

dr hab. Elżbieta Stojanowska, prof. UKSW  
*Instytut Psychologii*  
*Uniwersytet Kardynała Stefana Wyszyńskiego*

## Dylematy ujawniania Ja w relacjach interpersonalnych

### Self-disclosure Dilemmas in Interpersonal Relationships

#### **Abstrakt:**

W literaturze przedmiotu stosunkowo często podkreśla się pozytywną rolę ujawniania prawdziwego Ja w budowaniu satysfakcjonujących relacji interpersonalnych, znacznie rzadziej mówi się o ryzyku pogorszenia relacji po odkryciu Ja. Artykuł omawia główne przyczyny niskiej (lękowej) motywacji do ujawniania Ja, zarówno natury osobowościowej, jak i społecznej. Do czynników osobowościowych należą takie właściwości jednostki jak: niska samoocena, perfekcjonizm społeczny czy poza-bezpieczane style przywiązania. Do czynników natury społecznej należą: nieprzychylnie reakcje otoczenia na kontrowersyjne fakty z życia jednostki (takie jak pobyt w więzieniu, choroba psychiczna, czy nienormatywna orientacja płciowa), których ujawnienie może stygmatyzować jej tożsamość. Przytaczane w artykule badania pokazują, że osoby z niską samooceną po przyznaniu się do porażek nie redukują napięcia, gdyż nie potrafią docenić wsparcia ze strony partnera, a powodzenie i pozytywne etykiety mogą nasilać poczucie warunkowej akceptacji.

**Słowa kluczowe:** ujawnianie Ja, niska samoocena, perfekcjonizm, style przywiązania, etykietowanie.

#### **Abstract:**

In psychological literature, the positive role of self-disclosure in building satisfying interpersonal relations is often emphasized, less often talks about the risk connected with revealing the self. The article discusses the main reasons for the low (anxious) motivation to self-disclosure in both personality and social nature. Personality factors include personality traits such as low self-esteem, social perfectionism or insecure attachment styles.

Social factors include unfavourable reactions of the environment to controversial facts about the life of the individual (such as staying in prison, mental illness, or non-normative sexual orientation), the disclosure of which may stigmatize person's identity. The studies cited in the article show that people with low self-esteem do not reduce their tension after confessing to failures, because they cannot appreciate the support of a partner, in turn success or positive labels can increase the sense of conditional acceptance.

**Key words:** self-disclosure, low self-esteem, perfectionism, attachment styles, labeling

### **Wprowadzenie**

Bliskie emocjonalnie, wspierające, oparte na wzajemności relacje z ludźmi uważa się za podstawowy warunek osiągnięcia dobrostanu psychicznego przez jednostkę (Argyle, 2004; Baumeister i Leary, 1995). Komunikacja interpersonalna polegająca na nieskrępowanej ekspresji emocji, wymianie opinii oraz doświadczeń między partnerami jest ważnym narzędziem kształtowania i utrzymywania satysfakcjonujących relacji interpersonalnych. Prawdliwość tę potwierdzają liczne badania pokazujące pozytywne zależności między

wzajemnym, dopasowanym do etapu i charakteru znajomości ujawnianiem własnego Ja przez partnerów, a zadowoleniem z relacji (Altman i Taylor, 1973; Collins i Miller, 1994; Laurenceau, Barret i Pietromonaco, 1998; Reis i Shaver, 1988). Jednak nie w każdej sytuacji odsłanianie Ja jest korzystne dla jednostki. Dowodzą tego badania dotyczące konsekwencji ujawniania Ja przez osoby z niską samooceną (Cameron, Holmes i Vorauer, 2009, 2011) oraz stygmatyzowaną tożsamością (Afifi i Caughlin, 2006; Ahrens, 2006; Chaudoir i Fisher, 2010).

### 1. Po co ludzie porozumiewają się?

Ludzie porozumiewają się w różnych celach, które można opisać za pomocą trzech funkcji komunikacji interpersonalnej: informacyjnej, pragmatycznej oraz ekspresyjnej (McKay, Davis i Fanning, 2001).

Funkcja informacyjna dotyczy przekazywania informacji bezpośrednio niezwiązanych z osobą nadawcy ani odbiorcy (na przykład przepisu na ciasto drożdżowe czy trasy dojazdu do teatru). Zwykle treść przekazywanych tego rodzaju informacji nie wpływa na wzajemne relacje między partnerami. Efektywna realizacja funkcji informacyjnej zależy od zgodności przekazywanych informacji ze stanem faktycznym, jak również umiejętności kodowania informacji w sposób czytelny oraz dopasowany do możliwości poznawczo-językowych odbiorcy.

