STUDIA SOCJOLOGICZNE 2022
3 (246), 187–211
ISSN 0039−3371, e-ISSN 2545–2770
DOI: 10.24425/sts.2022.142639

Janusz Reykowski
Instytut Psychologii PAN, Warszawa

O PSYCHOLOGICZNYCH ZAŁOŻENIACH RYNKOWEJ IDEOLOGII

Sukcesy gospodarki rynkowej przyczyniły się do ukształtowania rynkowej ideologii, według której zasady rynkowe są najlepszym sposobem regulowania tak gospodarki, jak innych dziedzin, takich jak edukacja, nauka, służba zdrowia itp. Ideologia ta opiera się na psychologicznym założeniu, że źródłem sukcesu wolnego rynku jest jego zdolność do mobilizowania ludzkiej motywacji i twórczych sił człowieka. Źródłem tej mobilizacji jest osobisty interes pobudzany przez rywalizację o kontrolę nad zasobami. Artykuł pokazuje, że aktywność kierowana wyłącznie przez własny interes może deformować działalność rynkową. Psychologowie dowodzą, że ludzie są zdolni do generowania motywów nastawionych na dobro własne, lecz również na dobro innych osób i na dobro społeczne w różnych jego formach. Te dwa rodzaje motywacji nieraz ze sobą konkurują, ale też mogą współdziałać. Uaktywnienie danej motywacji zależy od społecznych definicji znaczenia sytuacji, z którymi człowiek ma do czynienia. Ideologia rynkowa, stanowiąc jedno ze źródeł takich definicji, sprzyja dominacji własnego interesu jako podstawy rynkowej działalności.

Słowa kluczowe: rynek; motywacja; interes własny; interes społeczny; ideologia

On Psychological Assumptions of the Market Ideology

The success of the market economy has inspired the market ideology, which affirms that free market mechanisms are the best form of regulation of economy and other activities, such as education, health care, science etc. This ideology is based on the psychological assumption that the underlaying sources of the free-market success is its capability for mobilization of human motivation and activation of human creative potential. This mobilization is an effect of rivalry over control of resources. The paper shows that self-interest as the sole source of market motivation may lead to the distortion of economic functioning. Psychological research indicates that human motivation may originate from the concern about self-interest as well as from the concern for other people and society. While these two types of motives may instigate discrepant action tendencies, they may also direct action to a common goal. Activation of motives depends on the social definition of a given situation. Being one of the sources of such definitions, the market ideology fosters the dominant role of the self-interest in economic activities.

Key words: market; motivation; self-interest; social interests; ideology

Instytut Psychologii PAN, januszre@warman.com.pl, ORCID 0000-0003-3003-8694.

www.czasopisma.pan.pl PAN www.journals.pan.pl

Ideologia rynkowa – rola osobistego interesu

Fakty są niezaprzeczalne – przejście Europy Zachodniej i Ameryki Północnej od gospodarki tradycyjnej do gospodarki rynkowej i jej rozwój w ostatnich ponad 200 latach doprowadziły do niesłychanego przyśpieszenia wzrostu ekonomicznego, postępu cywilizacyjnego, polepszenia warunków bytowych szerokich rzesz społeczeństwa oraz głębokich przekształceń stosunków społecznych. W zasadzie podobne efekty wprowadzenia gospodarki rynkowej można było zaobserwować w krajach Europy Środkowo-Wschodniej po upadku gospodarki centralnie sterowanej, a jeszcze bardziej spektakularne w Chinach.

Fakty te skłoniły bardzo wielu ekonomistów, polityków, socjologów i innych przedstawicieli nauk społecznych, a także wielu zwykłych obywateli, do uznania, że mechanizm rynkowy jest doskonałym sposobem regulowania ekonomicznych stosunków i nie powinno się weń ingerować. Rozwinęło się także przekonanie, że zasady rynkowe powinny być wprowadzone (odpowiednio zaadaptowane) nie tylko w gospodarce, ale także w innych dziedzinach życia społecznego, takich jak edukacja, nauka, służba zdrowia, czyli rozwinęła się rynkowa ideologia (omawia ją Michael Sandel, 2012; w Polsce jej czołowym wyrazicielem jest Leszek Balcerowicz, 2012).

U podstaw tej ideologii leży teza psychologiczna, a mianowicie przekonanie, że źródłem sukcesu wolnego rynku jest jego zdolność do mobilizowania motywacji i uruchamiania twórczych sił człowieka. Głównym czynnikiem tej mobilizacji jest rywalizacja między ludźmi o kontrolę nad zasobami. Rywalizacja ta odbywa się w dwóch sferach. Jedna obejmuje sferę działalności produktywnej, której celem jest produkowanie coraz większej ilości coraz nowszych towarów i usług, a w rezultacie pomnażanie zysków. Druga obejmuje sferę konsumpcji – a więc chodzi o posiadanie (kupowanie) coraz większej liczby coraz bardziej atrakcyjnych przedmiotów i uzyskiwanie dostępu do coraz bardziej atrakcyjnych usług. Obie te sfery są ze sobą dość ściśle powiązane.

Wszakże to nie rywalizacja jest ową siłą, która zapewniała tak szybki rozwój ludzkiej cywilizacji. Przecież ludzie rywalizują między sobą od niepamiętnych czasów. Tym, co rynkowej (kapitalistycznej) rywalizacji nadało szczególny charakter, co istotnie różni ją od wielu innych jej form, jest jedna z istotnych płaszczyzn, na której się ona odbywa. Dotyczy ona wytwarzania i unowocześniania dóbr i sposobu docierania do ich potencjalnych odbiorców-klientów, a więc coraz lepszych sposobów zaspokajania ludzkich potrzeb. Jej przeciwieństwem są formy rywalizacji dominujące w innych systemach, takie jak rywalizacja w zakresie cnót wojennych (waleczność, bohaterstwo), udoskonalania sposobów podboju, rabunku i zniewalania słabszych grup społecznych albo zdobywania przychylności „możnych", tych, którzy dysponują władzą i bogactwem, co było cechą zarówno feudalnych dworów, jak i gospodarki nakazowo-rozdzielczej.

www.czasopisma.pan.pl PAN www.journals.pan.pl

Zakłada się na ogół, że istotnym motywem tej rywalizacji, jak i wielu innych jej form, jest osobisty interes. Ma być on głównym czy jedynym „mechanizmem napędowym" działalności rynkowej (a jak się nieraz sądzi, także wszelkich innych form ludzkiej działalności). Pogląd ten bardzo się upowszechnił przybierając formę przekonania, że chciwość sprzyja rozwojowi kapitalizmu („chciwość jest dobra"). George Reisman ekonomista szkoły neoklasycznej, autor 1000 stronicowego dzieła o kapitalizmie pisze: „Nic nie służy osobistemu interesowi przeciętnego człowieka bardziej niż życie w społeczeństwie pełnym kapitalistów-multimiliarderów i ich korporacji, pracowicie używających swego bogactwa do produkcji towarów, które on kupuje, oraz do konkurowania o pracę, którą ona oferuje". «Chciwość» tych, którzy dążą do bycia częścią owego jednego procenta (…), jest tym, co stopniowo przyczynia się do poprawy poziomu życia 99 procent" (cyt. za Reykowski 2019: 185).

Wszakże obserwacja rzeczywistego funkcjonowania wolnego rynku w jego współczesnych formach charakterystycznych dla demokratycznego kapitalizmu nasuwa wątpliwości co do trafności tego uogólnienia. Można sformułować tezę dalej idącą – jednostronna koncentracja na własnym interesie, czyli „chciwość" przyczynia się do deformacji działalności rynkowej, staje się dążeniem do „czystego zysku" w oderwaniu od produktywnych efektów. Innymi słowy, „chciwość" przyczynia się do zmian płaszczyzny kapitalistycznej rywalizacji.

Aby to uzasadnić, zacznę od opisania dwóch przykładów działania mechanizmu „chciwości".

Przykład 1.

W 2015 roku Martin Shkreli młody 32-letni amerykański finansista, współwłaściciel i szef (CEO) firmy farmaceutycznej Turing Pharmaceuticals odkupił od USA za 55 milionów dolarów licencję na lek Daraprim wyprodukowany w 1953 roku. Był to jedyny lek na rzadką chorobę toxoplasmosis wywołaną przez pasożyty powodującą rozlegle długotrwale stany zapalne, których efektem mogą być poważne uszkodzenia, jak np. ślepota. Porcja tego leku kosztowała na rynku 13,50 dolara. WHO zaliczało go do tzw. Essential Medicines.

Kilka miesięcy po jego zakupie Shkreli zaczął sprzedawać go po 750 dolarów za porcję. Kiedy został za to publicznie skrytykowany odpowiedział: „Nikt tego publicznie nie chce powiedzieć i nikt nie jest z tego powodu dumny, ale to jest społeczeństwo kapitalistyczne, kapitalistyczny system i kapitalistyczne reguły. Moi inwestorzy spodziewają się, że będę maksymalizował ich zysk… nie o 70 procent, ale o maksimum" (cyt. Reich 2018: 10).

www.czasopisma.pan.pl PAN www.journals.pan.pl

Przykład 2. Zjawisko „Aktywistycznego inwestowania" (*Activist investing*), które od jakiegoś czasu coraz bardziej upowszechnia się na kapitalistycznym rynku.

„**Aktywistyczne inwestowanie**" – **Sposób działania**

Hedge Fund (firma gromadząca kapitał w celu realizacji skomplikowanych projektów inwestycyjnych) wyszukuje organizacje gospodarcze, w których pojawiły się jakieś słabości, np. obniżył się kurs ich akcji, i poddaje ją szczegółowej analizie starając się odnaleźć wszelkie jej słabe strony.

