

# Co się stanie, gdy mi pomożesz?

## Spojrzenie międzykulturowe na wzajemność pośrednią

Małgorzata Szcześniak, Agnieszka A. Nieznańska

*Pontificia Facoltà di Scienze dell'Educazione, Auxilium, Rzym*

Najbardziej podstawowe pytania dotyczące ludzkich reakcji na życzliwość lub zachowania pomocne innych osób, koncentrują się wokół tematów związanych z wdzięcznością, docenieniem lub wzajemnością bezpośrednią (jeśli ja ci pomogę, ty pomożesz mnie). Jednak teoretyczne i eksperymentalne poszukiwania wskazują na to, że wzajemność pośrednia (jeśli ja ci pomogę, ktoś inny pomoże mnie; jeśli ty mi pomożesz, ja pomogę komuś innemu) także znajduje swoje miejsce w szerokiej gamie relacji międzyosobowych. Artykuł ma na celu zbadanie tematyki wzajemności pośredniej, szczególnie w jej oddolnej formie, z perspektywy kulturowej. Badanie było przeprowadzone na grupie 294 uczestników (98 studentów z Indii, 98 z Polski i 98 z Włoch).

*Słowa kluczowe:* kultura, wzajemność pośrednia, wzajemność odgórna, wzajemność oddolna, Indie, Polska, Włochy

Zasada wzajemności, wyrażająca się w najprostszej formie słowami „przysługa za przysługę”, jest jedną z najbardziej znanych, najczęściej opisywanych i stosowanych reguł życia społecznego (Cialdini, 2007). O ile jednak w wielu kulturach powszechne jest myślenie typu „jeśli podrapiesz mnie po plecach, to ja cię też podrapię” (*you scratch my back and I will scratch yours*) (Stanca, 2009), o tyle znacznie rzadziej zastanawiamy się nad zachowaniami typu „jeśli podrapiesz mnie po plecach, to ja podrapię kogoś innego” (*you scratch my back and I will scratch someone else's*) i „jeśli ja cię podrapię po plecach, to ktoś inny podrapie mnie” (*I scratch your back and someone else will scratch mine*). Można zatem przypuszczać, że nieczęsto myślimy o tym, aby dobro, którego doznaliśmy, przekazać dalej, czyli podzielić się nim z osobą trzecią

oraz że życzliwość, którą okazaliśmy w przeszłości innym, wróciła do nas w postaci uprzejmości osób trzecich, niezaangażowanych w początkową interakcję.

Te dwa dość nietypowe zachowania, określone w literaturze specjalistycznej wzajemnością pośrednią (*indirect reciprocity*), zaczęły przyciągać uwagę naukowców dopiero w latach 70. ubiegłego stulecia, choć idea wzajemności pośredniej towarzyszy człowiekowi już od czasów starożytnych. Na przykład w *Dialogach* przypisywanych Konfucjuszowi, wybitnemu filozofowi chińskiemu żyjącemu na przełomie VI i V wieku przed naszą erą, znajdujemy zachętę do okazywania szacunku rodzicom i dziadkom, ponieważ tylko poważając ludzi starszych, zasłużymy sobie na respekt innych osób (Tomassini, 1974). Podobną myśl odkrywamy w Nowym Testamencie u Jezusa mówiącego o nagrodzie czekającej na tych, którzy czynili dobro swoim bliźnim: „Odziedziczycie królestwo przygotowane dla was od początku świata [bo] wszystko, co zrobiliście dla jednego z tych najmniejszych moich braci, zrobiliście dla mnie” (Mt 25, 35b; 40b). Pozostając w kręgu Biblii, w Starym Testamencie narrator Księgi Mądrości wyznaje: „Rzetelnie poznałem [mądrość], bez zazdrości przekazuję i nie chowam dla siebie jej bogactwa” (Mdr 7,13). Innymi słowy, pragnę dzielić się z innymi tym, co w życiu zdobyłem lub otrzymałem. Również w literaturze rabinicznej nie brakuje odniesień do wza-

---

Małgorzata Szcześniak, Pontificia Facoltà di Scienze dell'Educazione „Auxilium”, via Cremolino 141, 00166 Roma,  
e-mail: mm\_szczesniak@wp.pl

Agnieszka A. Nieznańska, Pontificia Facoltà di Scienze dell'Educazione „Auxilium”, via Cremolino 141, 00166 Roma,  
e-mail: agnieznanska@ymail.com

Korespondencję w sprawie artykułu proszę kierować na adres:  
mm\_szczesniak@wp.pl

Pragniemy złożyć serdeczne podziękowanie Redaktorowi Przewodzącemu oraz Recenzentom za cenne wskazówki merytoryczne pomocne w redakcji artykułu.

jemności pośredniej. W Talmudzie odnajdujemy interesującą historię pewnego żydowskiego ascety, który, widząc człowieka sadzącego drzewko świętojańskie, zwraca się do niego w następujących słowach: „Przecież to drzewko nie zaowocuje przez siedemdziesiąt lat, czy jesteś pewien, że dożyjesz chwili, gdy będziesz mógł jeść zeń owoce?”. W odpowiedzi słyszy: „Gdy przyszedłem na świat, rosły na nim drzewka świętojańskie, które zasadzili dla mnie praojcowie, więc i ja sadzę drzewa dla swoich potomków” (Cohen, 2002). Echa wzajemności pośredniej docierają do nas także z kart Koranu, świętej księgi islamu: „Bóg kocha i nagradza tych, którzy świadczą dobro innym” (Moreno, 1967) oraz z pism wybitnego teologa irańskiego Muhammada al-Ghazaliego z przełomu XI i XII wieku po Chrystusie: „Nie zatrzymuj się obojętnie obok człowieka niesprawiedliwie skrzywdzonego, gdyż kara Boga osiągnie tego, kto nie udzieli pomocy potrzebującemu” (Veccia Vaglieri i Rubinacci, 1970).

Istotę wzajemności pośredniej, zawartą w przytoczonych powyżej cytatach zaczerpniętych z różnych źródeł religioznawczych, jako jeden z pierwszych wyraził Benjamin Franklin, zaliczany do ojców założycieli Stanów Zjednoczonych. W liście z 22 kwietnia 1784 roku ten uczony i polityk amerykański prosił Benjamina Webba, któremu wcześniej pomógł finansowo, aby odwzajemnił mu się za wsparcie materialne nie spłaceniem długu, lecz udzieleniem w przyszłości pomocy komuś innemu, będącemu w potrzebie (Datchuck Sánchez, 2008). Prawie dwa wieki później Robert A. Heinlein, klasyk amerykańskiej fantastyki naukowej, w książce zatytułowanej *Między planetami* (1951) opisał podobne wydarzenie, kończąc rozmowę bohaterów tak mniej więcej brzmiącym zdaniem: „Zamiast zwrócić mi te pieniądze, obdarz nimi kogoś, kto ich bardziej potrzebuje; po prostu podaj je dalej” (Heinlein, 1951, za: Datchuck Sánchez, 2008).

#### **Początki naukowych badań nad zjawiskiem wzajemności pośredniej**

Jak wynika z analiz pojęcia wzajemności pośredniej (Ohtsuki i Iwasa, 2004), pierwsze naukowe podstawy pod wyjaśnienie tego fenomenu położył amerykański socjolog Robert L. Trivers. Chociaż nie użył on terminu wzajemności pośredniej, to jednak zilustrował jej istotę, zwracając uwagę na dwa typy zachowań, które ją charakteryzują. Z jednej strony fenomen ten odnosi się do osób, które otrzymują korzyść nie od kogoś, komu pomogły lub coś ofiarowały, ale od kogoś trzeciego, którego uprzednio nie obdarowały żadnym dobrem. Na tle przedstawionych wcześniej przykładów religioznawczych byłyby to przypadek Boga, który wynagradza człowieka za dobro uczynione bliźniemu (lub karze za zło wyrządzone ko-

muś innemu). Dawca doświadcza korzyści nie w formie wzajemności bezpośredniej, wyrażonej przez odbiorcę, lecz w formie daru lub sankcji od kogoś zupełnie innego. Z drugiej strony wzajemność pośrednia dotyczy tych, którzy, otrzymując dar od dobroczyńcy, działają w podobny sposób na rzecz osoby trzeciej (Trivers, 1971, za: Nowak i Sigmund, 1998b). Jest to przypadek między innymi talmudycznego bohatera dzielącego się życzliwością z pokoleniem, któremu nic nie zawdzięcza i które przyjdzie po nim, ponieważ sam otrzymał dobro od swoich przodków.

Następnym autorem, który nie tylko wprowadził pojęcie wzajemności pośredniej, lecz także uznał ją za biologiczną podstawę moralnego systemu ludzkości był Richard D. Alexander (1986), słynny amerykański zoolog. Rozumiał on wzajemność pośrednią jako fenomen polegający na interwencji „trzeciego” lub wobec „trzeciego” i jako jedno z najbardziej istotnych zjawisk społecznych, którego wyjaśnienie mogłoby przyczynić się nie tylko do zrozumienia natury ludzkiej psychiki, lecz także uchwycenia złożoności relacji międzyosobowych, zwłaszcza związanych z rozwojem zachowań kooperacyjnych.

W tym miejscu należy podkreślić, że zarówno wkład Roberta L. Triversa, jak i intuicje Richarda D. Alexandera (1986) zostały dostrzeżone i docenione przez dwóch naukowców austriackich: Martina A. Nowaka, profesora biologii i matematyki wykładającego na Uniwersytecie Harvarda oraz Karla Sigmunda, matematyka pracującego na Uniwersytecie Wiedeńskim. Aby wyjaśnić te idee podzielili oni wzajemność pośrednią na odgórną (*downstream reciprocity*) i oddolną (*upstream reciprocity*) (Nowak i Sigmund, 1998a, 1998b, 2005).

