

Hierarchiczność i orientacja na dominację społeczną jako podstawa wrogości i agresji międzygrupowej

Jolanta Miluska*

Instytut Nauk Politycznych i Dziennikarstwa, Uniwersytet im. Adama Mickiewicza, Poznań

HIERARCHY AND SOCIAL DOMINANCE ORIENTATION AS THE BASIS FOR INTERGROUP HOSTILITY AND AGGRESSION

One of the most important determinants of high quality of social and individual life is the kind of interpersonal relationships. A change for the worse is connected with hostility, aggression, and discriminative behaviours and appears in circumstances where negative stereotypes and prejudices are present. Besides their "classical" sources, such as: social categorization, cultural transmission, intergroup conflict, frustration of group interests, conforming or authoritarian personality, the new ones, namely adapting the conception of hierarchical social order, and social dominance orientation should also be shown. It is assumed in the conception of hierarchical social order that social reality is a system of hierarchical positions which give people different rights to power, property, various personal and political rights. Social dominance orientation refers to different interpersonal meanings which people attribute to non-egalitarian and hierarchical relations between social groups and the dominance of some groups over the others with stressed superiority of one's own group. The ideology of group inequality, defined on the basis of different criteria (race, nationality, sex, religion, social class, profession, residence, political opinion, health, etc.), is the cause of cognitive, emotional, and practical discrimination of groups to which lower social status is attributed. As a result of this discrimination, members of the „worse” groups may become stressed, show increased anxiety, insecurity, low self-esteem, which in turn may feed their aggression and hostility towards the dominant group.

Problem agresji i przemocy analizowany jest zwykle w kontekście relacji interpersonalnych. Opisowi i interpretacji podlegają więc czynniki indywidualne (parametry biologiczne: chromosomy płciowe, hormony, struktura funkcje układu nerwowego, osobowość, doświadczenie, emocje i motyw) oraz sytuacyjne (przeszkody w osiągnięciu celu, obecność innych osób, zachowanie partnera interakcji) odpowiedzialne za doświadczenie i ujawnienie agresji. Rzadziej widzi się agresję w relacjach międzygrupowych, gdzie zarówno jej źródłem, jak i obiektem jest grupa, choć w ostatecznej instancji jej pojedynczy członkowie, atakowani jednak nie z racji osobistych cech i zachowań, lecz z faktu

przynależności do pewnej, nie dającej się akceptować kategorii społecznej.

Agresja i wrogość wobec członków innej grupy i wszelkie związane z nią zachowania dyskryminujące, takie, jak: niechęć do nawiązywania bliższych relacji lub pełna izolacja społeczna (getta), pozbawianie lub ograniczanie praw, brak tolerancji dla odmiennego stylu życia, a także pozbawianie dóbr lub życia traktuje się jako wyraz uprzedzeń i związanych z nimi stereotypów społecznych. Uprzedzenie społeczne to postawa negatywna, nieracjonalna, ale trwała, oparta na fałszywych lub niepełnych przesłankach. Jej uzasadnieniem bywa stereotyp społeczny, czyli zespół przekonań kulturowych na temat cech przysługujących członkom pewnej grupy. Tak więc można podzielać pogląd, iż wszyscy Murzyni (i każdy z nich oddzielnie) są brudni, leniwi, choć ekonomicznie zagrażają Białym, a także niebezpieczni, bo agresywni (stereotyp), z tego powodu nie

* Korespondencję dotyczącą artykułu można kierować na adres: Jolanta Miluska, Instytut Nauk Politycznych i Dziennikarstwa, Uniwersytet im. Adama Mickiewicza, ul. Szamarzewskiego 89, 60-658 Poznań. email: jmiluska@amu.edu.pl

cenic ich (uprzedzenie) i zachowywać się wobec nich w sposób wyrażający ową negatywną opinię i postawę, a więc izolować, pozbawiać praw, a w skrajnych przypadkach – i życia (dyskryminacja). Analogiczny zespół powiązań poznawczo-emocjonalno-behawioralnych występuje wtedy, gdy obiektem ustosunkowań staje się obca grupa traktowana jako całość, której przypisuje się cechy bytu intencjonalnego (stereotyp duszy grupowej, Kofta, Sędek, 1999).

Jakie są źródła wrogości wobec grupy obcej? Najczęściej wskazuje się na źródła natury poznawczej i motywacyjno-emocjonalnej (Mądrzycki, 1986, Macrae, Stangor, Hewstone, 1999). Do tych pierwszych należy przede wszystkim proces kategoryzacji społecznej, którego istotą jest łączenie obiektów podobnych i przeciwstawianie im obiektów od nich różnych. W ten sposób świat społeczny zostaje podzielony na „swoich” i „obcych”, widzianych jako grupa (grupy) homogeniczna, często negatywnie oceniana, wobec której łatwiej o agresję. Podstawą wrogości wobec grupy obcej jest też iluzoryczna korelacja, w ramach której następuje łączenie ze sobą bodźców rzadkich, a przez to wyróżniających się. W ten sposób ludzie skłonni są łączyć Cyganów z łatwością zabierania cudzych dóbr, albowiem i ich narodowość i naruszanie prawa są właśnie faktami sporadycznymi, a przez to bardziej niż inne widocznymi. Znaczący jest też konformizm wobec norm grupowych, czy szerzej – społecznych, powodujący dostosowanie się do istniejących już przekonania na temat wartości społecznej różnych grup i generalnie – proces transmisji kulturowej.

Do ważnych źródeł negatywnych stereotypów i uprzedzeń społecznych można też zaliczyć konkurencję z innymi grupami, frustrację interesów grupy własnej, przeniesienie agresji, ochronę wartości grupowych, czy system poznawczo-emocjonalno-motywacyjny zwany osobowością autorytarną. Ten ostatni zawiera w sobie czynnik szczególnie ważny dla zrozumienia mechanizmów powstawania wrogości i agresji międzygrupowej, a mianowicie hierarchiczną koncepcję stosunków społecznych. Tak więc, żeby ujawniać agresję wobec innych, trzeba nie tylko podlegać wpływowi wcześniej opisanych czynników, ale także, a może przede wszystkim dysponować takim zespołem przekonań, który tych innych czyni słabszymi, a więc i gorszymi. Ważna jest zatem adaptacja koncepcji (i rzeczywistości) hierarchicznego ładu społecznego i orientacja na dominację społeczną.

HIERARCHICZNY ŁAD SPOŁECZNY A AGRESJA MIĘDZYGRUPOWA

Charakterystyka ładu hierarchicznego i opozycyjnego wobec niego ładu równościowego to zadanie od stuleci nurtujące myślicieli i praktyków społecznych. Współczesne analizy nawiązują często do wcześniejszych

ustaleń, wzbogacając je bieżącymi obserwacjami nowych odmian obu rodzajów porządku społecznego. I tak, G. Sartori (1998) powołuje się na J.J. Rousseau, zdaniem którego nierówność – bo ta będzie dalej przedmiotem rozważań – jest stanem naturalnym, a co za tym idzie, dużo łatwiejszym do osiągnięcia, ponieważ wystarczy tylko pozostawić sprawy swojemu biegowi. Natomiast stworzenie warunków do równości wymaga przeciwstawienia się naturze. Innym powodem, dla którego trudno zrealizować ideę równości, a łatwiej – ideę nierówności jest, według G. Sartoriego, niemożliwość nasycenia tej pierwszej. Wynika to z tego, że zapewnienie równości pod jednym względem niemal automatycznie generuje inne nierówności i chęć ich zniesienia. Tak więc znacznie łatwiej osiągalny niż stan równości jest stan nierówności.