Następnie wykupuje znaczący pakiet jej akcji i przystępuje do (publicznego) ataku – wysyła do szefa firmy (CEO) – często współwłaściciela, list, w którym dokonuje gruntownej krytyki polityki tej organizacji i jego osobiście, wzywając go do ustąpienia ze stanowiska. Jeżeli szef nie chce zrezygnować, Hedge Fund podejmuje różne środki, aby go do tego zmusić, np. wyszukując w jego przeszłości coś co mogłoby go publicznie skompromitować.

Po ustąpieniu szefa firmy fundusz dysponując kontrolnym pakietem akcji powołuje nowego szefa, który przeprowadza jej głęboką restrukturyzację: obniża zatrudnienie, likwiduje świadczenia na rzecz pracowników, ogranicza inwestycje w nowe produkty, dokonuje zmian, które doraźnie zwiększają zysk firmy i kurs jej akcji. W tym momencie wykorzystując jej doraźną poprawę inwestor sprzedaje akcje firmy, która jak to się często dzieje, wkrótce na skutek dokonanych zmian upada.

Inną formę aktywnego inwestowania rozwinął Paul Singer ochrzczony tytułem „najgroźniejszego (*most feared*) światowego inwestora".

Celem jego przedsięwzięć inwestycyjnych są państwa. Jako ofiary wybiera słabe ekonomicznie kraje, które na skutek kryzysów, nieudolności czy korupcji tracą zdolność spłacania zaciągniętych kredytów. W latach osiemdziesiątych było ich kilkadziesiąt – najwięcej z Płd. Ameryki. Zaliczała się do nich także Polska.

Sposobem wyjścia z kryzysowej sytuacji było negocjowanie długu przy pomocy Międzynarodowego Funduszu Walutowego i jego redukcja. W wyniku porozumienia emitowano nowe obligacje o obniżonej np. o 50% wartości, które kraje spłacały (tak też było w przypadku Polski). Singer wykupywał tanio oryginalne obligacje i podejmował walkę, aby zmusić zadłużony kraj do spłacenia całego długu.

Najsłynniejszą walkę stoczył z rządem Argentyny, która trwała 14 lat. Kupił za 100 milionów dolarów jej obligacje (ich nominalna wartość

wynosiła 600 milionów). W tym czasie kraj ten był w głębokiej ekonomicznej depresji – panowało masowe bezrobocie, rachunki bankowe obywateli były zamrożone, siedmioro na dziesięcioro dzieci żyło w nędzy. Ale Argentyna spłacała obniżony dług.

Singer domagał się wykupu przez Argentynę posiadanych przez niego obligacji wraz z odsetkami. Rozwinął w tym celu różne formy nacisku na to państwo. Przykładowo, ścigał stan posiadania Argentyny na całym świecie, przede wszystkim tam, gdzie nie był on prawnie chroniony. Starał się zająć jej bankową rezerwę, fundusz emerytalny, a także okręt wojenny (który właśnie przebywał w Ghanie).Walka zakończyła się, kiedy kolejny rząd Argentyny ustąpił i zgodził się zapłacić dług będący w posiadaniu Singera. Jak podano, zarobił on na tej operacji ponad miliard dolarów. Natomiast sytuacja kraju uległa poważnemu pogorszeniu.

Singer uważa swą działalność za pewnego rodzaju służbę społeczną – jak twierdził, usuwa z rynku słabe, kiepsko funkcjonujące firmy, a zarazem „trwale zabezpiecza kapitał wielu ludzi (inwestorów jego Funduszu Hedgingowego) i jest w tym rzetelny" (Kolhatkar 2018).

„Aktywne inwestowanie" to przykład działania „czystego osobistego interesu" w jego skrajnej formie – chciwości. Nie służy doskonaleniu firm, ani wytwarzaniu nowych produktów, służy interesom swoich inwestorów – uzyskany zysk pochodzi z niszczenia ofiar. Jak zauważa D. Chia, dyrektor Centrum Badania nad Businessem, każda firma ma okresy pogorszenia, kiedy musi dokonać zmian w produkcji, aby dostosować się do zmieniającego się rynku, albo chce inwestować w nowe produkty. Te właśnie momenty wykorzystuje „drapieżca inwestycyjny" (*corporate raider* jak się go potocznie nazywa), aby je opanować i zarobić na ich słabości, niszcząc ją jednocześnie. Postępowanie tego rodzaju nie liczy się z faktem, że istnienie firmy (kompanii) ma na celu coś więcej niż zysk inwestorów. Firma to część społecznego systemu – ma służyć także interesom pracowników, klientów i szerszej społeczności (Kolhatkar 2018).

Uzasadnieniem tego rodzaju działań jest przekonanie, że człowiek jest z natury egoistą. Wszystko, co robi, bezpośrednio lub pośrednio ma służyć jego własnemu interesowi. Ten sposób myślenia przejawia się w formie specyficznej „filozofii" określanej jako społeczny darwinizm.

Społeczny darwinizm to przejaw antagonistycznej wizji świata społecznego, na którą składają się trzy grupy przekonań (Skarżyńska 2020).

- Przekonania, że „pula zasobów" ważnych dla ludzi jest ograniczona, a więc rywalizacja i walka o zasoby między ludźmi jest nieunikniona. Nie ma dobra wspólnego, czy jak stwierdzała Margaret Thacher,

nie ma społeczeństwa – są tylko poszczególne jednostki i ich rodziny.
- Przekonania, że większość ludzi ma negatywne intencje, chce nas wykorzystać – w relacjach między ludźmi liczy się głównie siła i posiadane zasoby (bogactwo).
- Przekonania, że dla osobistego dobra trzeba być bezwzględnym i umieć ludźmi manipulować.

Piotr Radkiewicz i Krystyna Skarżyńska (2021) przeprowadzili w latach 2007–2017 sześć kolejnych badań nad poziomem akceptacji społecznego darwinizmu w Polsce oraz nad osobowościowymi determinantami tego zjawiska. Jak stwierdzili, w ciągu ostatnich 10 lat poziom tej akceptacji wzrastał – jej wskaźniki z ostatnich trzech pomiarów są wyraźnie wyższe niż z pierwszych trzech (Skarżyńska 2020: 118).

Szczególnie daleko idącą konsekwencją takiego sposobu myślenia okazała się praktyka instytucji finansowych, która w 2008 toku doprowadziła do katastrofalnego załamania rynku finansowego i kryzysu, a którego koszty poniosły miliony ludzi (Stiglitz 2010). U podstaw tego sposobu myślenia leży koncepcja człowieka jako istoty, której główną, jeśli nie jedyną, motywacją jest troska o swój własny, osobisty interes.

Osobisty interes jako mechanizm motywacyjny

Pogląd, że osobisty interes w szerokim rozumieniu tego pojęcia, a więc nie tylko korzyść materialna, ale także inne korzyści (takie jak władza, prestiż, sława), jest głównym, a może jedynym znaczącym przejawem motywacji człowieka jest dość rozpowszechniony. W dalszym ciągu tego tekstu chciałbym skonfrontować ten pogląd z istniejącym w psychologii stanem wiedzy.

„Osobisty interes" jako motywacja ma dwa główne źródła:

1) System organizmalny, tj. potrzeby i emocje „wpisane" w nas przez naturę, takie jak głód, strach, ból, przyjemność i różne inne. Przedmioty i warunki ważne czy niezbędne dla zaspokojenia potrzeb (głodu, pragnienia, stymulacji, orientacji, schronienia i in.) czy też służące do regulacji emocji (np. osłabiające strach, umożliwiające wyładowanie gniewu, dostarczające przyjemności, redukujące ból) stają się celami dążeń człowieka. Ich treść zmienia się historycznie, społecznie i biograficznie. Obecnie większość dóbr i warunków niezbędnych do zaspokajania potrzeb organicznych jest w rozwiniętych krajach dostępna za pośrednictwem rynku.

2) Struktura „ja" (*ego, self*) to organizacja wiedzy (składnik systemu poznawczego) dotycząca własnej osoby. Wiedza ta według Roya Baumeistera

www.czasopisma.pan.pl PAN www.journals.pan.pl

(1999) formuje się pod wpływem specyficznych doświadczeń, które można zaliczyć do trzech kategorii:

– doświadczenia samoświadomości (*reflexive consiousness*): myślenie o sobie, obserwowanie osobistych przeżyć, tworzenie pojęcia osobistego ja;

– doświadczenia relacji ja–inni ludzie: informacje jak inni nas spostrzegają i oceniają, jak się do nas odnoszą;

– doświadczania efektów osobistych decyzji i własnej działalności (*executive function*).

Organizacja ta, podobnie jak inne żywe systemy, musi zachować pewien poziom wewnętrznej spójności i utrzymywać określone relacje z zewnętrznym światem. Jest źródłem specyficznych emocji i specyficznej motywacji ukierunkowanej na jej dobrostan (Greenwald 1980). Motywacja ta ma różne przejawy.

Jednym z jej przejawów jest ukierunkowanie uwagi. Człowiek znaczną część uwagi skupia na własnej osobie i jej sprawach monitorując swój własny stan i swe stosunki z otoczeniem (Snyder 2000). Podwyższony poziom tego skupienia może wyrażać się nadawaniem szczególnej wagi temu, co dotyczy własnej osoby, a pomniejszaniem wagi innych spraw, a więc przybierać formę egocentryzmu (Greenwald 1980). Dość powszechną formą egocentryzmu jest bezkrytyczne przekonanie o trafności (czy prawdziwości) własnych sądów i nie dopuszczaniu myśli, że inni mogą daną rzecz (czy w ogóle rzeczywistość) widzieć inaczej.