Wzajemność odgórną zakłada, że osoba, która pomogła komuś w przeszłości ma większe szanse, aby otrzymać wsparcie od innych osób. Dlaczego tak się dzieje? Jak wynika z dotychczasowych badań nad wzajemnością bezpośrednią, ludzie często odnoszą się z życzliwością do osób, które są im przychylnie. Jest to najprostsza forma pozytywnej zależności typu: „Zrobiłem coś dobrego dla ciebie, bo ty zrobiłeś coś dobrego dla mnie”. Analogicznie, relację tę można rozszerzyć na obecność trzeciej osoby i wnioskować, że ludzie traktują z większą życzliwością również osoby, które są przyjazne wobec innych (Rockenbach i Milinski, 2006; Sigmund, 1998). Hipoteza ta ma podstawy teoretyczne w zasadzie budowania „dobrej reputacji” (Alexander, 1987 za: Mohtashemi i Mui, 2003; Fehr i Fischbacher, 2003; Haidt, 2007; Nowak i Sigmund, 2005; Ohtsuki i Iwasa, 2004; Roberts, 2008) i może być sformułowana w postaci następującego stwierdzenia: „Ktoś zrobił coś dobrego dla mnie, bo w przeszłości ja zrobiłem coś dobrego dla kogoś innego”. W tym przypadku (Rysunek 1) o cudzej życzli-

wości w stosunku do mnie decyduje, choć niewyłącznie, renoma jaką wyrobiłem(am) sobie wśród ludzi swoim wcześniejszym zachowaniem, ponieważ – jak zauważają Ohtsuki i współpracownicy (Ohtsuki, Iwasa i Nowak, 2009), pomoc lub dobroć okazane komuś innemu tworzą wokół darczyńcy przekonanie o tym, że jest on szlachetny i pomocny. W tym przypadku strategia odgórnej wzajemności pośredniej zależy od tego, co ktoś wcześniej zrobił dobrego dla kogoś innego.

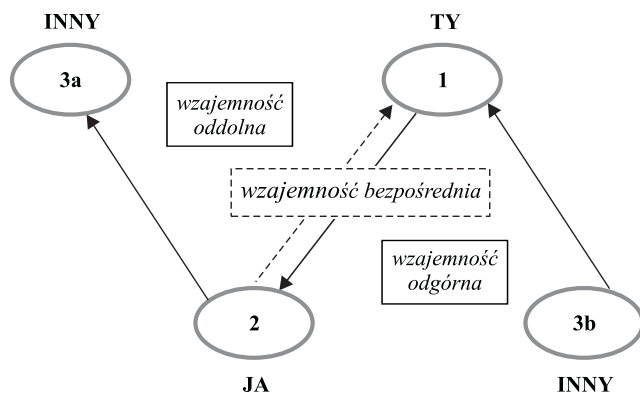
Wzajemność oddolna dotyczy natomiast osoby, która właśnie otrzymała pomoc od kogoś innego i ma niezrozumiałe czy wręcz nieracjonalne pragnienie, aby wesprzeć dobrem osobę trzecią (Nowak i Roch, 2007). Z najnowszych badań wynika, że jednym z czynników, który może mieć związek z gotowością „podania dalej” doznanej życzliwości, jest wdzięczność. Według Martina A. Nowaka i Sébastiena Rocha istnieją przesłanki, które wskazują, że odczucie wdzięczności i towarzyszące jej inne emocje pozytywne mogą być kluczem do zrozumienia dynamiki wzajemności pośredniej w jej formie oddolnej. Wynika to z faktu, iż ogólnie dobry nastrój doświadczany w momencie otrzymania korzyści może pobudzić osobę do obdarowania innych i podzielenia się z nimi swoją radością. Takie zachowanie jest zrozumiałe również w kontekście popularnego powiedzenia, że „miłość

uskrzydla”, czyli szczęście czyni nas zdolnymi nie tylko do działania na rzecz osoby ukochanej (lub darczyńcy), ale ze względu na nią także na rzecz innych, często obcych ludzi (lub trzecich). Tutaj mechanizm oddolnej wzajemności pośredniej ma źródło w tym, że adresat otrzymał wcześniej konkretne dobro i pragnie nim obdarować także innych.

Uzasadnienie roli wdzięczności w podejmowaniu działań charakteryzujących wzajemność pośrednią w paradygmacie biologicznym i matematycznym, zaproponowane przez Nowaka i Rocha, stanowi wyzwanie dla psychologów, którzy dopiero od 2006 roku podjęli próby badań wzajemności pośredniej. Na przykład Monica Y. Bartlett i David DeSteno z Uniwersytetu Northeastern (Bartlett i DeSteno, 2006) wykazali, że wdzięczność za otrzymane dobro nie tylko wzbudza w nas pragnienie, aby dobro odwzajemnić, nawet jeśli koszty tego są duże, ale również motywuje do pomocy osobom obcym, czyli tym, od których nic wcześniej nie otrzymaliśmy. Jest to przypadek wzajemności oddolnej, a wyniki badań pozwalają przypuszczać, że wdzięczność może spełniać rolę mediatora między otrzymaną pomocą a ofiarowaniem jej osobie trzeciej i że wyciągnięcie ręki do nieznanego w takiej sytuacji znacznie wykracza poza tradycyjną i powszechnie znaną wzajemność bezpośrednią. Podobne rezultaty otrzymała w badaniach Jo-Ann Tsang z Uniwersytetu Baylor (Tsang, 2006). Jak się okazało, uczestnicy eksperymentu okazywali większą życzliwość wobec osób sobie nieznanymi, gdy interpretowali dobroczynne działania dawcy jako intencjonalne. I choć autorka nie zajmowała się wzajemnością oddolną, to na podstawie jej odkryć można założyć, że wdzięczność przyczynia się do wzbudzania zachowań prospołecznych względem osób trzecich.

Wdzięczność czy, ogólnie mówiąc, emocje zaliczane do grupy pozytywnych prawdopodobnie nie są jedynymi czynnikami wpływającymi na wzajemność pośrednią. Wśród hipotetycznych determinant, które mogą oddziaływać na tę umiejętność, można wymienić również rodzaj więzi osobowych, wychowanie, cechy osobowości, samoocenę, inteligencję emocjonalną, wartości, normy społeczne czy kontekst kulturowy.

Wstępny przegląd literatury psychologicznej pozwala przypuszczać, że źródeł wzajemności pośredniej należy szukać już we wczesnych relacjach międzyosobowych. Według Melanie Klein (1957) na przykład dziecko w relacji z obiektem, czyli najczęściej z mamą lub z inną osobą znaczącą, uczy się przyjmować dar i początkowo pragnie zachować go wyłącznie dla siebie. Jest to typowa reakcja egocentryczna, właściwa dla tego okresu rozwojowego. Wraz z powtarzającym się doświadczeniem gratyfikacji



Rysunek 1.

Dynamika wzajemności pośredniej, czyli schemat „otwartych trójkątów”

gdzie:

- *Jak ty mnie, tak ja tobie*, czyli:  
(1 → 2) → (2 → 1) – wzajemność bezpośrednia  
(direct reciprocity)
- *Jak ty mnie, tak ja komuś*, czyli:  
(1 → 2) → (2 → 3a) – oddolna wzajemność pośrednia  
(upstream reciprocity)
- *Jak ty mnie, tak tobie ktoś inny*, czyli:  
(1 → 2) → (3b → 1) – odgórna wzajemność pośrednia  
(downstream reciprocity).

cji i wzrastającym zaufaniem do otaczającego je świata zaczyna ono stopniowo odczuwać radość z powodu doznanego dobra i, w konsekwencji, także wdzięczność oraz pragnienie odwzajemnienia przyjemności względem darczyńcy. Potrzeba odwzajemnienia bezpośredniego nie jest jednak ostatnią kompetencją, którą dziecko zdobywa. Autorka podkreśla, że fakt systematycznego przyjmowania przez nie dobra daje mu poczucie bogactwa wewnętrznego, które rozbudza w nim chęć podzielenia się tym, co otrzymało, z innymi osobami. Można zatem sądzić, że w ten sposób, za pomocą odpowiedniej relacji z obiektem, dziecko wychodzi poza ścisły krąg związku „ty–ja–ty” charakteryzującego wzajemność bezpośrednią i otwiera się na nowy typ relacji „ty–ja–inny”, właściwy dla oddolnej wzajemności pośredniej (Rysunek 1).

W nieco innym kontekście mówi o zjawisku wzajemności pośredniej Abraham H. Maslow (1968). Według niego jedną z głównych potrzeb człowieka jest pragnienie bycia kochanym i kochania (Maslow, 1943), czyli otrzymywania miłości i dawania jej. Na pierwszy rzut oka takie sformułowanie może przywodzić na myśl jedynie dynamikę wzajemności bezpośredniej: kocham cię, bo jestem kochany(a) przez ciebie. W rzeczywistości, obok miłości egoistycznej (typu D), która opiera się przede wszystkim na braniu, a nie dawaniu lub dawaniu warunkowym, istnieje także miłość autentyczna (typu B) wyróżniająca osoby samodzielne i bezinteresowne, cieszące się własnymi sukcesami i powodzeniem innych. W przypadku prawdziwej miłości mamy do czynienia nie tylko z umiejętnością dziękowania za otrzymany dar, lecz także z wdzięcznością, która sięga poza dawcę dobra. Doświadczenie przez odbiorcę życzliwości jednostkowej, czyli pochodzącej od konkretnej osoby, nie ogranicza go do podziękowania tylko darczyńcy, ale pozwala mu dojrzeć dobro i piękno w całej otaczającej go rzeczywistości. Co więcej, Maslow (1968) podkreśla, że postrzeganie innych jako dobrych wzbudza w osobie, która doznała życzliwości od obcej osoby, silne pragnienie, aby także komuś obcemu uczynić coś dobrego. Jest to niemal poczucie zobowiązania, potrzeba podzielenia się pozytywnym doświadczeniem z innymi.

