

Co wzmacnia/osłabia społeczny darwinizm? O roli doświadczeń z ludźmi, osobowości, wartości osobistych i przywiązania do wspólnoty

Krystyna Skarżyńska¹, Piotr Radkiewicz²

¹ Instytut Psychologii, Polska Akademia Nauk

² Instytut Studiów Społecznych, Uniwersytet Warszawski

Artykuł jest wielowątkową analizą psychologicznych źródeł darwinizmu społecznego – syndromu negatywistycznych przekonań na temat natury ludzi i świata społecznego. Celem przedstawionych w nim badań jest eksploracja potencjalnych związków łączących różne sfery życia psychicznego z przekonaniami darwinistycznymi. Autorzy zadają szczegółowe pytania o psychologiczne czynniki, powodujące, że ludzie postrzegają świat jako społeczną dżunglę. Wskazują kilka obszarów, w których odnaleźć można wiele istotnych predyktorów darwinizmu społecznego: 1) społeczne doświadczenia jednostki (pozytywne i negatywne doświadczenia z ludźmi, zawody doznane ze strony osób znaczących); 2) trwałe cechy osobowości (ugodowość, otwartość na doświadczenia, twardość umysłowa); 3) wartości osobiste (indywidualizm – kolektywizm, humanizm – materializm, konserwatyzm); 4) różne formy zakotwiczenia jednostki we wspólnocie narodowej i obywatelskiej (patriotyzm, nacjonalizm, zaangażowanie symboliczne i instrumentalne). W analizach opartych na danych pochodzących z trzech badań sondażowych, autorzy znajdują zestaw wyników potwierdzających ich hipotezy dotyczące związków darwinistycznych przekonań z czterema wymienionymi obszarami czynników.

Słowa kluczowe: społeczny darwinizm, negatywistyczne przekonania o świecie społecznym, doświadczenia z ludźmi, osobowość, wartości osobiste, zakotwiczenie we wspólnocie

Zachowania jednostek i grup społecznych są w dużej mierze uwarunkowane tym, jak spostrzegają one świat społeczny i jakie mają przekonania o jego naturze. Treść akceptowanych przekonań na temat tego, jacy są ludzie i czego w związku z tym należy (czy można) od nich oczekiwać, aktywizuje określone działania podmiotu wobec innych. Mogą być one ukierunkowane prospołecznie (nawiązywanie przyjaźni, współpraca, wspieranie innych osób w trudnych sytuacjach, pomaganie im, a nawet altruizm) albo nastawione na wykorzystywanie

innych, sprawianie im bólu, pozostawianie bez pomocy i współczucia w trudnych sytuacjach, a nawet na fizyczne unicestwienie (Bar-Tal, 2000; Lerner i Miller, 1978; Levine i Thompson, 2004; Putnam, 2008; Radkiewicz i Skarżyńska, 2006; Rahn i Transue, 1998; Wojciszke i Baryła, 2006).

Ważną kategorię potocznego opisu rzeczywistości społecznej stanowią przekonania na temat reguł, które rządzą światem, a ich przestrzeganie zapewnia – zdaniem podmiotu – życiowy sukces. Można je podzielić na takie, które zakładają antagonistyczny charakter relacji międzyludzkich i wyraźną sprzeczność między interesami różnych „z natury egoistycznych” osób czy grup społecznych oraz na takie, które akcentują synergiczny charakter relacji społecznych, dobroć „natury ludzkiej” i współpracę (Adorno, Frenkel-Brunswik, Levinson i Sanford, 1950; Christie i Geis, 1970; Pinker, 2005; Reykowski, 1990; Różycka i Wojciszke, 2009; Skarżyńska, 2005;

Krystyna Skarżyńska, Instytut Psychologii, Polska Akademia Nauk, Plac Defilad 1, 00-901 Warszawa,

email: krystyna.skarzynska@psych.pan.waw.pl

Piotr Radkiewicz, Instytut Studiów Społecznych, Uniwersytet Warszawski, ul. Stawki 5/7, 00-183 Warszawa,

e-mail: p.radkiewicz@uw.edu.pl

Korespondencję prosimy kierować na adres:

krystyna.skarzynska@psych.pan.waw.pl

Wojciszke, Baryła i Różycka, 2009). Zgodnie z zasadą negatywnej asymetrii (Czapiński, 1988), skoncentrujemy się na analizie przekonań negatywnych.

Antagonistyczne wizje relacji społecznych zawierają trzy grupy przekonań. Pierwsza z nich dotyczy natury wszelkich istotnych zasobów, o które zabiegamy w życiu i o które rywalizujemy z innymi. Zgodnie z ujęciem antagonistycznym, zasoby te są ograniczone i niemożliwe do pomnożenia. Jednostka spostrzega wszystkie osoby aspirujące do tych zasobów wraz z nią jako rywali – ich wygrana jest zawsze jej porażką, jej sukces jest porażką rywali. W tej optyce nie ma żadnych wspólnych korzyści, żadnego dobra nie przybywa w sytuacji kooperacji. Życie społeczne jest zatem grą o sumie zerowej, bezwzględna rywalizacja – właściwym sposobem postępowania (Grzelak, 2007; Wojciszke i in., 2009). Druga grupa przekonań tworzących antagonistyczny obraz świata polega na przypisywaniu „większości ludzi” (czy wręcz „naturze ludzkiej”) negatywnych, deprecjonujących charakterystyk. Trzecia, będąca pochodną dwóch pierwszych, dotyczy reguły postępowania w życiu społecznym – preferowanych, uznawanych za skuteczne i prowadzących do osobistego sukcesu.

Jeżeli życie społeczne jest grą o sumie zerowej, a ludzie są „z natury” egoistyczni, bezmyślni i nieuczciwi, to w relacjach z nimi należy dbać wyłącznie o swoje dobro; być bezlitosnym i mściwym; traktować ludzi jak przedmioty, które należy używać dopóki się do tego nadają. Władza i pieniądze są ważniejsze niż uczciwość i przestrzeganie społecznej reguły wzajemności, a chłodna, cyniczna manipulacja jest akceptowana jako skuteczny sposób realizowania własnych celów. Te trzy elementy przekonań są ze sobą powiązane, tworząc dość spójny syndrom, określane jako „darwinizm społeczny” (por. Duckitt i Fisher, 2003). Nazwa odzwierciedla kluczowe dla tego syndromu przekonanie: przetrwać mogą tylko najsilniejsi, najlepiej przystosowani do życia w „dżungli społecznej”, tacy, którzy nie kierują się współczuciem i potrafią wykorzystać innych.

Darwinizm społeczny jako zespół przekonań (negatywistyczna trójka) stanowi istotny element kultury konfliktu (Ross, 1995). Według niektórych badaczy jest katalizatorem przemocy indywidualnej i grupowej, zamyka jednostkę lub grupę w „oblężonej twierdzy”, a w konsekwencji prowadzi do wzmoczonego lęku i związanej z nim akceptacji przywódców autorytarnych (Bar-Tal, 2000; Staub, 2003). Badania prowadzone przez Wojciszke i współpracowników pokazują, iż osoby o silnych antagonistycznych przekonaniach (wierzące, że życie jest grą o sumie zerowej) w słabym stopniu przestrzegają reguły wzajemności w wymianie dóbr, przeżywają częściej

emocje negatywne, a rzadziej emocje pozytywne oraz są mniej ufne i zadowolone z życia niż osoby odrzucające te przekonania (Wojciszke i in., 2009).

Darwinizm społeczny jest dość stabilnym obrazem świata społecznego, często przywoływanym do świadomości w różnych kontekstach. Jest więc ogólnym schematem percepcyjnym czy mitem legitymizującym rywalizacyjną lub dominacyjną orientację jednostki (Duckitt, Birum, Wagner i du Plessis, 2002; Sidanius i Pratto, 1999). Negatywna wizja natury ludzkiej, zawarta w tym darwinistycznym schemacie, jest identyczna z przekonaniem o ludziach charakterystycznymi dla osobowości makiawelistycznej (Christie i Geis, 1970). Wspólna w obu pojęciach jest także akceptacja skłonności do eksploatowania ludzkich słabości, przyzwolenie na manipulację i dążenie do osobistej władzy. Jednak zarówno Duckitt i jego współpracownicy, którzy wprowadzili pojęcie społecznego darwinizmu do empirycznej psychologii społecznej, jak i autorzy tego artykułu traktują ten konstrukt w kategoriach poznawczych, czyli nie jako cechę osobowości, ale ogólny schemat percepcyjno-poznawczy. Natomiast makiawelizm jest traktowany jako stała dyspozycja osobowościowa (Christie i Geis, 1970; Pilch, 2008).

Źródła społecznego darwinizmu

Skąd biorą się „darwinistyczne” przekonania, utrwalony negatywny schemat natury ludzkiej i społecznych relacji? Jakie czynniki psychologiczne i społeczne powodują, że jednostka (lub grupa) silnie wierzy w to, że świat jest społeczną dżunglą? W jakim stopniu treść tych przekonań odzwierciedla społeczną rzeczywistość, w której żyje jednostka, a w jakim zależy od pewnych indywidualnych cech człowieka, które ukształtowały się w procesie socjalizacji? W psychologii społecznej przyjmuje się, że sposób spostrzegania świata przez jednostkę (czy grupę) jest z jednej strony pochodną jej realnych osobistych relacji z ludźmi, czyli efektem doświadczanych nagród i kar, poczucia więzi i bliskości bądź braku więzi i poczucia wspólnoty, izolacji czy odrzucenia lub cynizmu osób znaczących (Boski, 2009; Bowlby, 1988; Heider, 1958; Leung i Bond, 2004). Z drugiej strony, jest przejawem pewnych dyspozycji osobowościowych, celów motywacyjnych czy wartości (Duckitt i in., 2002; Forgas, Williams i Wheeler, 2005; Ross, 1993; Schwartz, 1992; Sidanius i Pratto, 1999). W naszych badaniach, które traktujemy bardziej jako eksplorację tego obszaru niż weryfikację teoretycznego modelu, będziemy poszukiwać predyktorów poziomu akceptacji darwinizmu społecznego ułożonych w czterech obszarach: 1) społecznych doświadczeniach jednostki, 2) trwałych cechach

osobowości, 3) wartościach osobistych; i 4) zakotwiczeniu jednostki we wspólnocie narodowej i obywatelskiej.

Wpływ doświadczeń społecznych

Okazuje się, że kiedy społeczna sytuacja jednostki lub grupy ulega dramatycznej zmianie – staje się ona zagrożająca lub silnie rywalizująca – zmieniają się także subiektywne przekonania na temat świata społecznego. Wytworzone w nowej sytuacji obrazy świata aktywizują różne cele: albo motywują ludzi do szukania bezpieczeństwa (co wiąże się z akceptacją przekonań autorytarnych i/lub uległością wobec autorytarnych liderów), albo do uzyskiwania kontroli, władzy, dominacji i wyższości nad innymi (wtedy wzrasta akceptacja nierówności grupowych i przekonań o społecznej dominacji, czyli orientacja na dominację społeczną) (np. Duckitt i Fisher, 2003; Sibley, Wilson i Duckitt, 2007; Sidanius, Pratto, van Laar i Levin, 2004). Dowodu eksperymentalnego na wpływ czynników sytuacyjnych na siłę przekonań o antagonistycznej naturze świata społecznego dostarczyły badania prowadzone w kontekście zdawania egzaminu na prawo jazdy (Wojciszke i in., 2009). Niezdanie tego egzaminu znacząco podwyższało (a zdanie obniżało) stopień akceptacji tych przekonań. Co więcej, silniejszy okazał się wpływ sytuacji porażki (oblanego egzaminu) niż sytuacji sukcesu (pomyślnego wyniku egzaminu). Autorzy cytowanego badania sądzą, iż świadczy to o racjonalizacyjnym charakterze akceptacji przekonań negatywistycznych. Twierdzenie, że świat społeczny jest zły, może służyć psychologicznemu usprawiedliwianiu własnych porażek (por. także Doliński, 2005).