Struktura „ja" jest też źródłem motywacji ukierunkowującej proces przetwarzania informacji. Wyraża się ona w formie zjawiska określanego w psychologii jako „motywowane poznawanie" (*motivated cognition*, Kruglanski 1996). Polega ono na tendencyjnej selekcji informacji w taki sposób, aby uzyskać z góry zamierzony wynik. Jest to bardzo często spotykany przejaw deformacji procesów poznawczych. Pojawia się szczególnie często, gdy chodzi o ocenę własnych dokonań. Oceny te kształtowane bywają w taki sposób, aby zachować dobre mniemanie o sobie. Ludzie dość powszechnie kierują się zasadą „pozytywnej sprawczości" (*benefectance* Greenwald 1980). Jest to tendencja do tego, aby zakładać, że to, co ja (my) czynimy, jest z natury dobre (pozytywne, moralne, słuszne). Jej powszechnie występującym przejawem jest skłonność do przypisywania sprawstwa sobie w wypadku zdarzeń pozytywnych, a zaprzeczanie lub pomniejszanie własnego sprawstwa w wypadku zdarzeń negatywnych. Utrzymanie takiego przekonania jest ułatwione dzięki selektywności naszej pamięci. Lepiej pamiętamy nasze czyny chwalebne niż naganne, nasze sukcesy niż porażki (Greenwald 1980). Bywa wprawdzie, że zachowujemy też pamięć porażek (czy klęsk), jeżeli zarazem stanowią one świadectwo naszej moralnej wartości (w taki sposób zapamiętywane są w Polsce klęski powstań narodowych) lub też, jeśli możemy obwinić za nie kogoś innego. Wiele przejawów zjawiska „pozytywnej sprawczości" można zaobserwować w zachowaniach polityków.

www.czasopisma.pan.pl PAN www.journals.pan.pl

Ważnym przejawem motywacji powstającej w strukturze „ja" są dążenia do podtrzymania i podwyższenia samooceny i poczucia własnej wartości oraz na cele zgodne z koncepcją własnej osoby (z poczuciem własnej tożsamości). Motywacja ta jest podstawą wielu różnych działań każdego z nas. Staramy się działać tak, aby we własnych oczach, a także w oczach tych, którzy stanowią dla nas grupę odniesienia, wypadać jak najlepiej, a także o to, aby osiągać sukcesy w podejmowanej przez nas działalności.

Zjawisko „ograniczonej etyczności"

Motywacja generowana przez strukturę „ja" może być źródłem zjawiska „ograniczonej etyczności". Koncepcja ograniczonej etyczności nawiązuje do koncepcji *bounded rationality* – ograniczonej racjonalności, którą sformułowali dwaj nobliści: Herbert Simon (ekonomista i socjolog) oraz Daniel Kahneman (psycholog). Autorzy ci zakwestionowali rozpowszechnioną wśród ekonomistów teorię racjonalnego wyboru zakładającą, że ludzie podejmując decyzje w sprawach ekonomicznych kierując się własnym interesem dokonują racjonalnej analizy swoich potencjalnych zysków i strat. Koncepcja ograniczonej racjonalności wychodzi z założenia, że racjonalność człowieka jest ograniczona przez czynniki sytuacyjne i przez ograniczoną moc obliczeniową ludzkiego umysłu. Dlatego w wielu sytuacjach człowiek nie postępuję racjonalnie, a więc nie opiera się na systematycznej analizie konsekwencji dostępnych decyzji, a posługuje się heurystykami, czyli uproszczonymi regułami wnioskowania.

Teoria ograniczonej etyczności, nawiązując do przywołanej teorii, głosi, że ludzie podejmując decyzje o charakterze moralnym nie opierają ich na racjonalnej analizie sytuacji, lecz posługują się pewnymi heurystykami, automatycznie przyznającymi słuszność tym wyborom, które są zgodne z ich interesami. W sytuacjach, które ich osobiście dotyczą, wykazują ograniczoną zdolność dostrzegania konfliktów interesów. Postrzegają siebie jako osobę moralną, kompetentną i zasługującą na korzyści, które powinni uzyskać („mi/nam się to po prostu należy"), a ich kwestionowanie uważają za bezpodstawne. Uważają więc, że należy się z racji posiadanego stanowiska, albo bogactwa, albo sławy i prestiżu, albo po prostu z racji tego, kim są.

Tezę teorii ograniczonej etyczności autorzy ilustrują wieloma badaniami. Sądzę, że dobrym przykładem tego zjawiska są wyniki badania ocen sprawiedliwości decyzji alokacyjnych przeprowadzonego przez Skarżyńską (1985).

> Jej badanymi było 68 par uczniów i studentów. Dobrała (na podstawie badań socjometrycznych) trzy kategorie par: osób, które darzyły się sympatią, antypatią lub były sobie obojętne. Pary miały wykonać zadania, za które każdy z wykonawców uzyskiwał pewną liczbę punktów – uzyskanie określonej liczbę punktów było warunkiem otrzymania nagrody

www.czasopisma.pan.pl PAN www.journals.pan.pl

pieniężnej. Punkty przydzielano za wykonanie zadań, ale osoby w parze otrzymywały na wstępie pewną, choć nie jednakową liczbę punktów. Przydziału punktów za wykonanie zadań dokonywała anonimowa osoba posługująca się trzema kryteriami sprawiedliwości dystrybutywnej:

– zasadą egalitaryzmu (osoby w parze otrzymywały równą liczbę punktów);

– zasadą słuszności (*equity* – więcej punktów otrzymywała osoba, która uzyskała wyższy wynik w zadaniu);

– zasadą według potrzeb (więcej punktów otrzymywała osoba, która ich więcej potrzebowała dla uzyskania nagrody pieniężnej).

Jak się okazało, ocena sprawiedliwości podziału nie zależała od kryterium podziału punktów – osoby badane automatycznie za najbardziej sprawiedliwą uznawały tę zasadę podziału, która była dla nich korzystna, a za mniej sprawiedliwą – która była dla nich niekorzystna. Innymi słowy, zgodnie z Teorią Ograniczonej Etyczności działała tu prosta heurystyka moralnej oceny: to jest bardziej sprawiedliwe, co mnie lepiej służy.

Dodać można, że czynnikiem modyfikującym ocenę sprawiedliwości były relacje interpersonalne w parze. W parach osób przyjaźniących się decyzje korzystne (dla ja) były oceniane jako mniej sprawiedliwe niż w parach osób nieprzyjaznych i odwrotnie, decyzje niekorzystne (dla ja) były oceniane mniej krytycznie.

Hipoteza osobistego interesu – wąska i rozszerzona interpretacja

Przedstawiona tu analiza opisuje działające w psychice człowieka dwa podstawowe mechanizmy motywacyjne. Jeden ukierunkowujący działania ludzi na zdobywanie kontroli nad zasobami – uzyskiwanie dóbr materialnych i innych materialnych korzyści niezbędnych dla zaspokojenia potrzeb i pragnień powstających w organizmalnych strukturach człowieka. Drugi – ukierunkowujący działania mające służyć, przede wszystkim, utrzymaniu i/lub podwyższaniu pozycji jednostki w jej społecznym otoczeniu – formuje się w strukturze „ja". Można powiedzieć, że działania takie są realizacją własnego interesu.

Pogląd, że własny interes jest istotnym źródłem ludzkiej motywacji może mieć wąską lub rozszerzoną interpretację. Według tej pierwszej w pewnych sytuacjach osobisty interes staje się lub może się stawać dominującym motywem człowieka. Według tej drugiej, jest on wyrazem podstawowych cech ludzkiej natury. Znaczy to, że zawsze kierujemy się osobistym interesem (chodzi nam o własne dobro), ale realizujemy je w różny sposób. Tak więc nasze działania mogą być ukierunkowane także na rzecz cudzego dobra (czy dobra społecznego), ale tylko wtedy, jeśli dzięki temu osiągniemy jakąś korzyść dla nas samych. Nie musi to być korzyść materialna. Może nam chodzić o takie dobra jak

www.czasopisma.pan.pl PAN www.journals.pan.pl

wdzięczność, społeczne uznanie, podwyższanie społecznego statusu, a czasami wystarczy nam to, że pomagając innym lub poświęcając coś dla społeczeństwa podwyższamy naszą samoocenę we własnych oczach. Głównym wnioskiem z tej (drugiej) interpretacji jest pogląd, że racjonalna organizacja życia społecznego wymaga tworzenia takich warunków, aby ludziom opłacało się wykonywać zadania, które przynoszą społeczne korzyści.

Sądzę, opierając się na współczesnej wiedzy psychologicznej, że „interpretacja rozszerzona" jest wysoce uproszczonym sposobem pojmowania ludzkiej psychiki. Aby tezę tę uzasadnić, przedstawię tu charakterystykę kilku mechanizmów psychologicznych, które odgrywają istotną rolę w regulacji społecznego zachowania człowieka, a których nie da się intepretować jako przejawów egoistycznej motywacji – realizacji osobistego interesu. Nie będzie to wyczerpujące omówienia tego zagadnienia – zostanie tu przedstawione kilka przykładów pozwalających zarysować pewien teoretyczny model omawianych tu zjawisk.