Zdaniem F. Fukuyamy (1997) wszelkie nierówności istniejące w życiu społecznym mają źródło w naturze lub naturalnej konieczności albo są wynikiem konwencji społecznej. Nierówności naturalne odnoszą się do nierównomiernego rozkładu pewnych uzdolnień lub innych pozytywnych cech w społeczeństwie (np. uroda). Z kolei nierówności wynikające z konwencji są wynikiem ustanowionych praw, np. apartheid, prawo wyborcze oparte na cenzusie majątkowym lub cenzusie płci. Istnieją jeszcze nierówności konwencjonalne wynikające z czynników kulturowych (są one rezultatem nastawienia pewnych grup etnicznych wobec na przykład działalności gospodarczej).

Nie dość, że łatwiej w życiu społecznym o nierówności niż równość, to nierówność może być także korzystniejsza. Na funkcjonalną przewagę stanu nierówności nad równością wskazywał już Konfucjusz, według którego nierówność między ludźmi gwarantuje stabilność społeczeństwa. Każda z wyróżnionych przez niego podstawowych relacji społecznych: rządzący – poddany, ojciec – syn, starszy brat – młodszy brat, mąż – żona i starszy przyjaciel – młodszy przyjaciel powinna opierać się na wzajemnych, uzupełniających się zobowiązaniach.

Dla wyjaśnienia wrogości interpersonalnej i międzygrupowej ważne jest rozumienie nierówności jako odwrotności równości, a więc jako braku identyczności lub braku sprawiedliwości. Wyrazicielem takiego ujęcia był A. Lincoln, który w jednym ze swoich przemówień stwierdził, że twórcom Deklaracji Niepodległości nie chodziło o to, że wszyscy ludzie są równi (a więc identyczni) pod każdym względem: koloru skóry czy intelektu. Jeśli jednak uznać równość jako „pewien sprawiedliwy cel”, to równe traktowanie ludzi powinno wynikać z tego właśnie celu, a nie z tego, że ludzie są rzeczywiście do siebie podobni. Tak więc „sprawiedliwość wymaga takiego samego traktowania takich samych różnic” (Sartori, *op. cit.*, s. 416). Czasem równość – ideał moralny ulega jednak degeneracji. Ma to miejsce wtedy, gdy ludzie chcą się wyróżnić. Dążenie do bycia lepszym od innych – według F. Fukuyamy – melagotymia, nie jest

sama w sobie czymś złym. Bez niej nie byłoby postępu technicznego, nie byłoby zdolnych do autokreacji polityków czy przedsiębiorców, nie byłoby nauki. Rzecz sprowadza się do sposobu oceny różnicy między jednostkami i grupami społecznymi: czy uznaje się naturalne prawo do jej istnienia, czy też jest ona źródłem deprecjacji tych „innych”. Ponieważ w państwach demokratycznych wyznaje się pogląd, że wszyscy rodzą się równi, sprzyja to przekonaniu, że każdy styl życia i system wartości jest tak samo dobry i uzasadniony. Przekonanie to sprzyja tolerancji, która jest jedną z podstawowych wartości demokracji (por. Fukuyama, *op. cit.*, s. 151). Inaczej jest jednak w państwach realizujących idee hierarchiczności.

Psychologia społeczna, polityczna i międzykulturowa coraz częściej odwołują się do teorii spoza obszaru swojego podstawowego zainteresowania i badań, traktując je najpierw jako inspirację, a potem podlegający psychologicznemu opracowaniu i przez to właściwy sobie przedmiot. Tak jest i w przypadku *stricte* politologicznych i socjologicznych koncepcji ładu równościowego i hierarchicznego, będących niczym innym jako opisem systemu demokratycznego i różnych odmian systemu autokratycznego. Nadanie tym koncepcjom psychologicznego wymiaru polega na odniesieniu ich do człowieka, i to w podwójnym znaczeniu: najpierw jako reprezentanta pewnego sposobu myślenia na temat rzeczywistości społecznej, a potem podmiotu działań, w których wyraża on ten specyficznych zespół przekonań i ocen.

Można więc przyjąć, że koncepcja ładu hierarchicznego to jedno z ukrytych założeń normatywnych, stanowiących element mentalności jednostki i mających wpływ na sposób przetwarzania informacji o życiu społecznym (Reykowski, 1990). W sensie treściowym jest to reprezentacja rzeczywistości społecznej jako hierarchicznie uporządkowanych pozycji. W społeczeństwach tradycyjnych hierarchie ustalano głównie na podstawie urodzenia, stąd ludzie byli określani jako stojący wyżej lub niżej, a tym samym lepsi lub gorsi w zależności od tego, z jakiej rodziny się wywodzili. Obecnie o ułożeniu w strukturze społecznej decyduje pozycja ekonomiczna, polityczna (władza), poziom wykształcenia. Ujęcie hierarchiczne zakłada, że ludzie mają niejednakowy tytuł do władzy, dóbr, a także praw osobistych i politycznych. W każdym z tych przykładów dostęp do przywilejów mają osoby znajdujące się wyżej w hierarchii. Na opozycyjnych założeniach bazuje koncepcja ładu równościowego, w której przyjmuje się, że rzeczywistość społeczna to układ stosunków między równymi sobie podmiotami, stąd ten sam tytuł do władzy, dóbr i te same prawa.

Założenia te rozwijane są w koncepcjach wyrażających podejście dominacji grupowej (*group dominance approach*), które wskazując odpowiednie mechanizmy psychologiczne i społeczne, tłumaczy konflikty rasowe

i etniczne. Przesłanki myślenia o związku między koncepcją hierarchiczności a wrogością w relacjach międzygrupowych tkwią w *stricte* psychologicznych koncepcjach frustracji – agresji (Dollard i in., 1939), „kozła ofiarnego” (Zawadzki, 1948, Allport, 1954), czy osobowości autorytarnej (Adorno i in., 1950) i jej korekty w postaci teorii dogmatyzmu (Rokeach, 1960). Idea agresji jako efektu blokad w osiąganiu ważnych celów została zastosowana do wyjaśnienia wyborów politycznych, międzygrupowych uprzedzeń i dyskryminacji. Z kolei badania nad autorytaryzmem wskazują na jego korelację z politycznym i ekonomicznym konserwatyzmem, ksenofobią, rasizmem i etnocentryzmem. Tak więc odnaleźć tu można wątki odnoszące się do genyzy wrogości społecznej: deprecjacji obcych grup, wyróżnionych na podstawie różnych kryteriów (rasowych, politycznych, płciowych, religijnych), tendencję do stygmatyzacji „obcych”, która wyraża ideę dominacji i submisji i silną pozytywną korelację etnocentryzmu i politycznego konserwatyzmu.

Bardziej współczesne interpretacje dominacji grupowej traktowanej w konwencji wrogości między grupą własną i obcą to wspomniane wcześniej koncepcje stereotypów grupowych oraz teoria tożsamości społecznej (Tajfel, 1978; Tajfel, Turner, 1986). Inspirowane przez G. Allporta (1954) badania wskazują na poznawczą naturę stereotypów i uprzedzeń społecznych: ludzie posługują się kategoryzacją społeczną, tworzą iluzoryczne korelacje cech rzadkich, a przez to bardziej widocznych, które są bardziej prawdopodobną charakterystyką grup mniejszościowych, tak więc stereotypy i wrogie postawy społeczne są efektem procesu przetwarzania informacji (Hamilton, Gifford, 1976). Inne źródła negatywnych stereotypów i postaw wobec obcych grup są ideowo bliskie z tymi, które opisuje koncepcja agresji jako efektu frustracji.

