

teorii Kathleen D. Vohs i Wiesława Baryły, jak i te, których nie można wyjaśnić na gruncie hipotezy samowystarczalności czy hipotezy nasilenia bieżącej motywacji.

1.5. Koncentracja na sobie jako podstawa psychologicznego znaczenia pieniędzy

Moja koncepcja koncentracji na sobie i własnych celach jako podstawy psychologicznego znaczenia pieniędzy opiera się na założeniu, że pieniądze są nierozzerwalnie związane z instynktem i potrzebą autonomii. Wzbudzenie umysłowej reprezentacji pieniędzy wzmaga koncentrację na sobie, własnych celach i własnym rozwoju (Bargh i in., 2001), a nie na zyskach dla innych ludzi będących skutkiem decyzji danej jednostki. Zhou i Gao (2008, s. 139) stwierdzają wręcz, że „pieniądze to egocentryczny charakter”. Bycie autonomicznym jest z jednej strony korzystne, gdyż zmniejsza prawdopodobieństwo, że inni mogą nas wykorzystać do swoich potrzeb, i tym samym zwiększa możliwość przetrwania (Dewitte, 2006). Jednak w dłuższej perspektywie bycie niezależnym stanowi zagrożenie: bez wsparcia społecznego ze strony innych ludzi szansa przetrwania osoby niezależnej może się zmniejszyć, a nie zwiększyć. Uzyskiwanie wsparcia czy akceptacji ze strony grupy jest ważne do uzyskania środków niezbędnych do przetrwania, ale także do utrzymania zdrowia i dobrostanu psychicznego (Baumeister, Leary, 1995), stanowi bowiem ważny zasób zewnętrzny (Hobfoll, 2006). Ludzie chcący zachować autonomię potrzebują więc innych zasobów, które zastąpią im obecność innych ludzi. Mogą to być zasoby zewnętrzne rozumiane dosłownie: pożywienie, schronienie czy inne rzeczy potrzebne do przeżycia, czy pieniądze, za które te wszystkie rzeczy można kupić, lub zasoby rozumiane wewnętrznie, jak np. nasze umiejętności i wiedza, poczucie własnej wartości, kompetencji, kontroli czy optymizm (Hobfoll, 2006). Inaczej mówiąc, jesteśmy z jednej strony jednostkami społecznymi, wysoko wrażliwymi na akceptację i odrzucenie społeczne (Baumeister, 2011), ale z drugiej – wysoko wrażliwymi na różnego rodzaju symboliczne zasoby, które pozwalają nam na czerpanie korzyści z systemu społecznego, szczególnie wtedy, gdy ich posiadanie zwiększa możliwość radzenia sobie z zagrażającymi sytuacjami (Hobfoll, 2006; Zhou i in., 2006). Pieniądze – przynajmniej dla części ludzi – mogą być właśnie jednym z nich (Lea, Webley, 2006), gdyż są w stanie podnieść przekonanie o samoskuteczności (Mukherjee i in., 2013), co z kolei daje poczucie możliwości poradzenia sobie w najprzeróżniejszych sytuacjach.

Dlaczego jednak pieniądze miałyby powodować skupienie na własnych celach? Z jednej strony, można się tutaj odwoływać do czysto ekonomicznej

natury pieniędzy. Podstawowa wartość pieniędzy wynika oczywiście z ich charakteru instrumentalnego: za pieniądze możemy dostać to, co jest nam potrzebne (Burgoyne, Lea, 2006; Lea, Webley, 2006). Za pieniądze można kupić różne dobra i usługi i zaspokoić podstawowe potrzeby oraz zabezpieczyć się przed różnego rodzaju niesprzyjającymi okolicznościami (Johnson, Krueger, 2006). Posiadanie pieniędzy pozwala także na większą odporność na trudności, których doświadczamy, i niezależność od innych ludzi, oraz na niezależność wyboru takich aktywności, które są związane z naszymi własnymi celami, przekonaniami i wyznawanymi wartościami (Duclos i in., 2013). Na przykład jeśli jesteśmy bogaci, możemy spędzać wolny czas tak, jak chcemy, możemy mieć taki dom, jaki chcemy, możemy zapłacić innym za opiekę nad naszym dzieckiem czy usługi transportowe. Jeśli jesteśmy biedni, przy przeprowadzce musimy prosić o pomoc znajomych, podobnie gdy potrzebujemy pomocy przy dzieciach, a i sposób spędzania czasu mamy dość ograniczony. Tym samym posiadanie pieniędzy uniezależnia nas od polegania na innych ludziach i daje możliwość osiągnięcia swoich celów bez oglądania się na innych.