Motywacja pozaosobista (prospołeczna)

Istotą każdego procesu motywacyjnego, jak zauważa Baumeister (1999), jest sterowanie zachowaniem człowieka tak, aby zwiększać (maksymalizować) określony stan rzeczy uznawany czy odczuwany jako pozytywny, a minimalizować negatywny. W psychice człowieka kształtują się kryteria tego co pozytywne, a co negatywne dla danej jednostki jako biologicznej i psychologicznej całości (w systemie organizmalnym i w strukturze „ja"). Ale nie tylko. W psychice powstają również kryteria, które dotyczą dobrostanu bytów innych niż jednostka – powstają kryteria pozaosobiste. Kryteria te (standardy) stanowiące podstawę pozaosobistej motywacji mogą kształtować się w systemie organizmalnym, w strukturze „ja", a także w innych strukturach powstających w systemie poznawczym człowieka.

Motywacja pozaosobista – źródła organizmalne

Można wyodrębnić co najmniej dwa rodzaje organizmalnych mechanizmów (czy subsystemów), dzięki którym rodzą się kryteria pozaosobiste będące podstawą motywacji prospołecznej.

Pierwszy z tych mechanizmów kształtuje się wskutek tego, że zaspokojenie własnych potrzeb wymaga nawiązania społecznych relacji i związanych z tym działań na rzecz interesu cudzego. Jest to najprostsza relacja wymiany dóbr i usług. Aby przebiegała bezkonfliktowo, konieczne jest dbanie nie tylko o to, aby uzyskać z tej wymiany jak najwięcej korzyści dla siebie, ale także o to, aby zadowolić partnera tej relacji. Tak więc „zadowolenie partnera" może stawać się ważnym celem własnych działań. Elementarną formą tego mechanizmu może

www.czasopisma.pan.pl PAN www.journals.pan.pl

być opisane przez Iwana Pawłowa i neobehawiorystów wtórne wzmocnienie (*secondary reinforcement*). Jest to forma uczenia się, w której bodziec początkowo obojętny nabiera znaczenia dla jednostki, kiedy staje się sygnałem bodźca bezwarunkowego, a następnie bodziec ten zastępuje. Innymi słowy, ten obojętny początkowo bodziec staje się wzmocnieniem. Tak np. objawy zadowolenia innej osoby jako zapowiedzi jej przychylnego zachowania wobec nas stają się dla nas cenne i mogą skłaniać do działań ukierunkowanych na zadowolenie kogoś innego (nie tylko siebie). Rozwiniętą koncepcję tego mechanizm zawiera teoria wymiany społecznej (Homans 2006; Blau 2006).

Drugi rodzaj mechanizmów to powstające w systemie organizmalnym dyspozycje emocjonalne, takie jak empatia i potrzeba przynależności.

Pojęcie **empatia** (empatyczna reakcja) używane jest na ogół dla opisu pojawiającej się wcześnie w rozwoju indywidualnym reakcji emocjonalnej wywołanej przez emocje innej osoby lub przez zdarzenia, które takie emocje mogą wywoływać. Pierwsze wyraźne przejawy takich reakcji pojawiają się nawet w początkach drugiego roku życia (Hoffman 2000). Taką reakcją jest np. zachowanie dwuletniego dziecka, które słysząc płacz innego dziecka przynosi mu własną zabawkę, aby go pocieszyć. Ale także reakcja siedmioletniego chłopca, który usłyszawszy w radiu wiadomość o wybuchu wojny i śmierci ukraińskich dzieci reaguje silnym zdenerwowaniem i wrogą reakcją wobec sprawcy wojny Putina.

Dostrzeżenie, że kogoś dotknęła przykrość lub usłyszenie cudzego płaczu, krzyku, rozpaczy, mogą wywołać u świadka silne negatywne pobudzenie (*personal distress*) i różne zachowania: skupione na sobie samym (np. szukanie pocieszenia, oddalenie się, wyłączenie radia, które nadawało przykrą wiadomości) albo chęć pomocy poszkodowanemu – np. gotowość do podzielenia się zabawkami z dziećmi, które wszystko z powodu wojny straciły. Jest wiele systematycznych badań tego rodzaju reakcji u dzieci i dorosłych (Bateson 2009; Eisenberg i in. 2010).

Empatia, jako motywacja reakcji prospołecznych, rozwija się wraz z rozwojem poznawczym – w formach rozwiniętych przejawia się jako reakcja współczucia i chęć pomocy powstająca pod wpływem wiedzy o nieszczęściu, które dotknęło inną osobę (mimo braku bezpośredniego z nią kontaktu), a także w formie emocjonalnie motywowanych reakcji antycypacyjnych – takich, które mają zapobiec przykrości lub nieszczęściu, które grożą innym.

Innym źródłem motywacji pozaosobistej powstającej w systemie organizmalnym może być **potrzeba przynależności**. Jak twierdzą Roy Baumeister i Mark Leary (1995), którzy podsumowali bardzo duży obszar poświęconych jej badań, należy ona do fundamentalnych potrzeb ludzkiego gatunku. Stanowi ewolucyjnie pierwotny warunek jego przetrwania – zdobywania środków do życia, obrony przed wrogami (dzikimi zwierzętami, innymi ludźmi), zapewnienia

www.czasopisma.pan.pl PAN www.journals.pan.pl

opieki potomstwu itp. Wyraża się w dążeniu do utworzenia trwałych więzi z innymi ludźmi – do tworzenia trwałych grup lub przyłączania się do nich. Można ją zaobserwować we wszystkich kulturach.

Utworzenie silnej emocjonalnej więzi z grupą sprawia, że oddzielenie od grupy wywołuje poczucie deprywacji (poczucie osamotnienia, tęsknotę). A rozpadanie się grupy – zrywanie znaczących więzi emocjonalnych wywołuje silny opór emocjonalny. Utworzenie się więzi grupowych uruchamia też takie procesy jak solidarność grupowa, kooperacja, troska o dobro członków grupy (np. stronniczość przy podziale dóbr; Tajfel i in. 1971), jest więc źródłem specyficznego rodzaju prospołecznej motywacji. Motywacja ta może osiągać bardzo duże natężenia przejawiając się w formie gotowości do poświęcenia na rzecz grupy zarówno posiadanych zasobów, jak własnego zdrowia i życia.

Motywacja pozaosobista – rola struktury „ja"

Mechanizmy motywacyjnie ukierunkowanie na cele pozaosobiste kształtują się także w ramach struktury „ja". Struktura ta może być źródłem pozaosobistej motywacji dzięki wpisaniu w nią przekonań wiążących samoocenę ze społecznymi normami i realizacją zadań społecznych. Według teorii rozbieżności w strukturze „ja" (*Self-Discrepancy Theory*, Higgins 1999) struktura ta zawiera systemy przekonań deskryptywnych dotyczące tego, kim jestem (tożsamościowych) i jaki jestem, czyli swego „ja realnego" oraz systemy przekonań normatywnych (standardów), na podstawie których dokonywana jest ocena samego/ej siebie, ale także innych ludzi i społecznych sytuacji.

Wśród przekonań normatywnych (standardów) można wyodrębnić zinternalizowane lub/i ukształtowane przez jednostkę wyobrażenia kim i jakim/jaką pragnę być, czyli **standardy ja idealnego** oraz społecznie (kulturowo) ukształtowane standardy tego jakim/jaką powinnam/powinienem być, czyli **standardy ja powinnościowego**. Postrzegana (odczuwana) rozbieżność między ja-realnym a ja-powinnościowym lub ja idealnym (czyli przekonaniami normatywnymi) jest źródłem negatywnych emocji, a także generuje silną motywację do jej usunięcia. Trwałe utrzymywanie się takiej rozbieżności w ważnych obszarach doświadczenia może być powodem niezadowolenia z własnego życia i różnych negatywnych emocji, w tym także niskiego poczucia własnej wartości. Z kolei poczucie realizacji standardów może wytwarzać poczucie dumy i zadowolenia z siebie.

Ponieważ znaczna część przekonań normatywnych to zinternalizowane normy społeczne określające wymagania społeczeństwa wobec jednostki (ja-powinnościowe), to powstająca motywacja jest ukierunkowywana na cele prospołeczne – można ją określić jako motywację normatywną.

Ukształtowanie ja powinnościowego może być ważnym warunkiem powstania motywacji do działań prospołecznych. Na tej podstawie może opierać się

www.czasopisma.pan.pl PAN www.journals.pan.pl

rzetelne pełnienie zadań zawodowych, ról społecznych, społeczna odpowiedzialność. Ich naruszenie może być powodem poczucia wstydu lub wyrzutów sumienia – rodzaj reakcji zależy od poziomu internalizacji norm. Jeśli przestrzeganie norm uzależnione jest wyłącznie od społecznej oceny, to ich naruszenie wywołuje poczucie wstydu. Normy zinternalizowane są kontrolowane wewnętrznie – ich naruszenie wywołuje wyrzuty sumienia. Motywacja normatywna może ograniczać działanie interesu osobistego wyrażone w formie dążenia do osobistych korzyści bez względu na konsekwencje społeczne.

Należałoby tu dodać, że normy społeczne nie zawsze mają prospołeczny charakter, mogą bowiem zawierać nakaz działań wrogich i destruktywnych wobec określonej kategorii ludzi np. z grupy obcych. Wtedy pozytywna, wysoka samoocena wiąże się z zaangażowaniem w takie działania.

Struktura „ja" może być związana z powstawaniem motywacji pozaosobistej (prospołecznej) w jeszcze inny sposób – motywacja ta może zależeć od sposobu ukształtowania tożsamości jednostki.