Model minimalnej sytuacji międzygrupowej stworzony przez H. Tajfela z kolei nie tylko wskazuje konieczne warunki i kryteria powstania małej grupy społecznej, ale też pokazuje, że w warunkach kategoryzacji społecznej możliwe jest zjawisko faworyzowania członków grupy własnej i deprecjacji członków grupy „obcej”, które jest efektem dążenia do posiadania pozytywnej tożsamości społecznej (Tajfel i in., 1971). Prace Tajfela rozpoczęły serię dalszych badań nad skutkami kategoryzacji społecznej, w wyniku których ustalono efekt zmniejszenia spostrzeganych różnic intrakategorialnych i zwiększenia różnic interkategorialnych (Wilder, 1978), efekt jednorodności grupy obcej (Ostrom, Sedikides, 1992) oraz inne przejawy tendencyjnego przetwarzania informacji na temat grupy własnej i obcej [np. skrajność spostrzeganych cech osobowości (Linville, 1982) czy atrybucja przyczyn zachowań (Hewstone, 1990)]. Wszystkie te prawidłowości wskazują na znaczenie kategoryzacji społecznej dla powstawania stereotypów i uprzedzeń.

Poza tymi klasycznymi już koncepcjami psychologicznymi, które odnoszą się do warunków dominacji jednych osób – grup nad innymi, temat ten podejmuje inne, mniej znane, czerpiące w wyższym stopniu z socjologii i wprost wskazujące na hierarchiczne, uzasadniające wrogość międzygrupową uporządkowanie pozycji różnych grup: model pozycji grupy (Blumer, 1961), model rzeczywistego konfliktu grupowego (Bobo, 1983), model opresji rasowej (Turner i in., 1984), modele neoklasycznej hegemonii (Gramsci, 1971; Scott, 1990) i teoria dominacji społecznej (Sidanius, 1993). Wszystkie te koncepcje podzielają wspólne założenia, a mianowicie: 1) prawie wszystkie społeczeństwa są traktowane jako hierarchie, w których przynajmniej jedna grupa dominująca korzysta bardziej niż inne ze społecznych wartości (dobrobytu, zdrowia, czasu wolnego, wykształcenia) i przynajmniej jedna podporządkowana grupa w wyższym niż inne stopniu skupia w sobie negatywne wartości społeczne (restrykcje społeczne, słabe zdrowie, niski status zawodowy, wyroki sądowe); 2) polityka może być traktowana jako rodzaj międzygrupowej rywalizacji o rzadkie materialne i symboliczne zasoby (dobrobyt, wysoki status społeczny), 3) w tej międzygrupowej rywalizacji grupy będą używać instrumentów ideologicznych, takich, jak: prawa naturalne, wyższość narodowa, szczególne przeznaczenie narodu (rasizm, protestancka etyka pracy) oraz ideologia polityczna w celu legitymizacji starań grupy o rzeczywiste i symboliczne zasoby. W omawianych teoriach antyegalitaryzm i dominacja grupy własnej traktuje się jako podstawowy motyw działający poza konserwatyzmem politycznym, rasizmem i innymi ideologiami ważnymi dla ustalenia relacji międzygrupowych. Jednocześnie uznaje się ich ścisły związek, albowiem zarówno konserwatyzm polityczny, jak i rasizm wyrażają nastawienie na dominację własnej grupy nad grupami obcymi i ową dominację traktują za uzasadnioną zarówno intelektualnie, jak i moralnie. Siłą tego związku zwiększa wyższy poziom doświadczenia edukacyjnego osób pochodzących z grup uprzywilejowanych (Sidanius i in., 1996).

Inną niż powyższa wykładnię ładu hierarchicznego i ładu równościowego oraz inne jeszcze przesłanki wrogości w relacjach międzygrupowych odnaleźć można w psychologii międzykulturowej, gdzie hierarchiczność – równość proponuje się uznawać za jeden z wymiarów kultur narodowych (por. Hofstede, 2000). S. Schwartz (1994) w badaniu wartości kulturowych ustalili dwie wiązki opozycyjnych wobec siebie wartości związanych z władzą i dystansem: wartości z grupy „hierarchiczność”, a więc wartość władzy i legitymizacji ról hierarchicznych oraz podziału (przydziału) środków i wartości z grupy „egalitaryzm”, czyli równość, sprawiedliwość społeczna i zainteresowanie dobrem innych ludzi. Koncentracja na wartościach podtrzymujących hierarchię jest typowa dla kultury dużego dystansu,

natomiast preferencja dla wartości egalitarnych jest właściwa kulturze małego dystansu.

W celu analizy kultury dużego i małego dystansu wprowadza się pojęcie „dystans władzy”, który oznacza emocjonalną przestrzeń oddzielającą podwładnych od przełożonych (Mulder, 1977) lub szerzej – zakres oczekiwań i akceptacji dla nierównego rozkładu władzy, wyrażany przez mniej wpływowych (podwładnych) członków instytucji lub organizacji (Hofstede, 2000). Według G. Hofstede dystans władzy dotyczy nie tylko relacji zawodowych, ale też rodzinnych i szkolnych, a ponadto relacji między obywatelem i państwem. W kulturze dużego dystansu władzy (odpowiednik ładu hierarchicznego) przełożeni (rodzice, nauczyciele, kierownicy) spostrzegani są jako osoby paternalistyczne, autokratyczne, ważne, godne szacunku, choć ich stosunek do podwładnych nacechowany jest oschłością. Wpaja się posłuszeństwo i inne autorytarne wartości. Występuje tu duża zależność podwładnych od przełożonych. Z kolei w kulturze małego dystansu (odpowiednik ładu równościowego) relacje między przełożonymi i podwładnymi mają charakter partnerski, ciepły, ceni się autonomię, inicjatywę i aktywność osób znajdujących się formalnie niżej w strukturze społecznej, przyznaje się im prawo do krytyki decydentów. Relację jednostronnej zależności zastępuje współzależność.

W charakterystyce kultur dużego i małego dystansu G. Hofstede odwołuje się także do kategorii socjologicznych i politologicznych, wskazując na zespół idei stanowiących wyraz i uzasadnienie dla obu typów kultur oraz decydujących o stylu właściwej dla nich polityki. I tak w społeczeństwach z dużym dystansem władzy przyjmuje się, że władza stoi ponad prawem, jej sposób zdobycia może naruszać normy prawne i etyczne (koneksje, rozwiązania siłowe), jej korelatami powinny być umiejętności, bogactwo i prestiż, a także szczególne przywileje rządzących. Z kolei w społeczeństwach małego dystansu władzy uważa się, że sprawowanie władzy powinno być usankcjonowane prawnie i opierać się na kryteriach dobra i zła, o przywileju władzy decyduje formalnie zajmowane stanowisko oraz cechy osobiste osoby aspirującej do władzy (kompetencje i niezależność sądów), władza nie musi być powiązana z bogactwem, prestiżem i szczególnymi przywilejami (wszyscy powinni mieć takie same prawa). Różnice między systemami wspiera religia i systemy filozoficzne podkreślające bądź to rolę hierarchii i rozwarstwienia społecznego, bądź też równości. Różnice ideowe wpływają na sferę polityki. W obu kulturach odmienny jest więc sposób wyłaniania rządu (kooptacja lub wybory), inny obraz sceny politycznej (silne ugrupowania skrajne lub silne centrum), inny sposób zmiany systemu politycznego (na drodze rewolucyjnej przez zmianę rządzących lub na drodze ewolucyjnej przez zmianę prawa), etc.