Jednocześnie efekty, które widzimy w eksperymentach, i zjawiska, które obserwujemy wkoło nas, zdecydowanie wykraczają poza jedynie instrumentalne funkcje pieniędzy jako środka wymiany czy przechowywania wartości. Nawet kontakt z subtelnymi bodźcami związanymi z pieniędzmi daje poczucie siły i stanowi ważny zasób psychologiczny, dzięki któremu człowiek radzi sobie z niesprzyjającymi okolicznościami (Zhou i in., 2009; Boucher, Kofos, 2012). Posiadanie większych zasobów wewnętrznych także redukuje potrzebę polegania na innych ludziach i pozwala na skupienie się tylko na swoich potrzebach (Hobfoll, 2006). Tym samym wzbudzenie myślenia o pieniądzach prowadzi do koncentracji na własnych celach, ponieważ w pewnym symbolicznym sensie „wyposaża” ludzi w zasób, który jest potrzebny do tego, żeby samodzielnie te cele osiągać (Zhou, Gao, 2008; Zhou i in., 2009). Osoby skupione na osiągnięciu własnych celów powinny także dbać o to, aby mieć ku temu odpowiednie zasoby, a więc mniej chętnie będą dzielić się wysiłkiem, czasem czy pieniędzmi, ale zrobią wszystko, aby te zasoby pozyskać dla siebie. Tłumaczy to mniejszą chęć pomagania innym i spędzania z nimi czasu (Guéguen, Jacob, 2013; Liu, Aaker, 2008; Mogilner, 2010; Pfeffer, DeVoe, 2009; Vohs i in., 2006), mniejszą chęć dzielenia się z nimi (Gąsiorowska, 2013a; Gąsiorowska, Hełka, 2012; Gąsiorowska i in., 2012; Gąsiorowska i in., w recenzji; Vohs i in., 2006, 2008), ale i zwiększoną skłonność do podejmowania zachowań nieetycznych, to jest oszukiwania innych w celu osiągnięcia korzyści (Gino, Pierce, 2009; Kouchaki i in., 2013) czy do usprawiedliwiania nieetycznych zachowań innych ludzi (Xie, Yu, Zhou, Sedikides, Vohs, 2013), jakie można zaobserwować po prymowaniu idei pieniędzy w porównaniu z grupami kontrolnymi.

Dotychczasowe badania w mniej lub bardziej bezpośredni sposób pokazują, że pieniądze wywołują koncentrację na sobie i odwołują się do niezależności,

a przez to uwrażliwiają na potencjalne zagrożenia Ja, w szczególności te, które odnoszą się do autonomii, ale także wzmacniają związane z niezależnością poczucie możliwości radzenia sobie i kompensują utratę innych zasobów wewnętrznych. Na przykład Reutner i Wänke (2013) weryfikowały skuteczność komunikatu perswazyjnego opartego na wskazywaniu korzyści dla ogółu (innych ludzi) i dla jednostki w odniesieniu do osób, u których uprzednio aktywowano ideę pieniędzy. Wyniki ich badania wykazały, że komunikat oparty na własnych korzyściach jest zdecydowanie bardziej skuteczny w przypadku osób, które wcześniej dotykały pieniędzy i je liczyły, w porównaniu z osobami, które dotykały kawałków papieru, podczas gdy skuteczność komunikatu opartego na korzyściach dla innych ludzi jest w tej grupie zdecydowanie niższa niż w grupie kontrolnej (Reutner, Wänke, 2013).

Argumentów za koncentracją na sobie jako podstawowym mechanizmem leżącym u podstaw symbolicznego znaczenia pieniędzy dostarczają także badania Liu i jej współpracowników (2011, 2012), w których wykazali oni, że zaangażowanie we własne cele i nastawienie na autonomię jest zdecydowanie ważniejszym skutkiem wzbudzenia myśli o pieniądzach niż niewrażliwość na innych. W pierwszym eksperymencie (Liu i in., 2011) osoby badane siedziały przed komputerem na ekranie, którego były wyświetlane pływające banknoty lub muszelki, a następnie rozmawiały z pomocnikiem eksperymentatora, który w połowie przypadków naśladował ich mimikę i zachowanie, a w drugiej połowie przypadków zachowywał się naturalnie. Autorzy zakładali, że jeśli poczucie autonomii jest ważniejszym efektem wybudzenia myśli o pieniądzach, to osoby, które oglądały pływające banknoty, powinny gorzej oceniać rozmówcę, który ich naśladował, gdyż bycie naśladowanym może zagrażać ich poczuciu autonomii. Jeśli jednak ważniejsza jest niewrażliwość na innych, to osoby, u których wzbudzono myślenie o pieniądzach, nie powinny po prostu reagować na intencje afiliacyjne wyrażane przez naśladowanie ich mimiki. Wyniki tego badania pokazały, że prawdziwa jest pierwsza teza: badani z grupy eksperymentalnej, w której torowano ideę pieniędzy, odczuwali wyższy poziom lęku i oceniali swojego rozmówcę jako znacznie mniej sympatycznego, gdy ten ich naśladował, niż wtedy, gdy ich nie naśladował. Podobne wyniki uzyskali ci sami autorzy w innych eksperymentach (Liu i in., 2012): osoby, które najpierw wykonywały zadania związane z pieniędzmi, a następnie doświadczyły wpływu społecznego ze strony czy to eksperymentatora, czy pomocnika eksperymentatora udającego uczestnika badania, nie ignorowały tego wpływu, ale reagowały poczuciem lęku i zagrożenia, a także podejmowały decyzje wprost przeciwne do rekomendacji, jaką usłyszały, a więc zachowywały się reaktywnie, a nie ignorująco. Jeśli przyjęlibyśmy za pewnik, że pieniądze wzbudzają przede wszystkim orientację samowystarczalną, to w zasadzie pozostaje nierozstrzygnięte, dlaczego w tych badaniach torowanie symboli z nimi związanych powodowało, że ludzie bardziej skupiali się na swojej niezależności i chcieli