Jedną z koncepcji, która wyjaśnia związek między ukształtowaniem tożsamości jednostki a jej społecznym zachowaniem, jest teoria symbolicznego dopełniania własnego ja (*symbolic self-completion*; Wicklund, Gollwitzer 1982; Gollwitzer, Wicklund 1985).

Według tej teorii, ta sfera życia, w którą jesteśmy zaangażowani i która określa naszą tożsamość (np. role, które pełnimy, zawód, z którym się identyfikujemy, organizacje, z którymi czujemy się związani), a więc wszystkie te społeczne relacje, które definiują, kim jesteśmy i za kogo się uważamy, pobudzają nas do działań, które tę tożsamość potwierdzają. Potwierdzenie to może wyrażać się w wykonywaniu zadań odpowiadających pełnionym rolom i funkcjom, a więc w formie motywacji ukierunkowanej na społeczne zadania.

Wspomniani autorzy zwracają jednak uwagę na fakt, że w koncepcji roli dominować mogą wyobrażenia dotyczące różnych jej aspektów. Tak np. można definiować rolę kierownika nie przez zadania, które ma on pełnić, a przez jej zewnętrzne atrybuty, takie jak okazywanie przewagi nad podwładnymi, sposobem zwracania się do nich, utrzymywaniem dystansu wobec zajmujących niższą pozycję itp. Wtedy owo „dopełnianie ja" opierać się będzie na pewnego typu symbolicznych zachowaniach. Zachowania te mają sygnalizować innym ludziom (i sobie), kim jesteśmy. Czasami owe symboliczne zachowania pojawiają się zamiast rzeczywistego zaangażowania w aktywność danego rodzaju.

Rolę poczucia tożsamości w powstawaniu motywacji prospołecznej ilustrują badania prowadzone przez zespół Sama McFarlanda (2012) nad zjawiskiem identyfikacji z ludzkością (*identification with all humanity*). Identyfikacja ta wyraża się w poczuciu wspólnoty nie tylko z bliskimi i z własnym krajem, ale także z ludzkością jako całością. Wiążą się tym troska o los ludzi niezależnie od ich pochodzenia. Jej przejawem są postawy takie jak poparcie dla praw

www.czasopisma.pan.pl PAN www.journals.pan.pl

człowieka i poparcie dla interwencji w krajach, w których te prawa są gwałcone. Jak stwierdzono, osoby, które zajmowały się praktycznie problemami praw człowieka lub były zaangażowane w udzielanie pomocy humanitarnej, osiągały wysokie wskaźniki w skali IWAH *(identification with all humanity;* McFarland, Webb, Brown 2012).

Motywacja pozaosobista – rola autonomicznych wartości

Odrębnym rodzajem mechanizmów motywacji pozaosobistej są wartości jako źródło autonomicznej motywacji. Pojęcie wartości w naukach społecznych jest różnie definiowane (Ziółkowski 2015). W tym tekście odnosi się ono do struktur uformowanych w systemie psychicznej regulacji człowieka (w sieci poznawczej) będących reprezentacją pewnych ważnych dla jednostki i ważnych społecznie bytów materialnych i symbolicznych należących do sfery moralnej lub do sfery sacrum. Philip Tetlock (1986) zdefiniował pojęcia należące do sfery sacrum jako takie, którym moralna wspólnota przypisuje znaczenie transcedentalne, co w jakimś stopniu odnosi się też do sfery moralnej. Kształtują się one wraz z uformowaniem kulturowej tożsamości. Mogą mieć formę abstrakcyjnych idei lub zasad stanowiących podstawę ładu społecznego (np. prawa człowieka, pokój między narodami, prawda, sprawiedliwość), przekonań światopoglądowych (np. świętość ludzkiego życia), pojęć odnoszących się do pewnych bytów społecznych (takich jak rodzina, ojczyzna, kościół, nauka), do pewnych postaci (np. własne dziecko czy dzieci w ogóle, rodzice, przyjaciel, bohater narodowy), przedmioty i postacie związane z kultem (np. Biblia, Tora, Koran) itp. Wartości wyrażane w formie abstrakcyjnych idei są źródłem specyficznej motywacji ukierunkowującej zachowanie na działania, które mają dać świadectwo tym wartościom lub mają prowadzić do ich realizacji w społecznej praktyce. Można ją nazwać motywacją aksjologiczną.

Pojęcia odnoszące się do wartości odznaczają się pewnymi szczególnymi właściwościami – nie mogą być traktowane tak jak inne pojęcia. Tak np. obiekty, których dotyczą, w odróżnieniu od innych „normalnych" przedmiotów, nie mogą być używane do jakichś praktycznych celów, nie mogą być przedmiotem wymiany (na przedmioty „nieświęte") lub stanowić przedmiot handlu, nie można rozpatrywać ich w takim samym kontekście jak inne. Sytuacje pogwałcenia tych wartości wywołują u ludzi specyficzne reakcje, które opisuje Model Ochrony Świętych Wartości (*Sacred Values Protection Model* – SVPM, Tetlock tamże). Próby potraktowania tych wartości tak jak wszelkich innych potocznych (świeckich) wywołują silne reakcje obronne, takie jak oburzenie, potępienie, żądanie kary.

> Święte wartości nie mogą być traktowane tak jak inne pojęcia – np. nie można w stosunku do nich zadawać pytań, które zadaje się wobec

www.czasopisma.pan.pl PAN www.journals.pan.pl

analogicznych, ale nieświętych przedmiotów czy osób. Zadawanie takich pytań budzi gwałtowny opór. Ilustracją tego zjawiska może być reakcja osób badanych w programie, w którym testowano model SVPM. Osoby badane proszono między innymi aby zastanowiły się, jak mogłaby się zmienić osobowość Jezusa, gdyby święty Józef nie uwierzył w Zwiastowanie Anioła i opuścił Marię, a więc Jezus byłby wychowany przez samotną matkę. U części osób badanych sama ta myśl budziła zgrozę i wywoływała potrzebę „oczyszczenia" – w tym wypadku przejawiło się to w zamiarze zwiększenia swego udziału w działalności kościoła (Tetlock i in. 2000).

W Polsce reakcje obronne u wielu katolików wywołało umieszczenie na figurze Matki Boskiej szarfy w kolorach tęczy, czyli reprezentujących ruch LGBT.

Umieszczenie wartości świętych w nieświętym kontekście odczuwane jest jako bluźnierstwo. Dotyczy to także wartości świeckich – tak np. osoby, które traktują powstanie warszawskie jako świętość narodową, są oburzone, kiedy ktoś próbuje analizować je tak samo jak inne fakty historyczne i zastanawia się nad militarnym i politycznym jego uzasadnieniem.

Cecha świętości może być przypisywana świeckim wartościom moralnym, takim jak np. sprawiedliwość, wolność, honor, prawda – w tym prawda naukowa, ludzkie życie itp. Takimi wartościami może być także rodzina, ojczyzna (Tetlock i in. 2000).

Abstrakcyjne zasady moralne są źródłem motywacji aksjologicznej dwojakiego rodzaju – do uzgadniania własnego postępowania z tymi zasadami, a także do oceny zachowania cudzego i wymagania, aby inni te zasady przestrzegali.

Motywacja pozaosobista ma charakter autoteliczny

Przedstawione tu teorie i badania miały zilustrować tezę, że w psychice człowieka funkcjonują rozmaite mechanizmy będące potencjalnym źródłem motywacji pozaosobistej, a więc ukierunkowanej na inne cele niż dobro samego podmiotu. Organizacja czynności kierowanej przez motywację tego rodzaju nastawiona jest na skuteczną realizację celu prospołecznego i na tym celu koncentruje się uwaga podmiotu. Mamy podstawę sądzić, że motywacja taka może mieć autoteliczny charakter, tzn., że cel prospołeczny jest celem ostatecznym, a nie środkiem do innego celu (choćby takim jak zadowolenie z siebie). Teza ta potwierdzana jest zarówno przez doświadczenie życiowe wielu osób, jak też przez poświęcone temu tematowi badania psychologiczne (np. Derlega, Grzelak1982; Jarymowicz, Szuster 2021; Szuster 2005). Szczególnie przekonujących empirycznych dowodów istnienia takiej motywacji dostarczają badania nad altruistyczną pomocą udzielaną ludziom, którzy znaleźli się w krytycznej sytuacji.

www.czasopisma.pan.pl PAN www.journals.pan.pl

Jednym z przykładów takiego badania może być międzynarodowy program pt. *Altruistic Personality Project*, w ramach którego poddano badaniu ponad 400 osób zaangażowanych w ratowanie Żydów przed zagładą w trakcie niemieckiej okupacji w Polsce, we Francji, w Holandii, w Niemczech. Badanymi były objęte osoby, które ratując Żydów świadomie narażały się na wielkie trudy i na śmiertelne niebezpieczeństwo. Za pomoc tę nie otrzymywały żadnego wynagrodzenia (Oliner, Oliner 1988; Reykowski 2002)[1].

W krajach Europy Zachodniej działalność ta pociągała za sobą groźbę uwięzienia w obozie koncentracyjnym. W Polsce i w innych krajach tego regionu wiązała się z ryzykiem skazania na śmierć i to nie tylko głównego winowajcy, ale także jego rodziny. Zagrożenie to było bardzo realne. W Polsce niemal każdy Ratujący/a, opisując swoje doświadczenia przytaczał/a epizody zetknięcia się z tzw. szmalcownikami, ludźmi tropiącymi Żydów i szantażującymi Ratujących lub sprzedającymi zdobyte informacje policji niemieckiej. Ogromne też były trudności i koszty (materialne i psychologiczne) ratowania. Znalezienie i utrzymanie miejsc ukrycia, dostarczanie środków do życia, koegzystencja (często na małej przestrzeni) obcych ludzi przez bardzo długi okres, poradzenie sobie w momentach kryzysowych, gdy pojawiła się bezpośrednia groźba aresztowania, to przykłady ogromnych problemów, jakie trzeba było rozwiązywać. Zdając sobie sprawę z wielkości kosztów ponoszonych przez Ratujących można zadawać sobie pytanie: co sprawiło, że niektórzy ludzie decydowali się je ponieść?

