

Psychologiczny bilans korzyści i kosztów posiadania dóbr materialnych

Małgorzata Górnik-Durose*

Instytut Psychologii, Uniwersytet Śląski, Katowice

PSYCHOLOGICAL BALANCE OF BENEFITS AND COSTS OF MATERIAL POSSESSION

The article shows that possession of material goods – besides the undeniable advantages – is also connected with disadvantages, i.e. it involves bearing certain costs, mainly of a psychological nature. The analysis of costs has been conducted in terms of the assessment of the sense, efficiency, economic aspects, security and ethics of possession, taking into consideration that personal possessions have to be seen in the context of their quantity (how much wealth) and quality (what sort of goods). The author stresses the problem of technological and social „appropriateness” of possessions, which could influence the final balance of profits and costs. She also points out the reasons underlying the difficulties in assessing the individual relationship between benefits and costs of having material possessions.

ILE I CZEGO? – PODSTAWOWE KATEGORIE OCENY STANU POSIADANIA

Bogactwo, albo przynajmniej dobrobyt materialny, traktowane są powszechnie jako niezaprzeczalna wartość. Lepiej być młodym, pięknym i bogatym niż wprost przeciwnie – twierdzą ludzie – i trudno odmówić im racji. Czy jednak posiadanie dóbr materialnych wiąże się jednoznacznie z samymi korzyściami? W niniejszym artykule chcę postawić tezę, że posiadaniu rzeczy towarzyszy konieczność ponoszenia pewnych „kosztów”, nie tylko w sensie ekonomicznym, ale również, a może przede wszystkim – psychologicznym. Chcę się zatem zająć drugą – być może „ciemną” – stroną posiadania.

Stan posiadania opisać można w dwóch aspektach: ilościowym i jakościowym. Każdy zapewne byłby w stanie określić swoją sytuację materialną na wymiarze: „mam mało” – „mam dużo”, jak również: „mam za mało” – „mam za dużo”. Jednakże krańce tegoż wymiaru nie dają się określić równie precyzyjnie. Krańce „mało” i „za mało” można stosunkowo łatwo zakotwiczyć, ponieważ w pewnym momencie natrafia się – przynajmniej teoretycznie – na punkt, w którym można powiedzieć „nie mam

nic”. Natomiast po stronie „dużo” i „za dużo” trudno jest określić, od jakiego momentu nie można by było już mieć więcej. Wzrost w tym zakresie wydaje się być ograniczony jedynie ograniczonością materialnych zasobów w skali globalnej. Jednakże na ilościowym oszacowaniu stanu własnego posiadania problem wcale się nie kończy.

Określanie własnego stanu posiadania prowadzi często do konfrontacji z bolesnym skądinąd faktem, że czasem wprawdzie posiada się wiele rzeczy, ale nie są to rzeczy takie, jakie by się chciało mieć, np. ktoś ma pełne szafy ubrań, które mu nie odpowiadają z jakichś względów, więc praktycznie nie ma się w co ubrać. Oscar Wilde miał powiedzieć, że człowieka spotykają w życiu dwa nieszczęścia: jedno, gdy nie ma tego, czego pragnie, drugie natomiast, gdy ma to, czego nie chce.

Posiadamy więc rzeczy, które są „odpowiednie”, albo „nieodpowiednie”. Ocena tej „odpowiedności” opierać się może na różnych przesłankach. W uproszczeniu przyjmuję tu, że rzeczy „odpowiednie” to takie, które dana osoba chce mieć, musi mieć lub powinna mieć, zważywszy na jej osobiste standardy albo standardy wyznaczone przez kontekst społeczny, w którym funkcjonuje (np. rolę i pozycję społeczną). Ewaluacja stanu posiadania zakłada zatem dokonywanie porównań – z innymi, z samym sobą w dłuższej perspektywie czasowej, w końcu – z indywidualnym standardem, który

* Korespondencję dotyczącą artykułu można kierować na adres: Małgorzata Górnik-Durose, Instytut Psychologii, Uniwersytet Śląski, ul. Grażyńskiego 53, 40-126 Katowice.
gornik@us.edu.pl

człowiek wypracował sobie w toku życia, biorąc pod uwagę koncepcję samego siebie i uwarunkowania zewnętrzne, w jakich przyszło mu działać, i określając, co mu się w sensie materialnym należy, do czego jest upoważniony.