Dynamikę przekazywania dobra osobom trzecim, choć bez używania terminu wzajemności pośredniej, opisał również Robert A. Emmons, amerykański psycholog, uważany z Michaelem E. McCulloughem za pionierów systematycznych poszukiwań psychologicznych nad wdzięcznością (Szcześniak, 2007). Jak wynika z przeprowadzonych przez nich serii badań (Emmons, 2007), tym, co wzmacnia w osobach pragnienie działania na rzecz innych jest poczucie wdzięczności za otrzymaną korzyść. Na przykład uczestnicy eksperymentu zapyta-

ni o to, co odczuwali w momencie bycia obdarowanymi dobrem, oprócz wdzięczności wymieniali zadowolenie, radość, pokój i chęć dawania. W innym badaniu osoby odczuwające wdzięczność deklarowały znacznie większą wolę okazania innym wsparcia emocjonalnego i pomocy, aniżeli osoby odczuwające szczęście. Rezultaty te zostały potwierdzone przez wyniki kwestionariusza wysłanego do osób, które dobrze znały uczestników badania, ale nie wiedziały, na czym polegało badanie. Jak się okazało, również niewtajemniczeni w treść eksperymentu znajomi „wdzięcznych badanych” opisali ich jako osoby bardziej gotowe do pomocy i prospołeczne niż znajomi „szczęśliwych badanych”.

Jak podkreśla Emmons (2007), do zbliżonych wniosków doszła Sarah Algae, amerykańska psycholog zajmująca się wpływem emocji na jakość relacji międzyosobowych. Osoby poproszone o opisanie sytuacji związanej z odczuciem szczęścia opowiadały innym o tym, jak dobrze się czuły i jak wiele osiągnęły w życiu. Natomiast osoby, które poproszono o podzielenie się przeżyciem związanym z odczuciem wdzięczności podkreślały dobroć innych i nie koncentrowały się na sobie. Mogłoby to oznaczać, że wdzięczność odwraca naszą uwagę od samych siebie i zwraca ją zarówno w kierunku osób, które obdarowały nas dobrem (przez podziękowanie lub odwzajemnienie), jak i tych, którzy nie uczestniczyli w interakcji (na przykład przez opowiedzenie osobom trzecim o tym, co dobrego nas spotkało).

W innych badaniach przeprowadzonych ze współpracownikami Sarah Algae zauważyła (Algae i Haidt, 2009; Algae, Haidt i Gable, 2008), że osoby wdzięczne nie tylko odwzajemniały otrzymane dobro w myśl sprawiedliwej wymiany społecznej, lecz także wyrażały pragnienie zacieśnienia więzi z dobroczyńcą, spędzając z nim(a) więcej czasu. Wprawdzie te ostatnie wyniki nie są przykładem na wzajemność pośrednią, wskazują jednak, że nawet w związku „ty–ja–ty” odwzajemnienie wykracza poza tradycyjny aspekt materialnego „oddania” czegoś i w ten sposób zakończenia interakcji, pojawia się bowiem wymiar „dzielenia się” czymś własnym, bardziej emocjonalnym, z intencją by tę interakcję przedłużyć i nadać jej nowe znaczenie.

#### **Indeks wymiarów kultur narodowych a wzajemność pośrednia**

Jak widać z przedstawionych powyżej teorii i badań, dotychczas koncentrowano się na roli wdzięczności w przeżywaniu wzajemności pośredniej, analizując mechanizmy związane z rzeczywistością dawania i otrzymywania. Niniejsze badanie nie odbiega pod tym względem od dotychczasowych poszukiwań psychologii, ponieważ pod-

dano w nim analizie wzajemność pośrednią w relacji do wdzięczności przeżywanej przez odbiorcę korzyści. Jego nowością jest natomiast fakt, że zjawisko wzajemności pośredniej, zwłaszcza w jej formie oddolnej zostało zwerifikowanie w trzech różnych kontekstach kulturowych. Celem takiego ujęcia tematu nie było jedynie wypełnienie luki wynikającej z braku analiz międzykulturowych tego fenomenu, ale przede wszystkim zbadanie, czy, w jakim stopniu i w jakiej postaci wzajemność pośrednia jest stosowana w różnych kulturach w sytuacjach otrzymania dobra. Innymi słowy, podjęto wstępną próbę określenia, czy wzajemność pośrednia występuje w wybranych kulturach i czy istnieją różnice w jej okazywaniu.

Punktem wyjścia w badaniu było założenie, że wzajemność pośrednia może występować w różnych środowiskach kulturowych i mieć rozmaite formy manifestacji (niektóre zachowania są bardziej lub mniej charakterystyczne dla danego kontekstu kulturowego). Przemawiałyby za tą hipotezą nie tylko przytoczone w części wstępnej starożytne teksty religijne, reprezentujące różne kultury świata antycznego, ale również przesłanki teoretyczne i empiryczne dotyczące związku wdzięczności i wzajemności bezpośredniej z kulturą. Ponieważ, jak wynika z wcześniejszych analiz, wdzięczność podlega silnym wpływom kulturowym, ze względu na rozmaite normy obyczajowe panujące w różnych społecznościach (Appadurai, 1985; Naito, Wangwan i Tani, 2005), oczekiwano zatem, że przez analogię sposób rozumienia i stosowania wzajemności pośredniej może być też kulturowo zróżnicowany. Dodatkowym wzmocnieniem dla tego typu założenia były wyniki badań przeprowadzonych przez Simona Gächtera i Benedicta Hermanna (2009), austriackich ekonomistów wykładających na Uniwersytecie Nottingham na temat związków między pozytywną i negatywną wzajemnością bezpośrednią oraz czynnikami kulturowymi. Według nich, kultura silnie wpływa zarówno na pozytywną, jak i negatywną wzajemność bezpośrednią, co pozwoliło przypuszczać, że w przypadku wzajemności pośredniej jej występowanie także może być związane z kulturą. Ponadto teoretycznym wyjaśnieniem dla tych wniosków wydały się wrodzona zdolność uczenia się od innych (przejmowanie wartości, zwłaszcza od osób sukcesu lub należących do większości w społeczeństwie) oraz oddziaływanie norm społecznych, które wyrażają właściwą reakcję na otrzymane od innych dobro i regulują zasady kontaktów międzyludzkich (Cialdini, 2007; Henrich i Boyd, 2001).

Na uwagę zasługuje wybór kontekstów kulturowych, w których przeprowadzono badanie, mianowicie hinduski, polski i włoski. W wyborze państw, w których zrealizowano projekt kierowano się różnorodnością kulturową odnotowaną w indeksie wymiarów kultur narodowych

(Tabela 1), sporządzonym przez holenderskiego socjologa Geerta Hofstede'a (Hofstede i Hofstede, 2007): dystans władzy (*Power Distance Index* – PDI); kolektywizm i indywidualizm (*Individualism* – IDV); kobiecość i męskość (*Masculinity* – MAS); unikanie niepewności (*Uncertainty Avoidance Index* – UAI) i orientacja długoterminowa (*Long Term Orientation* – LTO), początkowo nazwana *confucian work dynamism* przez Michaela Harrisa Bonda i następnie zaadoptowana przez Geerta Hofstede'a (Hofstede, 2001; Hofstede i Hofstede, 2007).

Trzeba podkreślić, że ideałem byłoby zbadanie wymiarów Geerta Hofstede'a w trzech wybranych przez nas grupach kulturowych. Jednak, zważywszy na to, że taka analiza nie została przeprowadzona, w niniejszej pracy odniesiono się do indeksu wymiarów kulturowych, co może w pewnym sensie ograniczać wiarygodność wyłonionych w badaniu związków (Podsumowanie). Ponadto, z uwagi na stan wiedzy trudno na tym etapie o wyczerpujący opis relacji występujących między poszczególnymi wymiarami a wzajemnością pośrednią, choć pewne intuicje starano się zaprezentować.

Pierwszym wymiarem przedstawionym przez Geerta Hofstede'a jest wymiar dystansu władzy, który sugeruje dość duże różnice między Indiami a Włochami oraz nieco mniejsze pomiędzy Polską i Włochami. Włochy, ze średnim poziomem dystansu są przykładem kultury, w której nie okazuje się wyraźnego, manifestowanego dystansu między ludźmi i nie podkreśla się różnic w statusie społecznym i materialnym między nimi. Natomiast w kulturze hinduskiej i polskiej różnice te są bardziej zaakcentowane (Hofstede i Hofstede, 2007). Choć nie przeprowadzono dotychczas badań związków wymiaru dystansu władzy ze wzajemnością pośrednią, można pokusić się o próbę ich wyjaśnienia, szukając pewnych analogii do

Tabela 1.

Indeks wymiarów kultur narodowych według Geerta Hofstede'a

Wymiar \ Kraj	Średnia światowa	Indie	Polska	Włochy
dystans władzy	55	77	68	50
kolektywizm i indywidualizm	43	48	60	76
kobiecość i męskość	50	56	64	70
unikanie niepewności	64	40	93	75
orientacja długoterminowa	45	61	32	34

badania nad wdzięcznością i statusem społecznym ofiarodawcy. Z analiz wynika, że percepcja wyższego statusu dobroczyńcy częściej wzbudza wdzięczność, aniżeli postrzeganie niższego statusu darczyńcy (Becker i Smenner, 1986). Taki rezultat może być wynikiem tego, że otrzymanie daru od kogoś o wyższym statusie społecznym lub materialnym może poprawić nasz dobrostan, zwiększyć intensywność emocji pozytywnych i w ten sposób również przyczynić się do działania na rzecz osób trzecich (Isen, 1970).