Silne przekonania o złej naturze świata, wysoka podejrzliwość oraz nieufność wobec ludzi charakteryzują grupy, które doświadczyły przemocy, terroru czy innych dramatycznych przeżyć. Mogą to być ofiary przemocy etnicznej (Bryant-Davis i Ocamo, 2005), ataków terrorystycznych (Bonanno i Jost, 2006), katastrof i klęsk żywiołowych (Norris i in., 2002), ale także grupy doświadczające tak zwanej przemocy strukturalnej, na przykład w postaci trwałego ubóstwa (Anooshian, 2005).

Darwinizm społeczny bywa określany jako cynizm (Boski 2009; Leung i Bond, 2004). Psychologowie kulturowi twierdzą, że cynizm – czyli negatywny obraz natury ludzkiej, brak zaufania społecznego i lekceważenie zasad etycznych – jest przejawem adaptacji do takiego świata społecznego, gdzie zdrada i oszustwo są tak powszechne, iż naiwnością jest wierzyć innym. Badania porównawcze pokazują, że w krajach, w których demokracja ma krótką historię, poziom cynizmu jest wyraźnie wyższy niż w innych. Zdaniem Boskiego (2009) dowodzi to wpływu autorytarnego systemu, który niszczył zaufanie,

skłaniał ludzi do kłamstwa i uczył podwójnej moralności. Poważne zmiany systemowe, które rozpoczęły się w naszej części Europy w roku 1989, także przyniosły wiele rozczarowań związanych z funkcjonowaniem kolejnych ekip rządzących (przypadki nepotyzmu, korupcji czy defraudacji). Rozczarowanie ludźmi władzy i zawiedzione zaufanie są wskazywane jako poważne źródło spadku kapitału społecznego, w tym niskiego zaufania i negatywnej wizji świata (Rahn i Transue, 1998; Skarżyńska, 2005).

Negatywne doświadczenia zarówno te, które są wspólne dla określonych grup społecznych i całych społeczeństw, jak i dla poszczególnych jednostek, są bez wątpienia istotnym źródłem negatywistycznych przekonań o świecie. Zespoły badaczy wywodzących się z różnych tradycji teoretycznych wykazują, że takie doświadczenia, jak odrzucenie przez rodziców, przemoc seksualna, społeczne wykluczenie, bycie ofiarą bądź świadkiem przestępstwa z użyciem przemocy – prowadzą do akceptacji przekonań o negatywnej naturze ludzkiej i cynicznych regułach postępowania z ludźmi (Adorno i in., 1950; Catlin i Epstein, 1992; Herman, 1998; Twenge, Baumeister, Tice i Strucke, 2001). Badacze nawiązujący do psychoanalizy, koncepcji stylów przywiązania, a także do teorii społecznego uczenia się konsekwentnie wykazują, że szczególną rolę w kształtowaniu podstawowych przekonań o świecie mają doświadczenia z rodzicami (Adorno i in., 1950; Bowlby, 1988; Catlin i Epstein, 1992; Collins i Read, 1990; Eisenberg, 1992; Oliner i Oliner, 1988; Staub, 2004). Brak opieki i miłości, surowe wymagania, ostre karanie, odrzucenie emocjonalne oraz brak empatii wobec problemów dziecka prowadzą do nieufności, cynizmu i akceptacji przekonania, że światem rządzą „ciemne siły”, a ludzie są zazwyczaj źli. Wykazano też, że negatywne doświadczenia w relacjach z rodzicami mogą również spełniać pozytywną funkcję – być czymś w rodzaju bufora chroniącego dorosłą jednostkę przed negatywnym wpływem innych doświadczeń życiowych na jej przekonania. Warto dodać, że w badaniach Catlin i Epstein (1992) negatywny bilans doświadczeń życiowych istotnie wiązał się z przekonaniem o braku sensu życia tylko u osób, które w dzieciństwie były akceptowane przez swoich rodziców. Zdaniem autorów dzieje się tak dlatego, że dzieci nieakceptowane przez rodziców nie wytwarzają u siebie oczekiwań, że świat będzie im zawsze sprzyjał, w związku z czym przeżywają mniej rozczarowań (np. Caruso i Spirrisson, 1994).

Nie ma w literaturze zgody co do tego, czy siła negatywnych przekonań o świecie jest prostą funkcją liczby negatywnych doświadczeń. Catlin i Epstein (1992) dowodzą na podstawie badań nad studentami, że im więcej takich doświadczeń, tym silniejszy negatywizm. Inni badacze,

na przykład Janoff-Bulman (1992) i Lis-Turlejska (2005) takiego związku nie stwierdzają. W świetle przytoczonych wyników badań wydaje się, że aby przewidzieć poziom społecznego darwinizmu jednostki trzeba znać nie tylko bilans jej negatywnych doświadczeń, lecz także kontrolować zakres pozytywnych doświadczeń czy przyjemności płynących z jej relacji z ludźmi.

Wielu badaczy dowodzi, że istotnym źródłem negatywnych przekonań o świecie jest zawiedzione zaufanie ze strony osób bliskich lub znaczących (mających jakąś formę władzy nad jednostką) (np. Hoffman, 2006; Lifton, 1993; Rahn i Transue, 1998). Ponieważ osobom dysponującym władzą przypisujemy na ogół duży stopień kontroli nad własnymi zachowaniami, gdy okazuje się, że nie dotrzymują one obietnic, zdradzają nas czy zawodzą pokładane w nich nadzieje, jest to odbierane jako dowód ich złych intencji, negatywnych cech, braku zainteresowania naszymi potrzebami itp. Dlatego właśnie doświadczenia z takimi osobami uznawane są za „formatywne” dla kształtowania przekonań o naturze ludzkiej (Bar-Tal, 2007; Putnam, 2008). Nasze wcześniejsze badania pokazują, że aktywizacja negatywnych doświadczeń z osobami sprawującymi aktualnie władzę polityczną istotnie zwiększa dostępność negatywnych przekonań o ludziach i o całym systemie społecznym (Skarżyńska, 2009).

Dotychczasowe dane na temat roli doświadczeń jednostki w kształtowaniu negatywnych i cynicznych przekonań na temat ludzi i relacji społecznych prowadzą do sformułowania Hipotezy 1, mówiącej, że bilans pozytywnych i negatywnych doświadczeń z ludźmi istotnie wiąże się z poziomem akceptacji społecznego darwinizmu. W szczególności można przypuszczać, że akceptacja społecznego darwinizmu jest:

- 1a. tym większa, im więcej negatywnych doświadczeń z ludźmi i zawiedzionego zaufania ze strony osób znaczących; oraz
- 1b. tym mniejsza, im więcej pozytywnych doświadczeń z ludźmi.

Znaczenie czynników osobowościowych

Negatywna wizja świata społecznego i akceptacja nieprzyjaznych ludziom strategii postępowania (społeczny darwinizm) powinny mieć określone uwarunkowania osobowościowe. Poszukując ich pośród wymiarów osobowości, tworzących tzw. Wielką Piątkę (Costa i McCrae, 1992; Costa, McCrae i Zonderman, 1987), należy przede wszystkim zwrócić uwagę na ugodowość (wcześniej nazywaną „przyjacielskością”) i otwartość na doświadczenia – dwie cechy dyspozycyjne o dużym potencjale przewidywania poziomu akceptacji negatywnych przekonań o świecie społecznym. Ugodowość oznacza serdeczność,

ciepło, wielkoduszność, uczynność, wyrozumiałość, troskę o innych, szczerłość, ufność, nastawienie na współpracę i unikanie konfliktów w stosunkach z ludźmi. Takie nastawienie wobec innych ludzi stanowi zaprzeczenie cynicznej wizji świata i reguł postępowania, opisywanych jako darwinizm społeczny. Silna ugodowość powinna zatem skłaniać do odrzucania antagonistycznych przekonań oraz egoistycznych wykorzystujących innych ludzi reguł postępowania. Z drugiej strony, mała ugodowość – przejawiająca się w egocentryzmie, nastawieniu na rywalizację oraz krytycznym, oschłym a nawet agresywnym nastawieniu do ludzi powinna sprzyjać akceptacji zasad społecznego darwinizmu. Badania pokazują także, że osoby ugodowe są bardziej uspołecznione i lepiej społecznie zakotwiczone niż osoby nieugodowe, przyczyniają się do tworzenia bardziej kooperatywnych wspólnot i są bardziej zadowolone z życia (Steel i Ones, 2002).

Duża otwartość na doświadczenia oznacza ciekawość świata, nastawienie na jego eksplorację i twórcze zmiany. Pozytywnie koreluje także z docenianiem nowych (w tym także odmiennych niż własne) idei i niekonwencjonalnych postaw (McCrae, 1996; Zawadzki, Strelau, Szczepaniak i Śliwińska, 1998). Osoby otwarte na doświadczenia są przyjacielskie, serdeczne i optymistyczne; osoby zamknięte charakteryzują się raczej rezerwą w kontaktach społecznych i pesymizmem. Otwartość na doświadczenia idzie w parze z różnorodnością kontaktów społecznych, co owocuje, z jednej strony, skłonnością do szukania kompromisu i tolerowaniem różnych form odmienności, a z drugiej strony uczy zaufania do innych i stanowi istotny element społecznego kapitału jednostki, dającego jej wsparcie w trudnych sytuacjach (Putnam, 2008; Steel i Ones, 2002). Możemy zatem oczekiwać, że duża otwartość na doświadczenia jest w dużej mierze sprzeczna z darwinistyczną wizją świata.

Ekstrawersja jest taką cechą osobowości z zakresu Wielkiej Piątki, której wpływ na akceptację społecznego darwinizmu wydaje się trudny do przewidzenia. Z jednej strony – przez związek z otwartością na doświadczenia – może osłabiać akceptację tego schematu spostrzegania świata społecznego. Z drugiej – ponieważ pozytywnie koreluje z asertywnością – może sprzyjać aktywizacji rywalizacyjnej i cynicznej wizji świata. Znane nam badania wykazują silne negatywne związki między ugodowością i otwartością na doświadczenia a makiawelizmem (konstruktem zbliżonym do społecznego darwinizmu), słabsze – też ujemne – związki z sumiennością, jeszcze słabsze z neurotycznością; nie znaleziono natomiast istotnych związków makiawelizmu z ekstrawersją (Paulhus i Williams, 2002; Pilch, 2008).