ją chronić. Jeśli bowiem po aktywacji idei pieniędzy ludzie faktycznie stają się samowystarczalni, niezależni i kontrolujący (Vohs i in., 2006, 2008; Zhou i in., 2009), to nie powinni oni przejmować się zdaniem czy zachowaniem innych ludzi. Wydaje się, że w eksperymentach Liu i współpracowników (2011, 2012) uczestnicy raczej stawali się bardziej zmotywowani do bycia niezależnym i samowystarczalnym i dlatego reagowali negatywnie na wpływ społeczny. Jakkolwiek wyniki ich badań nie pokazują bezpośrednio, czy osoby badane, u których wzbudzone myślenie o pieniądzach, miały zmniejszone czy nasilone poczucie niezależności, to należy uznać, że wskazują one raczej na to, iż pieniądze stymulują potrzeby niezależności i wolności, a nie – niewrażliwości na działania innych ludzi. Można natomiast wnioskować, że w pewnych warunkach wywołana tak potrzeba niezależności czy koncentracja na sobie może prowadzić do samowystarczalności jako przejawu zogniskowania na własnych celach (np. Vohs i in., 2006; Gąsiorowska, Hełka, 2012; Gąsiorowska i in., w recenzji), ale w innych będzie prowadziła raczej do ochrony i umacniania Ja niezależnego. W eksperymentach Liu i współpracowników (2011, 2012) próby wywierania wpływu społecznego wzbudzały u osób myślących o pieniądzach poczucie zagrożenia, co z kolei skutkowało podejmowaniem decyzji za wszelką cenę chroniących własną autonomię i wolność wyboru. Efekt ten nie był obserwowany u osób, u których nie wzbudzano myśli o pieniądzach. Co ważniejsze, opór w reakcji na spontaniczną opinię współuczestnika pojawiał się jedynie w sytuacji, gdy osoby badane podejmowały decyzję, która dotyczyła ich samych, ale nie w przypadku decydowania w imieniu innych osób (Liu i in., 2012). Skoro pieniądze wzmacniają znaczenie i chęć bycia niezależnym, to myślenie o nich skutkuje tym samym większą wagą przykładaną do wolności podejmowania decyzji i związanej z tym możliwości wyboru oraz skłonnością do postrzegania zachowań innych jako zagrażających ich autonomii. Podobnie bycie naśladowanym (Liu i in., 2011), jakkolwiek działa na korzyść afiliacji, może zagrażać poczuciu autonomii i dlatego po wzbudzeniu myśli o pieniądzach przynosi negatywne skutki, zwiększając poziom utajonego lęku badanych i zmniejszając oceny sympatyczności drugiego uczestnika badania.

Kolejnych argumentów za związkiem między pieniędzmi a koncentracją na sobie dostarczają badania, w których manipulowano poczuciem autonomii, władzy czy kontroli, a następnie mierzono na różny sposób pożądanie pieniędzy. Dubois, Rucker i Galinsky (2010) wykazali, że osoby które wyobrażały sobie, że są podwładnym muszącym wykonywać polecenia szefa, ulegały silniej efektowi akcentuacji, rysując większe monety w porównaniu z osobami, które wyobrażały sobie, że są przełożonymi wydającymi polecenie innym, oraz w porównaniu z grupa kontrolną. Gdy proszono badanych o rysowanie wielkości metalowych bezwartościowych dysków, zjawisko to nie wystąpiło. Efekt przeceniania wielkości wartościowych monet stanowił w tym badaniu wskaźnik pożądania pieniędzy, które pojawiało się wtedy, gdy badani chcieli zrekompen-

sować swoją bezsilność, brak władzy, ale także – brak autonomii i zależność od innych ludzi. Bardzo podobne wyniki uzyskał Gal (2012). Prosił on swoich badanych, aby przypomnieli sobie sytuację, w której mieli władzę nad innymi lub inni mieli władzę nad nimi. Następnie pokazywał badanym zdjęcia banknotów lub materiałów biurowych i mierzył pożądanie tych obiektów przez ilość wydzielanej śliny. Okazało się, że ludzie bardziej „ślinili się” do pieniędzy niż do materiałów biurowych, a efekt ten był szczególnie silny wtedy, gdy w pierwszej części badania wzbudzono w nich poczucie braku autonomii. Utrata autonomii była kompensowana przez wzmożone pożądanie pieniędzy, co świadczy o tym, że mogą one dawać poczucie niezależności.