Autorzy badania, opierając się na bogatym materiale uzyskanym na podstawie szczegółowego kwestionariusza wywiadu biograficznego i kilku psychologicznych kwestionariuszy, sformułowali szczegółową odpowiedź na to pytanie. Tutaj ograniczę się do skrótowego przedstawienia głównych motywów zaangażowania w ratowanie Żydów.

Dało się wyodrębnić trzy kategorie takich motywów: Motywy aliocentryczne, motywy normocentryczne, motywy aksjologiczne. Poniżej zamieszczam ich przykłady odwołując się do odpowiedzi osób badanych na pytanie kwestionariusza [E39]: *A teraz proszę, aby zechciała Pani (Pan) powiedzieć mi, jakie były główne powody, które skłoniły ją (jego) do podjęcia tych działań*?

Motywy aliocentryczne

Główną cechą motywów aliocentrycznych jest koncentracja na losie innego człowieka. Koncentracja ta, w relacjach badanych osób (Ratujących) wyrażała się w formie skupienia uwagi na potrzebach, uczuciach, sytuacji życiowej prześladowanych. Źródłem potencjału motywacyjnego

[1] Był on zainicjowany i kierowany przez Samuela Olinera z Uniwersytetu Humboldta w Kalifornii. W ramach programu zbadano też 126 osób, które żyjąc w podobnych warunkach jak Ratujący, w ratowaniu nie brały udziału.

www.czasopisma.pan.pl PAN www.journals.pan.pl

mogła być w tym wypadku zaawansowana forma empatii.

- *Wiedziałem, że potrzebują pomocy. To było najważniejsze.* (R.101)
- *Ci Żydzi przyszli i płakali. To co moja matka mogła zrobić? Nie miała wyboru.* (R.102)
- *Ten człowiek był w nieszczęściu. Musiałem pomóc.* (R.224)
- *Chcieliśmy ją uratować. Nie chcieliśmy, żeby ją złapano. Było nam jej żal. Wiedzieliśmy, że jeśli jej nie przyjmiemy, nie będzie miała gdzie pójść.* (R.231)
- *Kiedy zobaczyłem matkę i dziecko, jak mogłem odmówić? Dziecko spowodowało, że się zdecydowałem.* (R.258)

Motywy normocentryczne

Motywy te zostają uruchomione, kiedy jednostka dostrzega, że w sytuacji, z jaką się zetknęła, ma zastosowanie jakaś uznawana przez nią norma. Norma ta lub autorytet, który ją wyraża, nakłada na daną osobę pewne obowiązki. Taka norma mogła być aktualizowana przez innych ludzi, którzy zwracali się z określonym żądaniem, ale często była też dostrzegana spontanicznie przez daną osobę, która niejako domyślała się, czego mogłyby oczekiwać od niej uznane przez nią autorytety.

- [podjąłem to działanie] *ponieważ jestem chrześcijaninem. To był nasz obowiązek.*(R. 005)
- *Jako chrześcijanin chce zrobić dla Jezusa to, co On chce, abyśmy robili wobec tych, którzy są w potrzebie.* (R. 015)
- *Byłam wychowana w takiej filozofii, że zawsze powinnam pomagać.* (R. 025)
- *Jesteśmy takimi ludźmi. Zawsze pomagamy. Moja matka uczyła nas, aby pomagać ludziom, kiedy tego potrzebują.* (R. 206)

Motywy aksjologiczne

Motywy te pojawiają się, kiedy dana osoba dostrzega poważną rozbieżność między wyznawanymi przez siebie wartościami a rzeczywistością, z którą ma do czynienia. Odczuwa wtedy konieczność podejmowania działań, które mogłyby w jakimś stopniu zredukować tę rozbieżność, a przynajmniej dać świadectwo wyznawanym wartościom.

- *Powodem było to, że wszyscy ludzie są równi. Wszyscy mamy prawo do życia... To było czyste mordowanie ludzi i nie mogłem tego znieść. Mógłbym pomagać Muzułmanom, tak jak pomagałem Żydom.* (R. 006)
- *Atmosfera ...szacunku dla każdego człowieka, humanizm. Odegrała tu także pewną role religia. Ten sam Bóg stworzył wszystkich ludzi*. (R. 106)

• *Głównym powodem było to, że jestem patriotą. Stoję po stronie mego kraju, po stronie prawa i porządku. Niemcy odbierali ludziom wolność. Zabierali niewinnych ludzi. Więc chciałem pomóc.* (R. 201)

Przytoczone tu przykłady opisują osoby, które kierując się różnymi pozaosobistymi motywami podejmowały i realizowały działania mające jako cel uratowanie cudzego życia, mając świadomość, że narażają własne życie. Działanie to mogło przynosić im satysfakcję, bo udało im się ten cel osiągnąć, ale opisując je, na swojej satysfakcji się nie koncentrowali. „Organizatorem" ich czynności był konkretny cel – ratowanie cudzego życia.

Uaktywnianie motywacji

Aparat psychiczny człowieka zawiera zarówno mechanizmy służące zapewnianiu dobrostanu i bezpieczeństwa jego samego i jego potomstwa, jak również mechanizmy, które nastawione są na ochronę dobra innych ludzi, ludzkich grup i większych społeczności. Mechanizmy te są potencjalnym źródłem motywacji zarówno ipsocentrycznej (dotyczącej zadań adaptacyjnych jednostki), jak prospołecznej. Zachowanie człowieka zależy od tego, jaka motywacja zostaje uaktywniona. Uaktywnienie motywacji zależy od uwarunkowań wewnętrznych (*person variables*) i zewnętrznych (*situational variables*).

Uwarunkowania wewnętrzne motywacji określonego rodzaju to ukształtowanie odpowiednich mechanizmów psychologicznych i ich stan funkcjonalny (uwrażliwienie na oddziaływania). Tak np. charakterystyczne dla narcyzmu wyolbrzymione przekonanie o ważności własnej osoby i własnych uprawnień uwrażliwia daną osobę na najdrobniejsze przejawy braku należytego uznania i szacunku, uaktywniając wrogość i reakcje odwetu wobec winnego (Golec de Zavala 2011). Taka koncentracja może obniżać wrażliwość mechanizmów motywacji prospołecznej. Z kolei np. uwrażliwienie na niesprawiedliwość i krzywdę, jaka spotyka innych ludzi, może zależeć od ukształtowania dojrzałych form empatii, albo norm zobowiązujących do udzielania pomocy pokrzywdzonym, albo wartości, jaką jest sprawiedliwość. Mechanizmy te mogą być mniej lub bardzie podatne na oddziaływania (mieć różny stopień funkcjonalnej gotowości). Wysoki poziom funkcjonalnej gotowości może przejawiać się jako tendencja do inicjowania działań ukierunkowanych na określone cele prospołeczne (np. Jarymowicz 2001; Reykowski 1986; Siem 2022).

Uwrażliwienie przejawia się w formie ukierunkowania uwagi, gotowości do ponoszenia psychologicznych i materialnych kosztów dla realizacji określonych celów (np. udzielenia/nieudzielenia pomocy), a także pewnych stałych cech, takich jak społeczna odpowiedzialność (Berkowitz, Daniels 1964), społeczne

www.czasopisma.pan.pl PAN www.journals.pan.pl

orientacje dotyczące wyboru strategii w sytuacji konfliktu interesów (McClintock, Avermaet 1982; Grzelak 2001) i inne.

Uwarunkowania zewnętrzne to cechy sytuacji, z którymi człowiek ma do czynienia. Ich wpływ na jednostkę zależy od tego, jak są one zdefiniowane, czyli od przypisanego im znaczenia. Innymi słowy zależy od umieszczania ich w „ramach interpretacyjnych" istniejących w danym społeczeństwie (Goffman 2006). „Poszczególne interesy i wartości funkcjonują w świadomości jednostki jako potencjalne przekonania, uruchamiane i aktualizowane w odpowiednich sytuacjach" (Ziółkowski 2015: 84). Motywacja pozaosobista (prospołeczna) jest aktywizowana, kiedy człowiek styka się z sytuacjami, które spostrzega jako odnoszące się do jego emocjonalnych (prospołecznych) dyspozycji lub do świata jego norm i wartości.

Nadawanie znaczenia sytuacji jest zwykle procesem społecznym (Moscovici 2001; Ross, Nisbett 1991). Ważną rolę w tym procesie odgrywają zachowania i opinie innych ludzi (Piliavin i in. 1981; Reicher 1996), a przede wszystkim rozpowszechnione systemy przekonań zawartych w panującym światopoglądzie i ideologii. Ideologia rynkowa, która uzyskała hegemoniczną pozycję w różnych sferach życia społecznego, sprzyja interpretowaniu społecznych sytuacji w kategoriach potrzeb i interesów jednostki przyczyniając się do wyolbrzymienia roli osobistego interesu i osłabienia pozaosobistej motywacji.