Badania G. Hofstede obejmujące 50 krajów i trzy regiony świata pozwoliły ustalić ranking krajów ze względu na cechującą je wielkość dystansu władzy w strukturach organizacyjnych. Do najbardziej szlachezowanych zaliczono kraje Ameryki Łacińskiej (Gwatemala, Panama, Meksyk, Wenezuela), kraje azjatyckie (Malezja – pierwsze miejsce w rankingu, Filipiny, Indonezja, Indie), afrykańskie (Afryka Zachodnia) oraz kraje europejskie o rodowodzie łacińskim (Francja i Hiszpania). Małe wartości dystansu władzy stwierdzono natomiast w Austrii i Izraelu, w niełacińskiej części Europy (Dania, Szwecja, Norwegia, Finlandia), w Wielkiej Brytanii i krajach będących w przeszłości pod jej wpływem (Nowa Zelandia, Australia) oraz w Stanach Zjednoczonych. Wyniki te wskazują na związek między małym dystansem władzy i szerzej – ładem równościowym a demokracją, której jest ważnym atrybutem.

Miary statystyczne wskazują też na zależność między dystansem władzy a szerokością geograficzną kraju (im większa szerokość, tym niższy dystans władzy), liczbą ludności w danym kraju (im większa, tym wyższy dystans władzy) oraz zamożnością kraju (im większa zamożność, tym niższy dystans władzy). Interpretacja tych wyników sięga do spekulacji historycznych na temat rozwoju państwowości na terenach współcześnie bardziej lub mniej zdemokratyzowanych. I tak kraje o dużym dystansie władzy to pozostałość Imperium Rzymskiego (romańska sfera językowa), dla którego właściwa była władza scentralizowana, natomiast kraje o małym dystansie rozwinęły się na terenach germańskiej części Europy (germańska sfera językowa), gdzie liczne plemiona nie uznawały żadnej władzy ponad lokalnymi władcami. Czynnikiem, który mógł utrwalić ten podział był klimat: na południu łagodny, sprzyjający gospodarce nie stanowił wyzwania, natomiast zagrożenie pochodziło od innych grup walczących o życiodajne tereny. Takie warunki sprzyjały zhierarchizowaniu struktur grupowych. Z kolei klimat państw północnych wymagał od ludzi zamieszkujących te tereny nie tylko dużej pracy, ale też kooperacji umożliwiającej przetrwanie i rozwój. Jeśli tę interpretację uznać za uzasadnioną, to podstawy państwowości współczesnych krajów z dużym i małym dystansem władzy na tyle silnie wykreowały aktualne różnice między nimi, że nie mogły ich zmienić w istotny sposób późniejsze procesy i zjawiska historyczne (np. feudalizm bardzo rozwinięty w Prusach i Niemczech, był prawie nieobecny we Włoszech).

Drugi czynnik – liczebność kraju odpowiada za mniej lub bardziej możliwy dostęp do ośrodków władzy i osób ją sprawujących. Z kolei zamożność kraju jest efektem wielu czynników: stopnia nowoczesności rolnictwa i technologii, stopnia urbanizacji kraju, itd., z których każdy może być zarówno przyczyną, jak i skutkiem zróżnicowania dystansu władzy.

Choć kultury różnią się między sobą pod względem wskaźnika dystansu władzy, to w każdej z nich działają czynniki odpowiedzialne za różny poziom tego wskaźnika w różnych grupach społecznych. Należy do nich wykształcenie i zawód: im wyższe wykształcenie i bardziej prestiżowy zawód, tym wyższa akceptacja ładu równościowego. Prawidłowość ta jest szczególnie wyraźna w krajach o niskim dystansie władzy. Z kolei niskie wykształcenie i niski status zawodowy sprzyjają akceptacji hierarchii społecznej bez względu na rodzaj kultury narodowej.

Charakterystyka kultury dużego dystansu (na tle kultury małego dystansu) i szerzej – ładu hierarchicznego skłania do sformułowania problemu: czy i w jaki sposób mogą one determinować agresję międzygrupową? Bez względu na to, czy mamy do czynienia z koncepcją normatywną (jak w propozycji J. Reykowskiego) czy deskryptywną (jak proponuje to G. Hofstede), rozstrzygnięcie problemu wydaje się podobne. Tak więc istnieje prawdopodobieństwo, że ten rodzaj porządku społecznego – postulowany lub realny zostanie zaakceptowany przez rządzących i rządzonych, którzy podzielają przekonanie o potrzebie utrzymywania stanu nierówności jako stanu naturalnego, wskazującego każdemu stałe i przypisane mu miejsce, jednym stwarzającego szansę zaspokojenia potrzeby władzy, drugim – zależności, a obu stronom – bezpieczeństwa w świecie przewidywalnym, bo regulowanym czytelnymi zasadami. Stabilności tego systemu sprzyjać będzie socjalizacja pierwotna i wtórna, akcentująca hierarchiczność i podporządkowanie autorytetom, także władzy, promocja odpowiednich idei filozoficznych, religijnych i politycznych, możliwość zaspokojenia potrzeb, brak porównań z warunkami życia w krajach z porządkiem równościowym.

Charakterystyka ładu hierarchicznego sugeruje wszakże i prawdopodobieństwo agresji międzygrupowej, a także jej mechanizmy. Źródłem konfliktów może być tu niejednakowa sytuacja członków różnych grup społecznych: ci, którzy tworzą klasę uprzywilejowaną będą przy pomocy siły dążyli do utrzymania swoich przewag, podczas gdy zadaniem grup znajdujących się w sytuacji opresyjnej będzie uzyskanie dostępu do dóbr dotąd limitowanych. Tak więc dążenie do zachowania elitarności i związanych z nią przywilejów, wspierane koncepcją hierarchiczności jako porządku naturalnego i pożądanego z jednej strony, a z drugiej – frustracja potrzeby władzy, wolności, posiadania, czy wartości osobistej i grupowej to podstawowe mechanizmy psychologiczne agresji międzygrupowej w warunkach ładu hierarchicznego. Ujawnieniu agresji ze strony grupy dominującej sprzyja też zachowanie grupy słabszej dokonującej autostygmatyzacji rolą „kozła ofiarnego” (por. Zawadzki, 1948). Agresja może prowadzić do odrzucenia (przeciwważność) i zmiany dotychczasowego systemu politycznego, gdy w wyniku rewolucji dokona

się odsunięcie od władzy dotychczas rządzących. Jest to tym bardziej możliwe, gdyż w państwach z ładem hierarchicznym sankcjonuje się rozstrzygnięcie konfliktów przez stosowanie siły. Nieprzypadkowo więc w krajach tych rządy sprawują na ogół junty wojskowe, a ich zmiana dokonuje się w wyniku przewrotu. Dialektyka zależności i przeciwności owocuje kontynuacją systemu: odrzucona zhierarchizowana władza zostaje zastąpiona w istocie taką samą.

ORIENTACJA NA DOMINACJĘ SPOŁECZNĄ JAKO DETERMINANTA AGRESJI MIĘDZYGRUPOWEJ

Koncepcją komplementarną wobec koncepcji ładu hierarchicznego i jego znaczenia dla relacji interpersonalnych oraz integrowanych jest koncepcja orientacji na dominację społeczną (Sidanius, Pratto, 1999). Orientacja ta została zdefiniowana na gruncie teorii dominacji społecznej jako zespół przekonań na temat relacji międzygrupowych wraz z ich wartościującym znaczeniem. Można więc przyjąć, że jest ona elementem koncepcji ładu hierarchicznego. W podstawowym jednak rozumieniu dookreślającym jej specyfikę orientacja na dominację społeczną oznacza cechę osobowości pozwalającą przewidywać postawy społeczne i polityczne (Pratto i in., 1994). Nie jest to jednocześnie cecha „standardowa”, albowiem nie odnosi się ona do dominacji w relacjach interpersonalnych. Tak więc wysoka samoocena, skuteczność, zaufanie do siebie, asertywność, wywieranie wpływu – atrybuty związane z dominacją w stosunku do partnera interakcji są niezależne od postaw wobec innych grup. Orientacja na dominację społeczną jest różna od obserwacyjnej samokontroli, samoświadomości oraz wymiarów Wielkiej Piątki (ekstrawersja, otwartość na doświadczenie, neurotyzm, skrupulatność i zgodność). Jest też negatywnie skorelowana z empatią, tolerancją, altruizmem i wspólnotowością (Pratto i in., 1994).