Akceptacja bądź odrzucenie społecznego darwinizmu wiążą się też przypuszczalnie z wymiarem osobowości określanym jako twardość–miętkość. Badacze postaw społecznych i politycznych już w latach 60. i 70. XX wieku wykazali, że istnieje pewien dość stabilny typ postaw, czasami określany jako skrajny liberalizm, który neguje wszelkie więzy międzyludzkie, przejawia się brakiem zainteresowania stanem innych ludzi, brakiem poszanowania dla konwencji, nonkonformizmem, nieskrępowanym jawnym dążeniem do uzyskiwania przewagi (władzy) w każdej sferze życia oraz opowiadaniem się za swobodną realizacją agresywnych i seksualnych impulsów. Jednocześnie ludzie o takich postawach popierają prowadzenie wojen i są przekonani o własnej wyższości nad ludźmi należącymi do rozmaitych mniejszości społecznych. Znalaziono związek tych postaw (wyraźnie przypominających opisywany przez nas wcześniej społeczny darwinizm) z syndromem osobowości, który Eysenck nazwał *osobowością twardą* (*tough mindedness*) (Eaves i Eysenck, 1974; Eysenck i Eysenck, 1996; Eysenck i Wilson, 1978). Ten typ osobowości charakteryzuje ludzi skupiających się raczej na faktach i działaniach niż na kwestiach etycznych i teoretycznych, nastawionych materialistycznie, areligijnych i pesymistycznych. Umysłowa twardość jest przeciwstawiana *osobowości miękkiej* (*tender mindedness*), która wiąże się z „antydarwinistycznym” widzeniem świata jako miejsca współpracy i altruistycznej harmonii. Można zatem przypuszczać, że osobowość twarda silnie determinuje przekonania głoszące, że światem rządzą prawa dżungli, a relacje międzyludzkie są antagonistyczne, wrogie i ostro rywalizacyjne.

Badania prowadzone w dwóch ostatnich dekadach przez zespół pod kierunkiem Jima Sidaniusa wskazują na wyraźne pozytywne związki twardości umysłowej z orientacją na dominację społeczną (SDO, *Social Dominance Orientation*) (Sidanius i in., 2004). Zdaniem autorów koncepcji SDO, orientacja ta wyraża zgeneralizowane pragnienie dominacji grupowej prowadzące do faworyzacji grupy własnej i defaworyzacji grup o niższym statusie (Sidanius i Pratto, 1999). Hierarchizacja świata społecznego jest uniwersalnym motywem, ale istnieją olbrzymie różnice indywidualne ze względu na jego centralność i siłę. Według Sidaniusa i Pratto, ludzie silnie motywowani pragnieniem dominacji nad innymi grupami społecznymi akceptują lub sami wytwarzają takie postawy, przekonania i ideologie, które legitymizują i usprawiedliwiają międzygrupowe różnice statusu (np. rasizm, seksizm, ideologie „just-world thinking”). Wydaje się, że z perspektywy teorii SDO darwinizm społeczny głoszący ideę przetrwania najsilniejszych i najlepiej przystosowanych do życia w „społecznej dżungli”, należy uznać za

jeden z mitów legitymizujących dążenie do społecznej dominacji, co oznacza, że silna orientacja jednostki na dominację społeczną powinna zwiększać jej akceptację przekonań darwinistycznych.

Powyższe rozważania pozwalają sformułować Hipotezę 2, mówiącą, że społeczny darwinizm jest do pewnego stopnia ekspresją określonych cech osobowości. W szczególności można przypuszczać, że akceptacja społecznego darwinizmu jest:

- 2a. tym mniejsza, im wyższy poziom ugodowości i otwartości na doświadczenia;
- 2b. tym większa, im wyższy poziom twardości umysłowej i orientacji na społeczną dominację.

Rola wartości osobistych

Można sądzić, że motywacja do realizacji określonych wartości osobistych uruchamia zachowania społeczne, które sprzyjają akceptacji społecznego darwinizmu bądź mogą prowadzić do jego odrzucenia. Zgodnie z teorią autodeterminacji, osoby nastawione na realizację celów zewnętrznych, takich jak sława, atrakcyjny wizerunek, sukces materialny czy władza, rywalizujące ze wszystkimi niemal o wszystko, zyskują mniej wsparcia społecznego oraz mają mniej ogólnej satysfakcji z życia niż osoby dążące przede wszystkim do podtrzymywania dobrych relacji z ludźmi, pomagania i samodoskonalenia (Deci i Ryan, 1991; Kasser i Ahuvia, 2002). Zasada wzajemności sprawia, że rywalizacja i brak wsparcia kształtują zgeneralizowaną nieufność do ludzi i negatywną wizję relacji społecznych jako wrogich i antagonistycznych. Natomiast poprzez realizację celów wewnętrznych, które zdaniem autorów omawianej koncepcji pozwalają zaspokajać podstawowe ludzkie potrzeby (miłość, akceptacja, bezpieczeństwo, poczucie wspólnoty i bliskości z innymi), jednostka buduje pozytywny obraz świata i nabywa przekonania, że ludzie są na ogół dobrzy i można im ufać. Innymi słowy, teoria autodeterminacji przewiduje kształtowanie się pozytywnych lub negatywnych przekonań o świecie społecznym przez doświadczane konsekwencje własnych zachowań, ukierunkowanych na realizację określonych wartości osobistych. Badania prowadzone w różnych kulturach potwierdzają tezy omawianej teorii: osoby nastawione egocentrycznie, ukierunkowane na zdobywanie i sprawowanie władzy, manipulujące innymi, dążące do sławy i pieniędzy są mniej ufne i silniej przekonane, że świat jest społeczną dżunglą, niż osoby nastawione na kooperację, harmonię, przyjaźń i bliskie związki (Kasser i Ryan, 2001; Schmuck i Kasser, 2000; Skarżyńska, 2004; Skarżyńska i Kulesza, 2005).

Wydaje się, że w ogólnym planie teoretycznym kluczem do zrozumienia relacji łączących sferę wartości

osobistych z darwinistyczną ideologią jest pojęcie *socjocentryzmu*. Najszerzej można je opisać jako psychologiczną dominację orientacji „ku innym” nad orientacją „ku sobie”. W literaturze odnajdujemy przynajmniej trzy teoretycznie odrębne, choć w dużym stopniu powiązane ze sobą wymiary wartości osobistych, których funkcjonalność została bogato udokumentowana empirycznie. Pierwszy z nich dotyczy dwóch różnych sposobów ujmowania relacji między jednostką a grupą: kolektywistycznego i indywidualistycznego. Kolektywizm, oznaczający w codziennej aktywności człowieka relatywny prymat celów grupowych/wspólnotowych nad celami osobistymi, połączony jest z podporządkowaniem własnych zachowań oczekiwaniom wynikającym z norm kolektywnych. Ten sposób ujmowania relacji jednostka-grupa opiera się na normatywnym, nie zawsze uświadamianym założeniu o zależności jednostki od jakiejś większej całości. W związku z tym kolektywiści spostrzegają świat przez pryzmat współzależności i solidarności z ludźmi w obrębie własnej grupy, dążą do zachowania grupowej tożsamości, dbają o dobrobyt i trwałość grupy (Daab, 1991, 1993; Hofstede, 2000; Reykowski, 1990; Triandis, 1995). Przeciwnieństwem tak rozumianego kolektywizmu jest indywidualizm, odrzucający prymat interesu grupy i kolektywnych norm na rzecz interesu jednostkowego i osobistej wolności. Dla indywidualisty świat jest zbiorem samodzielnych jednostek, zabiegających o znalezienie dla siebie odpowiednich form i warunków życia. Dlatego koncentruje się on na kompetencjach i sprawnościach. Obraz innych ludzi i ustosunkowanie do nich indywidualista tworzy na podstawie oceny ich niezależności, zdolności i umiejętności wygrywania rywalizacji. Drugim wymiarem charakterystycznym dla orientacji „ku innym” jest humanizm (Boski, 1995). Do jego najważniejszych wyznaczników należy troska o bliskie osoby, dbałość o relacje międzyludzkie, prospołeczne zaangażowanie w dobro wspólne i zainteresowanie tzw. kulturą wyższą. Z kolei zaprzeczeniem wartości humanistycznych jest materializm, odznaczający się bezosobowym i instrumentalnym traktowaniem ludzi, koncentracją na zarabianiu pieniędzy i gromadzeniu dóbr materialnych oraz nastawieniem na rywalizację. Trzeci z socjocentrycznych wymiarów wartości można ująć jako aksjologiczny konserwatyzm. Jest on pochodną konserwatywnej wizji życia społecznego, wedle której społeczeństwo nie jest zbiorem zatamizowanych jednostek, lecz organiczną całością, którą rządzi zasada ciągłości historycznej. Wspólnota jest nadrzędna wobec jednostki, tradycja przekazywana z pokolenia na pokolenie jest spoiwem gwarantującym ład społeczny, a rolą jednostki jest dbałość o wewnętrzną spójność i społeczną harmonię. W ujęciu psychologicznym preferencje

dla wartości konserwatywnych najlepiej oddaje tzw. kołowa struktura wartości autorstwa Shaloma Schwartza (2003). Na wymiar ten składają się trzy typy wartości osobistych: konformizm – bezwarunkowe podporządkowanie normom i zasadom życia w grupie, tradycja – szacunek dla tradycyjnych wartości dziedziczonych przez kolejne pokolenia, połączony z ich kultywowaniem; oraz bezpieczeństwo grupy, rozumiane jako dbałość o jej wewnętrzną spójność i dobre funkcjonowanie.

Ponieważ przekonania darwinistyczne stoją w wyraźnej sprzeczności z orientacją socjocentryczną, skłania nas to do sformułowania Hipotezy 3, mówiącej, że akceptacja społecznego darwinizmu jest tym mniejsza, im silniej cenione są wartości kolektywistyczne, humanistyczne (przeciwstawne materializmowi) i konserwatywne.

Zakotwiczenie we wspólnocie narodowej i obywatelskiej

Sądzimy, że na społeczny darwinizm można też patrzeć jak na pewnego rodzaju przejaw poznawczego i afektywnego dystansowania się wobec wspólnoty czy nawet wyobcowania z niej. Negatywna wizja innych ludzi i brutalność reguł, przypisywana ich działaniom, osłabiają budowanie więzi ze społeczeństwem, którego każdy – jako obywatel – jest częścią składową. Ale zależność ta może mieć także odwrotny kierunek. Można przypuszczać, że nie tylko rodzaj społecznie akceptowanych wartości (wcześniej opisanych), lecz także siła i forma przywiązania do wspólnoty (rodzina, przyjaciele, Kościół, grupa zawodowa, naród, społeczeństwo) istotnie wiążą się z wizją świata społecznego.

Poczucie przynależności do szerszej zbiorowości, które – jak sądzimy – powinno sprzyjać odrzuceniu społecznego darwinizmu, można definiować poprzez tzw. postawy narodowe, opisujące na różnych wymiarach przywiązanie do własnego państwa i narodu (por. Kelman, 1997; Skarżyńska, 2005; Staub, 1999). Zdecydowaliśmy się badać związek darwinizmu społecznego właśnie z tą kategorią więzi czy identyfikacji społecznej, ponieważ jest ona najszerzej dostępna, ludzie łatwo przywołują ją do świadomości i – ponieważ ma ona różne odmiany – jej samookreślenie nie jest obciążone społeczną aprobatą. Postawy narodowe są charakteryzowane przez rodzaj emocji, przekonań i zachowań, żywionych i przejawianych wobec wspólnoty narodowej. Sympatia do własnego narodu, kraju czy państwa, pozytywne przekonania na ich temat oraz zachowania ukierunkowane na ich dobro są przez wielu autorów traktowane jako wskaźnik zakotwiczenia społecznego (np. Bar-Tal, 1993; Dekker i Malova, 1994; Nathanson, 1997). Tak rozumiane przywiązanie, określane jako patriotyzm, powinno osłabiać poziom

akceptacji darwinistycznych przekonań. Nie jest to jedyna forma przywiązania do wspólnoty narodowej. Wielu autorów (np. Kosterman i Feshbach, 1989) przeciwstawia jej nacjonalizm – postawę cechującą się spostrzeganiem wyższości własnego kraju i tendencją do przypisywania mu dominującej pozycji nad innymi. Takiemu nastawieniu wobec własnej grupy mogą towarzyszyć negatywne postawy wobec obcych. Mamy wówczas do czynienia z negatywnymi przekonaniami i emocjami wobec innych niż „nasi” oraz z tendencją do ich defaworyzacji, dyskryminacji, a czasem także agresji. Można przypuszczać, że – w przeciwieństwie do patriotyzmu – nacjonalistyczna forma przywiązania łączy się z akceptacją społecznego darwinizmu.