Celem komunikatów pełniących funkcję pragmatyczną jest kształtowanie opinii oraz wywoływanie pożądanых zachowań u odbiorców. W relacjach interpersonalnych funkcja pragmatyczna może być realizowana w bezpośredni sposób poprzez wydawanie poleceń (nakazów i zakazów) oraz formułowanie prośb. Bardziej zakamuflowana forma pragmatycznych komunikatów polega na zamierzonej ekspresji Ja w celu wywołania pożądanых zachowań. Na przykład żona, chcąc, aby mąż sam przygotował obiad informuje go o swoim zmęczeniu (niezależnie od prawdziwości tego komunikatu). Innym sposobem realizacji funkcji pragmatycznej jest przekazywanie tendencyjnych informacji zachęcających lub zniechęcających odbiorcę do określonych zachowań. Tak więc mąż pragnący zniechęcić żonę do wyjazdu nad morze podsuwa jej do czytania wyszukane w internecie artykuły o zanieczyszczeniu wody, brudnym piasku i tłoku w nadmorskich restauracjach. Funkcję pragmatyczną mogą również pełnić komunikaty odwołujące się do zalet odbiorcy (w formie etykiet), których celem jest wywołanie pożądanых zachowań zgodnych z etykietą (Doliński, 2005).

Kluczowe znaczenie dla dobrostanu psychicznego jednostki i jej relacji z otoczeniem ma funkcja ekspresyjna komunikacji interpersonalnej. Dotyczy ona wyrażania własnego Ja jednostki (emocji, potrzeb, opinii czy doświadczeń), zarówno na poziomie werbalnym, jak i niewerbalnym. Ekspresja Ja może być zachowaniem spontanicznym (impulsywnym) lub przemyślanym i planowanym. Jeśli ekspresja Ja jest reakcją na aktualne zachowanie partnera

„tu i teraz” najczęściej ma charakter spontaniczny. Z kolei przemyślany, kontrolowany charakter ekspresji Ja pojawia się wtedy, gdy jednostka pragnie ujawnić ważne informacje na swój temat, które do tej pory były nieznanne odbiorcy. Zamierzony przekaz nieznanych dotąd informacji na temat własnej osoby nazywany jest ujawnianiem Ja (ang. *self-disclosure*). Niektórzy badacze ujawnianie Ja sprowadzają tylko do werbalnych komunikatów (Chaudoir i Fisher, 2010; Derlega, Metts, Petronio i Margulis, 1993), inni włączają w ten proces również zachowania niewerbalne (Jourard, 1971; Reis i Patrick, 1996).

W zależności od ważności przekazywanych informacji oraz stopnia ich powiązania z aktualną relacją nadawcy z odbiorcą, ekspresja Ja wywołuje konsekwencje o zróżnicowanej doniosłości dla jednostki i jej otoczenia. Decyzja o ujawnieniu Ja wiąże się z ryzykiem wywołania niepożądanych reakcji ze strony odbiorcy (partnera lub grupy), w ostateczności z odrzuceniem jednostki.

## 2. Jacy ludzie boją się mówić a sobie?

Powody lęku przed ujawnianiem Ja mogą być w różnym stopniu zasadne, czyli wynikać z trafnej oceny prawdopodobnych reakcji partnera (grupy) na ujawniane treści.

Są osoby, które przejawiają niewielką motywację do ujawniania Ja, zabarwioną lękiem nawet w relacjach z najbliższymi. Należą do nich jednostki o niskiej samoocenie (Baldwin i Sinclair, 1996; Cameron, Holmes i Vorauer, 2009; Murray, Holmes i Griffin, 2000), unikowym stylu przywiązania (Keelan, Dion i Dion, 1998; Miculincer i Nachshon, 1991) czy perfekcjonistycznym stylu autoprezentacji (Hewitt, Flett, Sherry, Habke, Parkin, Lam, McMurtry, Ediger i Stein, 2003).

Według socjometrycznej koncepcji samooceny Marka Learego (Leary, Tambor, Terdal i Downs, 1995) poziom samooceny odzwierciedla stopień zaspokojenia potrzeby przynależności, uważanej za fundamentalną potrzebę jednostki (Baumeister i Leary, 1995). Zgodnie z tą teorią osoby o niskiej samoocenie cierpią na chroniczne niezaspokojenie potrzeby przynależności, a stan ten sprawia, że w relacjach interpersonalnych są mniej wymagające, czyli godzą się również na związki, w których partnerzy mają o nich mało pochlebne zdanie (Rudich i Vallacher, 1999). W przeciwieństwie do nich osoby o wysokiej samoocenie, pewne swojej wartości, wchodzą w takie relacje, w których partnerzy potwierdzają ważne dla ich tożsamości zalety.