Drugim wymiarem zaproponowanym przez Geerta Hofstede'a jest kolektywizm i indywidualizm. Jak wynika z indeksu, również w tym wymiarze istnieją znaczne różnice. Włochy są przykładem kultury typowo indywidualistycznej (Hui, Yee i Eastman, 1995), która ceni jednostkę, jej pracę, niezależność i samodzielność, natomiast Indie są przykładem raczej kultury kolektywistycznej, w której pozycję jednostki wyznacza przynależność do grupy, współzależność i wrażliwość na potrzeby innych (Ghosh, 2004). Tymczasem Polska, na tle tych państw, jest uważana za kraj o pośrednim poziomie kolektywizmu i indywidualizmu (Hofstede i Hofstede, 2007). Wydaje się, że to właśnie kolektywizm powinien wpływać na kształtowanie się relacji wzajemności pośredniej. Przemawiałby za tym aspekt wrażliwości na potrzeby innych i odpowiedzialności za innych, który charakteryzuje kultury kolektywistyczne (Ghosh, 2004). Ponadto, jak zauważa Stella Ting-Toomey (1986), w tych kulturach wzajemność jest postrzegana jako obowiązek i jego niedopełnienie oceniane jest jako zaniedbanie moralne.

W kolejnym wymiarze, jakim jest unikanie niepewności, widać bardzo dużą różnicę między Polską a pozostałymi krajami, co może wskazywać, iż Polacy charakteryzują się wysokim poziomem niepokoju w sytuacjach nieprzewidywalności stosunków społecznych i niepewności przyszłości. W praktyce może to oznaczać, że wysoki wskaźnik unikania niepewności może negatywnie wpływać zwłaszcza na wzajemność odgórną. Jeśli bowiem nie jesteśmy pewni, czy ktokolwiek inny w przyszłości odwzajemni nam przysługę, trudno będzie nam pomóc komuś teraz. Tego problemu nie ma w przypadku wzajemności oddolnej, gdyż skoro ktoś nam już pomógł, to my pierwsi odnosimy korzyść i nie ponosimy ryzyka związanego z ostatecznym bilansem wymiany. Dlatego bez obawy możemy okazać wzajemność pośrednią wobec trzeciej osoby nieuczestniczącej w początkowej interakcji.

Na skali męskości nie ma zbyt dużych różnic pomiędzy trzema krajami, choć Indie wydają się mieć najniższy poziom męskości wśród krajów wziętych pod uwagę w tych badaniach, a Włochy najwyższy. Zatem w przypadku Włoch mamy do czynienia z kulturą różnicującą w więk-

szym stopniu role obu płci, co w praktyce oznacza między innymi, że kobietom przypisuje się troskę o sferę uczuć i zachowanie harmonii, a mężczyznom – dbanie o asertywność i przebojowość (Huntington, 2007). Natomiast w kulturach o niższym stopniu męskości duże znaczenie ma troska o innych (*people orientation*) oraz ideał współzależności, który odpowiada zachowaniom skierowanym na relacje interpersonalne (Hofstede i Hofstede, 2007), co może ułatwiać wybory związane z wzajemnością.

W ostatnim wymiarze dane o orientacji długoterminowej wskazują na dużą różnicę między Indiami a Polską i Włochami. Wysoki wynik u przedstawicieli Indii może sugerować orientację długoterminową, która charakteryzuje się wytrwałością, kształtowaniem relacji według statusu, zapobiegliwością i poczuciem wstydu. Niski rezultat u Polaków i Włochów wskazuje na orientację krótkoterminową, poszanowanie tradycji, „zachowanie twarzy” oraz przestrzeganie norm społecznych (Hofstede i Hofstede, 2007). Można się więc spodziewać, że orientacja krótkoterminowa będzie związana z większą gotowością do wzajemności bezpośredniej i być może także do wzajemności pośredniej, gdyż odwzajemnianie życzeń, przysług i prezentów stanowi jedną z norm społecznie obowiązujących.

### Hipotezy badawcze

Na podstawie zaprezentowanych teorii, badań oraz wymiarów Geerta Hofstede'a wskazujących na różnorodność kulturową trzech wziętych pod uwagę krajów, ogólnie przyjęto, że wymiary te mogą modyfikować formy przeżywania wzajemności pośredniej. Określono także przypuszczalne bardziej szczegółowe zależności, które ze względu na eksploracyjny charakter badań ograniczono do trzech hipotez.

H1: Jednostki pochodzące z krajów o orientacji krótkoterminowej (Polska, Włochy) mogą być bardziej skłonne do przypisania wzajemności bezpośredniej innym osobom ze swojej kultury, niż jednostki pochodzące z krajów o orientacji długoterminowej (Indie).

Podstawą dla tej hipotezy stało się przypuszczenie, że chęć „zachowania twarzy” oraz odwzajemnianie przysług i podarków, które charakteryzują orientację krótkoterminową (Huntington, 2007) znajdują swój wyraz w pragnieniu okazania większej wzajemności bezpośredniej, nawet jeśli będzie się to wiązało z dużym kosztem, u osób pochodzących z kontekstu kulturowego o niskim rezultacie LTO.

H2: Jednostki reprezentujące kulturę o wysokim wskaźniku unikania niepewności (polscy studenci) mogą przypisywać innym osobom ze swojej kultury wyższy brak wdzięczności wobec darczyńcy, niż jednostki reprezen-

tujące kulturę o niskim wskaźniku niepewności (studenci z Indii i Włoch).

Ta hipoteza została sformułowana na bazie istoty braku wdzięczności, która może wyrażać się między innymi brakiem odpowiedzi na otrzymane dobro (np. zapomnieniem) (Emmons, 2007; Emmons i Shelton, 2002). Jedną z przyczyn braku wdzięczności może być silna nieufność, pojawiająca się w przypadku otrzymania nieoczekiwane go daru lub niespodziewanej pomocy. Jeśli nieufność ta jest wzmocniona niepokojem związanym z silnym unikaniem niepewności, można spodziewać się znaczących różnic w odczuwaniu wdzięczności.

H3: Jednostki pochodzące z krajów charakteryzujących się w wyższym stopniu kolektywizmem i wysokimi wymiarami ugodowości oraz sumiennosci mogą wskazywać na większą intensywność wzajemności pośredniej u innych osób ze swojej kultury, aniżeli jednostki pochodzące z kultury indywidualistycznej.

Przyjęcie powyższej hipotezy wiązało się przede wszystkim z przekonaniem, że kolektywizm, wysoka ugodowość i sumiennosc mogą decydować o większym otwarciu na potrzeby innych (Zawadzki, Strelau, Szczepaniak i Śliwińska, 1998) i w konsekwencji na większe zastosowanie wzajemności pośredniej.

### Metoda

#### Osoby badane

W badaniach wzięło udział 300 studentów. Analizie poddano 294 kwestionariusze, w tym 98 z Indii, 98 z Polski oraz 98 z Włoch. Wykluczono 6 kwestionariuszy ze względu na brak danych istotnych dla badania. Uczestnikami byli studenci pochodzący z Vellore, w stanie Tamil Nadu (Indie), z Lublina, Rzymu i Perugi.

#### Narzędzie i procedura badawcza

Metodę badania reakcji na otrzymane dobro, w tym wzajemności pośredniej, zaproponowano w formie historyjki opartej na wspomnieniach Catherine Ryan Hyde (2000), autorki książki *Pay it forward*. Na potrzeby badania napisano dwa zakończenia opowiadania, tworząc tym samym dwa odmienne konteksty badawcze. Dla nadania narracji większej wiarygodności, w miejsce oryginalnej nazwy miasta Los Angeles, gdzie naprawdę miało miejsce opisane zdarzenie, wpisano stolicę państwa, z którego pochodzili studenci, czyli odpowiednio: Nowe Delhi, Warszawę lub Rzym.

Każda z trzech grup uczestniczyła w badaniu na terenie własnego kraju. Po zapewnieniu anonimowości poproszono badanych o rzetelne wypełnienie krótkiego kwestionariusza. Pakiet badawczy był poprzedzony krótką instrukcją, w której poproszono uczestników o uważ-

ne przeczytanie obu historyjek, wyobrażenie sobie, jak mogła zareagować bohaterka w określonych sytuacjach i ustosunkowanie się do przedstawionych twierdzeń. Oba opowiadania zostały zaprezentowane wszystkim osobom badanym (schemat wewnątrzgrupowy) i kolejność ich prezentacji była zawsze taka sama. Wobec każdej grupy zastosowano ten sam zestaw pytań i twierdzeń, przetłumaczony na język, którym zwykle posługują się obywatele danego kraju. W przypadku Indii wykorzystano język angielski używany powszechnie w urzędach oraz indyjskim szkolnictwie wyższym (Ahmed i Sales, 2008).

Analiza statystyczna zebranego materiału została przeprowadzona przy użyciu pakietu SPSS 16.IT for Windows.

*Kontekst 1 – reakcja w obecności dobroczyńców.* „Dwadzieścia pięć lat temu, późnym wieczorem jechałam sama główną ulicą w jednej z dzielnic Warszawy. Mój stary samochód nie był w dobrej kondycji. Kiedy zahamowałam, zjeżdżając z drogi, nagle zgasł silnik. Wyłączyły się wszystkie światła (reflektory i światła mijania) i tylna część samochodu wypełniła się dymem. Wyskoczyłam z samochodu i zobaczyłam dwóch mężczyzn biegnących w moim kierunku. Jeden z nich gwałtownie otworzył maskę mojego samochodu. Silnik płonął. Płomienie były blisko zaworu z gazem. Jednocześnie drugi mężczyzna próbował zgasić płomień za pomocą koca. Dopiero w momencie, gdy przyjechała straż pożarna zrozumiałam, że mój samochód mógł wybuchnąć. Mogliśmy wszyscy troje zginąć lub doznać poważnych obrażeń. Ci dwaj mężczyźni uratowali mój samochód, ocalili moje życie, cały czas ryzykując własnym życiem dla kogoś obcego. Myśląc o tym, co oni właśnie dla mnie zrobili, podeszłam do nich i ... (dokończ opowiadanie)”.