Tak więc tym, co wyjaśniać może opresyjne relacje międzygrupowe jest nie tylko adaptacja ładu hierarchicznego, ale też przyjęcie przez jednostki orientacji na dominację społeczną (Social Dominance Orientation, SDO). Orientacja ta to różnice indywidualne wyrażające wartość, którą ludzie przypisują nierównościowym, hierarchicznym relacjom między grupami społecznymi. Inaczej mówiąc, chodzi tu o poparcie dla dominacji jednych grup (zwłaszcza grupy własnej) nad innymi, bez względu na sposób, w jaki te grupy zostały wyróżnione: na podstawie rasy, płci, narodowości, religii, poglądów politycznych, klasy społecznej, regionu, zawodu, zdrowia czy innych jeszcze kryteriów, które ludzie stosują do opisu kategorii społecznych (Sidanius, Liu, 1992; Pratto i in., 1994). Tak więc osoby cechujące się orientacją na dominację społeczną posiadają względnie trwałą i różniącą je od innych właściwość nie tylko akceptacji hierarchicznych

relacji społecznych i subiektywnej ważności tej hierarchii, ale również znaczenia dominacji grupy własnej nad innymi.

Jednostki o silnej orientacji na dominację społeczną preferują systemy społeczne, w których hierarchia grup koreluje z ich wartością i uważają, że grupom lepszym należą się dobra materialne i władza. Z kolei osoby cechujące się słabą orientacją na dominację społeczną preferują ideologie i politykę osłabiającą zhierarchizowanie w społeczeństwie. W ten sposób orientacja na dominację społeczną to ważna zmienna wyznaczająca stopień akceptacji – odrzucenia ideologii i praktyk politycznych dotyczących relacji międzygrupowych. Wiele danych przemawia za kulturowym zróżnicowaniem poziomu tej zmiennej, co ma niewątpliwie znaczenie dla wyników badań dotyczących korelatów SDO. Badania międzykulturowe prowadzone w Australii, Afryce Południowej i w Stanach Zjednoczonych dowiodły, że wśród badanych grup studentów najwyższy i istotnie różny od pozostałych wskaźnik orientacji na dominację społeczną wykazali Biali Afrykanerzy, a następnie w kolejności Czarni Amerykanie, Czarni Afrykanerzy i Australijczycy (Heaven i in., 2000).

Grupy, które są celem dominacji ze strony innych należą do najbardziej widocznych i w sposób najbardziej wyraźny zaznaczają istnienie zróżnicowania w zakresie pozycji w danym społeczeństwie i w danym czasie. Tak więc w historii Europy to stratyfikacja klasowa była najważniejszym zróżnicowaniem społecznym i przez to najsilniej angażowała orientację na dominację społeczną, podczas gdy dla Stanów Zjednoczonych takim kryterium była i stale jest rasa.

Osoby, które rozwijają u siebie orientację na dominację społeczną częściej niż inne akceptują twierdzenia ze skali do jej badania, np.:

1. „Niektóre grupy ludzi są po prostu gorsze od innych grup”.
2. „Aby otrzymać to, co się chce, trzeba czasem użyć siły przeciw innym grupom”.
3. „To jest w porządku, jeśli pewne grupy mają więcej szczęścia w życiu niż inne”.
4. „Gdyby pewne grupy trzymały się swojego miejsca, mielibyśmy mniej problemów”.
5. „Niektórzy ludzie są bardziej wartościowi od pozostałych”.

Choć orientacja na dominację społeczną ideowo wydaje się bliska takim koncepcjom, jak Model Dwojgu Wartości M. Rokeacha, który zakłada, że większość postaw i zachowań politycznych jest wyrazem wartości równości społecznej i wolności indywidualnej, koncepcji politycznego konserwatyzmu, czy koncepcji autorytaryzmu, to analiza założeń teoretycznych i danych empirycznych dowodzi, że są to konstrukty niezależne. W każdym z tych przypadków współczynniki korelacji między wynikami na skalach były

albo ujemne albo niskie (nieistotne statystycznie). Nawet jeśli uzyskiwano wyniki świadczące o większej sile związku między nimi (tak było np. w badaniach F. Pratto i in., 1994, w odniesieniu do konserwatyzmu), to nigdy nie skłaniało to autorów badań do uznawania porównywanych zjawisk za redundantne. Tak więc dla skali SDO i IHES (International Harmony and Equality Scale) współczynnik korelacji wynosił $-.40$ ($p < .01$), co oznacza, że orientacja na dominację społeczną pozostaje w opozycji do dążenia do kooperatywnych, równościowych i ogólnie bardziej humanistycznych stosunków społecznych. Z kolei dla skali SDO i konserwatyzmu politycznego współczynnik korelacji wynosił $.26$, a dla skali SDO i prawicowego autorytaryzmu (Altemeyer's 30 – item Right – Wing Authoritarianism – RWA): $.14$ (Sidanius, Pratto, 1999). Niski współczynnik korelacji między SDO i prawicowym autorytaryzmem stwierdzono też w innych badaniach (Heaven, Greene, 2001). Z kolei uzyskiwanie w wielu badaniach różnych współczynników korelacji dla SDO i konserwatyzmu politycznego może być interpretowane jako efekt uwikłania w tę zależność dodatkowych czynników, na przykład rasizmu. Wskazuje się na trzy alternatywne modele związku między rasizmem, politycznym konserwatyzmem i orientacją na dominację społeczną: w każdym z nich kolejno każdy z tych czynników traktowany jest jako determinanta pozostałych, które pozostają we wzajemnym związku (Sidanius i in., 1996).

Źródłami orientacji na dominację społeczną jest kultura i socjalizacja. Omówiona wcześniej kultura dużego dystansu podkreśla nierówność jako swój standard. Kraje z dominantą tego rodzaju kultury będą w wyższym stopniu, niż kraje czyniące wartością kulturową mały dystans, eksponowały dominację w stosunku do grup pozycyjnie słabszych. Znaczące są też czynniki sytuacyjne, na przykład wskazywanie na różnice międzygrupowe.

Bardziej prawdopodobne jest to, że orientację na dominację społeczną przyjmą osoby z grupy już wcześniej dominującej. Psychologiczna korzyść, którą stwarza ta orientacja, to podniesienie samooceny wynikające z faktu przynależności do grupy stojącej wysoko w hierarchii społecznej, której członkowie są zwykle traktowani lepiej. W dodatku, ponieważ społeczeństwa określają standardy społeczne w sposób, który nagradza ludzi z grup dominujących, takie grupy mogą być rzeczywiście lepiej widziane, co potwierdza ogólne „prawo” do nierówności.

Ważne dla przyjęcia orientacji na dominację społeczną jest wychowanie, w którym podkreśla się hierarchiczność relacji interpersonalnych i intergrupowych, wskazuje na uprzywilejowaną pozycję własnej rodziny czy innej grupy społecznej będącej obiektem identyfikacji i gorszą pozycję grup innych. Istotny jest tu proces modelowania postaw i zachowań wyrażających tę orientację.