Osoby o niskiej samoocenie charakteryzują się warunkowym poczuciem własnej wartości: są przekonane, że na akceptację innych muszą sobie zasłużyć (Baldwin i Sinclair, 1996). Z tego powodu wszelkie porażki (również w sferze poznawczej), traktują jako powód do negatywnej oceny ich osoby przez partnera (Cameron, Holmes i Vorauer, 2009; Murray, Holmes i Griffin, 2000). Z lęku przed odrzuceniem niechętnie przyznają się do niepowodzenia. Mało pochlebny obraz własnej osoby projektują na odzwierciedlone oceny

Ja - metapercepcję, czyli przekonania o tym, jak ocenia je partner (Murray, Holmes i Griffin, 2000). Podczas interakcji społecznych zniekształcają informacje zwrotne uzyskiwane od partnerów w kierunku zgodnym z opiniami na swój temat: w niejednoznacznych bądź nawet pozytywnych sygnałach wysyłanych przez innych doszukują się dezaprobaty (Nezlek, Kowalski, Leary, Belvins i Holgate, 1997). Przekonane o krytycznej ocenie własnej osoby dystansują się wobec partnera, prowokując go do podobnych zachowań. W ten sposób uruchamiają samospełniające proroctwo: na skutek własnych zachowań to, czego boją się najbardziej (odrzućenia przez partnera) staje się bardziej prawdopodobne. Opisane prawidłowości dobrze ilustrują badania eksperymentalne Cameron, Holmes'a i Vorauer (2009), w których nakłoniono osoby o niskiej i wysokiej samoocenie do ujawnienia porażki intelektualnej przed intymnym partnerem. Mimo, że zachowania partnerów osób o różnej samoocenie były w podobnym stopniu wspierające, osoby o niskiej samoocenie nie doceniały tego wsparcia: w porównaniu z grupą kontrolną o niskiej samoocenie, która nie musiała mówić o swoim niepowodzeniu, niżej oceniały zaangażowanie emocjonalne partnera. Odwrotne zależności uzyskano w grupie osób o wysokiej samoocenie, które wyżej oceniły wsparcie partnera, gdy mogły opowiedzieć o swojej porażce.

Unikanie ujawniania własnych porażek jest charakterystyczną cechą perfekcjonistycznego stylu autoprezentacji, stosowanego przez tzw. perfekcjonistów społecznych, czyli osoby przekonane, że otoczenie oczekuje od nich doskonałego wykonania wszystkich zadań, których się podejmują (Hewitt i in., 2003). Zakaz ujawniania własnych niedoskonałości wyrażający się w akceptacji opinii: „*zawsze powinienem zachowywać swoje problemy dla siebie*” sprawia, że osoby te nie otrzymują wsparcia od innych, gdy tego najbardziej potrzebują. Perfekcjonizm społeczny jest dodatnio skorelowany ze złym przystosowaniem i psychopatologią (depresją, wyuczoną bezradnością, tendencjami samobójczymi).

Ważną zmienną powiązaną z samooceną oraz wpływającą na siłę motywacji do ujawniania Ja jest styl przywiązania - uwewnętrzniony wzorzec uczuć i zachowań, regulujący relacje jednostki z ludźmi w celu osiągnięcia poczucia bezpieczeństwa.

W pierwszych latach życia styl przywiązania kształtuje się w relacji z głównym opiekunem, najczęściej matką (Ainsworth, 1989; Bowlby, 2007). W życiu osób dorosłych styl przywiązania obejmuje wiele osób i w relacji z każdą z nich może mieć odmienny charakter. Według koncepcji Bartholomew i Horowitz (1991) o stylu przywiązania osób dorosłych decydują dwa zinternalizowane modele: model Ja oraz model innych. Z pozytywnością obu modeli wiąże się określony poziom lęku oraz unikania (Brennan, Clark i Shaver, 1998). Pozytywność modelu Ja wyznacza poziom lęku: osoby o negatywnym obrazie własnej osoby przejawiają silny lęk przed odrzuceniem, gdyż nie są pewne, czy zasługują na wsparcie ze strony innych. Z kolei pozytywność modelu innych wpływa na poziom unikania: osoby o negatywnym obrazie otoczenia tłumią potrzebę bliskości oraz unikają emocjonalnie bliskich

relacji. Jeśli więc oba modele są pozytywne jednostka charakteryzuje się bezpiecznym stylem przywiązania (niskim poziomem lęku i unikania): ufa innym i wierzy, że zasługuje na akceptację i wsparcie z ich strony. Jeśli model Ja jest pozytywny, a model innych negatywny jednostka charakteryzuje się pomniejszającym (unikowym) stylem przywiązania: wprowadzie z racji niskiego poziomu lęku nie boi się odrzucenia, lecz z powodu wysokiego poziomu unikania preferuje relacje mało intymne, w których może zachować własną niezależność.