W pierwszym kontekście bohaterka opowiadania miała okazję rozmawiać ze swoimi dobroczyńcami aż do pożegnania się z nimi, a otwarty charakter zakończenia historyjki pozostawiał uczestnikom możliwość indywidualnej interpretacji zdarzenia i w późniejszej fazie analiz pozwalał wyłonić różne rodzaje reakcji na dobro. Spodziewano się bowiem, że większość badanych przypisze kobiecie wdzięczność (słowo „dziękuję”) za otrzymaną pomoc i że niektórzy z uczestników wskażą także na inne formy odpowiedzi (np. deklaracja wzajemności bezpośredniej w postaci zaproszenia na obiad lub do kina; deklaracja wzajemności pośredniej w postaci pomocy w przyszłości komuś innemu; wdzięczność w postaci opowiedzenia tego, co się wydarzyło, innym osobom).

Zebrane informacje poddano analizie sędziów kompetentnych, którzy mieli za zadanie dokonać kodyfikacji odpowiedzi udzielonych przez respondentów. W tym celu za-

poznano ich z trzema kategoriami zachowań, uważanych powszechnie jako typowe reakcje na dobro (Emmons, 2007; Maslow, 1968), czyli wdzięcznością, docenieniem i wzajemnością bezpośrednią. Na potrzeby badania dodano kategorię wzajemności pośredniej, aby zweryfikować jej obecność w sytuacji otrzymania pomocy lub wsparcia. Każde z zachowań było tak zdefiniowane, aby umożliwić sędziom obiektywną ocenę odpowiedzi.

*Kontekst 2 – reakcja podczas nieobecności dobroczyńców.* „Dwadzieścia pięć lat temu... Ci dwaj mężczyźni uratowali mój samochód, ocalili moje życie, cały czas ryzykując własnym życiem dla kogoś obcego. W całym zamieszaniu towarzyszącym załatwianiu spraw ze strażą pożarną, nie zauważyłam, że ci dwaj mężczyźni już odjechali. W tej sytuacji zdecydowałam... (dokończ opowiadanie, oceniając poziom motywacji według poniższej skali)

1 – w ogóle niezmotywowana; 2 – niezmotywowana; 3 – nie mam zdania; 4 – zmotywowana; 5 – bardzo zmotywowana

\_\_\_\_\_ za wszelką cenę ich odnaleźć, by móc im podziękować (a)

\_\_\_\_\_ w przyszłości pomóc komuś potrzebującemu (b)

\_\_\_\_\_ zapomnieć jak najszybciej o tym wydarzeniu (c)

\_\_\_\_\_ wpłacić sumę pieniędzy na konto ofiar wypadków samochodowych (d)

\_\_\_\_\_ opowiedzieć o tym wydarzeniu innym osobom (e)

\_\_\_\_\_ pamiętać o nich i życzyć im dobrze (f)”

W drugim kontekście bohaterka opowiadania nie mogła osobiście podziękować swoim wybawcom za pomoc. Poproszono uczestników, aby za pomocą sześciu gotowych odpowiedzi wyrazili swoją opinię i określili na 5-stopniowej skali Likerta, jaka byłaby intensywność

motywacji kobiety do wybranych reakcji. Każdy z przedstawionych itemów wskazywał na inny rodzaj reakcji: wzajemność bezpośrednią (a); wzajemność pośrednią emocjonalną lub materialną (b, d); brak wdzięczności (c); wdzięczność wyrażoną werbalnie lub pamięcią (e, f). Takie podejście umożliwiło w następnej fazie estymację zaproponowanych zachowań.

Należy podkreślić, że o ile itemy a), b), d), e) i f) wydają się nie wzbudzać wątpliwości co do charakteru reakcji, o tyle item c) mógłby wydawać się niejasny, sugerując nie brak wdzięczności, lecz na przykład chęć zapomnienia o traumatycznym wydarzeniu. Choć nie można wykluczyć takiej interpretacji ze strony uczestników, to – jak wykazują wyniki w przedstawionej poniżej analizie – reakcja ta cieszyła się najmniejszą popularnością wśród respondentów, co mogłoby oznaczać, że odczytali oni item właściwie, czyli w kontekście braku wdzięczności. Potwierdzeniem tego mogą być rezultaty analizy czynnikowej (Tabela 2) przeprowadzonej na wszystkich uczestnikach ( $N = 294$ ) i wykonanej na sześciu zaprezentowanych itemach.

Wyniki wskazują na to, że item c) (zapomnieć jak najszybciej o tym wydarzeniu) jest osobnym czynnikiem i nie łączy się z itemem a) (za wszelką cenę ich odnaleźć, by móc im podziękować), który z kolei tworzy oddzielny czynnik. W konsekwencji wyodrębniono cztery silne czynniki, które nazwano odpowiednio: 1) wdzięczność wyrażona słowem lub myślą; 2) brak wdzięczności; 3) wzajemność pośrednia wyrażona materialnie bądź czynem; 4) wzajemność bezpośrednia. Uzyskano miarę KMO adekwatności doboru próby o wyniku 0,52, a ogólny odsetek wyjaśnianej wariancji dla czterech czynników wyniósł 77,51%.

Tabela 2.

Ładunki czynnikowe itemów użytych w drugim kontekście ( $N = 294$ )

Item	Czynnik			
	1	2	3	4
item e) opowiedzieć o tym wydarzeniu innym osobom	<b>0,82</b>	-0,04	0,02	0,08
item f) pamiętać o nich i życzyć im dobrze	<b>0,83</b>	0,07	-0,04	-0,14
item c) zapomnieć jak najszybciej o tym wydarzeniu	0,04	<b>0,96</b>	-0,01	-0,01
item d) wpłacić sumę pieniędzy na konto ofiar wypadków samochodowych	-0,26	0,19	<b>0,76</b>	-0,20
item b) w przyszłości pomóc komuś potrzebującemu	0,29	-0,26	<b>0,69</b>	0,22
item a) za wszelką cenę ich odnaleźć, by móc im podziękować	-0,05	-0,01	-0,02	<b>0,96</b>



### Analiza wyników

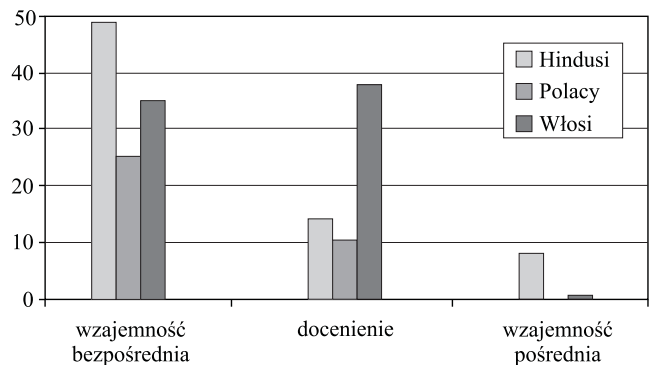
#### Reakcja na dobro

##### w sytuacji obecności dobroczyńców

Rezultaty uzyskane w pierwszym kontekście, czyli w sytuacji obecności dobroczyńców wykazały, że najbardziej powszechną i jednocześnie pierwszą reakcją na otrzymaną pomoc były słowa wdzięczności, co deklarowało około 95% uczestników w każdej z badanych grup ( $\chi^2 = 0,829$ ;  $p > 0,05$ ).

Oprócz spontanicznego podziękowania werbalnego, osoby w następnej kolejności wyrażały także inne reakcje (Rysunek 2), takie jak wzajemność bezpośrednia, docenienie i wzajemność pośrednia. W przypadku wzajemności bezpośredniej, polegającej na konkretnym „oddaniu” uzyskanej przysługi, wzięto pod uwagę wyrażenia typu: „zdecydowałam, że zaproszę ich na kolację”, „zapropnowałam wspólne wyjście na kawę”, „zapytałam, jak mogę się im zrewanżować”. Spodziewano się, że oprócz wdzięczności to właśnie wzajemność bezpośrednia będzie najczęściej pojawiającą się reakcją. Zgodnie z przewidywaniami, w obrębie całej grupy rzeczywiście odwzajemnienie konkretne wymieniano najczęściej; wyniosło ono 59,8%. Jeśli chodzi o słowa docenienia zaliczono do nich wyrażenia podkreślające ocenę wartości otrzymanego wsparcia (McCarty i Childre, 2004), np. „wyraziłam im swój podziw za odważny i bohaterski czyn”, „doceniałam ich pomoc, bo dla mnie narażali swoje życie”. W całej grupie docenienie wyniosło 34,8%. Najmniej liczne były reakcje odnoszące się do wzajemności pośredniej, która była formułowana w następujący sposób: „pomyślałam, że gdyby w przyszłości ktoś znalazł się w podobnej sytuacji, na pewno bym mu pomogła”, „zdecydowałam, że zaangażuję się w wolontariat, aby nieść innym pomoc”. Tylko 5,4% osób wymieniło tę reakcję. Różnice pomiędzy wymienionym reakcjami okazały się statystycznie istotne ( $\chi^2 = 81,70$ ;  $p < 0,001$ ).

W następnej kolejności, po dokonaniu przekształcenia zmiennej nominalnej na ciąg zmiennych dychotomicznych, zbadano różnice pomiędzy grupami narodowościowymi w obrębie wzajemności bezpośredniej, docenienia i wzajemności pośredniej. Zaobserwowano, że Hindusi uzyskali najwyższy wynik (50%) w reakcji wzajemności bezpośredniej. Test Manna-Whitneya wykazał znaczące różnice zarówno pomiędzy Hindusami a Włochami (35,7%;  $z = -2,016$ ;  $p < 0,05$ ), jak i Hindusami i Polakami (26,5%;  $z = -3,371$ ;  $p < 0,001$ ). Odnotowano brak istotnej różnicy między Włochami i Polakami (26,5%;  $z = -1,385$ ;  $p > 0,05$ ). Była to reakcja zawierająca impuls do działania na rzecz dobroczyńcy i jako taka była oczekiwana w kontekście bezpośredniego kontaktu z dawcą.



Rysunek 2.