Warto w tym miejscu także przyjrzeć się wynikom innych badań, które tylko częściowo można tłumaczyć samowystarczalnością. Na przykład Briers, Pandelaere, Dewitte i Warlop (2006) w swoich eksperymentach opublikowanych jeszcze przed artykułem Vohs, Mead i Goode (2006) analizowali symboliczne znaczenia pieniędzy i jedzenia. W pierwszych dwóch przeprowadzonych przez nich eksperymentach osoby badane, u których wzbudzono apetyt lub które po prostu były głodne, mniej chętnie dzieliły się swoimi pieniędzmi, zarówno gdy podejmowały hipotetyczne wybory w zaprezentowanych scenariuszach, jak i wtedy, gdy grały w grę ekonomiczną podobną do gry dyktator, a więc bardziej tych pieniędzy pożądały. W trzecim eksperymencie uczestnicy, których poproszono o myślenie o dużej kwocie 25 tys. euro, jedli potem więcej M&M’ów w teście porównania smaku niż ci, którzy wcześniej myśleli o kwocie 25 euro. Jeśli podstawowym mechanizmem związanym z symbolicznym znaczeniem pieniędzy jest orientacja samowystarczalna i poczucie siły wynikające z tego, że pieniądze są „wielowymiarowym zasobem społecznym”, to faktycznie spodziewalibyśmy się, że uczucie głodu zwiększy pożądanie pieniędzy, ale jednocześnie wzbudzenie myślenia o dużych kwotach pieniędzy powinno raczej zmniejszać poczucie głodu, co jednak nie nastąpiło w cytowanych badaniach.

Dość podobne w wydźwięku wydają się wyniki badania Yong i Li (2012), które także wyjątkowo trudno tłumaczyć samowystarczalnością. Wykazali oni, że mężczyźni, którzy w pierwszej części badania liczyli duże kwoty pieniędzy i mierzyli banknoty o wysokim nominale, stawiali potem zdecydowanie wyższe wymagania potencjalnej partnerce, z którą chcieliby iść na randkę, a zwłaszcza oczekiwali, że będzie ona znacznie bardziej atrakcyjna fizycznie niż wtedy, gdy na początku badania liczyli małe kwoty pieniędzy lub kawałki papieru. Efektów takich nie zaobserwowano natomiast u kobiet, najprawdopodobniej dlatego, że już w grupie kontrolnej ich wymagania były bardzo wysokie. Jeśli prawdziwa byłaby hipoteza dotycząca orientacji samowystarczalnej, to po wzbudzeniu myśli o pieniądzach badani powinni raczej zmniejszyć zainteresowanie innymi ludźmi, a nie stawiać im większe wymagania. Dlatego więc uczestnicy w badaniach Briers i współpracowników (2006) jedli więcej, a mężczyźni w eksperymencie

mencie Yong i Li (2012) oczekiwali bardziej urodziwych partnerek? Wydaje się, że najlepszym wytłumaczeniem jest to, że uważali, iż to się im właśnie należy. Jeśli pieniądze zwiększają koncentrację na sobie i własnych celach, to myślenie o nich stawia tym samym własne potrzeby na pierwszym miejscu i skutkuje przecenianiem własnych praw i przywilejów, często kosztem praw i przywilejów innych ludzi.

Innym przykładem eksperymentów, których wyniki przemawiają na korzyść koncepcji koncentracji na sobie i własnych celach, a nie na rzecz teorii orientacji samowystarczalnej czy modelu motywacyjnego, są badania przeprowadzone przez Kouchaki i jej współpracowników (2013). Wykazali oni, że osoby, u których prymowano ideę pieniędzy, były bardziej skłonne do zachowań nieetycznych zarówno na poziomie deklaratywnym, jak i behawioralnym niż uczestnicy z grupy kontrolnej. Dokładniej mówiąc, osoby takie częściej deklarowały chęć podjęcia zachowań nieetycznych, takich jak przywłaszczenie sobie „służbowego” papieru do ksero, zatrzymanie dla siebie zbyt dużej reszty wydanej w kawiarni czy nielegalne skopiowanie programu komputerowego, a także częściej okłamywały drugiego gracza jeśli chodzi o wartości potencjalnych zysków i strat w grze ekonomicznej i częściej oszukiwały w zadaniu percepcyjnym. We wszystkich przypadkach zachowania nieetyczne miały taki sam charakter: ich podjęcie było związane z bezpośrednim zyskiem dla osoby badanej, a cała sytuacja była interpretowana przez badanych jako „decyzja biznesowa” (Kouchaki i in., 2013). Najważniejsze jednak jest to, że w badaniu tym nie wykazano różnic między grupami eksperymentalnymi pod względem poczucia siły i samowystarczalności, a zmienne te nie mediowały zależności między wzbudzeniem myśli o pieniądzach a zachowaniami nieetycznymi. Jakkolwiek więc myślenie o pieniądzach zwiększało chęć wykorzystywania innych ludzi na swoją korzyść, co wprost wydaje się związane z koncentracją na sobie i własnych celach, nie ma empirycznych dowodów na to, że mechanizm wynika z orientacji samowystarczalnej.