W przypadku osób o negatywnym obrazie Ja (wysokim poziomie lęku) i pozytywnym obrazie innych (niskim poziomie unikania) występuje zaabsorbowany styl przywiązania charakteryzujący się nadmierną zależnością od innych, zabarwioną niepewnością, czy oczekiwane wsparcie ze strony innych będzie wystarczające. Jeśli oba modele są negatywne (występuje wysoki poziom lęku i unikania) jednostka przejawia lękowy styl przywiązania, który cechują mało spójne, chaotyczne zachowania powodowane lękiem przed odrzuceniem oraz brakiem zaufania do innych (tamże).

Osoby o bezpiecznym stylu przywiązania cechują się plastycznym stylem ujawniania Ja, dopasowanym do charakteru relacji (więcej intymnych informacji ujawniają przez partnerem intymnym niż przed obcą osobą), podczas gdy osoby o pozabezpiecznych stylach nie dostosowują poziomu intymności przekazywanych informacji do charakteru relacji (Keelan, Dion i Dion, 1998; Miculincer i Nachshon, 1991).

Badania Vohs, Baumeistera i Ciarocco (2005) sugerują, że różnice między osobami o różnych stylach przywiązania w zakresie ujawniania Ja stają się widoczne dopiero w warunkach wyczerpania zasobów samoregulacji, gdy jednostka nie jest w stanie efektywnie kontrolować swoich zachowań na skutek wcześniejszej intensywnej kontroli dowolnych procesów psychicznych. W badaniach tych, w warunkach optymalnej samokontroli styl przywiązania nie różnicował poziomu intymności ujawnianych informacji na swój temat. Jednak w sytuacji obniżonej samokontroli osoby o pozabezpiecznych stylach przywiązania przejawiały nieadekwatne zachowania: w relacji z nowopoznaną osobą przekazywały albo bardzo skąpe albo nadmiernie intymne informacje na swój temat. Tylko osoby o bezpiecznym stylu przywiązania, niezależnie od zasobów samoregulacji, ujawniały umiarkowanie intymne informacje, na poziomie optymalnym dla nawiązania satysfakcjonującej relacji (por. Altman i Taylor, 1973).

Pozytywne skutki ujawniania Ja zależą bezpośrednio od stopnia w jakim osłabia ono napięcie psychiczne nadawcy oraz wywołuje wsparcie ze strony odbiorcy (Chadoir i Fisher, 2010). Lękowe nastawienie do ujawniania Ja (charakterystyczne dla osób o niskiej lub niepewnej samoocenie) może jednak skutecznie przeciwdziałać osłabieniu napięcia, gdy jednostka nie potrafi w pełni docenić ewentualnego wsparcia ze strony partnera.

Ujawnianie Ja nie jest jednorazowym aktem komunikacyjnym, zwykle uruchamia długofalowy proces komunikacji między nadawcą i odbiorcą, wykraczający poza bieżącą



sytuację. Jego powodzenie (osiągnięcie większej bliskości i wzajemnego zrozumienia między partnerami) zależy zarówno od postawy osoby ujawniającej swoje Ja, jak i jej partnera. Pozytywna motywacja do ujawniania Ja, czyli oczekiwanie korzystnych dla związku konsekwencji tego procesu, sprawia, że jednostka w bardziej intymny oraz emocjonalnie otwarty sposób wyraża siebie, docenia nawet niewielkie wsparcie ze strony partnera, niejednoznaczne komunikaty interpretuje na swoją korzyść, nie zraża się chwilowymi nieporozumieniami itp.

Z kolei obronna (lękowa) motywacja do ujawniania Ja powoduje, że jednostka po przekazaniu ważnych osobistych doświadczeń zniekształca na swoją niekorzyść uzyskiwane od partnera informacje zwrotne, tłumi przeżywane emocje, czy wreszcie wycofuje się ze szczerzej rozmowy przekonana o niedostatecznym wsparciu z jego strony.