Druża reakcja na pomoc w sytuacji obecności dobroczyńcy (kontekst 1)

Kolejną reakcją było docenienie. Rezultaty wykazały, iż było ono najczęściej wymieniane przez włoskich studentów (38,8%), nieco rzadziej przez Hindusów (15,3%) i najrzadziej przez Polaków (11,2%). Istotne różnice odnotowano w przypadku Włochów i Hindusów ( $z = -3,689$ ;  $p < 0,001$ ) oraz Włochów i Polaków ( $z = -4,442$ ;  $p < 0,001$ ). W przypadku Hindusów i Polaków nie zauważono znaczących różnic ( $z = 0,840$ ;  $p > 0,05$ ).

Analizy wykazały, że w przypadku wzajemności pośredniej Hindusi byli grupą najczęściej wskazującą na tę reakcję (9,2%). W grupie włoskiej tylko jedna osoba wspomniała o tej reakcji (1%;  $z = -2,590$ ;  $p < 0,05$ ). Natomiast w grupie polskiej nikt nie wskazał wzajemności pośredniej jako reakcji na otrzymaną pomoc.

#### Reakcja na dobro

##### w sytuacji nieobecności dobroczyńców

Wyniki uzyskane w drugim kontekście, czyli w sytuacji nieobecności dobroczyńców, wykazały, że najbardziej charakterystycznym stylem reakcji na pomoc przypisaną bohaterce opowiadania przez wszystkich uczestników badania była niewerbalna wdzięczność, wyrażająca się zachowaniem w pamięci otrzymanego dobrodziejstwa ( $M = 4,49$ ;  $SD = 0,80$ ) oraz wzajemność bezpośrednia w postaci odnalezienia dobroczyńców za wszelką cenę ( $M = 4,26$ ;  $t(266) = -2,758$ ;  $p < 0,01$ ). Nieco niżej, choć ciągle wysoko, badani wyrazili wzajemność pośrednią rozumianą jako chęć pomocy w przyszłości komuś innemu, potrzebującemu wsparcia ( $M = 4,20$ ;  $t(267) = 0,913$ ;  $p > 0,05$ ) oraz wdzięczność słowną, deklarując opowiedzenie tego zdarzenia komuś trzeciemu ( $M = 4,16$ ;  $t(267) = 0,627$ ;  $p > 0,05$ ). Średnio została oceniona wzajemność pośrednia w postaci wpłacenia sumy na konto ofiar wypadków drogowych ( $M = 3,22$ ;  $t(267) = -10,537$ ;

Tabela 3.  
Reakcja na dobro w zależności od grupy narodowościowej (2 kontekst)

Przynależność do grupy → czynnik ↓		Hindusi (n = 98)	Polacy (n = 98)	Włosi (n = 98)	Istotność różnic między grupami			
					<i>F</i>	<i>p</i>	$\eta^2$ %	Test Gamesa- Howella
wzajemność bezpośrednia	<b>M</b> SD	<b>3,97</b> 1,33	<b>4,42</b> 0,89	<b>4,33</b> 0,98	4,42	0,013	0,032	[P;W-H]
brak wdzięczności	<b>M</b> SD	<b>1,80</b> 1,04	<b>2,21</b> 1,17	<b>1,66</b> 1,00	6,65	0,002	0,048	[P-W;H]
wzajemność pośrednia (kwota)	<b>M</b> SD	<b>3,82</b> 0,83	<b>2,98</b> 1,10	<b>2,98</b> 1,03	19,36	0,001	0,012	[H-P;W]

$p < 0,001$ ), a najslabszą reakcją okazało się jak najszybsze zapomnienie o wydarzeniu ( $M = 1,90$ ;  $t(266) = -14,430$ ;  $p < 0,001$ ).

Kolejne wyniki dotyczyły podobieństw i różnic w wyborze reakcji na pomoc pomiędzy trzema badanymi grupami. Rezultaty przeprowadzonej analizy wariancji ANOVA (Tabela 3) pokazały kilka istotnych różnic. Test Gamesa-Howella (Wieczorkowska, Kochański i Eljaszuk, 2004) zastosowany przy założeniu o braku równości wariancji (*test Levene'a* = 7,68;  $p = 0,001$ ) wykazał, że różnica w deklaracji wzajemności bezpośredniej wystąpiła między grupą europejską a grupą azjatycką:  $F(2, 271) = 4,42$ ;  $p < 0,013$ ;  $\eta^2 = 0,032$ . Różnice odnotowano także w przypadku reakcji braku wdzięczności:  $F(2, 267) = 6,65$ ;  $p < 0,002$ ;  $\eta^2 = 0,048$ . Jak się okazało, zapomnienie o wydarzeniu było znacząco częściej wskazywane przez Polaków niż przez Włochów ( $p < 0,002$ ) i Hindusów ( $p < 0,039$ ). Ponadto, istotne różnice zauważono w wypadku wzajemności pośredniej dotyczącej wpłacenia kwoty na konto ofiar kolizji:  $F(2, 268) = 19,36$ ;  $p < 0,001$ ;  $\eta^2 = 0,012$ . Tym razem grupą przypisującą kobiecie znacznie większą chęć pomocy w przyszłości tym, którzy ulegliby wypadkowi samochodowemu, byli Hindusi ( $p < 0,001$ ).

Jeśli chodzi o pozostałe reakcje na dobro, czyli wzajemność pośrednią w postaci pomocy komuś trzeciemu w przyszłości, wdzięczność wyrażoną przez opowiedzenie innym, co się wydarzyło i wdzięczną pamięć, nie odnotowano znaczących różnic pomiędzy grupami. Potwierdzają to otrzymane statystyki. W przypadku: (b) wzajemności pośredniej uzyskano:  $F(2, 266) = 0,65$ ;  $p < 0,525$ ;  $\eta^2 = 0,005$ ; (e) wdzięczności:  $F(2, 266) = 0,28$ ;  $p < 0,756$ ;  $\eta^2 = 0,002$ ; (f) pamięci:  $F(2, 264) = 0,48$ ;  $p < 0,617$ ;  $\eta^2 = 0,004$ .

### Dyskusja wyników

W dotychczasowych badaniach psychologicznych nad reakcją odbiorcy na otrzymaną pomoc lub dobro koncentrowano się na wdzięczności, jej braku i wzajemności bezpośredniej, podkreślając, że należą one do najbardziej typowych zachowań wyrażanych przez ludzi w sytuacji obdarowania. W niniejszym badaniu podjęto próbę wykazania, iż, oprócz wymienionych sposobów odpowiedzi na uzyskaną korzyść, może wystąpić również wzajemność pośrednia.

Jak wynika z uzyskanych rezultatów, wzajemność pośrednia jest zachowaniem, które pojawia się w sytuacjach reakcji na dobro, choć na tym etapie analiz trudno jeszcze stwierdzić, jaka jest rzeczywista częstotliwość tego występowania. W pierwszym kontekście wyniki wykazały, że o ile wdzięczność jest najczęściej wymienianą reakcją na otrzymaną przysługę, o tyle wzajemność pośrednia jest już rzadziej kojarzona jako spontaniczna i niesugerowana z zewnątrz odpowiedź. W całej grupie odnotowano tylko 5,4% badanych, którzy myśleli, że kobieta mogłaby w przyszłości zrobić coś dobrego osobom trzecim niebiorącym udziału w początkowej interakcji.

W przypadku zaproponowanych w badaniu hipotez również osiągnięto interesujące rezultaty. Wyniki badań potwierdziły hipotezę H1, mówiącą o tym, że osoby pochodzące z kultur o orientacji krótkoterminowej mogą być bardziej skłonne do przypisania innym wzajemności bezpośredniej, niż osoby reprezentujące kulturę o orientacji długoterminowej. Oprócz uzasadnienia opartego na wymiarze orientacji Geerta Hofstede'a, zwłaszcza w relacji do „zachowania twarzy”, czyli do dbania o własny wizerunek (w Polsce silny, stąd wyższa wzajemność bezpośrednia), nie bez znaczenia jest też fakt, że w kulturze hinduskiej wzajemność bezpośrednia i poczucie zobo-

wiązania są silnie odczuwane, ale raczej wobec osób żyjących w bliskich relacjach rodzinnych lub biznesowych (Roland, 1991). Zważywszy, że kontekst, w którym rozgrywała się historia, obejmował przypadkowo spotkane i obce sobie osoby mogłoby to spowodować, iż uczestnicy badania przypisali kobiecie mniejsze poczucie się do obowiązku, aby wskazać na wzajemność bezpośrednią jako zachowanie wiążące w opisanym przypadku. Łączyłyby się z tym wyniki innego badania międzykulturowego (Ahmed i Sales, 2008), w którym wykazano, że kultura hinduska, będąc kulturą kolektywistyczną, należy do grup o raczej niskim zaufaniu społecznym (*low-trust societies*), gdzie zaufaniem obdarza się głównie osoby z kręgu rodzinnego lub tego samego kręgu etnicznego. Jeśli dobroczyńcą jest nieznajomy, wydaje się zrozumiałe, że traktuje się go z większą nieufnością, niż gdyby darczyńcą był ktoś bliski. Również Marek Szopski (2005), nawiązując do typologii Geerta Hofstede'a, podkreśla, że Hindusi charakteryzujący się wysokim dystansem władzy, nie ufają sobie nawzajem tak silnie, co w konsekwencji może tłumaczyć niższą intensywność wzajemności bezpośredniej wskazaną przez studentów z Indii.

W związku z niższymi wynikami Hindusów we wzajemności bezpośredniej uzyskanymi w drugim kontekście na uwagę zasługuje fakt, że w pierwszym kontekście studenci hinduscy udzielili najwięcej odpowiedzi związanych z potrzebą odwzajemnienia bezpośredniego, co można by uznać za sprzeczność. Warto jednak zauważyć, że powodem wspomnianej różnicy może być rodzaj wzajemności bezpośredniej wskazany w obu kontekstach. O ile bowiem w pierwszym kontekście badani, dzięki pytaniu otwartemu, mieli okazję wyrazić swój pomysł na wzajemność bezpośrednią (zaproszenie na obiad; poproszenie o adres, aby móc w przyszłości się zrewanżować; ofiarowanie nieokreślonej pomocy), o tyle w drugim kontekście wzajemność bezpośrednia była niejako narzucona i miała charakter bardziej zobowiązujący (za wszelką cenę odnaleźć dobroczyńców). Można przypuszczać, że wyrażenie własnych propozycji na odwzajemnienie było bardziej realne i odpowiadało materialnym oraz czasowym możliwościom respondentów. Natomiast zachowanie, które mogło być poza ich zasięgiem, zostało ocenione słabiej jako perspektywa działania głównej bohaterki.