Przestrzeń wyznaczona przez nałożenie się tych dwóch wymiarów stanowi tło do analizy korzyści i kosztów posiadania. Pierwszy z wymiarów zakłada przechodzenie od „nic” lub skrajnego niedoboru lub deficytu zasobów w obszar optymalny – „tyle, ile trzeba”, a następnie w nadmiar – „za dużo”. Na drugim wymiarze posiadane dobra, spostrzegane być mogą jako bardziej lub mniej „nieodpowiednie” z określonego punktu widzenia i w świetle przyjętego standardu. Przesuwając się wzdłuż wymiaru natrafia się następnie na obszar rzeczy „akceptowalnych”, by w końcu przejść w obszar rzeczy coraz bardziej „odpowiednich”.

KORZYŚĆ, KOSZT, SATYSFAKCJA – PODSTAWOWE KATEGORIE BILANSU POSIADANIA

Konfiguracja satysfakcjonująca dla człowieka to posiadanie optymalnego zasobu dóbr „odpowiednich”, ewentualnie „akceptowalnych”, oraz brak dóbr „nieodpowiednich”. Brak satysfakcji powinien ujawnić się wtedy, gdy dana osoba doświadcza deficytu dóbr „odpowiednich” i/lub ma do czynienia z nadmiarem dóbr „nieodpowiednich”. Trudno natomiast wyrokować o stanie satysfakcji posiadacza, gdy dysponuje on nadmiarem dóbr „akceptowalnych” i „odpowiednich” (por. Ratajczak, 1993, Czapieński, 2002). Korzyści z posiadania odnoszą się jednoznacznie do konfiguracji satysfakcjonującej posiadacza. Koszty natomiast mogą być związane z konfiguracjami zarówno niesatysfakcjonującymi, jak i satysfakcjonującą.

Za podstawę proponowanego przeze mnie bilansu korzyści i kosztów posiadania przyjmuję pięć aspektów oceny kosztów psychologicznych podejmowanych działań, wymienianych przez Ratajczak (1997, 1998). Bilans uwzględnia ocenę sensowności, skuteczności, ekonomiczności, bezpieczeństwa i etyczności posiadania.¹

Sensowność posiadania określana jest w aspekcie wartości uznawanych przez człowieka, które to

wartości stanowią istotny wyznacznik jego aktywności, przyczyniając się do poczucia szczęścia i oceny swojej sytuacji życiowej jako satysfakcjonującej. Chodzi tu zatem zarówno o doświadczenie wartości posiadania jako takiego, jak i zgodności posiadania z innymi wartościami uznawanymi przez człowieka. Ocena sensowności zależy również od kontekstu warunków, w jakich jednostka funkcjonuje – posiadanie może być sensowne w jednym układzie warunków, a tracić sensowność w innym.

„Skuteczność” w kontekście posiadania odnosi się do różnorodnych funkcji pełnionych przez rzeczy, które są w stanie zagwarantować zaspokojenia potrzeb i realizację założonych przez jednostkę celów i zadań. Chodzi tu w istocie o skuteczność różnorodnych działań warunkowaną przez możliwość dysponowania materialnymi narzędziami lub symbolami.

Ekonomiczność posiadania wynika z zestawienia kosztów i zysków związanych z wydatkowaniem energii fizycznej i psychicznej (wysiłku), zaangażowaniem czasu, środków finansowych oraz zasobów interpersonalnych, po to, by osiągnąć lub utrzymać określone materialne status quo.

Bezpieczeństwo odnosi się do zachowania integralności fizycznej i psychicznej jednostki oraz nie naruszalności jej mienia, braku lęku i poczucia zagrożenia w teraźniejszości i przyszłości w związku z posiadaniem dóbr materialnych.

Etyczność posiadania zakłada ocenę tego, czy jest ono zgodne z przyjętymi normami społecznymi i moralnymi standardami indywidualnymi, np. odnosi się do tego czy moralne jest posiadanie pewnego zasobu dóbr w sytuacji, gdy inni doświadczenia relatywnych niedoborów i niedostatku. Może również wiązać się z oceną etycznej strony sposobów dochodzenia do majątku.

Spojrzenie na koszty psychologiczne posiadania materialnych dóbr w kategoriach zaproponowanych powyżej nie jest oczywiście jedyną możliwą opcją. Jeśli potraktować zachowania związane z posiadaniem dóbr materialnych jako rozwinięcie zachowań konsumenckich, które zwykle odnoszą się tylko do nabywania dóbr, to można zastosować do analizy fenomenu gromadzenia zasobów materialnych narzędzia szeroko stosowane w obrębie badań konsumenckich. Jednym z takich narzędzi jest badanie spostrzeganego przez konsumentów ryzyka związanego z wyborem i zakupem dóbr.