Ujawnianie Ja nie zawsze wywołuje zrozumienie ze strony odbiorcy. Są takie doświadczenia, których odkrycie wiąże się z wysokim ryzykiem odrzucenia i społecznej stygmatyzacji.

### 3. O czym ludzie boją się mówić?

Ludzie ukrywają informacje na swój temat, jeśli ich ujawnienie może wywołać uprzedzenie i dyskryminację ze strony innych. Do doświadczeń stygmatyzujących tożsamość jednostki należą fakty i wydarzenia z własnego życia, takie jak: choroba psychiczna (pobyt w szpitalu psychiatrycznym), pobyt w więzieniu, nosicielstwo wirusa HIV, homoseksualna orientacja płciowa, aborcja czy bycie ofiarą bądź sprawcą gwałtu czy molestowania seksualnego (Chaudoir i Fisher, 2010; Pachankis, 2007; Quinn, 2006; Quinn i Chaudoir, 2009).

Jednostka podejmująca decyzję o ujawnieniu bolesnych bądź ze społecznego punktu widzenia kontrowersyjnych informacji o sobie musi dokonać kalkulacji zysków i kosztów „wyjścia z szafy”. Z jednej strony ukrywanie ważnych informacji ze swojego życia często wiąże się z chronicznym napięciem, poczuciem nieautentyczności, natrętnymi myślami na temat ukrywanych faktów, z drugiej strony ich ujawnienie może uruchomić trudny do przewidzenia proces zmian w relacji, czy wręcz spowodować natychmiastowe odrzucenie.

Ujawnienie Ja przynosi ulgę, polepsza dobrostan psychiczny jednostki, gdy partner faktycznie okazuje zrozumienie i wsparcie (Lepore, Ragan i Jones, 2000; Major, Cozzarelli, Sciacchitano, Cooper, Testa i Mueller, 1990; Rodriguez i Kelly, 2006). Reakcje partnerów zależą nie tylko od ich osobistych przekonań na temat ujawnianych treści, lecz również wiedzy o uprzedzeniach najbliższego otoczenia, która może wpłynąć na przyjęcie określonej postawy.

Reakcja partnera może zależeć od stopnia w jakim ujawniane informacje dotyczą jego aktualnej relacji z jednostką odkrywającą swoje Ja. W przypadku osoby będącej nosicielem

wirusa HIV ryzyko odrzucenia jest dużo większe ze strony partnera w intymnym związku, bezpośrednio narażonego na zarażenie, niż ze strony ojca, mieszkającego oddzielnie i rzadko kontaktującego się z dorosłym dzieckiem.

Osoby z ukrywaną stygmatyzowaną tożsamością w różnym stopniu internalizują stygmaty, czyli akceptują negatywny stereotyp na temat własnej osoby (Corrigan, 2005; McKeague, Hennessy, O'Drisol i Heary, 2015; Moore, Milam, Folk i Tangney, 2018). Wraz z internalizacją stygmatu rośnie subiektywne przekonanie o społecznym odrzuceniu jednostki (pogorszeniu jej relacji z otoczeniem) w razie jego ujawnienia. Osoby akceptujące negatywny autostereotyp mają niską samoocenę oraz niewysoki poziom dobrostanu psychicznego, które zwiększają ryzyko wystąpienia negatywnych skutków ujawnienia Ja.

Jeśli nawet ujawniane informacje bezpośrednio wywołują reakcje zrozumienia ze strony odbiorcy, to w dalszej perspektywie czasowej istnieje ryzyko niepożądanego etykietowania jednostki, uproszczonego interpretowania jej zachowania za pomocą odkrytej wiedzy. Na przykład osoba, która przyznała się do pobytu w szpitalu psychiatrycznym w okresie dzieciństwa, może zacząć obawiać się (mniej lub bardziej zasadnie), że „poinformowane” otoczenie będzie interpretować jej aktualne problemy jako efekt nierównoważenia psychicznego, nie doceniając wpływu bieżącej sytuacji na samopoczucie.

Czy zatem antidotum na lęk przed odrzuceniem i zaszufładkowaniem jednostki do „gorszej kategorii osób” mogą być pozytywne etykiety, podkreślające wartość jednostki i zachęcające ją do większej otwartości?

#### **4. Czy etykiety pozytywne ułatwiają ujawnianie Ja?**

Etykietowanie jest techniką wpływu społecznego, której skuteczność została potwierdzona w licznych badaniach eksperymentalnych (Aronson i Mette, 1968; Cornelissen, Dewitte, Warlop i Yzerbyt, 2007; Miller, Brickman i Bolen, 1975; Strenta i DeJong, 1981). Działanie etykiet może mieć charakter specyficzny - wywoływać zachowania zgodne z treścią etykiety (Strenta i DeJong, 1981), bądź niespecyficzny - poprzez oddziaływanie na samoocenę jednostki powodować zachowania dopasowane do jej poziomu (Aronson i Mette, 1968).