Ten sposób interpretowania społecznych sytuacji bardzo się w ciągu kilku ostatnich dekad rozpowszechnił (Sandel 2012). Ilustracją tego procesu może być przekształcanie społecznej definicji roli wielkich korporacji, które opisuje Robert Reich, profesor Uniwersytetu w Berkeley. Jak dowodzi, przed rokiem 1980 duże korporacje miały pewne zobowiązania nie tylko wobec swych akcjonariuszy, ale także wobec swych pracowników, wobec miejscowości, w których znajdowały się ich główne kwatery i zakłady, a także wobec kraju. Nastawienie takie wyraża np. wypowiedź szefa Standard Oil of New Jersey, który w 1951 roku mówił „Celem kierownictwa [firmy] jest zapewnienie sprawiedliwej równowagi między dezyderatami różnych grup interesów takich jak akcjonariusze, pracownicy, klienci i szersza publiczność". Począwszy jednak od 1980 roku, kiedy kilku znanych biznesmenów zainicjowało procedurę „wrogiego przejmowania" firm przez „korporacyjnych napastników" (*corporate raiders*), pojawiła się zupełnie nowa koncepcja celów korporacji – normą stawała się maksymalizacja zysków inwestorów, czyli maksymalizacja indywidualnego interesu (Reich 2018).

W opisanym przykładzie społeczna definicja sytuacji ukierunkowana jest wyłącznie na aktywizacje motywacji osobistej. Jej przejawem jest sposób myślenia Daniela Mitchella, eksperta Cato Institute (*think tanku* wielkich amerykańskich korporacji), który dziennikarzowi „Gazety Wyborczej" na pytanie „*Czy lokowanie pieniędzy w raju podatkowym jest niemoralne*?" odpowiedział „*Przeciwnie.*

www.czasopisma.pan.pl PAN www.journals.pan.pl

Niemoralna byłaby rezygnacja z lokowania pieniędzy w rajach podatkowych. Menedżerowie i zarządcy funduszy mają dbać o interesy […] *inwestorów.* […] *Jeśli państwo jest niewydolne tak jak większość dzisiejszych państw, to dlaczego nie przenieść pieniędzy do tego, które ma znakomity system finansowy jak* [...] *Kajmany*?" (Zawadzki, G.W. 5 kwietnia 2013).

Tendencja do definiowania sytuacji społecznych w kategoriach osobistych interesów i ich konfliktów występuje także w Polsce. Jak pisze Marek Ziółkowski, „Tendencja by pragmatyczne utylitarne interesy uznawać za cele jedynie zrozumiałe i tym samym „racjonalne" przy jednoczesnym sceptycznym traktowaniu przywoływania wartości np. moralnych czy religijnych – jako celów działania, jest zatem częścią swoistej ideologii kulturowej, która i w Polsce zyskuje ostatnio na sile" (2015: 72).

Za sprawą ideologii rynkowej w społeczeństwach kapitalistycznych bardzo rozpowszechniła się definicja, której podstawą jest zasada bezwarunkowego prymatu własnego interesu. Opisuje ona aktywność gospodarczą, a także inne międzyludzkie relacje, jako rywalizację jednostek lub grup dążących do maksymalizacji swojego interesu, a całkowicie obojętnych na interes cudzy. Taki sposób myślenia opiera się na ultra indywidualistycznej interpretacji życia społecznego, która zakłada, że „najwyższym moralnym celem ludzkiego życia" jest „dążenie do realizacji własnego, racjonalnie rozumianego interesu i własnego szczęścia" (Rand 1962). Jest to definicja sytuacji społecznych, która „wyłącza" prospołeczną motywację.

Jej przeciwieństwem jest założenie, że ograniczoność zasobów i związany z tym konflikt interesów, choć jest zjawiskiem powszechnym, nie musi nieuchronnie aktywizować rywalizacji i walki. Istnieją inne sposoby ujmowania i inne strategie rozwiązywania sytuacji, w których wchodzi w grę dobro własne i dobro cudze. Jedną z takich strategii jest uzgadnianie celów. Strategię tę w sposób schematyczny przedstawia „Model Podwójnej Troski" (*Dual Concern Model*). Jest to model sformułowany przez badaczy prowadzących eksperymentalne badania nad procesami negocjacji i strategiami reagowania w sytuacjach konfliktu (Pruitt, Rubin 1985). Zakłada on, że w społecznych relacjach, w których zaangażowane są interesy ich uczestników, można osiągać konstruktywne rozwiązania, jeżeli będą oni liczyć się nie tylko z tym, co jest korzystne dla nich samych, ale także uwzględniać korzyści czy straty „drugiej strony". Innymi słowy, może być dla nich ważne nie tylko własne dobro, ale również, w jakimś stopniu, dobro cudze.

Skłonność do liczenia się z cudzym dobrem może mieć różne powody, takie jak np. pozytywny stosunek do partnera (przyjaźń, miłość, koleżeństwo), chęć uniknięcia konfliktu lub chęć jego rozwiązania, osobisty interes (np. korzyści związane z utrzymaniem dobrych relacji z partnerem lub obawa przed negatywną jego reakcją). Mogą też wchodzić w grę normy społeczne dotyczące

www.czasopisma.pan.pl PAN www.journals.pan.pl

międzyludzkich relacji (np. takie jak przyzwoitość, uczciwość, społeczna odpowiedzialność, poczucie sprawiedliwości i inne). Definiowanie sytuacji w kategoriach modelu podwójnej troski konstruuje sytuację różnic interesów w zupełnie inny sposób niż definiowanie jej w kategoriach maksymalizacji własnych korzyści. Może przyczyniać się do unikania destruktywnych konfliktów i do harmonizacji społecznych stosunków.

Konkluzja

Przedstawiona tu analiza kwestionuje jedno z głównych założeń „ideologii rynkowej", że własny interes jest najważniejszym źródłem motywacji człowieka, uwzględnia natomiast, że w pewnych okolicznościach może się nim stawać. Te okoliczności są związane z kondycją jednostki, obejmując takie sytuacje jak deprywacja ważnych potrzeb życiowych, sytuacje zagrożenia (fizycznego lub społecznego), społeczne upośledzenie itp. Ale własny interes może też się stawać dominującym źródłem motywacji wtedy, gdy społeczność, w której życie człowieka przebiega, definiuje swój świat w antagonistycznych kategoriach. Dzieje się tak wtedy, gdy dominująca ideologia tworzy wizję świata społecznego jako miejsca, w którym ludzie nieustannie rywalizują i walczą między sobą – jako jednostki czy jako grupy – i muszą tak czynić, bo taką jest ich natura i takie są warunki, w których ich życie przebiega. Wizja ta jest samo potwierdzającą się „teorią".

Przekonanie o priorytecie własnego interesu i o rywalizacyjnym charakterze międzyludzkich stosunków ukształtowało się na podstawie pewnej określonej praktyki społecznej i utrwaliło jako dogmat rynkowej ideologii. Dogmat ten, jak zauważyli Dale Miller i Rebecca Ratner (1998) znajduje wsparcie w różnych dziedzinach nauki: w ekonomii np. w teorii racjonalnego wyboru (w pewnej jej interpretacji), w koncepcji neoliberalizmu, w socjobiologii, np. w teorii samolubnego genu (Richard Dawkins), w socjologii np. w teorii wymiany George'a Homansa. Znajduje także, jak twierdzą Bogdan Wojciszke i Aleksandra Cisłak (2006) w psychologii, gdzie wiele różnych badań opiera się na takim właśnie założeniu.

W tekście tym starałem się uzasadnić pogląd, że na gruncie obecnego stanu wiedzy psychologicznej przedstawione tu założenia rynkowej ideologii uznać trzeba za daleką idące uproszczenie przedstawiające zdeformowany obraz ludzkiej natury.

www.czasopisma.pan.pl PAN www.journals.pan.pl

Bibliografia

Balcerowicz, Leszek. 2012. Odkrywając wolność. Przeciw zniewoleniu umysłów. W: L. Balcerowicz, red. *Odkrywając wolność. Przeciw zniewoleniu umysłów*. Poznań: Wydawnictwo Zysk, 9–61.

Bateson, Daniel C. 2009. These things called empathy: eight related but distinct phenomena. In: J. Decety, W. Ickes, eds. *The Social Neuroscience of Empathy*. Cambridge: MIT Press, 3–15.

Baumeister, Roy F. 1987. How the self-became a problem: A psychological review of historical research. *Journal of Personality and Social Psychology*, 52, 1: 163–176.

Baumeister, Roy. 1999 The nature and structure of the Self: An Overview. In: R. F. Baumeister, eds. *The Self in Social Psychology*. Philadelphia, PA: Psychology Press, 1–20.

Baumeister, Roy F., Mark R. Leary. 1995. The Need to Belong. Desire for Interpersonal attachments as fundamental human motivation. In: E. T. Higgins, A. W. Kruglanski, eds. *Motivational science: Social and personality perspective.* Philadelphia, PA: Psychology Press, 24–49.

Berkowitz, Leonard, Louise R. Daniels. 1964. Affecting the salience of the social responsibility norm: Effects of past help on the response to dependency relationships. *Journal of Abnormal and Social Psychology*, 68, 3: 275–281.

Blau, Peter M. 2006. Wymiana społeczna. W: A. Jasińska-Kania, L.M. Nijakowski, J. Szacki, M. Ziółkowski, red. *Współczesne teorie socjologiczne*. Warszawa: Wydawnictwo Naukowe Scholar, 82–92.

Chugh, Dolly, Max H. Bazerman, Mahzarin R. Banaji. 2005. Bounded ethicality as a psychological barrier to recognizing conflicts of interest. In: D.A. Moore., D. M. Cain., G. Loewenstein, M. H. Bazerman, eds. *Conflict of interest: Challenges and solutions in business, law, medicine, and public policy*. New York: Cambridge University Press, 74–95.

