to verify the formulated hypothesis was adopted the method of diagnostic survey and statistical and comparative analysis. The factor analysis showed that the ingratiation behavior is complicated, complex and multidimensionality. In the tendency of the ingratiation should be distinguish the main three issues: the increase of the value of oneself and the partner, conformity and, manipulation of own image. It appeared that the prisoners served a sentence of imprisonment for the first time are more likely to use conformity than again convicted imprisonment ones. In terms of the increase of the value of oneself and the partner and the own image manipulation, there were no significant difference between those prisoners who are staying for the first time and again in prison isolation.

Key words: ingratiation, time of imprisonment, the increase of the value of oneself and the partner, conformity and, manipulation of own image.

Bibliografia

- [1] Bedyńska S., Brzezicka A., 2007, *Statystyczny drogowskaz*, Wydawnictwo SWPS AKADEMIA, Warszawa.
- [2] Bedyńska S., Cypriańska M., 2013, *Statystyczny drogowskaz 2. Praktyczne wprowadzenie do analizy wariancji*, Akademickie Sedno, Warszawa.
- [3] Chlewiński Z., 1985, *Ingracjacja jako technika manipulacji obrazem siebie*, „Poszukiwania Naukowe” nr 7.
- [4] Chlewiński Z., 1992, *Ingracjacja czyli „dobrowolny przymus”*. Szkic psychologiczno-etyczny, „Ethos”, nr 2/3 (18/19).
- [5] Choynowski M., 1968, *Opracowanie polskiej adaptacji „Inwentarza osobowości” H.J. Eysencka (Maudsley Personality Inventory)*, „Biuletyn Psychometryczny”, nr 2.

- [6] Cooley Ch.H., 1922, *Human Nature and the Social Order*, New York.
- [7] Drwal R.Ł., 1981, *Osobowość wychowanków zakładów poprawczych*, Ossolineum, Wrocław.
- [8] Field A., 2013, *Discovering Statistics using IBM SPSS Statistics*, SAGE, London.
- [9] Goffman E., 1981, *Człowiek w teatrze życia codziennego*, PIW, Warszawa.
- [10] Grzywa A., 2010, *Manipulacja czyli poznaj mechanizmy psychologiczne wywierania wpływu*, Wydawnictwo Psychologia Sukcesu, Kraśnik.
- [11] Jones E.E., 1964, *Ingratiation: A Social Psychological Analysis*, Appleton-Century-Crofts, New York.
- [12] Jones E.E., Pittman T.S., 1982, Toward a General Theory of Strategic Self-Presentation, [w:] *Psychological perspectives on the self* (Vol. 1, s. 231–262), (red.) Suls J., Erlbaum, Hillsdale.
- [13] Lis-Turlejska M., *Ingracjacja, czyli manipulowanie innymi ludźmi za pomocą zwiększania własnej atrakcyjności*, [w:] *Osobowość a społeczne uczenie się ludzi*, (red.) Reykowski J., Książka i Wiedza, Warszawa 1976.
- [14] Mandal E., 2004, *Podmiotowe i interpersonalne konsekwencje stereotypów związanych z płcią*, Wydawnictwo Uniwersytetu Śląskiego, Katowice.
- [15] Marcus G., 2009, *Prowizorka w mózgu*, Wydawnictwo Smak Słowa, Sopot.
- [16] Nowacki Z., 2009, *Uleganie wpływowi społecznemu przez skazanych przebywających w warunkach izolacji więziennej*, „Przegląd Więziennictwa Polskiego”, nr 64–65, s. 122–133.
- [17] Nowacki Z., 2010, *Wywieranie wpływu społecznego w warunkach izolacji więziennej*, Oficyna Wydawnicza „Impuls”, Kraków.
- [18] Nowacki Z., 2013, *Wpływ społeczny – możliwości i ograniczenia dla oddziaływań penitencjarnych*, [w:] *Polski system penitencjarny. Ujęcie integralno-kulturowe*, (red.) P. Szczepaniak, Wydawnictwo Forum Penitencjarne, Warszawa.
- [19] Nowacki Z., 2014, *Czas izolacji więziennej a podatność skazanych na manipulacje skoncentrowane na deprecjacji innych oraz odwołujące się do konformizmu*, „Resocjalizacja Polska”, nr 8.
- [20] Olszewska-Kondratowicz A., 1974, *Ingracjacja, czyli zachowania ukierunkowane na zwiększanie własnej atrakcyjności*, „Psychologia Wychowawcza”, nr 5.
- [21] Olszewska-Kondratowicz A., 1975, *Obraz własnej osoby jako mechanizm regulujący rodzaj stosowanych przez człowieka technik ingracjacji*, „Psychologia Wychowawcza”, nr 1.
- [22] Schlenker B.R., Weigold M.F., 1992, *Interpersonal processes involving impression regulation and management*, „Annual Review of Psychology”, 43.
- [23] Szmajke A., 1996, *Samoutrudnianie jako sposób autoprezentacji: Czy rzucanie kłód pod własne nogi jest skuteczną metodą wywierania korzystnego wrażenia na innych?*, Wydawnictwo Instytutu Psychologii PAN, Warszawa.
- [24] Witkowski T., 2000, *Psychomanipulacje. Jak je rozpoznać i jak sobie z nimi radzić*, Oficyna Wydawnicza UNUS, Wrocław.

Wykaz aktów prawnych

- [25] Rozporządzenie Ministra Sprawiedliwości z dnia 14 sierpnia 2003 r. w sprawie sposobów prowadzenia oddziaływań penitencjarnych w zakładach karnych i aresztach śledczych (Dz.U. 2003, Nr 151, poz. 1469).

- [26] Rozporządzenie Ministra Sprawiedliwości z dnia 25 sierpnia 2003 r. w sprawie regulaminu organizacyjno-porządkowego wykonania kary pozbawienia wolności (Dz.U. 2003, Nr 152, poz. 1493).
- [27] Ustawa z dnia 6 czerwca 1997 r. Kodeks karny wykonawczy (Dz.U. 1997, Nr 90, poz. 557, z późn. zm.).
- [28] Ustawa z dnia 9 kwietnia 2010 r. Ustawa o Służbie Więziennej (Dz.U. 2010, Nr 79, poz. 523, z późn. zm.).