W badaniach Strenta i DeJonga (1981) osoby uzyskujące informacje, że są uczynne i troskliwe częściej udzielały pomocy niż osoby wcześniej etykietowane jako osoby bardzo inteligentne. Z kolei w badaniach Aronsona i Mette (1968) osoby, które na podstawie fikcyjnego testu dowiadywały się, że mają dojrzałą, stabilną osobowość rzadziej ulegały pokusie oszustwa w porównaniu z osobami, które otrzymały etykietę osób o niestabilnej i niedojrzałej osobowości. W obu opisanych badaniach część osób nie zachowała się jednak zgodnie z etykietą, prawdopodobnie z powodu słabej identyfikacji z jej treścią.

W badaniach Stojanowskiej (2010) weryfikowano wpływ etykiet o treści interpersonalnej lub sprawczej na gotowość ujawniania Ja w relacji z nowopoznaną osobą. Uczestniczący w badaniu mężczyźni i kobiety o niskiej oraz wysokiej samoocenie na podstawie fikcyjnego testu otrzymywali informację zwrotną, bądź na temat swoich zalet interpersonalnych (*jesteś osobą otwartą i przyjazną*), bądź na temat zalet sprawczych (*jesteś osobą dobrze zorganizowaną, zdolną osiągać sukcesy zawodowe*), bądź nie otrzymywali żadnej informacji zwrotnej (grupa kontrolna), a następnie deklarowali poziom otwartości z jaką chcieli rozmawiać na swój temat. Wyniki wykazały bardzo silny związek otwartości z samooceną: niezależnie od płci oraz warunków pomiaru (rodzaju etykiety bądź jej braku), osoby o wysokiej samoocenie deklarowały większą otwartość niż osoby o niskiej samoocenie. Etykiety w niewielkim stopniu modyfikowały poziom otwartości, głównie u osób o niskiej samoocenie: zarówno kobiety, jak i mężczyźni o niskiej samoocenie byli gotowi do większej otwartości po otrzymaniu etykiety interpersonalnej – bezpośrednio zachęcającej do mówienia o sobie, niż sprawczej. Jednak w grupie kobiet o niskiej samoocenie najwyższą gotowość do ujawniania Ja deklarowały osoby z grupy kontrolnej, które nie otrzymały żadnej etykiety. Wynik ten może sugerować wystąpienie blokującego efektu etykiety: jeśli jednostka nie identyfikuje się z pozytywną etykietą (czuje się gorsza), jej treść może potraktować jako oczekiwanie społeczne, któremu nie jest w stanie sprostać. Pojawia się wówczas lęk przed negatywną oceną i chęć wycofania z kontaktu. Powyższy tok rozumowania wspierają badania Wallace'a i Aldena (1995) pokazujące, że osoby z wysokim lękiem społecznym traktują powodzenie jako informację o wymaganiach, a nie dowód posiadania odpowiednich zdolności. W badaniach tych autorów, zarówno w sytuacji powodzenia jak i niepowodzenia, osoby z wysokim lękiem społecznym oceniały swoje umiejętności na podobnym poziomie, niższym od szacowanych oczekiwań innych, dotyczących poziomu wykonania kolejnych zadań. Jednocześnie w sytuacji sukcesu spostrzegany poziom oczekiwań innych był wyższy niż w sytuacji porażki, co powodowało, że osoby z wysokim lękiem społecznym doświadczały większej subiektywnej rozbieżności między samooceną umiejętności a oczekiwaniami społecznymi. Miały więc powody obawiać się negatywnej oceny ze strony innych; sukces nie redukował lęku społecznego.

Jeśli jednostka nie internalizuje swoich sukcesów (nie dokonuje atrybucji dyspozycyjnych), lecz traktuje je jako efekt sprzyjających okoliczności zewnętrznych bądź ekstremalnego wysiłku, to każde powodzenie czy pochwała ze strony innych może wzmacniać lęk przed przyszłą porażką. Etykiety pozytywne zobowiązują do zachowań zgodnych z etykietą, mogą więc wywoływać poczucie warunkowej akceptacji oraz konieczność ukrywania zachowań z nią niezgodnych. Tymczasem, jak przekonują psychoterapeuci, ludzie pragną być słuchani i rozumiani, a nie oceniani, nawet jeśli te oceny są pozytywne (Grzesiuk, Trzebińska, 1978; McKay, Davis i Fanning, 2001).