Kolejną hipotezą, która znalazła potwierdzenie w tych badaniach była ta dotycząca związku braku wdzięczności z wysokim wskaźnikiem unikania niepewności (H2). Zgodnie z przewidywaniami, Polacy, charakteryzujący się intensywnym stopniem unikania niepewności, przypisali kobiecie najwyższy brak wdzięczności. Biorąc pod uwagę fakt, że sytuacje nowe i nieoczekiwane, a do takich można zaliczyć wydarzenie opisanie w historyjce, bu-

dzą w jednostkach o wysokim UAI większą ostrożność, a nawet poczucie zagrożenia, wydaje się zrozumiałe, że brak wdzięczności przypisany przez polskich studentów bohaterce opowiadania był silniejszy niż w przypadku studentów hinduskich i włoskich. Ponadto, jak wynika z innych badań (Wojciszke i Baryła, 2005), w kulturze polskiej powszechna jest norma negatywnego myślenia, która wyraża się nieufnością wobec innych ludzi i która w konsekwencji dystansuje również od osób „społecznie dobrych”. Jeszcze innym powodem, dla którego poziom ten mógł być najwyższy, są wnioski Krystyny Skarżyńskiej (2005), że w Polsce 80%–90% osób zgadza się z twierdzeniem o konieczności zachowania ostrożności w stosunkach z ludźmi. Być może nawet w sytuacjach ewidentnej korzyści, jaką było uratowanie życia poszkodowanej bohaterce, studenci z Polski podali w wątpliwość prawdziwość intencji dobroczyńców. Być może nie zapytali o to, co darczyńcy dla niej zrobili, ale wniknęli w to, dlaczego to zrobili i co ewentualnie kryło się za ich pomocą.

Wynik ten wydaje się paradoksalny, jeśli zauważymy, że Polacy w drugim kontekście ocenili najsilniej wskaźnik wzajemności bezpośredniej. Ten zaskakujący rezultat można jednak wytłumaczyć. Otóż chęć odnalezienia dobroczyńcy za wszelką cenę wcale nie musi oznaczać wdzięczności, ale może być efektem poczucia zobowiązania, które nie jest z nią tożsame (Watkins, Scheer, Ovniczek i Kolts, 2006).

Innym interesującym wynikiem okazały się znaczące różnice w okazaniu wzajemności pośredniej pomiędzy Indiami a Polską i Włochami, które stały u podstaw hipotezy H3. Otóż studenci hinduscy byli bardziej skłonni do przypisania kobiecie wpłacenia w przyszłości kwoty pieniężnej na ofiary wypadków samochodowych, aniżeli studenci grupy europejskiej. Drugi item mówiący o pomocy komuś potrzebującemu również uzyskał wysoką średnią (choć nie odnotowano różnic w stosunku do pozostałych dwóch krajów). Co więcej, również w kontekście pierwszym prawie wszystkie osoby, które przypisały bohaterce pomoc osobom trzecim jako wyraz jej wdzięczności za uratowanie życia, pochodziły z Indii. Możliwych przyczyn takiego zachowania można szukać w gotowości do pomocy, która wydaje się charakteryzować kulturę hinduską. Z międzykulturowych badań porównawczych opublikowanych przez Roberta R. McCrae'a (2001) wynika, że Hindusi wyróżniali się wysokim poziomem ugodowości, którego jedną z charakterystycznych cech jest udzielanie pomocy i koncentracja na potrzebach innych osób (Zawadzki i in., 1998). Innym powodem, dla którego uczestnicy z Indii wyrazili najwyższą chęć pomocy stronie trzeciej, mogło być poczucie obowiązku

i odpowiedzialności wobec innych, które charakteryzuje kultury kolektywistyczne, w tym również hinduską (Joan G. Miller, 1994 za: Cardwell i Flanagan, 2003). Jak wynika z badań Jonathana Barona i Joan G. Miller (2000) przeprowadzonych wśród studentów hinduskich i amerykańskich na temat ratowania ludzkiego życia przez oddanie szpiku kostnego, Hindusi byli bardziej skłonni patrzeć na ten czyn jako moralny obowiązek nawet wtedy, gdy osobą potrzebującą był ktoś nieznamy. Można zatem wnioskować, iż studenci z niniejszego badania prawdopodobnie potraktowali wzajemność pośrednią w kategoriach powinnościowych i stąd ich odpowiedzi plasowały się wyżej, niż oceny wynikające z pozostałych grup. Przemawiałyby za tym wysoki wskaźnik sumienności odnotowany w badaniach Roberta R. McCrae'a (2001), który dla grupy hinduskiej był najwyższy spośród 26 krajów objętych porównaniem kulturowym. Jeśli weźmiemy pod uwagę, że sumienność łączy się z poczuciem obowiązku i kierowaniem się wyznawanymi lub wpojonymi zasadami i wartościami, wtedy łatwiej jest zrozumieć znaczenie wzajemności pośredniej w wypowiedziach studentów z Indii.

### Podsumowanie

Wzajemność pośrednia pozostaje wciąż nowym tematem, zwłaszcza w badaniach psychologicznych. Niniejsze przybliżenie tematyki tego interesującego zagadnienia stanowi tylko niewielką próbę odpowiedzi na niektóre pytania, otwierając debatę i poruszając wiele innych istotnych kwestii. Należą do nich: mechanizmy, które mogą wpływać na podejmowanie działań na rzecz „innego” w kontekście pamięci o dobru doznanym w przeszłości; wątek związany z istnieniem norm społecznych zobowiązujących lub prowadzących do tego typu zachowań; stosunek cech osobowości, wartości i emocji do wzajemności pośredniej w obu jej formach (oddolnej i odgórnjej); intuicje ewolucyjne i kulturowe oraz wiele innych kwestii. Nie ulega wątpliwości, że oprócz dociekań związanych z przyczyną stosowania wzajemności pośredniej, na eksplorację oczekuje również temat jej wpływów na ludzki dobrostan i jakość życia społecznego (McCullough, Kimeldorf i Cohen, 2008). Tak kontynuowane badania będą mogły nie tylko częściowo wyjaśnić powody, dla których posługujemy się wzajemnością pośrednią, ale też wytłumaczyć, co otwartość na „trzeciego” wnosi w naszą ludzką, osobistą i społeczną egzystencję.

Należy podkreślić, że przedstawione badanie ma też swoje ograniczenia. Przede wszystkim brakuje w nim szczegółowego przedstawienia zmiennych socjodemograficznych (wiek, płeć, wykształcenie), co w konsekwencji utrudniło rzetelne porównanie wyników badań i w przy-

szłości skomplikuje przeprowadzenie replikacji uwzględniającej specyfikę danej grupy. Ze względu na wymienione braki nie mamy również pewności, czy dane z trzech kontekstów kulturowych są porównywalne pod innymi, pozakulturowymi aspektami, mogącymi wpływać równie istotnie na uzyskiwane rezultaty.

Innym ograniczeniem jest brak kontroli wymiarów różnic międzykulturowych wśród osób biorących w nim udział. Ideałem byłoby wcześniejsze przebadanie respondentów pod kątem wymiarów kultur narodowych, gdyż fakt przynależności do określonej kultury nie jest równoznaczny z wymiarem narodowym kraju pochodzenia. W rzeczywistości jest mało prawdopodobne, by dobrana grupa była porównywalna do grup, na podstawie których Geert Hofstede utworzył indeksy swoich wymiarów różnic międzykulturowych. W obrębie każdej z kultur może bowiem występować silna wariancja poszczególnych wymiarów, a co jest z tym związane, także zmienność wyników w zależności od specyfiki próbki badawczej.

Warto też podkreślić, iż wyniki badania mogłyby być inne, gdyby zamiast oceniać bohaterkę opowiadania uczestnicy mieli za zadanie wyobrazić sobie siebie w podobnych kontekstach. Jak bowiem wiadomo, przekonania na własny temat i deklarowanie swojego zachowania wynikają z motywacji do wzmacniania poczucia własnej wartości i ochrony samooceny, co w ostatecznej analizie mogłoby doprowadzić np. do niższej intensywności braku wdzięczności wśród polskich studentów.

### LITERATURA CYTOWANA

- Ahmed, A. M., Sales, O. (2008). Trust in India and Sweden: An experimental examination of the Fukuyama conjecture. *Cross-Cultural Research*, 42, 420–429.
- Alexander, R. D. (1986). Ostracism and indirect reciprocity: The reproductive significance of humor. *Ethology and Sociobiology*, 7, 253–270.
- Algoe, S. B., Haidt, J. (2009). Witnessing excellence in action: The 'other-praising' emotions of elevation, gratitude, and admiration. *The Journal of Positive Psychology*, 4, 105–127.
- Algoe, S. B., Haidt, J., Gable, S. L. (2008). Beyond reciprocity: Gratitude and relationships in everyday life. *Emotion*, 8, 425–429.
- Appadurai, A. (1985). Gratitude as a social mode in South India. *Ethos*, 13, 236–245.
- Baron, J., Miller, J. G. (2000). Limiting the scope of moral obligations to help: A cross-cultural investigation. *Journal of Cross-Cultural Psychology*, 31, 703–725.
- Bartlett, M. Y., DeSteno, D. (2006). Gratitude and prosocial behaviour. Helping when it costs you. *Psychological Science*, 17, 319–325.
- Becker, J. A., Smenner, P. (1986). The spontaneous use of *thank you* by preschoolers as a function of sex, socioeconomic status, and listener status. *Language in Society*, 15, 537–545.