W tradycji badań zachowań konsumenckich problem ryzyka ma swoje ustalone miejsce – począwszy od Bauera (1960), który jako pierwszy uznał, że zachowania konsumenckie są w znacznej mierze wyznaczane przez tendencje do minimali-

¹ Wprawdzie koncepcja kosztów psychologicznych odnosi się przede wszystkim do kosztów podejmowanych działań, a posiadanie nie jest działaniem a raczej stanem rzeczy, wynikłym z kumulacji uprzednich działań, jednakże uważam, że podstawowe założenia tej koncepcji dają się zastosować również do analizy tego stanu.

zowania ryzyka związanego z zakupem, oraz Cunninghama (1967), który zaczął kalkulować ryzyko konsumenckie, biorąc pod uwagę stopień pewności, z jaką dany efekt może być osiągnięty i charakter wynikających z niego konsekwencji dla konsumenta. Bazując na koncepcji Cunninghama, Jacoby i Kaplan (por. Kaplan i in., 1974) zaproponowali rozróżnienie pięciu rodzajów konsumenckiego ryzyka. Ich zdaniem konsument dokonując wyboru ponosi ryzyko funkcjonalne (produkt może nie spełniać funkcji, do jakiej został stworzony), fizyczne (produkt może zagrażać życiu i zdrowiu), finansowe (produkt może nie być wart swojej ceny), psychologiczne (produkt może nie spełniać oczekiwań, jakie konsument miał względem niego), społeczne (produkt może spotkać się z brakiem akceptacji ze strony otoczenia społecznego). Roselius (1971) zwrócił uwagę na jeszcze inny – szósty rodzaj ryzyka – związany z poświęcaniem czasu na realizację określonych decyzji konsumenckich (produkt może nie być wart czasu, jaki został poświęcony na jego wybór i zakup).

Koszty psychologiczne ponoszone przez posiadacza określonej puli dóbr mogą zatem bezpośrednio wynikać ze spostrzeganego przez niego ryzyka wiążącego się z posiadaniem dóbr w określonej ilości i o określonej jakości. I tak – sensowność posiadania ma wyraźne odniesienia do ponoszenia ryzyka psychologicznego. Uznanie posiadania określonej puli dóbr za sensowne traktować można jako wskaźnik efektywnego zredukowania tegoż ryzyka. Ryzyko funkcjonalne łączy się bezpośrednio ze „skutecznością” posiadania – zakupione i zgromadzone rzeczy pełnić mają funkcje, zgodne z oczekiwanym przeznaczeniem. Ryzyko fizyczne koresponduje z bezpieczeństwem posiadania, choć kategoria bezpieczeństwa daleko wychodzi poza obszar, do którego odnosi się pojęcie ryzyka fizycznego, o czym będzie mowa w dalszej części artykułu. Ryzyko finansowe i ryzyko czasowego zaangażowania odnosi się do pojęcia ekonomiczności posiadania. W końcu ocena posiadania w kategoriach etyczności mieści się w obszarze ponoszonego ryzyka społecznego.

CZY POSIADANIE JEST SENSOWNE?

Na pytanie o sensowność posiadania można odpowiedzieć generalnie pozytywnie, ponieważ we współczesnym technologicznie światcie nie sposób obyć się bez rzeczy materialnych (por. Csikszentmihalyi, 2000). Posiadanie (funkcjonalne) jest „racjonalnie ukierunkowaną pobudką ufundowaną w walce o przetrwanie” – jak pisze Fromm (1995, s. 145).

„Nie mieć” jest zatem niesensowne, ponieważ nie realizuje wartościowego celu – „przetrwania” i „zaistnienia” w złożonym i zaawansowanym technologicznie świecie. „Przetrwanie” w tym kontekście nie odnosi się tylko do zachowania integralności fizycznej. Chodzi tu raczej o skuteczność realizacji celów i zadań, które stoją przed jednostką, a wynikają ze złożoności i zmienności środowiska zewnętrznego. „Zaistnienie” natomiast związane jest z definiowaniem, ochroną i rozwojem własnego Ja i tożsamości w sytuacji wielości wzorców i modeli funkcjonowania w społeczeństwie.