Potwierdzeniem związku między statusem grupy a orientacją na dominację społeczną są badania, w których ustalono, że wyższe wyniki w skali zajmują osoby wywodzące się z grup o statusie wyższym, przy czym operacjonalizowano go jako płęć, etniczność oraz orientację seksualną. Tak więc mężczyźni, Biali i osoby heteroseksualne osiągali wyższy poziom orientacji na dominację społeczną niż kobiety, Czarni, Hiszpanie, homoseksualiści i biseksualiści płci obojga (Pratto, Chodhury, za: Sidanius, Pratto, 1999). Różnice płciowe w zakresie poziomu orientacji na dominację społeczną są stałe: we wszystkich kulturach mężczyźni osiągają wyższe wyniki niż kobiety (por. Pratto i in., 1994; Nelson, Milburn, 1999; Heaven, Greene, 2001). Podobnie, bez względu na sposób definiowania w różnych krajach statusu grupy (np. klasa społeczna – w Szwecji, rasa w USA, czy narodowość w Izraelu), dominacja grupy własnej jest stałym predyktorem wysokiej orientacji na dominację społeczną (Sidanius, Pratto, 1999).

Konsekwencją przyjęcia orientacji na dominację społeczną są odmienne postawy wobec grup stojących wyżej i niżej w hierarchii społecznej. Wobec tych pierwszych dominują postawy pozytywne, podczas gdy wobec drugich – negatywne (współczynniki korelacji wyników na skali SDO i uczuć wobec: kobiet = $-.37$, biednych ludzi = $-.39$, Murzynów = $-.41$, Hiszpanów = $-.38$ i Azjatów = $-.38$; Sidanius, Pratto, *op. cit.*). Ta tendencja utrzymuje się w różnych próbach, choć wskaźniki korelacji bywają odmienne i zależne także od wersji stosowanej skali (por. Pratto i in., 1994). W innych badaniach stwierdzono ponadto, że Amerykanie o silnej orientacji na dominację społeczną wyrażają większą dezaprobatę wobec małżeństw mieszanych oraz praw homoseksualistów i w wyższym stopniu popierają decyzje rządu, które zwiększają dominację USA w świecie (Pratto i in., *op. cit.*). Prawidłowość odnosząca się do związku między wysoką orientacją na dominację społeczną i negatywnym ustosunkowaniem wobec grup pozycyjnie słabszych została potwierdzona także w badaniach międzynarodowych i międzykulturowych: w Kanadzie, na Tajwanie i w Izraelu osoby o wysokim wskaźniku tej orientacji okazały się bardziej uprzedzone wobec kobiet, mniejszościowych grup narodowościowych (Kanada, Tajwan, Izrael) i wobec homoseksualistów (Kanada; Sidanius, Pratto, 1999). Oczywiście, orientacja na dominację społeczną nie jest jedyną i najważniejszą determinantą negatywnych stereotypów i postaw, gdyż taką funkcję pełnić może na przykład tożsamość rasowa (Heaven, Greene, 2001).

Orientacja na dominację społeczną oznacza więc poparcie dla różnych ideologii, w tym ideologii uprzedzeń społecznych. Współczynniki korelacji między SDO i miarami różnych ideologii dowodzą, że orientacja na dominację społeczną to jednocześnie akceptacja uprzedzeń etnicznych ($r = .56$), seksizmu ($r = .47$), nacjonalizmu ($r = .52$), kulturowej elitarno-

ści ($r = .44$) i patriotyzmu ($r = .43$; Sidanius, Pratto, *op. cit.*). Niejednoznaczny jest związek między SDO i protestancką etyką pracy oraz wiarą w sprawiedliwy świat: współczynniki korelacji raz niskie i nieistotne, a raz wysokie wskazują na znaczenie kulturowej specyfiki grupy badanych. Silniejszy związek między zmiennymi stwierdzono wśród osób z kolejnego pokolenia amerykańskiego, silniej związanych z religią protestancką i będących Euro-Amerykanami (Pratto i in., 1994). Natomiast związek między orientacją na dominację społeczną i zasadą dzielenia się bogatszych z biednymi (*noblesse oblige*) jest zawsze silnie ujemny, co potwierdza negatywne postawy wobec słabszych oraz utrwała hierarchię społeczną. Zgodne z tym wynikiem są atrybucje przyczynowe: im wyższy wskaźnik SDO, tym mniejsza atrybucja zewnętrznych przyczyn ubóstwa, a wyższa atrybucja przyczyn wewnętrznych.

Ideologia osób zorientowanych na dominację społeczną wyraża się w ich poparciu dla pewnego typu polityki. Osoby o dużej orientacji na dominację społeczną są zwolennikami polityki wspierającej wielkomocarstwowość USA, a także polityki prawa i porządku. Uznają również potrzebę dużych wydatków militarnych oraz agresywnego rozwiązywania konfliktów międzynarodowych. Dowodem jest deklaracja poparcia dla rządu Stanów Zjednoczonych w wojnie z Irakiem w 1990 r. złożona przez studentów amerykańskich posiadających tę orientację (Pratto i in., 1994), a także dodatnia ($r = .35$) korelacja między SDO i postawami militarnymi, oznaczającymi tendencję do faworyzowania siły militarnej i akceptacji jej stosowania jako sposobu rozwiązywania konfliktów międzynarodowych. Mężczyźni zorientowani na dominację społeczną są także zainteresowani prawem do posiadania broni ($r = .43$; Nelson, Milbrun, *op. cit.*). Wysoki wskaźnik SDO koreluje ponadto z akceptacją programu partii republikańskiej. Orientacja na dominację społeczną pozostaje natomiast w opozycji do uznania praw homoseksualistów i kobiet, do programów opieki społecznej, do ulepszonej polityki rasowej (desegregacja), do akceptacji krzyżowania się ras oraz polityki służącej środowisku (Pratto i in., *op.cit.*, Nelson, Milburn, *op. cit.*).

Orientacja na dominację społeczną okazuje się być cechą, która determinuje nie tylko postawy i przekonania, ale wpływa też na zachowanie, i to w różnych obszarach. Tak więc orientacja ta to nie tylko preferencja dla pewnego typu polityki w życiu publicznym, ale również akceptacja określonych i różnych w zależności od płci strategii seksualnych. Stwierdzono, że mężczyźni aprobujący dominację społeczną bardziej niż inni skłonni są do posiadania wielu partnerek równocześnie, mogą posiadać wiele dzieci, choć bronią się przed sprawowaniem opieki nad nimi i cechuje ich zazdrość seksualna. Z kolei kobiety z wysoką orientacją na dominację społeczną są szczególnie zainteresowane związkiem z partnerem posiadającym wysoki status społeczny

i dobrze zarabiającym (Pratto, Hegarty, 2000). W ten sposób koncepcja strategii reprodukcyjnych traktowanych zwykle jako zachowania adaptacyjne dla kobiet i mężczyzn ulega wzbogaceniu o interpretację tych strategii jako zachowań służących ujawnianiu siły i przewagi w relacjach interpersonalnych i utrwaleniu hierarchii społecznej.