**Bibliografia:**

- Afifi, W. A., Caughlin, J. P. (2006). A close look at revealing secrets and some consequences that follow. *Communication Research*, 33, 467–488.
- Ahrens, C. E. (2006). Being silenced: The impact of negative social reactions on the disclosure of rape. *American Journal of Community Psychology*, 38, 263–274.
- Ainsworth, M.D.S. (1989). Attachment beyond infancy. *American Psychologist*, 44, 709-716.
- Altman, L., Taylor, D.A. (1973). *Social penetration: The development of interpersonal relationships*. New York: Holt, Rinehart & Winston.
- Argyle, M. (2004). *Psychologia szczęścia*. Wrocław: Wydawnictwo ASTRUM.
- Aronson, E., Mette, D. (1968). Dishonest behaviour as a function of different levels of induces self-esteem. *Journal of Personality and Social Psychology*, 9, 121-127.
- Bartholomew, K, Horowitz, L.M. (1991). Attachments styles among young adults: A test of a four-category model. *Journal of Personality and Social Psychology*, 61, 226-244.
- Baumeister, R.F., Leary, M.R. (1995). The need to belong: desire for interpersonal attachments as a fundamental human motivation. *Psychological Bulletin*, 117, 497-529.
- Bowlby, J. (2007). *Przywiązanie*. Warszawa: Wydawnictwo Naukowe PWN.
- Brennan, K.A., Clark, C.L., Shaver, P.R. (1998). Self-report measurement of adult attachment: An integrative overview. In: J.A. Simpson & W.S. Rholes (eds.). *Attachment theory and close relationships* (pp.44-76). New York, Guilford Press
- Cameron, J.J., Holmes, J.G., Vorauer, J.D. (2009). When self-disclosure goes awry: negative consequences of revealing personal failures for lower self-esteem individuals. *Journal of Experimental Social Psychology*, 45, 217-222.
- Cameron, J.J., Holmes, J.G., Vorauer, J.D. (2011). Cascading metaperceptions: signal amplification bias as a consequences of reflected self-esteem. *Self and Identity*, 10, 1–17.
- Chaudoir, S.R., Fisher, J.D. (2010). The disclosure processes model: Understanding disclosure decision making and postdisclosure outcomes among people living with a concealable stigmatized identity. *Psychological Bulletin*, 136, 236–256.
- Collins N.L., Miller, L.C. (1994). Self-disclosure and liking: A meta-analytic review. *Psychological Bulletin*, 116, 457-475.
- Cornelissen, G., Dewitte, S., Warlop, L., Yzerbyt, V. (2007). Whatever people say I am that's what I am: Social labeling as a social marketing tool. *International Journal of Research In Marketing*, 24, 278–288.
- Corrigan, P.W. (2005). Dealing with stigma through personal disclosure. In: P.W. Corrigan (Ed.), *On the stigma of mental illness: Practical strategies for research and social change* (pp. 257–280). Washington, DC: American Psychological Association.
- Derlega, V.J., Metts, S., Petronio, S., Margulis, S.T. (1993). *Self-disclosure*. Thousand Oaks, CA: Sage.
- Doliński, D. (2005). *Techniki wpływu społecznego*. Warszawa: Wydawnictwo Naukowe SCHOLAR.
- Grzesiuk, L., Trzebińska, E. (1978). *Jak ludzie porozumiewają się?* Warszawa: Nasza Księgarnia.
- Hewitt, P.L., Flett, G.L., Sherry, S.B., Habke, M., Parkin, M., Lam, R.W., McMurtry, B., Ediger, E., Stein, M.B. (2003). The interpersonal expression of perfection: Perfectionistic self-presentation and psychological distress. *Journal of Personality and Social Psychology*, 84, 1303 - 1325.
- Jourard, S.M. (1971). *Self-disclosure: An experimental analysis of the transparent self*. Oxford, England: Wiley.