Deficyt posiadanych dóbr, które są „odpowiednie” do kulturowego standardu (np. samochód lub ubrania w określonym stylu i o określonej jakości) jest więc niesensowny, natomiast posiadanie optymalnego zasobu „odpowiednich” dóbr realizuje wartości „przetrwania” i „zaistnienia”, więc ma sens.

Posiadanie powinno być szczególnie sensowne dla osób, które nadają mu szczególną wartość, czyli dla materialistów. Zajmuje ono centralne miejsce w ich życiu, stanowi podstawowy cel, do którego dążą, warunek satysfakcji życiowej oraz kryterium osiągnięć i sukcesu (Belk, 1985; Richins, Dawson, 1992). Tymczasem – jak pokazują badania wielu autorów (np. Ahuvia, Wong, 1995; Belk, 1985; 1988; Fournier, Guiry, 1993; Kasser, Ryan, 1993, 1996; Richins, Dawson, 1992) – materialści zwykle doświadczają braku satysfakcji życiowej i nie czują się szczęśliwi, niezależnie od tego czy mają mniejszy czy większy zasób dóbr materialnych. W takiej sytuacji posiadanie zdaje się tracić sens. Burroughs i Rindfleisch (2002) starają się wyjaśnić ten materialistyczny problem ze szczęściem wskazując na konflikt wartości, jako podłoże braku satysfakcji życiowej u materialistów. Wychodzą oni od analizy miejsca, jakie zajmują dobra materialne jako wartość wśród innych wartości, uznawanych przez daną osobę. Okazuje się, że wartość posiadania w kontekście takich wartości jak praca, władza i osiągnięcia albo nie ma żadnego wpływu na dobrostan i satysfakcję życiową, albo wpływa na nie pozytywnie, natomiast w kontekście takich wartości jak rodzina i wartości religijne, które autorzy określają mianem wartości kolektywistycznych, materialistycznie zorientowane jednostki doświadczają napięcia, które zdecydowanie obniża ich satysfakcję życiową. Zatem w kontekście jednego zestawu wartości posiadanie jest sensowne, w kontekście innego natomiast sens ten traci.

Również obowiązujące w danym systemie społecznym wartości i ideologie wpływać mogą na ocenę sensowności posiadania. W warunkach rewolucji socjalistycznej lub socjalistycznego państwa posia-

danie rzeczy było zdecydowanie mniej sensowne niż w kontekście innego zestawu norm i wartości społecznych. Karen Blixen, w jednym ze swoich esejów zawartym w tomie „Dagerotypy”, przedstawia styl życia dawnej klasy wyższej, który wyznaczany był przede wszystkim dbałością o utrzymywanie prestiżu. Z tego punktu widzenia imponujące pałace, meble i ubrania, miały sens, bo podkreślały pozycję społeczną. Posiadano je, choć absolutnie nie zapewniały komfortu ich właścicielom. Komfort pojawił się niejako w momencie rezygnacji z tradycyjnych wyznaczników prestiżu i statusu społecznego w postaci materialnego przepychu. Im bliżej współczesności tym bardziej komfort i zaspokojenie indywidualnych potrzeb stawały się wartością, a nie wypełnianie obowiązków wynikających z klasowego „noblesse oblige”. Jeśli zatem przyjmiemy prestiż jako cenioną wartość to posiadanie przez przedstawicieli klasy wyższej opisywanego przez Blixen zasobu dóbr było sensowne i pozbycie się ich wiązało się z kosztami psychologicznymi. Jeśli natomiast za wartość uznamy komfort, to w świetle tej wartości posiadanie tych dóbr sensowne nie było, natomiast sens miałoby posiadanie rzeczy zapewniających wygodę i satysfakcję definiowaną w indywidualnych kategoriach.

Zatem posiadanie ma sens, jeśli odnosi się do optymalnego zasobu dóbr „odpowiednich” z punktu widzenia realizowanych wartości. Deficyt jest niesensowny, ale również w obliczu nadmiaru mamy do czynienia z brakiem sensowności, chociażby dlatego, że nadmiar zasobów materialnych nie „uszcześliwia” dodatkowo. Zależność pomiędzy posiadanymi zasobami materialnymi a subiektywnym dobrostanem jest bowiem krzywoliniowa. Doświadczany subiektywnie dobrostan zwiększa się wraz ze wzrostem zasobów materialnych do pewnego punktu, po przejściu którego następuje wyrównanie krzywej. Zasoby materialne podnoszą zatem znacząco poziom satysfakcji życiowej u osób doświadczającym relatywnego niedostatku, natomiast nie mają istotnego znaczenia w przypadku osób, które osiągnęły już pewien poziom materialnego dobrobytu. Jest to swoisty naukowy dowód słuszności stwierdzenia Malcolma Forbesa: „Money isn't everything, as long as you have enough”.