W obszarze postaw narodowych pojawiła się niedawno całkiem nowa propozycja, wywodząca się z zupełnie innej perspektywy teoretycznej niż tradycyjne rozróżnienie patriotyzm–nacjonalizm. Badacze amerykańscy Schatz i Lavine (2007) wyróżnili dwa oparte na odmiennych mechanizmach motywacyjnych wzorce uczestnictwa we wspólnocie narodowej. Pierwszy z nich to *zaangażowanie symboliczne*, wyrażające się manifestowaniem pozytywnych uczuć wobec narodowych symboli i przywiązaniem do rytualno-ceremonialnych zachowań. Narodowe symbole nadają wyrazistą formę grupowej historii, ułatwiającą jej gloryfikację, idealizację i tworzenie narodowej mitologii. Tworzą swego rodzaju grupową esencję łączącą członków grupy w przekonaniu uczestnictwa we wspólnocie o charakterze ponadczasowym. Symboliczne uczestnictwo w grupie narodowej Schatz i Lavine przeciwstawiają innej, mającej wyraźnie utylitarny charakter, formie uczestnictwa, którą określają jako *zaangażowanie instrumentalne*. Podstawowym wyznacznikiem tej formy zaangażowania jest zainteresowanie poszczególnych członków wspólnoty tym, czy instytucje państwa są efektywne, działają według wspólnie ustalonych reguł oraz czy zapewniają określone korzyści wszystkim członkom grupy.

Oba opisane powyżej typy zaangażowania zwiększają siłę pozytywnych postaw wobec wspólnoty narodowej i dowodzą dobrego zakotwiczenia społecznego jednostki (Schatz i Lavine, 2007; Schatz, Staub i Lavine, 1999). Mają zatem bez wątpienia charakter socjocentryczny, co oznacza, że powinny hamować rozwój przekonań darwinistycznych. W przypadku zaangażowania symbolicznego za taką hipotezą przemawia też fakt, że – jak pokazują badania (Radkiewicz, 2009) – przywiązanie do narodowej symboliki można traktować jako koherentny element szerszego, konserwatywno-tradycyjnego światopoglądu. Natomiast u podstaw zaangażowania instrumentalnego – na co wskazują Schatz i Lavine – leży motywacja

socjotropiczna, która zakłada określony poziom zaufania do instytucji państwa i wiary w sprawczą siłę społeczeństwa obywatelskiego.

Reasumując, ostatnia hipoteza (Hipoteza 4) mówi o tym, że społeczny darwinizm jest powiązany z różnymi formami zakotwiczenia we wspólnocie narodowej i obywatelskiej. W szczególności można oczekiwać, że akceptacja społecznego darwinizmu jest:

- 4a. tym mniejsza, im wyższy poziom patriotyzmu, zaangażowania symbolicznego i zaangażowania instrumentalnego;
- 4b. tym większa, im wyższy poziom nacjonalizmu.

Metoda badawcza

Empiryczną podstawę weryfikacji naszych hipotez stanowią dane pochodzące z trzech badań. Były to:

1) Badanie studentów metodą online, z wykorzystaniem internetowej platformy Qlabo.eu (spełniającej standardy międzynarodowe komisji do spraw testów psychologicznych). Badanie przeprowadzono między grudniem 2009 a marcem 2010 roku. Uczestniczyło w nim 198 studentów w wieku od 19 do 36 lat ($M = 23$ lata), w tym 65% kobiet i 35% mężczyzn.

2) Ogólnopolskie badanie sondażowe przeprowadzone metodą bezpośredniego wywiadu ankietarskiego w listopadzie 2009 roku na losowej, reprezentatywnej próbie 1000 dorosłych Polaków.

3) Ogólnopolskie badanie sondażowe przeprowadzone metodą bezpośredniego wywiadu ankietarskiego w sierpniu 2007 roku, na losowo-kwotowej próbie 600 dorosłych Polaków, obejmującej wszystkie regiony Polski.

Narzędzia pomiarowe

Zmienna zależna

Darwinizm społeczny mierzono skalą stosowaną przez Duckitta i Fisher (2003). Autorem tłumaczenia jest Piotr Radkiewicz. W Badaniach 1 i 3 użyto pełnej, piętnastopozycyjnej wersji skali, w Badaniu 2 posłużono się wersją skróconą do ośmiu itemów. Przykładowe pozycje skali: „Jeśli trzeba być mściwym i bezlitosnym, aby osiągnąć swoje cele, to powinno się tak postępować”, „W gruncie rzeczy ludzie są jak przedmioty, którymi trzeba po cichu i na chłodno manipulować dla ich własnego dobra”, „Jeśli trzeba być mściwym i bezlitosnym, aby osiągnąć swoje cele, to powinno się tak postępować”, „Życie nie polega na tym, że przetrwać mogą tylko najlepiej przystosowani. Powinniśmy kierować się współczuciem i prawami moralnymi” (odwrotne kodowanie), „Żyjemy w świecie, który nie zna litości i czasami trzeba zachowywać się bezwzględnie”. Każda pozycja oceniana była na skali od 1

(*zdecydowanie się nie zgadzam*) do 7 (*zdecydowanie się zgadzam*). Oryginalna wersja Skali Darwinizmu jest trafna teoretycznie. Zawiera pozycje dotyczące przekonań o tym, że świat społeczny jest cyniczną, rywalizacyjną dżunglą, pozbawioną reguł, w której liczą się tylko siła i uzyskiwanie przewagi. Niektóre pozycje oryginalnej skali zostały zaczerpnięte ze Skali Makiawelizmu Mach IV (podskale dążenia do władzy i dominacji oraz amoralnej manipulacji), (Duckitt i in., 2002). Polska wersja skali była kilkakrotnie stosowana na różnych próbach. Jej wyniki znacząco korelują z różnymi miarami nieufności oraz z innym syndromem antagonistycznych przekonań o świecie – z wiarą, że życie jest grą o sumie zerowej (Skarżyńska i Radkiewicz, 2009; Skarżyńska i Henne, 2011).

Zmienne niezależne (wyjaśniające)

Doświadczenia z ludźmi. Predyktory należące do tej kategorii mierzono w Badaniu 1. *Subiektywny bilans doświadczeń z ludźmi* wskaźnikowano dwoma pytaniami: „Ile dobrego zrobili Panu(-i) inni ludzie?” oraz „Ile złego zrobili Panu(-i) inni ludzie?”. Odpowiedzi udzielano na skalach od 0 (*prawie nic*) do 7 (*bardzo dużo*). Autorem tego narzędzia jest Janusz Grzelak (2007).

Poczucie zawiedzionego zaufania ze strony osób znaczących mierzono sześciopozycyjną skalą własnego autorstwa. Respondenci byli proszeni o wskazanie na skalach od 1 (*niemal nigdy*) do 7 (*niemal zawsze*), jak często doświadczali zawodu, rozczarowania czy złego traktowania ze strony rodziców, nauczycieli, przełożonych, bliskich kolegów, urzędników państwowych, polityków. Wyniki tej skali są istotnym predyktorem poziomu zgeneralizowanego zaufania do ludzi oraz stosunku do demokracji (Skarżyńska, Henne, 2011). Skala okazała się słabo rzetelna – α Cronbacha wynosiła 0,59.

Osobowość

Otwartość na doświadczenia i ugodowość mierzono (Badanie 1) za pomocą polskiej wersji Inwentarza Osobowości NEO-FFI (Zawadzki i in., 1998). Podstawą tego narzędzia jest pięcioczynnikowy model osobowości autorstwa Costy i McCrae. Badani otrzymują listę 60 twierdzeń, dotyczących różnych charakterystyk i na 5-stopniowych skalach oceniają, w jakim stopniu każda z charakterystyk opisuje ich osobowość. Skale mierzące poszczególne cechy osobowości składają się z 12 pozycji i wszystkie okazały się rzetelne. Odpowiednie wartości α Cronbacha wynosiły: dla ugodowości 0,78, dla otwartości na doświadczenia 0,67, dla neurotyczności 0,89, dla sumienności 0,84 i dla ekstrawersji 0,67.

Pomiar *miękkości–twardości umysłowej* (Badanie 3) zaczerpnięto z badań J. Duckitta (Duckitt i Fisher, 2003).

Użyto listy 16 przymiotników (przykłady: *życzliwy, łagodny, troskliwy* – miękkość; *mocny, twardy, bezwzględny* – twardość). Respondenci na skali od 0 (*zdecydowanie do mnie nie pasuje*) do 7 (*zdecydowanie do mnie pasuje*) mieli za zadanie stwierdzić, na ile wymienione przymiotniki pasują lub nie do ich osobowości i zachowania. Dla części odpowiedzi odwrócono skalę, tak aby niskie wartości wskazywały miękkość, a wysokie twardość, a następnie ze wszystkich odpowiedzi (przez uśrednienie) utworzono globalną skalę. Jej wewnętrzna rzetelność α Cronbacha wyniosła 0,88.

Do pomiaru *orientacji na społeczną dominację* (Badanie 3) użyto skróconej skali autorstwa Sidaniusa i Pratto (1999). Przykładowe pozycje: „Niektórzy ludzie są po prostu więcej warci niż inni”, „Jeżeli wszyscy byliby równo traktowani, mielibyśmy mniej problemów w naszym kraju” (od 1 – *zdecydowanie się nie zgadzam*, do 6 – *zdecydowanie się zgadzam*). Współczynnik α Cronbacha dla 10 pozycji osiągnął wartość 0,75.

Wartości osobiste

Indywidualizm–kolektywizm mierzono (Badanie 2) za pomocą Skali I–K, autorstwa Daaba (1991). Respondentom przedstawiono osiem par cech i poproszono w wskazanie w każdej parze tej cechy, która ich zdaniem jest cenniejsza i czyni człowieka bardziej wartościowym. Przykłady: *pomysłowy – sympatyczny, inteligentny – pomocny, obrotny – tolerancyjny*. Osoby, które w każdej z trzech przykładowych par wybierały cechę pierwszą, charakteryzują się wysokim poziomem indywidualizmu; osoby, które wybierają cechę drugą, cechują się wysokim poziomem kolektywizmu. Wyniki kodowano w taki sposób, aby niskie wartości wskazywały na indywidualizm, a wysokie na kolektywizm. Rzetelność wewnętrzna skali wyniosła $\alpha = 0,65$. Skala ta wielokrotnie była wcześniej stosowana na ogólnopolskich próbach. Jest trafna zewnętrznie: jej wyniki istotnie korelują z wynikami innych skal, mierzących indywidualistyczne i kolektywistyczne przekonania. Na przykład: wyższe wyniki w Skali I–K (czyli wyższy kolektywizm) są silnie pozytywnie związane z akceptacją twierdzeń postulujących opiekuńczą rolę państwa (Daab, 1993).