Koncepcja pieniędzy jako zasobu intrapersonalnego wywołującego koncentrację na sobie pozwala także lepiej tłumaczyć występowanie niektórych efektów, których nie można wyjaśnić np. na gruncie koncepcji wymiany rynkowej. Jak słusznie twierdzi Baryła (2013), jeśli przyjęlibyśmy, że symboliczne oddziaływanie pieniędzy polega przede wszystkim na skłonieniu nas do myślenia w kategoriach wymiernych zysków i strat, powinniśmy zaobserwować takie efekty nie tylko dla dużych kwot, lecz także dla kwot niewielkich. Jak pokazują bowiem badania Heymana i Ariely’ego (2004), do wzbudzenia myślenia o świecie w kategoriach relacji opartych na wymianie wystarczy zaferowanie zaledwie pięćdziesięciu centów jako zapłaty za udział w badaniu. Natomiast w eksperymentach Vohs i jej współpracowniczek (2006, badanie 5) osoby, u których aktywizowano ideę „dużych pieniędzy”, były mniej pomocne od tych, u których aktywizowano ideę „małych pieniędzy” i od osób z grupy

kontrolnej, a osoby z tych dwóch ostatnich grup nie różniły się między sobą. Podobnie w eksperymentach Hansena i współpracowników (2013, badanie 3) oglądanie obrazka przedstawiającego dużą kwotę pieniędzy skutkowało innym zachowaniem w drugiej części badania niż w przypadku obrazka przedstawiającego małą kwotę, bukiet kwiatów czy wtedy, gdy żadnego obrazka nie było. Także w tym badaniu nie wystąpiły różnice między grupą „małych pieniędzy” a obydwoma grupami kontrolnymi. Myślenie o małych kwotach pieniędzy nie zmieniało także zachowania czy preferencji we wspomnianych już badaniach Briers i współpracowników (2006) czy eksperymentach Baryły (2013). Dlaczego więc wtedy, gdy pieniądze są operacjonalizowane jako konkretna kwota, a nie jako symbol, potrzebna jest ich duża ilość, aby wywołać podobne skutki? Zjawisko to można wytłumaczyć na gruncie mojej koncepcji koncentracji na sobie leżącej u podstaw psychologicznego znaczenia pieniędzy. Jeśli pieniądze są zasobem, za pomocą którego możemy realizować swoje różne cele w sposób autonomiczny, który ma nam zastąpić obecność i wsparcie ze strony innych ludzi, to oczywiście, że tylko odpowiednio duża ilość tego zasobu pozwoli nam na funkcjonowanie zgodnie z naszymi pragnieniami. Większa ilość posiadanych pieniędzy czy po prostu bogactwo jest przez ludzi traktowane jako wyraźny wskaźnik kompetencji jednostki, jej niezależności i możliwości kontrolowania innych, mała ilość pieniędzy nie wywołuje takiego samego efektu (Dittmar, 1992; Dittmar, Pepper, 1994; Lachman, Weaver, 1998; Johnson, Krueger, 2006; Krauss i in., 2009).

Także eksperymenty przedstawione przez Baryłę (2013) wydają się przemawiać na korzyść mojej koncepcji symbolicznego znaczenia pieniędzy opartego na koncentracji na sobie i własnych celach. Warto w tym miejscu przywołać szczegółowo wyniki dwóch z nich, dotyczących zachowań społecznych. W pierwszym z tych badań eksperymentatorzy założyli dwa profile na stronie fotka.pl, jednej z polskich odmian portalu hotornot.com, służącego do umieszczania własnych zdjęć i oceniania zdjęć umieszczanych przez innych. Jeden z tych profili nosił nazwę Monday2008, drugi natomiast – Money2008. W obu profilach zamieszczono to samo zdjęcie użytkownika, przy czym w drugim z nich oprócz zdjęcia osoby zamieszczono także zdjęcie pliku pieniędzy. Eksperymentatorzy wybrali kilkaset wysoko ocenianych profili użytkowników portalu i następnie części z nich wystawili najniższą możliwą ocenę, to jest jeden w jedenastostopniowej skali, a pozostałej części – ocenę najwyższą, to jest jedenastkę. Połowa użytkowników została oceniona z profilu Money2008 (grupa eksperymentalna), druga połowa – z profilu Monday 2008 (grupa kontrolna). Następnie badacze odczekali dwa tygodnie na ewentualne reakcje osób badanych, czyli w tym przypadku ocenianych użytkowników. Liczono, ile kobiet sprawdziło profil osoby, która wystawiła ocenę, ile z nich odwzajemniło ocenę, ile zostawiło jakiś komentarz oraz ile z tych komentarzy było agresywnych.

W przypadku gdy eksperymentatorzy wystawili użytkownikom portalu negatywne oceny, profil „agresora” Monday2008 (a więc profil kontrolny) sprawdziło 38,5% badanych (istotnie mniej niż 50%), a prawie 40% z nich wystawiło mu najniższą ocenę. Z kolei profil eksperymentalny, czyli Money2008, sprawdziło aż 67,6% badanych (istotnie więcej niż 50%), a dwie trzecie z nich odwzajemniło najniższą ocenę. Tak jak trafnie wskazuje Baryła (2013), wyników tych nie można wytłumaczyć orientacją samowystarczalną: gdyby tak było, to badani powinni raczej pozostać niewrażliwi na krytykę ze strony Money2008, podobnie jak w badaniach Zhou i współpracowników (2009) wzbudzenie myśli o pieniądzach uniewrażliwiło na odrzucenie społeczne. W przypadku pozytywnej oceny fikcyjny profil eksperymentatorów sprawdziła około połowa kobiet: 47,3% w warunku kontrolnym i 52,7% w warunku eksperymentalnym, a różnice między tymi proporcjami były nieistotne. Wynik ten także wydaje się niezgodny z hipotezą orientacji samowystarczальной. Skoro zakłada ona brak zainteresowania innymi ludźmi pod wpływem wzbudzenia myśli o pieniądzach, to ocenę ze strony Moneya powinno zignorować więcej kobiet niż wystawioną przez Mondaya. Tak się jednak nie stało, a profil eksperymentalny odwiedziło nawet więcej użytkowniczek (choć różnica była nieistotna) niż profil kontrolny.