Crocker, Jennifer, Lora E. Park. 2003. Seeking self-esteem: Construction, maintenance, and protection of self-worth. In: M.R. Leary, J.P Tangney, eds. *Handbook of self and identity*. New York: Guilford Press, 291–313.

Derlega, Valerian, Janusz Grzelak, eds. 1982. *Cooperation and helping behavior*. New York: Academic Press.

Eisenberg, Nancy, Natalie D. Eggum, Laura Di Giunta. 2010. Empathy-related responding: Associations with Prosocial Behavior, Aggression, and Intergroup Relations. *Soc Issues Policy Rev*. 1, 4(1): 143–180. DOI: 10.1111/j.1751-2409.2010.01020.x.

Goffman, Erving. 2006. Pierwotne ramy interpretacji. W: A. Jasińska-Kania, L.M. Nijakowski, J. Szacki, M. Ziółkowski, red. *Współczesne teorie socjologiczne*. Warszawa: Wydawnictwo Naukowe Scholar, 336–348.

Golec de Zavala, Agnieszka. 2011. Collective Narcissism and Intergroup Hostility: The Dark Side of In-Group Love, 309–320. DOI: 10.1111/j.1751-9004.2011.00351.x.

Gollwitzer, Peter M., Robert A. Wicklund. 1985. The Pursuit of Self-Defining Goals. In: J. Kuhl, J. Beckmann, eds. *Action control. From cognition to behawior*. Heidelberg: Springer-Verlag, 61–85.

www.czasopisma.pan.pl PAN www.journals.pan.pl

Greenwald, Anthony. 1980. The totalitarian ego: Fabrication and revision of personal history. *American Psychologist*, 35: 603–618.

Grzelak, Janusz. 2001. Ja, my, oni. Interes własny a procesy poznawcze i zachowanie ludzi w sytuacji konfliktu. W: M. Kofta, T. Szustrowa, red. *Złudzenia, które pozwalają żyć*. Warszawa: WN PWN.

Higgins, Edward T. 1999. Self-Discrepancy: A Theory relating self and affect. In: R. Baumeister, eds. *The Self in social psychology*. Philadelphia: Taylor & Francis, 150–175.

Hoffman, Martin. 2000. *Empathy and moral development: Implications for caring and justice.* Cambridge, UK: Cambridge University Press.

Homans, George C. 2006. Podstawowe procesy społeczne. W: A. Jasińska-Kania, L.M. Nijakowski, J. Szacki, M. Ziółkowski, red. *Współczesne teorie socjologiczne*. Warszawa: Wydawnictwo Naukowe Scholar, 72–61.

Jarymowicz, Maria. 2001. Czy jesteśmy egoistami? W: M. Kofta, T. Szustrowa, red. *Złudzenia, które pozwalają żyć*. Warszawa: WN PWN.

Jarymowicz, Maria, Anna Szuster. 2021. *Uprzedzenia, wrogość czy harmonia społeczna?* Sopot: Smak Słowa.

Kolhatkar, Sheelah. 2018. The doomsday investor. *The New Yorker*, August 27: 44–55.

Kruglanski, Arie. 1996. Motivated social cognition. Principles of the interface. In: E.T Higgins, A.W. Kruglanski, eds. *Social psychology: Handbook of basic principles*. The Guilford Press, 493–520.

Kruglanski, Arie, J.Y Shah, Ayelet Fishbach, Ron Friedman, Woo Young Chun, David Sleeth-Keppler. 2002. A theory of goal systems. *Advances in Experimental Social Psychology*, 34: 331–378.

McClintock, Charles G., Eddy Van Avermeat. 1982. Social value and rules of fairness: A theoretical perspective. In: V.J. Derlega, J. Grzelak, eds. *Cooperation and helping behavior*. New York: Academic Press, 44–73.

McFarland, Sam, Justin Hacket, Katarzyna Hamer, Iva Katzarska-Miller, Anna Malsch, Gerhard Reese, Stephen Reysen. 2019. Global Human Identification and Citizenship: *A Review of Psychological Studies*. DOI 10.1111/pops.12572,

McFarland, Sam, Matthew Webb, Derek Brown. 2012. All Humanity Is My Ingroup: A Measure and Studies of Identification With All Humanity. *Journal of Personality and Social Psychology*, 103, 5: 830–853.

Miller, Dale T. 1999. The norm of self-interest. *American Psychologist*, 54, 12: 1053–1060. DOI: 10.1037/0003-066X.54.12.1053.

Miller, Dale T., Rebecca K. Ratner. 1998. The disparity between the actual and assumed power of self-interest. *Journal of Personality and Social Psychology*, 74: 53–63.

Moscovici, Serge. 2001. Why a theory of social representation? In: K. Deaux, G. Philogene, eds. *Representation of the social*. Oxford UK: Blackwell.

Oliner, Samuel, Pearl Oliner. 1988. *Altruistic personality*. New York: J. Wiley.

Piliavin, Jane A., John F. Dovidio, Samuel L. Gaertner, Russell D. Clark. 1981. *Emergency intervention*. New York: Academic Press.

www.czasopisma.pan.pl PAN www.journals.pan.pl

Pruitt, Dean, G. Jeffrey, Z. Rubin. 1986. *Social conflict*. New York: Random House.
Radkiewicz, Piotr, Krystyna Skarżyńska. 2021. Competetive Jungle Belief Who are the 'social Darwinists'? On dispositional determinants of perceiving the social world as competitive jungle. *PLoS ONE*, August 11, DOI 10.1371/journal.pone.0254434.
Rand, Ayn. 1962. Introducing Objectivism by Ayn Rand. https://courses.aynrand.org/works/introducing-objectivism.
Reich, Robert. 2018. *The common good*. New York: Knopf.
Reicher, Steve D. 1996. The Battle of Westminster' Developing the Social Identity Model. *European Journal of Social Psychology*, 26, 1: 115–134.
Reykowski, Janusz. 1986. *Motywacja, postawy prospołeczne a osobowość*. Warszawa: PWN.
Reykowski, Janusz. 2002. O motywacyjnych regulatorach altruistycznego pomagania. Na przykładzie osób, które ratowały Żydów w okresie hitlerowskiej okupacji. W: I. Kurcz, D. Kądzielawa, red. *Psychologia czynności*. Warszawa: Wydawnictwo Naukowe Scholar, 65–84.
Reykowski, Janusz. 2019. *Rozczarowanie demokracją. Perspektywa psychologiczna*. Sopot: Smak słowa.
Ross, Lee, Richard E. Nisbett. 1991. *The person and the situation*. NY: McGraw Hill.
Sandel, Michael J. 2012. What isn't for sale? *The Atlantic*, 4: 62–66.
Siem, Birte. 2022. The relationship between empathic concern and perceived personal costs for helping and how it is affected by similarity perceptions. *The Journal of Social Psychology*, 162, 1: 178–197.
Skarżyńska, Krystyna. 1985. *Psychospołeczne aspekty decyzji alokacyjnych*. Wrocław: Zakład im. Ossolińskich.
Skarżyńska, Krystyna. 2020. *My. Portret psychologiczno-społeczny Polaków z polityką w tle*. Warszawa: Wydawnictwo Naukowe Scholar.
Snyder, Mark, Steven W. Gangestad. 2000. Self-monitoring: Appraisal and reappraisal. *Psychological Bulletin*, 126, 4: 530–555.
Stiglitz, Joseph. E. 2010. *Free fall*. New York: Norton.
Szuster, Anna. 2005. *W poszukiwaniu źródeł i uwarunkowań ludzkiego altruizmu*. Warszawa: Wydawnictwo Instytutu Psychologii PAN.
Tajfel, Henri, Michael C. Billig, Robert P. Bundy, Claude Flament. 1971. Social categorization and intergroup behaviour. *European Journal of Social Psychology,* 1: 149–178.
Tesser, Abraham. 2003. Self-evaluation. In: M.R. Leary, J.P Tangney, eds. *Handbook of self and identity*. New York: Guilford Press, 275–290.
Tetlock, Philip E. 1986. A value pluralism model of ideological reasoning. *Journal of Personality and Social Psychology*, 50, 4: 819–827.
Tetlock, Philip E. 2003.Thinking the unthinkable: sacred values and taboo cognitions. *Trends in Cognitive Sciences*, 7, 7: 320–324.
Tetlock, Philip E., O. V. Kristel, S. B. Elson, M. C. Green, J. S. Lerner. 2000. The psychology of the unthinkable: Taboo trade-offs, forbidden base rates, and heretical counterfactuals. *Journal of Personality and Social Psychology*, 78, 5: 853–870. DOI: 10.1037/0022-3514.78.5.853.

www.czasopisma.pan.pl PAN www.journals.pan.pl

Wagner, Ulrich, Robert A. Wicklund, Sigrid Shaigan. 1990. Open Devaluation and Rejection of a Fellow Student: The Impact of Threat To a Self-Definition. Basic and Applied Social Psychology, 77, 1: 61–76.

Wicklund, Robert A., Peter M. Gollwitzer.1982. *Symbolic self – completion*. Hillsdale, NJ.: Erlebaum.

Wojciszke, Bogdan, Aleksandra Cisłak. 2006. Self interest in social and political perception. In: A. Golec de Zavala, K. Skarżyńska, eds. *Understanding social change. Political psychology in Poland*. New York: Nova Science.

Ziółkowski, Marek. 2015. *Teoria socjologiczna a transformacja społeczeństwa polskiego*. Warszawa: Wydawnictwo Naukowe Scholar.