Do pomiaru *humanizmu–materializmu* (Badanie 2) użyto skróconej wersji skali stosowanej przez Boskiego (1995). Składała się ona z 6 pozycji, a jej rzetelność wewnętrzna osiągnęła wartość α Cronbacha = 0,64. Respondentów pytano na skali od 1 (*zdecydowanie się nie zgadzam*) do 5 (*zdecydowanie się zgadzam*), na ile zgadzają się z przedstawianymi im stwierdzeniami. Przykłady: „Nie jesteśmy automatami do załatwiania interesów, życie wymaga ludzkich kontaktów” (odwrotne kodowanie),

„Kontakty z ludźmi traktuję biznesowo: «załatw szybko, co swoje, i cześć!»”, „Staram się, aby wszystko, czego się w życiu tknę, przynosiło konkretny materialny zysk”. Dla części odpowiedzi odwrócono skalę, tak aby niskie wartości wskazywały humanizm, a wysokie materializm.

Przywiązanie do wartości konserwatywnych zoperacjonalizowano (Badanie 3) przez pomiar konformizmu, tradycji i bezpieczeństwa kwestionariuszem Portrait Values Questionnaire (Schwartz, 2003). Narzędzie to składa się z 40 pozycji opisujących poglądy i zachowania nieznannej osoby. Są one reprezentatywne dla dziesięciu typów wartości osobistych, w tym m.in. konformizmu, tradycji i bezpieczeństwa. Zadaniem respondenta jest określenie – na skali od 1 do 7 – stopnia, w jakim jego odczucia i zachowania podobne są do prezentowanego opisu. Każda z trzech uwzględnionych tu wartości jest wskaźnikowana przez kilka opisów. Przykładowe pozycje: konformizm – „Stara się robić to, czego oczekują od niego inni. Ważne jest dla niego bycie posłusznym i zdyscyplinowanym”, „Ważne jest dla niego, aby być zawsze uprzejmym dla innych ludzi. Uważa, że zawsze należy okazywać szacunek rodzicom i osobom starszym”; tradycja – „Ważne jest dla niego to, czego nauczyła go rodzina. Chce postępować zgodnie z rodzinnymi obyczajami i tradycjami”, „Ważne jest dla niego, aby nie zwracać na siebie uwagi. Chce być osobą skromną”; bezpieczeństwo – „Ważne są dla niego czystość i porządek. Nie chce, aby otaczały go bałagan i nieład”, „Ważne jest dla niego, aby władza zapewniała mu ochronę przed wszelkimi zagrożeniami. Pragnie, żeby państwo było silne, aby mogło bronić swych obywateli”. Pozycje mierzące poszczególne rodzaje wartości są ze sobą powiązane, tworząc trzy dostatecznie rzetelne skale wartości. Dla skali wartości konformizmu – zawierającej trzy pozycje – α Cronbacha wyniosła 0,40; dla wartości tradycji (pięć pozycji) wynosi 0,61, a dla skali wartości bezpieczeństwa wyniosła 0,69.

Zakotwiczenie we wspólnotę narodową i obywatelskiej

Przywiązanie do wspólnoty mierzono (Badanie 3) Skalą Postaw Narodowych autorstwa Skarżyńskiej (2005). Składa się ona z podskal patriotyzmu i nacjonalizmu, zawierających po siedem itemów. Obie podskale osiągnęły

bardzo wysoką rzetelność, odpowiednio: $\alpha = 0,89$ i $0,90$. Przykłady: patriotyzm – „Lubię Polskę”, „W każdej sytuacji Polak powinien szanować nasze symbole narodowe: flagę, godło, hymn”; nacjonalizm – „Wolę być Polakiem niż obywatelem jakiegokolwiek innego kraju na świecie”, „Ogólnie biorąc, Polska jest lepszym krajem niż większość innych krajów”.

Jako wskaźnik zaangażowanie symbolicznego i instrumentalnego posłużyła skrócona skala Schatza i Lavine'a (2007). Obydwie podskale składały z dziewięciu pozycji i osiągnęły rzetelność wewnętrzną α Cronbacha = $0,77$ i $0,75$. Przykłady: przywiązanie symboliczne – „Szacunek dla naszych narodowych symboli, takich jak flaga, powinien być jedną z podstawowych powinności polskich obywateli”, „Symboliczne wyrażanie patriotyzmu, takie jak oddawanie honorów fladze czy śpiewanie hymnu, nie są dla mnie aż tak ważne” (kodowanie odwrócone); przywiązanie instrumentalne – „Jakość naszego systemu społecznego i politycznego leży mi bardzo na sercu”, „Czasami ludzie zbyt się przejmują tym, jaka jest nasza demokracja” (kodowanie odwrócone).

Wyniki badań

W Tabeli 1 zestawiono podstawowe charakterystyki skali darwinizmu społecznego otrzymane w trzech opisanych wcześniej badaniach. Warto zauważyć, że we wszystkich pomiarach – pomimo różnic w liczebnościach prób i ich społeczno-demograficznej kompozycji – otrzymano zbliżone wartości miar tendencji centralnej. W Badaniach 1 i 3 rozkłady wyników na skali darwinizmu są niemal identyczne, w Badaniu 2 – w porównaniu z 1 i 3 – zauważalne jest większe rozproszenie rozkładu i rysująca się asymetryczność ($Mo < Me < M$). Wynika to z faktu, iż tylko badanie drugie było prowadzone na reprezentatywnej próbie ogólnopolskiej. Dodatnie wartości współczynników skośności świadczą o tym, że wszystkie trzy rozkłady wykazują tendencję do prawoskośności. Jednak nie oznacza to jeszcze, że powinniśmy uznać je za asymetryczne. Testy Kołmogorowa–Smirnowa na zgodność z rozkładem normalnym pokazują, że rozkłady w Badaniach 1 i 3 nie odbiegają w sposób istotny statystycznie od rozkładu normalnego, natomiast rozkład

Tabela 1.

Podstawowe statystyki opisowe dla skali darwinizmu społecznego

	M	Me	Mo	Sd	Skośność	Itemy	α	N
Badanie 1	2,46	2,47	2,40	0,50	0,15	15	0,69	197
Badanie 2	2,53	2,33	2,00	0,99	0,38	8	0,76	989
Badanie 3	2,53	2,54	2,36	0,55	0,30	15	0,76	591

w Badaniu 2 należy uznać za asymetryczny ($Z = 2,89$; $p < 0,001$).

W Badaniach 1 i 3 skala darwinizmu składała się z 15 pozycji, a w Badaniu 2 zastosowano jej skróconą wersję (wybrano osiem pozycji wykazujących największą moc dyskryminacyjną). Mimo tych i innych (por. liczebności prób) znaczących różnic, we wszystkich trzech przypadkach rzetelność wewnętrzna skali mierzona współczynnikiem α Cronbacha była zbliżona i osiągała akceptowalne wielkości.

Pozytywne i negatywne doświadczenia z ludźmi

Zgodnie z Hipotezami 1, 1a i 1b, akceptacja dla przeobrażeń darwinistycznych powinna rosnać wraz ze wzrostem liczby negatywnych i spadkiem liczby pozytywnych doświadczeń z ludźmi. Ponadto oczekiwano, że wysokiemu poziomowi społecznego darwinizmu sprzyjać będą doświadczenia zawiedzionego zaufania do osób znaczących.

Wszystkie trzy formy doświadczeń z ludźmi są ze sobą istotnie, choć niezbyt silnie skorelowane. Zgodnie z oczekiwaniami, doświadczenia pozytywne korelują ujemnie z doświadczeniami negatywnymi ($r = -0,16$; $p < 0,05$) i ze zgeneralizowaną miarą zawodów doznawanych ze strony osób znaczących ($r = -0,28$; $p < 0,01$). Ponadto doświadczenia negatywne korelują silnie w kierunku dodatnim z częstością doznawanych zawodów ($r = 0,39$; $p < 0,01$).

Tabela 2 przedstawia analizę regresji, za pomocą której sprawdzano Hipotezy 1, 1a i 1b. Wynika z niej, że w wyjaśnianiu poziomu darwinizmu istotną rolę odgrywają pozytywne doświadczenia z ludźmi ($\beta = -0,27$; $p < 0,01$) oraz poczucie zawodu ze strony osób znaczących ($\beta = 0,16$; $p < 0,05$): im mniej doświadczeń pozytywnych oraz im więcej doświadczeń zawodu ze strony osób znaczących, tym silniejszy społeczny darwinizm. Liczba doświadczeń negatywnych („ile złego dostałeś od innych ludzi?") nie różnicuje poziomu społecznego darwinizmu.

Tabela 2.

pozytywne i negatywne doświadczenia z ludźmi jako predyktory darwinizmu społecznego

Predyktory	<i>B (S.E.)</i>	β	<i>t</i> (196)	η^2
Ile dobrego od ludzi?	-0,11 (0,03)	-0,27	-3,87**	0,072
Ile złego od ludzi?	-0,01 (0,02)	0,04	0,57	0,002
Zawody od osób znaczących	0,15 (0,07)	0,16	2,10*	0,022

$R^2 = 0,12$; $R^2_{skoryg.} = 0,10$, $F(3, 196) = 8,53^{**}$
* $p \leq 0,05$; ** $p \leq 0,01$

Model w pełnej postaci wyjaśnia 10% całkowitej wariancji zmiennej zależnej.

Czynniki osobowościowe

Zgodnie z Hipotezą 2 można oczekiwać, że skłonność do społecznego darwinizmu jest tym niższa, im wyższy jest poziom ugodowości i otwartości na doświadczenia – dwóch spośród pięciu czynników osobowości tworzących tzw. Wielką Piątkę (Hipoteza 2a). Można też przypuszczać, że osoby charakteryzujące się twardością umysłową i silną orientacją na społeczną dominację (SDO) będą przejawiały wyższy poziom darwinizmu niż osoby odznaczające się miękkością umysłową i niską SDO (Hipoteza 2b).

Tabela 3 pokazuje wzajemne interkorelacje w obrębie cech Wielkiej Piątki. Ugodowość koreluje dodatnio z otwartością na doświadczenia ($r = 0,26$; $p < 0,01$), ekstrawersją ($r = 0,26$; $p < 0,01$) i sumiennością ($r = 0,27$; $p < 0,01$) oraz ujemnie z neurotycznością ($r = -0,27$; $p < 0,01$). Oprócz wspomnianej dodatniej korelacji z ugodowością, otwartość na doświadczenia nie wykazuje związków korelacyjnych z innymi cechami.

W Tabeli 4 znajdują się wyniki analizy regresji sprawdzającej hipotezę 2a. Potwierdzają one przypuszczenia, że wzrostowi przekonań darwinistycznych towarzyszą mała

Tabela 3.

Macierz interkorelacji cech Wielkiej Piątki

	(1)	(2)	(3)	(4)
Ugodowość (1)	–			
Otwartość na dośw. (2)	0,26**	–		
Neurotyczność (3)	-0,27**	-0,07	–	
Ekstrawersja (4)	0,26**	0,12	-0,55**	–
Sumienność	0,27**	0,08	-0,40**	0,32**

* $p \leq 0,05$; ** $p \leq 0,01$

Tabela 4.