Czy jednak ten wynik można wytłumaczyć jedynie nasileniem bieżącej motywacji popędowej podmiotu? Jak pisze Baryła (2013, s. 91), osoby, które decydują się założyć profil na portalu fotka.pl, najprawdopodobniej charakteryzują się wysoką potrzebą aprobaty społecznej własnej fizyczności, ponieważ ideą tego rodzaju portali jest walka w rankingach atrakcyjności. Prawdopodobnie też duże znaczenie ma dla nich możliwość wzmacniania poczucia własnej wartości przez uzyskiwanie wysokich not i prawdopodobnie są one przekonane o własnej atrakcyjności. Z tego też powodu można zakładać, że uzyskanie pozytywnej informacji o sobie, czyli wysokiej oceny, jest dla nich ważne i pożądane, natomiast uzyskanie informacji negatywnej przez wystawienie skrajnie niskiej oceny stanowi dla tych osób poważne zagrożenie ego. Ponieważ jednak standardem na portalu fotka.pl są raczej wysokie niż niskie oceny (ocena 11 jest nie tylko wartością najwyższą, ale i modalną, a więc najczęściej wystawianą przez użytkowników), to uzyskanie „jedenastki” ma tak naprawdę zdecydowanie mniejsze znaczenie dla wizerunku własnego niż uzyskanie „jedyńki”. Pozytywna ocena to norma, która ani nie pogarsza, ani też nie polepsza wyniku użytkownika, a jeśli nawet go polepsza, to w bardzo niewielkim stopniu. Ocena negatywna natomiast to sytuacja zagrażająca, przed którą użytkownicy chcą się chronić, podejmując różnego rodzaju działania kompensacyjne czy ochronne, jak np. ignorowanie „agresora”, deprecjacja jego osoby czy odwzajemnienie niskiej oceny. Jeśli połączymy to z faktem, że aktywowanie idei pieniędzy wzmacnia koncentrację na sobie i swoich celach (w tym przypadku – najprawdopodobniej na dobrym wizerunku

i wysokich ocenach), to zrozumiemy, dlaczego ocenę negatywną wystawioną z profilu Monday2008 łatwiej było zignorować, natomiast na taką samą ocenę wystawioną z profilu Money2008 należało zareagować odwzajemnieniem zachowania agresywnego.

W innym badaniu Baryła (2013) sprawdzał, czy w pewnych okolicznościach możliwe jest zwiększenie chęci pomagania pod wpływem aktywowania idei pieniędzy. W badaniu tym manipulowano dwoma czynnikami: myśleniem o pieniądzu i dostępnością motywu pomagania, przy czym motyw pomagania torowano przed wzbudzaniem myśli o pieniądzu lub równoległe z nim. Dokładniej mówiąc, eksperymentatorka prosiła badanych o poświęcenie dwóch minut na wypełnienie kwestionariusza dotyczącego cech najlepszego przyjaciela lub współpracownika. Jak wykazali Fitzsimons i Bargh (2003), aktywizacja reprezentacji przyjaciela włącza motyw pomagania, gdyż bezinteresowne pomaganie jest elementem schematu relacyjnego z przyjacielem, ale nie ze współpracownikiem. Gdy badani kończyli wypełniać ten kwestionariusz, ta sama eksperymentatorka prosiła ich o udział w drugim, dwudziestominutowym badaniu. W części przypadków kobieta była ubrana w neutralną bluzę (grupa kontrolna) lub też miała na sobie koszulkę z nadrukiem przedstawiającym pieniądze (grupy eksperymentalne) – od początku badania lub też dopiero wtedy, gdy przedstawiała drugą prośbę. Zgodnie z wynikami badań nad pieniędzmi i samowystarczalnością osoby, które miały od początku wzbudzone myślenie o pieniądzu, zdecydowanie mniej chętnie brały udział w drugim badaniu niż osoby z grupy kontrolnej. Jeśli jednak wzbudzenie idei pieniędzy następowało dopiero przy drugiej prośbie, to nie zmniejszało ono pomocności, pod warunkiem że wcześniej aktywowano schemat relacji z przyjacielem¹ (Baryła, 2013). Z pewnością jest to rezultat bardzo interesujący i sprzeczny z hipotezą orientacji samowystarczalnej wzbudzanej przez pieniądze, trudno go jednak jednoznacznie interpretować jako argument na korzyść modelu motywacyjnych konsekwencji pieniędzy, w którym prymowanie idei pieniędzy powinno znacznie nasilić uruchomioną wcześniej motywację. Warto jednak odwołać się do badań Wheelera, DeMarree i Petty'ego (2007), którzy postulują, że skutki prymowania zależą nie tylko od charakterystyk samego bodźca prymującego, lecz także od tego, w jakiej relacji pozostaje on z Ja. Inaczej mówiąc, jeśli jednostka ma pewną właściwość, która powoduje, że bodziec prymujący ma duże znaczenie dla jej koncepcji siebie, to będzie ona reagowała na manipulację silniej niż wtedy, gdy bodziec ma znaczenie niewielkie, gdy natomiast bodziec prymujący pozostaje w konflikcie z tą właściwością, to reakcja na manipulację w ogóle nie powinna występować. Co najważniejsze, właściwością, o której