Uzyskano wiele dowodów, także pochodzących z eksperymentów, związku między orientacją na dominację społeczną i zachowaniami dyskryminacyjnymi. W jednym z badań osoby były arbitralnie przydzielane do jednej z dwóch grup. Okazało się, że te spośród nich, które miały wysokie wyniki w skali SDO były skłonne do segregacji społecznej, wyrażając się na przykład preferencją dla konkurencji raczej niż współpracy z członkami drugiej grupy, a także wyborem przyjaciół z grupy własnej (Sidanius i in., 1994). Im wyższa orientacja na dominację społeczną, tym większy dystans wobec grupy obcej i im większa siła tej orientacji, tym mocniejsza identyfikacja z grupą własną (Sidanius, Pratto, 1994). W innym eksperymencie osoby z wysokim i niskim wskaźnikiem orientacji na dominację społeczną przydzielano do jednej z dwóch grup i obserwowano sposób, w jaki alokują one dobra (punkty). Istniały cztery strategie tej alokacji: 1) przyznać najwięcej punktów obu grupom, 2) przyznać równą liczbę punktów każdej z grup, 3) przyznać własnej grupie maksimum punktów, 4) przyznać własnej grupie o tyle punktów więcej niż grupie drugiej, jak to tylko jest możliwe (strategia dyskryminacji). Zakładano, że strategia ostatnia, która maksymalizuje różnice międzygrupowe, będzie różnicowała osoby ze względu na nasilenie orientacji na dominację społeczną. Spodziewano się też, że preferencja dla tej strategii będzie wyraźniejsza wtedy, kiedy sytuacja eksperymentalna uwidoczni międzygrupowy kontekst, ponieważ w tych warunkach zostanie zaktywizowana orientacja na dominację społeczną. Rzeczywiście, wtedy, gdy eksperymentator podkreślał różnice grupowe, czytając tekst na temat zagrożeń grupy, do której badani należeli, 72% osób z wysokim SDO i tylko 38% osób z niskim SDO wybierało strategię dyskryminacji członków obcej grupy. Kiedy natomiast sytuacja intergrupowa była mniej wyraźna, obie grupy stosowały strategię dyskryminacji w tym samym stopniu (37%; Pratto i in., 1997). Wyniki te, jak również dane uzyskane w innych badaniach (Pratto, Shih, 2000) dowodzą, że o skłonności do dyskryminacji obcych grup decyduje nie tylko orientacja na dominację społeczną, ale też sytuacja. Kiedy podkreśla ona obecność dwóch różnych grup pozostających w pewnych relacjach, osoby o dużej skłonności do dominowania nad innymi grupami są bardziej skłonne stosować dyskryminację obcych. Stąd też zachowania te są bardziej prawdopodobne w warunkach opisanych w koncepcji Browna i Turnera (1981), dotyczącej zmiany funkcjonowania z poziomu tożsamości osobistej na

tożsamość społeczną, a więc wtedy, gdy już występuje konflikt i konfrontacja z drugą grupą, gdy jedna z grup wyróżnia się ze względu na cechy jej członków (np. kolor skóry) lub ze względu na liczebność (status większościowy lub mniejszościowy), gdy grupy wywierają presję na respektowanie norm grupowych (konformizm) lub, gdy osoba spoza grupy zachowuje się nie jako jednostka, lecz członek grupy (następuje sprzężenie zwrotne).

Sytuacja w interakcji z cechami osób decyduje też o różnicach w poziomie wykonania zadania. W taki sposób można wyjaśnić przebieg eksperymentu, w którym wykazano, że osoby rasy „białej” badane przez eksperymentatora rasy „czarnej”, zwłaszcza jeśli cechował je wysoki poziom orientacji na dominację społeczną, wykonywały zdecydowanie lepiej test zdolności niż osoby poddane badaniu przez eksperymentatora rasy „białej” (Danso, Esses, 2001). Wynik ten można interpretować jako efekt odczuwanego zagrożenia ze strony przedstawiciela grupy mniejszościowej występującego w roli eksperymentatora, co zwiększyło motywację badanych z grupy większościowej do większego wysiłku w celu podtrzymania ich dominacji w społeczeństwie amerykańskim.

Tak więc orientacja na dominację społeczną, a więc dążenie do nierówności grup wyróżnionych na podstawie różnych kryteriów, w tym przewagi grupy własnej nad innymi, może być traktowana jako nowa, w stosunku do zwykle opisywanych, przyczyna dyskryminacji poznawczej, emocjonalnej i praktycznej grup, którym przypisuje się niższy status społeczny. Konsekwencją tej dyskryminacji może być stres członków grup „gorszych”, wzrost ich poczucia lęku i zagrożenia, obniżenie poziomu samooceny, jak również wrogość i agresja kierowana – na zasadzie mechanizmu sprzężenia zwrotnego – ku grupie dominującej. Jest to bardziej prawdopodobne w warunkach konkurencji, kiedy obie grupy zaczynają się spozstrzegać jako rywali, doprowadzając do coraz gwałtowniejszych konfliktów, których *de facto* się obawiają (spirala rywalizacji). To samospełniające się proroctwo może prowadzić do trwałej wrogości międzygrupowej.

Skutki przyjęcia orientacji na dominację społeczną mogą odnosić się też do utrwalania systemu społecznej nierówności. Osoby o takiej cesze nie tylko bardziej akceptują ten system, ale też będą bardziej skłonne podejmować takie role społeczne i uzyskiwać członkostwo w takich instytucjach, które podtrzymują hierarchię stwarzającą sytuacje opresyjne dla grup i osób znajdujących się niżej. Jeśli zatem możliwe role zawodowe podzielić na trzy grupy, różne ze względu na stopień, w jakim podkreślają one hierarchię społeczną: 1) prawo, polityka i biznes (wzmocnienie hierarchii), 2) nauka, handel (średnie wzmocnienie – osłabienie hierarchii) i 3) pracownicy socjalni, doradcy (osłabienie hierarchii), to osoby z najwyższymi wskaźnika-

mi orientacji na dominację społeczną, bez względu na płeć, wybierają zawody eksponujące hierarchię, podczas gdy osoby preferujące osłabianie hierarchii w relacjach zawodowych charakteryzowały się niższym poziomem tej orientacji (Pratto i in., 1994).

UWAGI KOŃCOWE

Przyjęcie koncepcji hierarchiczności relacji społecznych i orientacja na dominację społeczną to istotne źródła agresji i wrogości w stosunkach międzygrupowych. Czynniki te niekiedy obecne w postaci utajonej w bardziej znanych opisach przyczyn tych zjawisk, warte są wydobycia i bardziej systematycznej analizy, nie tylko teoretycznej, ale i empirycznej. Ta, która została przedstawiona ma służyć nie tylko ich charakterystyce, ale też wskazaniu związku między nimi, jak również związków z innymi zmiennymi. Tak więc podstawą wrogości i agresji międzygrupowej jest przede wszystkim uznanie założenia o hierarchicznym porządku grup. Pozycje w tej hierarchii muszą uzyskać różną wartość, inaczej mówiąc, należy je oceniać w kategoriach: lepszy – gorszy, posiadający większe – mniejsze prawa. I wreszcie, w tej hierarchii szczególna pozycja przysługuje grupie własnej, która ma mieć większe prawo niż inne grupy do dominacji społecznej.

Mamy tu więc przejście od specyficznej koncepcji świata społecznego, zawierającej najpierw element deskryptywny, a potem coraz bardziej rozbudowujący się aspekt ewaluatywny oraz przejście między perspektywą zewnętrzną, odnoszącą się do świata poza jednostką i perspektywą wewnętrzną, kiedy to pogląd na temat tego świata staje się ważny dla wartości własnej grupy i przez to poszczególnych jej członków.