Cechy Wielkiej Piątki jako predyktory darwinizmu społecznego

Predyktory	<i>B (S.E.)</i>	β	<i>t</i> (196)	η^2
Ugodowość	-0,03 (0,006)	-0,39	-5,61**	0,141
Otwartość na dośw.	-0,02 (0,006)	-0,19	-2,89**	0,042
Neurotyczność	-0,007 (0,005)	-0,11	-1,43	0,011
Ekstrawersja	0,001 (0,006)	0,01	0,19	0,000
Sumienność	-0,008 (0,005)	-0,11	-1,55	0,012

$R^2 = 0,24$; $R^2_{skoryg.} = 0,22$; $F(5, 196) = 11,92$
* $p \leq 0,05$; ** $p \leq 0,01$

Tabela 5.

Twardość umysłowa i orientacja na społeczną dominację jako predyktory darwinizmu społecznego

Predyktory	B (S.E.)	β	t (282)	η^2
Miękkość vs twardość	0,33 (0,04)	0,43	7,98**	0,185
SDO	0,06 (0,05)	0,06	1,13	0,005

$R^2 = 0,20$; $R^2_{skoryg.} = 0,19$; $F(2, 282) = 34,0^{**}$

* $p \leq 0,05$; ** $p \leq 0,01$

ugodowość ($\beta = -0,39$; $p < 0,01$) oraz, w nieco mniejszym stopniu, mała otwartość na doświadczenia ($\beta = -0,19$; $p < 0,01$). Neurotyczność, ekstrawersja i sumienność nie różnicują poziomu społecznego darwinizmu. Model Wielkiej Piątki czynników osobowości wyjaśnia 22% całkowitej wariancji zmiennej zależnej.

Analiza regresji przedstawiona w Tabeli 5 dotyczy Hipotezy 2b. Przypuszczenia, iż darwinizm społeczny jest silnie osadzony w twardości umysłowej znalazły bardzo mocne wsparcie empiryczne ($\beta = 0,43$; $p < 0,01$). Nie wystąpił natomiast spodziewany pozytywny efekt orientacji na społeczną dominację (SDO). Warto dodać, że obydwa predyktory były ze sobą słabo, dodatnio skorelowane ($r = 0,13$; $p < 0,01$). Model wyjaśnia 19% całkowitej wariancji zmiennej zależnej.

Wartości osobiste

Hipotezy 3, 3a i 3b dotyczyły wpływu oddziaływania wartości osobistych na poziom społecznego darwinizmu. Wynika z nich, że osoby charakteryzujące się w obszarze wartości osobistych silnym kolektywizmem i humanizmem będą przejawiały wyższy poziom darwinizmu niż osoby ceniące wartości indywidualistyczne i materialistyczne. Ponadto oczekiwano, że wzrost społecznego darwinizmu powinien być powiązany z odrzucaniem wartości konstytuujących w strukturze wartości (Shaloma Schwartz'a wymiar konserwatyzmu).

Tabela 6.

Indywidualizm i materializm jako predyktory darwinizmu społecznego

Predyktory	B (S.E.)	β	t (984)	η^2
Indywidualizm – kolektyw.	-0,47 (0,09)	-0,15	-5,08**	0,026
Humanizm – materializm	0,38 (0,03)	0,39	13,28**	0,152

$R^2 = 0,20$; $R^2_{skoryg.} = 0,20$; $F(2, 984) = 121,90^{**}$

* $p \leq 0,05$; ** $p \leq 0,01$

Tabela 7.

Wartości konserwatywne jako predyktory darwinizmu społecznego

Predyktory	B (S.E.)	β	t (288)	η^2
Konformizm	-0,12 (0,05)	-0,15	-2,41*	0,020
Tradycja	-0,22 (0,07)	-0,20	-3,36**	0,038
Bezpieczeństwo	0,04 (0,05)	0,04	0,77	0,002

$R^2 = 0,07$; $R^2_{skoryg.} = 0,06$; $F(3, 288) = 6,66^{**}$

* $p \leq 0,05$; ** $p \leq 0,01$

Tabela 8.

Macierz interkorelacji pomiędzy wskaźnikami zakotwiczenia wspólnocie

	(1)	(2)	(3)
Patriotyzm (1)	–		
Nacjonalizm (2)	0,47**		
Zaangażowanie symboliczne (3)	0,55**	0,35**	
Zaangażowanie instrumentalne	0,40**	0,20**	0,46**

* $p \leq 0,05$; ** $p \leq 0,01$

Analiza regresji przedstawiona w Tabeli 6 dotyczy Hipotez 3, 3a i 3b. Mocne wsparcie empiryczne uzyskała hipoteza mówiąca o tym, że darwinizm może być pozytywnie związany z materializmem ($\beta = 0,39$; $p < 0,01$). Choć kolejny efekt jest słabszy, to potwierdza też nasze przypuszczenia, że niskiej akceptacji darwinizmu sprzyja silny kolektywizm ($\beta = -0,15$; $p < 0,01$). Obydwa predyktory były ze sobą niezbyt silnie negatywnie skorelowane ($r = -0,22$; $p < 0,01$). Model ten wyjaśnia 20% całkowitej wariancji zmiennej zależnej.

Osobno testowano hipotezę dotyczącą konserwatyzmu. W celu wyeliminowania wzajemnych silnych interkorelacji (wywołujących kłopoty związane z tzw. współliniowością predyktorów) przed wprowadzeniem do analizy regresji wszystkie trzy zmienne niezależne (konformizm, tradycja i bezpieczeństwo) zostały poddane zabiegowi ipsatyżacji. W Tabeli 7 znajdują się wyniki analizy regresji. Zgodnie z oczekiwaniami, skłonność do przekonań darwinistycznych jest tym mniejsza, im wyżej cenione są wartości wyrażające tradycję ($\beta = -0,20$; $p < 0,01$) i konformizm ($\beta = -0,15$; $p < 0,05$). Nie ma natomiast związku między darwinizmem i dbałością o bezpieczeństwo grupy. Ogółem model wartości konserwatywnych wyjaśnia 6% wariancji zmiennej zależnej.

Zakotwiczenie we wspólnocie

Kolejna hipoteza – Hipoteza 4 – brzmiała: akceptacja dla przekonań darwinistycznych jest tym większa, im

Tabela 9.

Wskaźniki zakotwiczenia we wspólnocie a darwinizm społeczny

Predyktory	B (S.E.)	β	t (530)	η^2
Patriotyzm	-0,16 (0,04)	-0,21	-4,013	0,030
Nacjonalizm	0,07 (0,02)	0,13	2,811	0,015
Zaangażowanie symboliczne	-0,08 (0,04)	-0,11	-2,204	0,009
Zaangażowanie instrumentalne	-0,19 (0,04)	-0,22	-4,738	0,041

$R^2 = 0,16$; $R^2_{skoryg.} = 0,15$; $F(4, 530) = 24,96^{**}$

* $p \leq 0,05$; ** $p \leq 0,01$

słabsze zakotwiczenie jednostki we wspólnocie narodowej i obywatelskiej. Oczekiwano też, że darwinizmowi sprzyjać będzie ekskluzywne (nacjonalistyczne) przywiązanie do własnego narodu.

Wszystkie wymiary zakotwiczenia we wspólnocie narodowej i obywatelskiej, które uwzględniono w analizach, są dodatnio skorelowane. Warto zauważyć, że silne dodatnie związki łączą też zjawiska, które – zgodnie z oczekiwaniami teoretycznymi – stanowią dla siebie opozycję i powinny być funkcjonalnie odrębne (patriotyzm z nacjonalizmem: $r = 0,47$; $p < 0,01$; oraz zaangażowane symboliczne z zaangażowaniem instrumentalnym: $r = 0,46$; $p < 0,01$). Przed włączeniem różnych miar zakotwiczenia do jednego modelu regresji sprawdziliśmy, czy występujące między nimi korelacje nie powodują problemu współliniowości. W tym celu policzyliśmy współczynniki T (tolerancji), których wartość mówi o sile skorelowania poszczególnych predyktorów z innymi predyktorami w modelu. Dla żadnej z uwzględnionych miar zakotwiczenia wartość T nie wykroczyła poza akceptowany poziom (od 0 do 1); wszystkie współczynniki mieściły się między 0,4 a 0,5.

Tabela 9 przedstawia wyniki weryfikacji Hipotezy 4. Zgodnie z oczekiwaniami, darwinizm społeczny maleje wraz ze wzrostem patriotyzmu ($\beta = -0,21$; $p < 0,01$) i zaangażowania w sprawy wspólnoty, zarówno w formie symbolicznej, jak i instrumentalnej (odpowiednio, $\beta = -0,11$; $p < 0,05$ i $\beta = -0,22$; $p < 0,01$). Ponadto przekonaniom darwinistycznym sprzyja ekskluzywna – oparta na idealizacji i przewartościowaniu własnej grupy oraz wykluczeniu z niej „obcych” – nacjonalistyczna forma przywiązania do wspólnoty narodowej ($\beta = 0,13$; $p < 0,01$). Ogółem model oparty na zakotwiczeniu we wspólnocie wyjaśnia 15% całkowitej wariancji zmiennej zależnej.

Dyskusja

Wyniki naszych badań pozwalają stwierdzić, że akceptacja społecznego darwinizmu jest związana z cechami osobowości, afirmacją określonych wartości osobistych, jakością doświadczeń z ludźmi oraz zakotwiczeniem w szerszej wspólnocie społecznej. Można uznać, że zdecydowana większość hipotez badawczych znalazła silne wsparcie empiryczne.

Zgodnie z przewidywaniami, silnym predyktorem akceptacji darwinizmu społecznego jest umysłowa twardość, czyli trwałe nastawienie na swobodne, niczym nieskrępowane realizowanie osobistej potrzeby władzy i wyrażania przewagi (w tym agresji) w relacjach społecznych. Nie udało się natomiast potwierdzić dodatniego związku pomiędzy darwinizmem i orientacją na społeczną dominację.

W parze z przekonaniem darwinistycznym idą dwie cechy osobowości wyróżnione w teorii Wielkiej Piątki (McCrae, 1996): ugodowość i otwartość na doświadczenia. Okazuje się, że im wyższe nasilenie tych cech, tym niższa akceptacja dla darwinistycznych reguł w relacjach społecznych. Ugodowość przejawia się serdecznością, nastawieniem na współpracę i unikaniem konfliktów. Przedstawione wyniki pokazują także jej silny pozytywny związek z sumiennością, otwartością na doświadczenie i ekstrawersją. Taki zestaw cech sprzyja pozytywnym postawom wobec innych, co zwykle spotyka się ze społecznym wsparciem i uczy zaufania do ludzi. Z kolei otwartość na doświadczenia wyraża m.in. ciekawość świata, zainteresowanie innością, gotowość do współpracy, chęć poznawania nowych obszarów rzeczywistości (w tym – nowych osób) itp. (McCrae, 1996). Ponieważ nasze analizy wskazują też na istotny związek otwartości na doświadczenie z ugodowością, nie może dziwić, że omawiana dyspozycja osobowościowa prowadzi do przekonań o synergicznej, a nie antagonistycznej naturze świata społecznego.