¹ Baryła (2013) pisze co prawda o nasileniu pomocności w porównaniu z grupą kontrolną, jednak efekt ten jest dość słaby i zaledwie marginalnie istotny przy zastosowaniu testu jednostronnego, dlatego lepiej interpretować go jako brak różnic.

pisze Wheeler i jego współpracownicy (2007), może być zarówno stała cecha osoby, jak i wzbudzony eksperymentalnie schemat Ja.

Przypomnijmy, że w eksperymencie Baryły (2013) prymowanie idei pieniędzy nie było skuteczne, gdy wcześniej torowano motyw pomagania (a więc schemat Ja pomagającego innym ludziom). Efekt ten można dość jasno wyjaśnić, łącząc tezę Wheelera, DeMarree i Petty'ego (2007) z moją koncepcją koncentracji na sobie wywoływanej przez myślenie o pieniądzach. Koncentracja na sobie i własnych celach niejako z definicji pozostaje w sprzeczności z motywem pomocności, który zakłada dobrowolne poświęcenie swoich zasobów na rzecz innych ludzi. Jeśli więc u badanych najpierw zbudzono myślenie o pieniądzach, poskutkowało to myśleniem o własnych celach i ignorowaniem jakichkolwiek późniejszych zabiegów ze strony eksperymentatorów, które przecież pozostawały w sprzeczności z koncentracją na sobie. Najprawdopodobniej z tego powodu proporcja osób, które zadeklarowały chęć wypełnienia drugiego kwestionariusza, jest w tej grupie najniższa (swoją drogą, interesująca byłaby informacja, ile osób z tej grupy w ogóle nie chciało wypełnić nawet pierwszego kwestionariusza, który miał prymować pomocność). Jeśli natomiast u badanych najpierw prymowano ideę przyjaźni i pomagania, a potem dopiero ideę pieniędzy, to można się spodziewać, że koncentracja na sobie wywoływana przez myślenie o pieniądzach była sprzeczna z motywem pomagania. Tym samym, zgodnie z koncepcją Wheelera i współpracowników (2007), kolejny bodziec torujący pozostawał w konflikcie z bodźcem pierwszym i najprawdopodobniej dlatego został po prostu zignorowany.

Wydaje się również, że ostatnia seria eksperymentów Baryły (2013) także może być zinterpretowana przez pryzmat mojej koncepcji koncentracji na sobie wywoływanej przez pieniądze. Przypomnijmy, że z badań tych płynie wniosek, że wzbudzenie myśli o pieniądzach pogarsza funkcjonowanie poznawcze, skutkując gorszymi niż w grupie kontrolnej wynikami w serii zadań mierzących rozumowanie czy też na egzaminie semestralnym. Inne prace badawcze dotyczące skutków myślenia o pieniądzach nie potwierdzają jednak takich rezultatów. Na przykład w naszych eksperymentach nie stwierdziliśmy różnic między osobami, które oceniały wielkość kółek, i tymi, które oceniały wielkość monet, jeśli chodzi o liczbę zadań z testu Ravena poprawnie rozwiązanych w ciągu 7 minut (Gąsiorowska, Pirogowicz, 2012). W innych eksperymentach wykazaliśmy natomiast, że dzieci, u których wzbudzono myśli o pieniądzach, pracowały dłużej samodzielnie i uzyskiwały lepsze wyniki w zadaniu polegającym na skrupulatnym wyrysowaniu drogi przez labirynt (Gąsiorowska i in., w recenzji), a także układały w tym samym czasie więcej wyrazów z rozsypanych literek z gry Scrabble niż dzieci z grupy kontrolnej (Golisz, 2013). Z kolei z badań Mani i jej współpracowników (2013) wynika, że doświadczenie lub torowanie biedy (a nie samo myślenie o pieniądzach) upośledza funkcje poznawcze.