- Cardwell, M., Flanagan, C. (2003). *Psychology AS: The complete companion*. Cheltenham: Nelson Thorres.
- Cialdini, R. B. (2007). *Wywieranie wpływu na ludzi: teoria i praktyka*. Gdańsk: Gdańskie Wydawnictwo Psychologiczne.
- Cohen, A. (2002). *Talmud. Syntetyczny wykład na temat Talmudu i nauk rabinów dotyczących religii, etyki i prawodawstwa*. Warszawa: Wydawnictwo Cykady.
- Datchuck Sánchez, P. (2008). Pay it forward. *National Catholic Reporter*, 14 November. Strona internetowa: <http://ncronline.org/node/2482>
- 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.
- Emmons, R. A. (2007). *Thanks! How the new science of gratitude can make you happier*. New York: Houghton-Mifflin.
- Emmons, R. A., Shelton, C. M. (2002). Gratitude and the science of positive psychology. W: C. R. Snyder, S. J. Lopez (red.), *Handbook of positive psychology* (s. 459–471). New York: Oxford University Press.
- Fehr, E., Fischbacher, U. (2003). The nature of human altruism. *Nature*, 425, 785–791.
- Gächter, S., Hermann, B. (2009). Reciprocity, culture and human cooperation: Previous insights and a new cross-cultural experiment. *Philosophical Transactions of the Royal Society: Biological Science*, 364, 791–806.
- Ghosh, A. (2004). Individualist and collectivist orientations across occupational groups. W: B. N. Setiadi, A. Supratiknya, W. J. Lonner, Y. H. Poortinga (red.), *Ongoing themes in psychology and culture*. Melbourne: International Association for Cross-Cultural Psychology. Strona internetowa: [http://ebooks.iaccp.org/ongoing\\_themes/chapters/editors/editors.php?file=editors&output=screen](http://ebooks.iaccp.org/ongoing_themes/chapters/editors/editors.php?file=editors&output=screen).
- Haidt, J. (2007). The new synthesis in moral psychology. *Science*, 316, 998–1002.
- Henrich, J., Boyd, R. (2001). Why people punish defectors: Weak conformist transmission can stabilize costly enforcement of norms in cooperative dilemmas. *Journal of Theoretical Biology*, 208, 79–89.
- Hofstede, G. (2001). *Culture's consequences: Comparing values behaviors, institutions and organizations across nations*. Thousand Oaks: Sage Publications.
- Hofstede, G., Hofstede, G. J. (2007). *Kultury i organizacja. Za-programowanie umysłu*. Warszawa: Polskie Wydawnictwo Ekonomiczne.
- Hui, C. H., Yee, C., Eastman, K. L. (1995). The relationship between individualism-collectivism and job satisfaction. *Applied Psychology: An International Review*, 44, 276–282.
- Huntington, S. (2007). *Kim jesteśmy? Wyzwania dla amerykańskiej tożsamości narodowej*. Kraków: Znak.
- Hyde, C. R. (2000). *Pay it forward*. New York: Simon & Schuster.
- Isen, A. M. (1970). Success, failure, attention, and reactions to others: The warm glow of success. *Journal of Personality and Social Psychology*, 15, 294–301.
- Klein, M. (1957). *Envy and gratitude. A study of unconscious sources*. London: Twisstock Publications.
- Maslow, A. H. (1943). A theory of human motivation. *Psychological Review*, 50, 370–396.
- Maslow, A. H. (1968). *Toward a psychology of being*. New York: Van Nostrand Reinhold.
- McCullough, M. E., Kimeldorf, M. B., Cohen, A. D. (2008). An adaptation for altruism? The social causes, social effects, and social evolution of gratitude. *Current Directions in Psychological Science*, 17, 281–285.
- McCrae, R. R. (2001). Trait psychology and culture: Exploring intercultural comparisons. *Journal of Personality*, 69, 819–846.
- McCraty, R., Childre, D. (2004). The grateful heart: The psychophysiology of appreciation. W: R. A. Emmons, M. E. McCullough (red.), *The psychology of gratitude* (s. 230–255). New York: Oxford University Press.
- Mohtashemi, M., Mui, L. (2003). Evolution of in direct reciprocity by social information: The role of trust and reputation in evolution of altruism. *Journal of Theoretical Biology*, 223, 523–531.
- Moreno, M. M. (1967). *Il Corano*. Torino: Unione Tipografico-Editrice Torinese.
- Naito, T., Wangwan, I., Tani, M. (2005). Gratitude in university students in Japan and Thailand. *Journal of Cross-Cultural Psychology*, 36, 247–263.
- Nowak, M. A. (2005). Five rules for the evolution of cooperation. *Science*, 314, 1560–1563.
- Nowak, M. A., Roch, S. (2007). Upstream reciprocity and evolution of gratitude. *Proceedings of the Royal Society of London, Series B: Biological Sciences*, 274, 605–609.
- Nowak, M. A., Sigmund, K. (1998a). Evolution of indirect reciprocity by image scoring. *Nature*, 393, 573–577.
- Nowak, M. A., Sigmund, K. (1998b). The dynamics of indirect reciprocity. *Journal of Theoretical Biology*, 194, 561–574.
- Nowak, M. A., Sigmund, K. (2005). Evolution of indirect reciprocity. *Nature*, 437, 1291–1298.
- Ohtsuki, H., Iwasa, Y. (2004). How should we define goodness? – Reputation dynamics in indirect reciprocity. *Journal of Theoretical Biology*, 231, 107–120.
- Ohtsuki, H., Iwasa, Y., Nowak, M. A. (2009). Indirect reciprocity provides only a narrow margin of efficiency for costly punishment. *Nature*, 457, 79–82.
- Pismo Święte Starego i Nowego Testamentu*. „Biblia Warszawsko-Praska” (1997). K. Romaniuk (red.). Warszawa: Towarzystwo Biblijne w Polsce.
- Roberts, G. (2008). Evolution of direct and indirect reciprocity. *Proceedings of the Royal Society of London, Series B: Biological Sciences*, 275, 173–179.
- Rockenbach, B., Milinski, M. (2006). The efficient interaction of indirect reciprocity and costly punishment. *Nature*, 444, 718–723.
- Roland, A. (1991). *In search of self in India and Japan: Toward a cross-cultural psychology*. Princeton: Princeton University Press.

- Sigmund, K. (1998). Complex adaptive systems and the evolution of reciprocity. *Ecosystems*, 1, 444–448.
- Skarżyńska, K. (2005). Czy jesteśmy prorozwojowi? Wartości i przekonania ludzi a dobrobyt i demokratyzacja kraju. W: M. Drogosz (red.), *Jak Polacy przegrywają, jak Polacy wygrywają?* (s. 69–92). Gdańsk: Gdańskie Wydawnictwo Psychologiczne.
- Stanca, L. (2009). Measuring indirect reciprocity: Whose back do we scratch? *Journal of Economic Psychology*, 30, 190–202.
- Szcześniak, M. (2007). Wdzięczność w świetle wybranych koncepcji psychologiczno-społecznych, *Roczniki Psychologiczne*, 10, 93–111.
- Szopski, M. (2005). *Komunikowanie międzykulturowe*. Warszawa: Wydawnictwa Szkolne i Pedagogiczne Spółka Akcyjna.
- Ting-Toomey, S. (1986). Japanese communication patterns: Insider versus the outsider perspective. *World Communication*, 15, 113–126.
- Tomassini, F. (1974). *Testi confuciani*. Torino: Unione Tipografico-Editrice Torinese.
- Tsang, J. (2006). Gratitude and prosocial behavior: An experimental test of gratitude. *Cognition and Emotion*, 20, 138–148.
- Veccia Vaglieri, L., Rubinacci, R. (1970). *Scritti scelti di al-Ghazali*. Torino: Unione Tipografico-Editrice Torinese.
- Watkins, P. C., Scheer, J., Ovnicek, M., Kolts, R. (2006). The debt of gratitude: Dissociating gratitude and indebtedness. *Cognition and Emotion*, 20, 217–241.
- Wieczorkowska, G., Kochański, P., Eljaszuk, M. (2004). *Statystyka. Wprowadzenie do analizy danych sondażowych i eksperymentalnych*. Warszawa: Wydawnictwo Naukowe Scholar.
- Wojciszke, B., Baryła, W. (2005). Kultura narzekania, czyli o psychologicznych pułapkach ekspresji niezadowolenia. W: M. Drogosz (red.), *Jak Polacy przegrywają, jak Polacy wygrywają?* (s. 25–51). Gdańsk: Gdańskie Wydawnictwo Psychologiczne.
- Zawadzki, B., Strelau, J., Szczepaniak, P., Śliwińska, M. (1998). *Inwentarz Osobowości NEO-FFI*. P. T. Costa, R. R. McCrae. *Podręcznik*. Warszawa: Pracownia Testów Psychologicznych PTP.

## What will happen, when you help me? An intercultural look at indirect reciprocity

Małgorzata Szcześniak, Agnieszka A. Nieznańska  
*Pontificia Facoltà di Scienze dell'Educazione, Auxilium, Rome*

### Abstract

Some of the most basic questions concerning human reactions to kindness or helping behaviour of others are centred around issues of gratitude, appreciation or direct reciprocity (I help you, you help me). However, theoretical and experimental investigations indicate that indirect reciprocity (I help you, somebody will help me; You help me, I will help someone else) also is a part of the vast range of relational interactions. The article examines the topic of indirect reciprocity, especially in its “upstream” version, from a cultural perspective. The research was conducted on the group of 294 participants (98 Hindu, 98 Polish, and 98 Italian students).

*Key words:* culture, indirect reciprocity, downstream reciprocity, upstream reciprocity, India, Poland, Italy

Złożono: 22.05.2009

Złożono poprawiony tekst: 19.09.2009

Zaakceptowano do druku: 22.11.2009