Uwikłanie wrogości i agresji międzygrupowej w czynniki poznawcze i ewaluatywne, raz jeszcze potwierdzone omówionymi koncepcjami, wskazuje na potrzebę nowych projektów działań niwelujących negatywne przekonania, postawy i zachowania. Niektóre z nich wydają się jednocześnie bardziej dostępne i potencjalnie skuteczne (obszar wychowania i edukacji, a nawet psychoterapii) niż inne (zmiana standardów kulturowych). Procesy globalizacji stwarzają szansę obserwacji w warunkach naturalnych, czy i w jaki sposób wymiana doświadczeń społecznych i kulturowych wpłynie na jakość relacji międzygrupowych.

LITERATURA

- Adorno, T.W., Frenkel-Brunswick, E., Levinson, D.J., Sanford, R.N. (1950). *The authoritarian personality*. New York: Norton.
- Allport, G.W. (1954). *The nature of prejudice*. Menlo Park: Addison – Wesley.
- Bobo, L. (1983). Whites' opposition to busing: Symbolic racism or realistic group conflict? *Journal of Personality and Social Psychology*, 45, 1196–1210.

- Blumer, H. (1961). Race prejudice as a sense of group position. W: J. Masuoka, P. Valien (red.), *Race relations: Problems and theory*. Chapel Hill: University of North Carolina Press.
- Danso, H.A., Esses, V.M. (2001). Black experimenters and the intellectual test performance of White participants: The tables are turned. *Journal of Experimental Social Psychology*, 37, 2, 158–165.
- Dollard, J.W., Miller, N.E., Doob, L.W., Mowrer, O.H., Sears, R.R. (1939). *Frustration and aggression*. New Haven: Yale University Press.
- Fukuyama, F. (1997). *Ostatni człowiek*. Poznań: Wyd. Zysk i Sp.
- Gramsci, A. (1971). *Selections from the prison notebook*. London: Wishart.
- Hamilton, D.L., Gifford, R.K. (1976). Illusory correlation in interpersonal perception. A cognitive basis of stereotypic judgments. *Journal of Experimental Social Psychology*, 12, 392–407.
- Heaven, P.C.L., Greene, R.L. (2001). African Americans' stereotypes of Whites: Relationships with social dominance orientation, right-wing authoritarianism, and group identity. *Journal of Social Psychology*, 141, 1, 141–143.
- Heaven, P.C.L., Greene, R.L., Stones, Ch.R., Caputi, P. (2000). Levels of social dominance orientation in three societies. *Journal of Social Psychology*, 140, 4, 530–532.
- Hewstone, M. (1990). The „ultimate attribution error”? A review of the literature on intergroup causal attribution. *European Journal of Social Psychology*, 20, 311–335.
- Hofstede, G. (2000). *Kultury i organizacje. Zaprogramowanie umysłu*. Warszawa: Polskie Wydawnictwo Ekonomiczne.
- Kofta, M., Sędek, G. (1999). Stereotyp duszy grupowej a postawy wobec obcych: wyniki badań sondażowych. W: B. Wojciszke, M. Jarymowicz (red.), *Psychologia rozumienia zjawisk społecznych* (s. 174–207). Warszawa – Łódź: Wydawnictwo Naukowe PWN.
- Linville, P.W. (1982). The complexity – extremity effect and age based stereotyping. *Journal of Personality and Social Psychology*, 42, 193–211.
- Macrae, C.N., Stangor, Ch., Hewstone, M. (1999). *Stereotypy i uprzedzenia. Najnowsze ujęcie*. Gdańsk: Gdańskie Wydawnictwo Psychologiczne.
- Mańczycki, T. (1986). *Deformacje w spostrzeganiu ludzi*. Warszawa: PWN.
- Mulder, M. (1977). *The daily power game*. Leiden: Nijhoff.
- Nelson, L.L., Milburn, T.W. (1999). Relationships between problem – solving competencies and militaristic attitudes: Implications for peace education. *Peace & Conflict*, 5, 2, 149–168.
- Ostrom, T.M., Sedikides, C. (1992). Out-group homogeneity effects in natural and minimal groups. *Psychological Bulletin*, 112, 536–552.
- Pratto, F., Shih, M. (2000). Research Reports: Social dominance orientation and group context in implicit group prejudice. *Psychological Science*, 11, 6, 515–518.
- Pratto, F., Shih, M., Orton, J. (1997). *Social dominance orientation, group salience, and implicit and explicit group discrimination*. University of Connecticut, maszynopis nie opublikowany.
- Pratto, F., Sidanius, J., Stallworth, L.M., Malle, B.F. (1994). Social dominance orientation: A personality variable predicting social and political attitudes. *Journal of Personality and Social Psychology*, 67, 741–763.
- Pratto, F., Hegarty, P. (2000). Research Reports: The political psychology of reproductive strategies. *Psychological Science*, 11, 1, 57–62.
- Reykowski, J. (1990). Ukryte założenia normatywne jako osiowy składnik mentalności. W: J. Reykowski, K. Skarżyńska, M. Ziółkowski (red.), *Orientacje społeczne jako element mentalności* (s. 11–51). Poznań: Nakom.
- Rokeach, M. (1960). *The open and closed mind*. New York: Basic Books.
- Sartori, G. (1998). *Teoria demokracji*. Warszawa: Wydawnictwo Naukowe PWN.
- Schwartz, S.H. (1994). Beyond individualism/collectivism. New cultural dimensions of values. W: U. Kim, H.C. Triandis, C. Kagitcibasi, S.C. Choi, G. Yoon (red.), *Individualism and collectivism. Theory, method, and applications* (s. 85–122). London: Sage.
- Scott, J.C. (1990). *Domination and the arts of resistance: Hidden transcripts*. New Haven: Yale University Press.
- Sidanius, J. (1993). The psychology of group conflict and the dynamics of oppression: A social dominance perspective. W: S. Iyengar, W. McGuire (red.), *Explorations in political psychology* (s. 183–219). Durham: Duke University Press.
- Sidanius, J., Liu, J. (1992). The Gulf War and the Rodney King beating: Implications of the general conservatism and social dominance perspectives. *The Journal of Social Psychology*, 132, 685–700.
- Sidanius, J., Pratto, F. (1994). In-group identification, social dominance orientation, and differential intergroup social allocation. *Journal of Social Psychology*, 134, 2, 151–167.
- Sidanius, J., Pratto, F. (1999). *Social dominance. An intergroup theory of social hierarchy and oppression*. Cambridge: Cambridge University Press.
- Sidanius, J., Pratto, F., Bobo, L. (1996). Racism, conservatism, affirmative action, and intellectual sophistication: A matter of principled conservatism or group dominance? *Journal of Personality and Social Psychology*, 70, 3, 476–490.
- Sidanius, J., Pratto, F., Mitchell, M. (1994). Ingroup identification, social dominance orientation, and differential intergroup social allocation. *Journal of Social Psychology*, 134, 151–167.
- Tajfel, H., Billig, M., Bundy, R.P., Flament, C. (1971). Social categorization and intergroup behavior. *European Journal of Social Psychology*, 1, 149–177.
- Tajfel, H. (1978). Social categorization, social identity and social comparison. W: H. Tajfel (red.), *Differentiation between social groups* (s. 61–76). London: Academic Press.
- Tajfel, H., Turner, J.C. (1986). The social identity theory of intergroup behavior. W: S. Worchel, W.G. Austin (red.), *Psychology of intergroup relations* (s. 7–24). Chicago: Nelson – Hall.
- Turner, J. H., Singleton, R. Jr., Musick, D. (1984). *Oppression: A socio – history of Black – White relations in America*. Chicago: Nelson Hall.
- Wilder, D.A. (1978). Perceiving persons as a group: Effects on attributions of causality and beliefs. *Social Psychology*, 1, 12–23.
- Zawadzki, B. (1948). Limitations of the scapegoat theory of prejudice. *Journal of Abnormal and Social Psychology*, 43, 127–141.