- Keelan, J.P., Dion, K.K., Dion, K.L. (1998). Attachment style and relationship satisfaction: test of a self-disclosure explanation. *Canadian Journal of Behavioral Science*, 30, 24-35.
- Laurenceau, Barret, Pietromonaco (1998). Intimacy as an interpersonal process: the importance of self-disclosure, partner disclosure, and perceived partner responsiveness in interpersonal exchanges. *Journal of Personality and Social Psychology*, 74, 1238-1251
- Leary, M.R., Tambor, E.S., Terdal, S.K., Downs, D.L. (1995). Self-esteem as an interpersonal monitor: The sociometer hypothesis. *Journal of Personality and Social Psychology*, 68, 518-530.
- Lepore, S.J., Ragan, J. D., Jones, S. (2000). Talking facilitates cognitive- emotional processes of adaptation to an acute stressor. *Journal of Personality and Social Psychology*, 78, 499-508.
- Major, B., Cozzarelli, C., Sciacchitano, A.M., Cooper, M.L., Testa, M., Mueller, P.M. (1990). Perceived social support, self-efficacy, and adjustment to abortion. *Journal of Personality and Social Psychology*, 59, 452-463.
- McKay, M., Davis, M., Fanning P. (2001). *Sztuka skutecznego porozumiewania się*. Gdańsk: Gdańskie Wydawnictwo Psychologiczne.
- McKeague, L., Hennessy, E., O'Drisol, C., Heary, C. (2015). Retrospective accounts of self-stigma experienced by young people with attention-deficit/hyperactivity disorder (ADHD) or depression. *Psychiatric Rehabilitation Journal*, 38, 158-163.
- Miculincer, M., Nachshon, O. (1991). Attachment styles and patterns of self-disclosure. *Journal of Personality and Social Psychology*, 61, 321-331.
- Miller, R.L., Brickman, P., Bolen, D. (1975). Attribution versus persuasion as a means for modifying behaviour. *Journal of Personality and Social Psychology* 31, 430-441.
- Moore, K.E., Milam K.C., Folk, J.B., Tangney, J.P. (2018). Self-stigma among criminal offenders: Risk and protective factors. *Stigma and Health*, 3, 241- 252.
- Murray, S.L., Holmes, J.G., Griffin, D.W. (2000). Self-esteem and the quest for felt security: How perceived regard regulates attachment process. *Journal of Personality and Social Psychology*, 78, 478-498.
- Nezlek, J.B., Kowalski, R.M., Leary, M.R. Blevins, T., Hogate, S. (1997). Personality Moderators of reactions to interpersonal rejection: Depression and trait self-esteem. *Personality & Social Psychology Bulletin*, 23, 1235-1244.
- Pachankis, J.E. (2007). The psychological implications of concealing a stigma: A cognitive- affective-behavioral model. *Psychological Bulletin*, 133, 328-345.
- Quinn, D.M. (2006). Concealable versus conspicuous stigmatized identities. In: S. Levin & C. Van Laar (Eds.). *Stigma and group inequality: Social psychological perspectives* (pp. 83-103). Mahwah, NJ: Erlbaum.
- Quinn D.M., Chaudoir, S.R. (2009). Living with a concealable stigmatized identity: The impact of anticipated stigma, centrality, salience, and cultural stigma on psychological distress and health. *Journal of Personality and Social Psychology*, 97, 634-651.
- Reis H.T., Patrick, B.C. (1996). Attachment and intimacy: Component processes. In: E. T. Higgins & A.W. Kruglanski (Eds.), *Social psychology: Handbook of basic principles*. (pp. 523-563). New York, NY: Guilford Press.
- Reis, H.T., Shaver, P. (1988). Intimacy as an interpersonal process. In: S. Duck (Ed.), *Handbook of personal relationships: Theory, research and interventions*. (pp. 367-389). Oxford, England: Wiley.

- Rodriguez, R.R., Kelly, A.E. (2006). Health effects of disclosing secrets to imagined accepting versus nonaccepting confidants. *Journal of Social and Clinical Psychology, 25*, 1023-1047.
- Rudich, E.A., Vallacher, R.R. (1999). To belong or to self- enhance? Motivational bases for choosing interaction partners. *Personality and Social Psychology Bulletin, 25*, 1387-1404.
- Stojanowska, E. (2010). The influence of interpersonal and instrumental feedback on self- disclosure of people with different levels of self-esteem. *Polish Journal of Applied Psychology, 8*, 7-20.
- Strenta, A., DeJong, W. (1981). The effect of a prosocial label on helping behaviour. *Social Psychology Quarterly, 44*, 142-147.
- Wallace, S.T., Alden, L.E. (1995). Social anxiety and standard setting following social success or failure. *Cognitive Therapy and Research, 19*, 613-631.
- Vohs, K.D., Baumeister, R.F., Ciarocco, N.J. (2005). Self-regulation and self-presentation: regulatory resource depletion impairs management and effortful self-presentation depletes regulatory resources. *Journal of Personality and Social Psychology, 88*, 632-657.