Skąd takie rozbieżności w wynikach? Wydaje się, że kluczem do odpowiedzi są różnice w poleceniach, jakie otrzymywali badani w opisywanych tutaj eksperymentach. Zarówno w naszych badaniach (Gąsiorowska, Pirogowicz, 2012), jak i w badaniach Mani (Mani, Mullainathan, Shafir, Zhao, 2013) osoby badane wiedziały, że biorą udział w teście, który mierzy inteligencję czy funkcjonowanie poznawcze, a ich zadaniem jest uzyskanie jak najlepszego wyniku. Dodatkowo w naszych badaniach uczestnicy mieli możliwość otrzymania informacji zwrotnej o tym, ile punktów zdobyli. W badaniach Baryły (2013) natomiast uczestnicy dowiadywali się, że rzekomym celem jest sprawdzenie trafności szacowania liczby prawidłowych odpowiedzi lub „badanie stylów myślenia” i nie udzielano im żadnej informacji zwrotnej. Kluczem może być tutaj właśnie koncentracja na sobie i własnych celach wywoływana przez myślenie o pieniądzach. Możliwe, że w eksperymencie Baryły (2013) funkcjonowanie poznawcze badanych po manipulacji eksperymentalnej wcale nie było upośledzone, tylko przyjęli oni inną strategię uczestniczenia w badaniu – bardziej skoncentrowaną na sobie, samolubną, ale mniej zajmującą umysł, a polegającą na tym, że po prostu nie odpowiadali na pytania z takim zaangażowaniem, jak badani z grupy kontrolnej.

Podsumowując, przegląd badań przedstawionych w tym podrozdziale pokazuje, że sformułowana przeze mnie koncepcja koncentracji na sobie jako podstawy symbolicznego znaczenia pieniędzy dobrze tłumaczy zarówno te wyniki, które przemawiają na korzyść koncepcji orientacji samowystarczalnej, koncepcji wyceny rynkowej i modelu motywacyjnych konsekwencji pieniędzy, jak i wyniki tych eksperymentów, których nie można wyjaśnić na gruncie koncepcji Kathleen D. Vohs i Wiesława Baryły. Nie uważam więc, że moja koncepcja stoi w opozycji do teorii tych badaczy, jest natomiast ujęciem szerszym niż ich propozycje. To, co łączy koncepcję samowystarczalności i wzmocnienia aktualnej motywacji jednostki wzbudzonej przez pieniądze, jest właśnie skupienie się na sobie, na własnych możliwościach, celach, pragnieniach i potrzebach. Inaczej mówiąc, jeśli pieniądze faktycznie są związane z uruchomieniem koncentracji na sobie i własnych celach, to w pewnych sytuacjach mogą skutkować większą wytrwałością w realizacji zadań i ignorowaniem potrzeb innych ludzi, jak to wskazuje Kathleen D. Vohs (Vohs i in., 2006, 2008), w innych sytuacjach natomiast mogą nasilać motywację bieżącą jednostki, jeśli tylko jest ona związana z własnymi interesami (Baryła, 2013). Efekty te to jednak zaledwie pośrednie skutki koncentracji na sobie wzbudzonej przez pieniądze, mnie natomiast interesują bardziej podstawowe mechanizmy, które są związane z ich symbolicznym znaczeniem.

W kolejnych rozdziałach przedstawię badania własne, których wyniki wspierają hipotezę, że pieniądze są związane z koncentracją na sobie i swojej niezależności. W rozdziale trzecim przedstawię serię badań pokazujących, że pieniądze są związane z dostępnością konstruktu Ja niezależnego. Ponieważ

wyższa dostępność Ja niezależnego jest związana z wyższym poziomem samooceny (por. np. Oyserman, Coon, Kimmelmeier, 2002), w serii badań przedstawionych w rozdziale czwartym będę starała się pokazać związek symbolicznego znaczenia pieniędzy i samooceny. W rozdziale piątym, w trzeciej serii eksperymentów wykażę, że pieniądze jako ważny element kultury i nośny symbol wzmacniający samoocenę pomagają w radzeniu sobie z trwogą egzystencjalną. Zanim jednak przejdę do prezentowania wyników badań eksperymentalnych dotyczących psychologicznego znaczenia pieniędzy, w rozdziale drugim omówię wyniki badań własnych i innych autorów dotyczących różnic indywidualnych w zakresie przekonań o psychologicznej i ekonomicznej naturze pieniędzy, a więc – postaw wobec pieniędzy, a także zaprezentuję autorski dwuwymiarowy model postaw wobec pieniędzy. W ramach tego modelu wykażę, że przekonanie o symbolicznej naturze pieniędzy nie występuje u wszystkich z jednakowym natężeniem, a przypisywanie pieniądзом znaczenia psychologicznego jest niezależne od wykorzystywania ich przez pryzmat funkcji ekonomicznych, czyli ich znaczenia instrumentalnego, pozostaje natomiast w związku z różnorodnymi cechami psychologicznymi oraz z afektywnymi miarami pożądanego pieniędzy i ich wartościowania. W dalszej części będę wykorzystywała ten dwuwymiarowy model postaw wobec pieniędzy, opierając się na założeniu, że im bardziej osoby przypisują pieniądзом znaczenie psychologiczne i są przekonane o ich symbolicznej naturze, tym silniej powinni reagować na wzbudzenie umysłowych reprezentacji pieniędzy, i tym bardziej powinni pożądać pieniędzy, gdy manipulacja eksperymentalna będzie odwoływała się do koncentracji na Ja, zagrożenia samooceny czy trwogi egzystencjalnej.