Potwierdziły się oczekiwania dotyczące związków darwinizmu z obszarem wartości osobistych cenionych przez jednostkę. Zgodnie z przewidywaniami, akceptacja wartości wyrażających humanizm, kolektywizm i konserwatyzm (przywiązanie do tradycji, konformizm wobec norm grupowych i troska o relacje wewnątrzgrupowe) osłabiają darwinizm społeczny, podczas gdy materializm (szczególnie silnie) i indywidualizm mają efekt prodarwinistyczny. Podobne wyniki uzyskano w innych badaniach (Rahn i Transue, 1998; Skarżyńska i Kulesza, 2005). Wydaje się, że wspólnego mianownika łączącego sferę wartości osobistych ze społecznym darwinizmem (a ściślej rzecz biorąc, z jego odrzuceniem) należy upatrywać

w socjocentryzmie – szeroko rozumianej orientacji „ku innym”, obejmującej nie tylko troskę o bliskich ludzi i nastawienie na bliskie kontakty międzyludzkie, lecz także działalność prospołeczną i dbałość o grupowy dobrostan.

Wymiary opisujące różne formy zakotwiczenia jednostki we wspólnocie to kolejna grupa zmiennych relevantnych, jak się okazało, dla darwinizmu społecznego. Udało się potwierdzić, że zaangażowanie (symboliczne i instrumentalne) w sprawy wspólnoty narodowej i obywatelskiej zmniejsza akceptację dla przekonań darwinistycznych. Przywiązanie do grupy, troska o jej dobre funkcjonowanie i zaspokajanie potrzeb członków, ale także sympatia dla jej symboli konstytuujących grupową tożsamość daje poczucie więzi i bezpieczeństwa, wynikające z przestrzegania raczej kooperatywnych niż antagonistycznych reguł współżycia (przynajmniej wewnątrz tej wspólnoty). Prowadzi to w efekcie do odrzucenia darwinizmu społecznego, który wiąże się z orientacją indywidualistyczną i dystansowaniem się od kooperatywnych reguł współżycia. Należy jednak zaznaczyć, że nacjonalistyczna postawa wobec własnej grupy narodowej – chociaż także świadczy o przywiązaniu – wiąże się z akceptacją społecznego darwinizmu. Tłumaczymy to tym, że postawa ta jest oparta na stosowaniu ekskluzywnego (wykluczającego innych) kryterium przynależności do narodowej wspólnoty, faworyzowaniu swoich i defaworyzowaniu obcych, uznawanych za gorszych lub rywalizujących. Można uznać, że postawa nacjonalistyczna jest przejawem antagonistycznej wizji relacji międzyludzkich i międzygrupowych (Kelman, 1997; Kosterman i Feshbach, 1989).

Z przedstawionych badań wynika, że stosunkowo mniejszą rolę w akceptacji darwinizmu społecznego odgrywa sfera osobistych doświadczeń z innymi ludźmi. Okazało się, że z darwinizmem jest związana tylko suma pozytywnych doświadczeń interpersonalnych – im jest ona mniejsza, tym silniejszy darwinizm. Natomiast doświadczenia negatywne o tyle nie odgrywają oczekiwanej roli, o ile nie pochodzą od osób znaczących. Mechanizm zaobserwowanej zależności nie jest jednoznaczny. Po pierwsze, może tu mieć znaczenie reguła wzajemności i pozytywnego modelowania: jeżeli otrzymujemy dobro, czujemy się zobligowani do odwzajemnienia, otrzymujemy wtedy kolejne dowody wsparcia społecznego, uczymy się zaufania i innych pozytywnych przekonań o świecie (Bandura, 1980; Catlin i Epstein, 1992; Cialdini, 1994). Po drugie, odpowiedzialny za szczególną rolę pozytywnych doświadczeń w kształtowaniu przekonań o świecie społecznym może być także mechanizm asymetrii pamięci zdarzeń pozytywnych i negatywnych. Okazuje się, że subiektywny czas trwania doświadczeń pozytywnych

jest dłuższy niż czas trwania doświadczeń negatywnych (Warr i Payne, 1982). Ponadto pozytywny materiał pamięciowy jest bardziej skonsolidowany w naszej pamięci niż materiał negatywny; powoduje to, że przypomnienie sobie jakiegoś doświadczenia pozytywnego zwiększa – w porównaniu do doświadczeń negatywnych – prawdopodobieństwo przypomnienia sobie innego zdarzenia pozytywnego (Hartwick, 1979; cyt. za Czapiński, 1985). Także intensywność wartościowania informacji pozytywnych spada wolniej niż dzieje się to w przypadku informacji negatywnych (Bell, Le Roy i Stephenson, 1982). Wymienione prawidłowości pozwalają zrozumieć, dlaczego pozytywne doświadczenia osobiste są tak ważne dla kształtowania się ogólnej wizji relacji międzyludzkich.

Druga hipoteza dotycząca związku między rodzajem doświadczeń z ludźmi a akceptacją społecznego darwinizmu przewidywała, że im więcej doświadczeń zawodu ze strony osób znaczących, tym silniejsza akceptacja przekonań o antagonistycznej naturze świata społecznego. Uzyskane wyniki potwierdzają to przypuszczenie. Dowodzi to szczególnej roli postępowania osób znaczących (posiadających autorytet i władzę) w modelowaniu relacji społecznych. W negatywnych zachowaniach takich osób częściej niż u innych widzi się złe intencje i odbicie ich „prawdziwej natury” (Hamilton, 1978), a wizerunek osób znaczących generalizuje się na obraz „ludzi w ogóle” (Lifton, 1993). Omawiany wynik pozostaje w zgodzie ze wzmiankowanymi wcześniej ustaleniami na temat związku między poczuciem zawodu wobec rządzących elit i cynizmem społecznym (Boski, 2009; Rahn i Transue, 1998).

Celem przedstawionych tu badań nie była weryfikacja spójnego teoretycznie modelu zależności przyczynowych. Traktujemy je jako eksplorację potencjalnych związków łączących różne sfery życia psychicznego z darwinistycznymi przekonaniami o naturze ludzi i reguł funkcjonowania społeczeństwa. Niemniej sądzimy, że uzyskane wyniki mogą w przyszłości znacząco przyczynić się do opracowania i empirycznej weryfikacji całościowego modelu badanych zjawisk.

LITERATURA CYTOWANA

- Adorno, T., Frenkel-Brunswik, E., Levinson, D., Sanford, N. (1950). *The authoritarian personality*. New York: Harper.
- Anooshian, L. (2005). Violence and aggression in the lives of homeless children: A review. *Aggression and Violence*, 10, 129–152.
- Bandura, A. (1980). *Social foundations of thought and action*. Englewood Cliffs: Prentice Hall.

- Bar-Tal, D. (1993). Patriotism as fundamental beliefs of group members. *Politics and Individual*, 3, 53–63.
- Bar-Tal, D. (2000). *Shared beliefs in a society*. Thousand Oaks: Sage.
- Bar-Tal, D. (2007). Społeczno-psychologiczne podstawy nierozwiązywalnych konfliktów. W: K. Skarżyńska, U. Jakubowska, J. Wasilewski (red.), *Konflikty międzygrupowe* (s. 83–114). Warszawa: Academica.
- Bar-Tal, D., Staub, E. (red.). (1997). *Patriotism in the life of individuals and nations*. Chicago: Nelson-Hill.
- Bell, R., Le Roy, J., Stephenson, J. (1982). Evaluating and mediating effects of social support upon life events and depressive symptoms. *Journal of Community Psychology*, 10, 325–340.
- Bonanno, G., Jost, J. (2006). Conservative shift among high-exposure survivors of the September 11th terrorist attacks. *Basic and Applied Social Psychology*, 28, 311–323.
- Boski, P. (1995). Humanizm, indywidualizm–kolektywizm a rozumienie i preferencje ładu demokratycznego. W: J. Reykowski (red.), *Potoczne rozumienie demokracji* (s. 131–186). Warszawa: Wydawnictwo Instytutu Psychologii PAN.
- Boski, P. (2009). Komunizm jako źródło cynizmu i braku zaufania społecznego – czynników sprawczych niskiego dobrostanu. W: U. Jakubowska, K. Skarżyńska (red.), *Między przeszłością a przyszłością. Szkice z psychologii politycznej* (s. 117–142). Warszawa: Wydawnictwo Instytutu Psychologii PAN.
- Bowlby, J. (1988). *A secure base: Parent–child attachment and healthy human development*. New York: Basic.
- Bryant-Davis, T., Ocampo, C. (2005). Racist incident-based trauma. *The Counseling Psychologist*, 33, 479–500.
- Caruso, J., Spirrison, C. (1994). Early memories, normal personality variation, and coping. *Journal of Personality Assessment*, 3, 517–533.
- Catlin, G., Epstein, S. (1992). Unforgettable experiences: The relation of life events to basic beliefs about self and world. *Social Cognition*, 2, 189–209.
- Christie, R., Geis, F. (1970). *Studies on Machiavellianism*. New York: Academic Press.
- Cialdini, R. (1994). *Wywieranie wpływu na ludzi. Teoria i praktyka*. Gdańsk: Gdańskie Wydawnictwo Psychologiczne.
- Collins, N., Read, S. (1990). Adult attachment, working models, and relationships quality in dating couples. *Journal of Personality and Social Psychology*, 58, 644–663.
- Costa, P., McCrae, R. (1992). Four ways five factors are basic. *Personality and Individual Differences*, 13, 653–665.
- Costa, P., McCrae, R., Zonderman, A. (1987). Environmental and dispositional influences on well-being: Longitudinal follow-up of an American national sample. *British Journal of Psychology*, 78, 299–306.
- Czapiński, J. (1985). *Wartościowanie. Zjawisko inklinacji pozytywnej (o naturze optymizmu)*. Wrocław: Ossolineum.
- Czapiński, J. (1988). *Wartościowanie. Efekt negatywności (o naturze realizmu)*. Wrocław: Ossolineum.
- Daab, W. (1991). Indywidualizm a preferencje wyborcze. W: P. Boski, K. Chmielewski, W. Daab, K. Korzeniowski, K. Skarżyńska, M. Zakrzewski, *Polski wyborca '90. Psychospołeczne studia nad wyborami prezydenckimi* (s. 65–92). Warszawa: Wydawnictwo Instytutu Psychologii PAN.
- Daab, W. (1993). Indywidualizm a poglądy społeczno-polityczne. W: J. Reykowski (red.), *Wartości i postawy Polaków a zmiany systemowe. Szkice z psychologii politycznej* (s. 101–128). Warszawa: Wydawnictwo Instytutu Psychologii PAN.
- Deci, E., Ryan, R. (1991). A motivational approach to self: Integration in personality. *Nebraska Symposium on Motivation*, 38, 237–288.
- Dekker, H., Malova, D. (1994). The concept of nationalism. W: L. Hagendoorn (red.), *Nationalism, ethnic conflict and conceptions of citizenship and democracy in Western and Eastern Europe* (s. 65–100). Utrecht: ERCOMER.
- Doliński, D. (2005). O tym, co pozytywnego może wynikać z narzekania. W: M. Drogosz (red.), *Jak Polacy przegrywają, jak Polacy wygrywają* (s. 53–68). Gdańsk: Gdańskie Wydawnictwo Psychologiczne.
- Duckitt, J., Birum, I., Wagner, C., du Plessis, I. (2002). The psychological bases of ideology and prejudice: Testing a dual process model. *Journal of Personality and Social Psychology*, 83, 55–93.
- Duckitt, J., Fisher, K. (2003). Social threat, worldview, and ideological attitudes. *Political Psychology*, 2, 63–84.
- Eaves, L., Eysenck, H. (1974). Genetics and the development of social attitudes. *Nature*, 249, 288–289.
- Eisenberg, N. (1992). *The caring child*. Cambridge: Harvard University Press.
- Eysenck, H., Eysenck, M. (1996). *Podpatrywanie umysłu*. Gdańsk: Gdańskie Wydawnictwo Psychologiczne.
- Eysenck, H., Wilson, G. (1978). *The psychological bases of ideology*. Lancaster: Medical and Technical Publishers.
- Forgas, J., Williams, K., Wheeler, L. (2005). *Umysł społeczny. Poznawcze i motywacyjne aspekty zachowań interpersonalnych*. Gdańsk: Gdańskie Wydawnictwo Psychologiczne.
- Grzelak, J. (2007). Wpływ orientacji społecznych i orientacji kontroli na percepcję świata społecznego. W: K. Skarżyńska, U. Jakubowska, J. Wasilewski (red.), *Konflikty międzygrupowe* (s. 68–82). Warszawa: Academica.
- Hamilton, V. (1978). Who is responsible? Toward a social psychology of responsibility attribution. *Social Psychology Quarterly*, 41, 316–328.
- Heider, F. (1958). *The psychology of interpersonal relations*. New York: Wiley.
- Herman, J. (1998). *Przemoc. Uraz psychiczny i powrót do równowagi*. Gdańsk: Gdańskie Wydawnictwo Psychologiczne.
- Hoffman, M. (2006). *Empatia i rozwój moralny*. Gdańsk: Gdańskie Wydawnictwo Psychologiczne.
- Hofstede, G. (2000). *Kultury i organizacje*. Warszawa: Państwowe Wydawnictwo Ekonomiczne.
- Janoff-Bulman, R. (1992). *Shattered assumptions: Towards a new psychology of trauma*. New York: Free Press.
- Kasser, T., Ahuvia, A. (2002). Materialistic values and well-being in business students. *European Journal of Social Psychology*, 32, 137–146.

- Kasser, T., Ryan, R. (2001). Be careful what you wish for: Optimal functioning and the relative attainment of intrinsic and extrinsic goals. W: P. Schmuck, K. Sheldon (red.), *Life goals and well-being: Towards a positive psychology of human striving* (s. 116–131). Goettinger: Hogrefe.
- Kelman, H. (1997). Nationalism, patriotism, and national identity: Social-psychological dimensions. W: D. Bar-Tal, E. Staub (red.), *Patriotism: In the lives of individuals and nations* (s. 165–188). Chicago: Nelson-Hall.
- Kosterman, R., Feshbach, S. (1989). Toward a measure of patriotic and nationalistic attitudes. *Political Psychology*, 10, 257–274.
- Lerner, M., Miller, D. (1978). Just world research and the attribution process: Looking back and ahead. *Psychological Bulletin*, 85, 1030–1051.
- Leung, K., Bond, M. H. (2004). A model of social beliefs in multicultural perspective. W: M. Zanna (red.), *Advances in experimental social psychology* (t. 36, s. 122–194). San Diego: Elsevier Academic Press.
- Levine, M., Thompson, K. (2004). Identity, place, and bystander intervention: Social categories and helping after natural disasters. *Journal of Social Psychology*, 144, 229–245.
- Lifton, R. (1993). Theoretical and conceptual foundations of traumatic stress syndromes. W: J. P. Wilson, R. Raphael (red.), *International handbook of traumatic stress syndromes* (s. 11–23). New York: Plenum Press.
- Lis-Turlejska, M. (2005). *Traumatyczne zdarzenia i ich skutki psychiczne*. Warszawa: Wydawnictwo Instytutu Psychologii PAN.
- McCrae, R. (1996). Social consequences of experiential openness. *Psychological Bulletin*, 120, 323–337.
- Nathanson, S. (1997). Should patriotism have a future? W: D. Bar-Tal, E. Staub (red.), (1997). *Patriotism in the life of individuals and nations* (s. 311–326). Chicago: Nelson-Hill.
- Norris, F., Friedman, M., Watson, P., Byrne, C., Diaz, E., Kaniasty, K. (2002). 60,000 disaster victims speak: Part 1: An empirical review of the empirical literature, 1981–2001. *Psychiatry*, 65, 207–239.
- Oliner, S., Oliner, P. (1988). *The altruistic personality: Rescuers of Jews in Nazi Europe*. New York: Free Press.
- Paulhus, D., Williams, K. (2002). The dark triad of personality: Narcissism, Machiavellianism and psychopathy. *Journal of Research in Personality*, 36, 556–563.
- Pilch, I. (2008). *Osobowość machiawelisty i jego relacje z ludźmi*. Katowice: Wydawnictwo Uniwersytetu Śląskiego.
- Pinker, S. (2005). *Tabula rasa. Spory o naturę ludzką*. Gdańsk: Gdańskie Wydawnictwo Psychologiczne.
- Putnam, R. (2008). *Samotna gra w kręgle. Upadek i odrodzenie wspólnot lokalnych w Stanach Zjednoczonych*. Warszawa: Wydawnictwa Akademickie i Profesjonalne.
- Radkiewicz, P. (2009). Zaangażowanie symboliczne i instrumentalne. Jak bardzo odmienne formy uczestnictwa w życiu społecznym? W: U. Jakubowska, K. Skarżyńska (red.), *Między przeszłością a przyszłością. Szkice z psychologii politycznej* (s. 51–74). Warszawa: Wydawnictwo Instytutu Psychologii PAN.
- Radkiewicz, P., Skarżyńska, K. (2006). Dobro bliskich czy ogółu? *Studia Psychologiczne*, 44, 51–64.
- Rahn, W., Transue, J. (1998). Social trust and value change: The decline of social capital in American youth, 1976–1999. *Political Psychology*, 3, 545–565.
- Reykowski, J. (1990). Ukryte założenia normatywne jako osiowy składnik mentalności. W: J. Reykowski, K. Skarżyńska, M. Ziółkowski (red.), *Orientacje społeczne jako element mentalności* (s. 11–57). Poznań: Nakom.
- Ross, M. H. (1993). *The culture of conflict*. New Haven: Yale University Press.
- Ross, M. H. (1995). Psycho-cultural interpretation theory and peacemaking in ethnic conflicts. *Political Psychology*, 16, 523–544.
- Różycka, J., Wojciszke, B. (2009). Dlaczego ludzie myślą, że życie jest grą o sumie zerowej? Uwarunkowania i konsekwencje społeczno-ekonomiczne w Polsce i na świecie. W: A. Cislak, K. Henne, K. Skarżyńska (red.), *Przekonania w życiu jednostek, grup o społeczności* (s. 67–86). Warszawa: Academica.
- Schatz, R., Lavine, H. (2007). Waving the flag: National symbolism, social identity, and political engagement. *Political Psychology*, 2, 329–356.
- Schatz, R., Staub, E., Lavine, H. (1999). On the varieties of national attachment: Blind versus constructive patriotism. *Political Psychology*, 1, 151–174.
- Schmuck, P., Kasser, T. (2000). Intrinsic and extrinsic goals: Their structure and relationship to well-being in German and U.S. college students. *Social Indicators Research*, 50, 225–241.
- Schwartz, Sh. (1992). Universals in the content and structure of values: Theory and empirical test in 20 countries. W: M. Zanna (red.), *Advances in experimental social psychology* (t. 25, s. 1–65). New York: Academic Press.
- Schwartz, Sh. (2003). Mapping and interpreting cultural differences around the world. W: H. Vinken, J. Soeters, P. Ester (red.): *Comparing cultures, dimensions of culture in a comparative perspective* (s. 43–73). Leiden: Brill.
- Sibley, Ch., Wilson, M., Duckitt, J. (2007). Effects of dangerous and competitive worldviews on right-wing authoritarianism and social dominance. *Political Psychology*, 28, 357–372.
- Sidanius, J., Pratto, F. (1999). *Social dominance: An intergroup theory of social hierarchy and oppression*. Cambridge: Cambridge University Press.
- Sidanius, J., Pratto, F., van Laar, C., Levin, S. (2004). Social dominance theory: Its agenda and method. *Political Psychology*, 25, 845–881.
- Skarżyńska, K. (2004). Poszukiwać przyjaciół, czy zdobywać majątek? *Roczniki Psychologiczne*, 1, 7–31.
- Skarżyńska, K. (2005). *Człowiek a polityka. Zarys psychologii politycznej*. Warszawa: Wydawnictwo Naukowe Scholar.
- Skarżyńska, K. (2009). Doświadczenia a przekonania o świecie społecznym. *Studia Psychologiczne*, 47, 105–122.
- Skarżyńska, K., Henne, K. (2011). *Studenci jako obywatele. Psychospołeczne predyktory stosunku do demokracji i kapitalizmu. Raport z badań*. Warszawa: Szkoła Wyższa Psychologii Społecznej.

- Skarżyńska, K., Kulesza, W. (2005). Co daje ludziom wykształcenie? Studia psychologiczne a kapitał społeczny studentów. *Zamojskie Studia i Materiały*, 1, 51–59.
- Skarżyńska, K., Radkiewicz, P. (2009). Style przywiązania do ludzi u osób dorosłych. Psychologiczny realizm konstruktów w świetle jego związków z wybranymi właściwościami osobowości i psychospołecznej mentalności jednostki. W: P. Radkiewicz, K. Skarżyńska (red.), *Spółczeństwo w czasach zmiany. Badania Polskiego Generalnego Sondażu Społecznego 1991–2009* (s. 122–144). Warszawa: Wydawnictwo Naukowe Scholar.
- Staub, E. (1999). The roots of evil: Personality, social conditions, culture and basic human needs. *Personality and Social Psychology Review*, 3, 179–192.
- Staub, E. (2003). *The psychology of good and evil: Why children, adults, and groups help and harm others*. Cambridge: Cambridge University Press.
- Staub, E. (2004). Basic human needs, altruism, and aggression. W: A. G. Miller (red.), *The social psychology of good and evil* (s. 51–84). New York: Guilford Press.
- Steel, P., Ones, D. (2002). Personality and happiness: A national-level analysis. *Journal of Personality and Social Psychology*, 3, 767–781.
- Triandis, N. (1992). *Individualism and collectivism*. Boulder: Westview.
- Twenge, J., Baumeister, R., Tice, D., Strucke, T. (2001). If you can't join them, beat them: Effects of social exclusion on aggressive behavior. *Journal of Personality and Social Psychology*, 81, 1058–1069.
- Warr, P., Payne, R. (1982). Experiences of strain and pleasure among British adults. *Social Sciences and Medicine*, 16, 1691–1698.
- Wojciszke, B., Baryła, W. (2006). Perspektywa sprawcy i biorcy w spostrzeganiu siebie i innych. *Psychologia Społeczna*, 1, 9–32.
- Wojciszke, B., Baryła, W., Różycka, J. (2009). Wiara w życie jako grę o sumie zerowej. W: U. Jakubowska, K. Skarżyńska (red.), *Między przeszłością a przyszłością. Szkice z psychologii politycznej* (s. 179–188). Warszawa: Wydawnictwo Instytutu Psychologii PAN.
- Zawadzki, B., Strelau, J., Szczepaniak P., Śliwińska, M. (1998). *Inwentarz Osobowości Neo-FFI Costy i McCrae. Podręcznik do polskiej adaptacji*. Warszawa: Pracownia Testów Psychologicznych PTP.