Zależność taką obserwuje się zarówno na poziomie jednostek (por. Diener, Sandvik, Seidlitz, Diener, 1993; Ahuvia, Friedman, 1988, Csikszentmihalyi, 1999), jak i społeczeństw – subiektywnie odczuwany dobrostan nie rośnie liniowo wraz z PKB; obserwuje się jego gwałtowny wzrost wśród krajów ubogich wraz ze wzrostem PKB, a następnie wyrównanie poziomu wśród krajów stosunko-

wo bogatych, pomimo istotnych różnic między nimi w poziomie materialnego dobrobytu (np. Easterlin, 1974; Diener, Diener, 1995, Inglehart, Klingemann, 2000, Diener, 2000). Na przykład w Polsce, czyli w kraju niezbyt zamożnym, w których ludzie borykają się z niejasną i nieustabilizowaną sytuacją ekonomiczną, jednym z podstawowych „warunków udanego życia” jest osiągnięcie odpowiedniego materialnego statusu i zdobycie określonych dóbr materialnych, głównie domu lub mieszkania i samochodu (Sikorska, 1998). To powiązanie materialnych wyznaczników życia z oceną jego jakości, silniejsze w warunkach polskich niż np. zachodnioeuropejskich, Czapiński (1996) nazywa „uziemieniem polskiej duszy”. W innych warunkach, gdy potrzeby są zaspokojone na satysfakcjonującym poziomie, źródła satysfakcji życiowej i szczęścia lokowane są w innych obszarach.

To, że po przekroczeniu pewnego progu nadmiar dóbr nie przyczynia się do podniesienia dobrostanu psychologicznego, nie znaczy jednak, że „unieszczęśliwia”, przyczyniając się do spadku satysfakcji życiowej. Czy rzeczywiście? Szwedzki ekonomista Linder (1970) twierdzi, że gromadzenie rzeczy może wypełnić życie człowieka do tego stopnia, że nie ma on czasu, by zrobić cokolwiek innego, nawet tych rzeczy używać. Kiedy człowiek osiąga taki punkt, adaptacyjna (instrumentalna) funkcja przedmiotu zostaje odwrócona: narzędzie zamienia swego pana w swego niewolnika. Pojawia się tu więc pytanie, czy to posiadacz reguluje stan swoich dóbr, czy też te dobra określają zachowanie swojego posiadacza.

Posiadanie określonych dóbr materialnych zobowiązuje do pewnych zachowań. Przedmioty wymagają pielęgnacji i dbania o nie. Samochód trzeba serwisować i myć, dom trzeba utrzymywać w należytym porządku, posiadanie ogrodu praktycznie zmienia styl życia. Pewien rodzaj ubrań pozwala na jedne zachowania, a nie pozwala na inne. Można powiedzieć, że we wszystkich tych przypadkach to przecież podmiot decyduje o zaangażowaniu w taką lub inną sytuację, w scenariusz której wpisane są określone rzeczy zaspokajające określone potrzeby. Podmiot reguluje swój stan posiadania i sposób użycia określonych rzeczy. Jednakże „obrastanie w rzeczy” paradoksalnie redukuje swobodę wyboru, ponieważ kolejne decyzje podejmowane muszą być tak, by uwzględniały również materialny „bagaż życiowy”. Dla posiadacza domu z ogrodem wyjazd na wakacje może stać się dużym problemem, jeśli nie ma komu powierzyć pieczy nad swoimi dobrami podczas urlopu. W tym sensie więc dobra materialne wpływają na życie swojego posiadacza, regulując jego zachowanie i podejmowane decyzje.

W skrajnych przypadkach człowiek może się stać niewolnikiem własnego dobytku, zwłaszcza wtedy, gdy przypisuje mu szczególną wartość i rolę w swoim życiu. W takim przypadku posiadanie staje się niesensowne, ponieważ obniża poczucie wolności oraz satysfakcji życiowej.

CZY POSIADANIE JEST „SKUTECZNE”?

„Skuteczność posiadania” odnosi się do możliwości zaspokajania potrzeb i realizacji celów i zadań przy pomocy odpowiednich rzeczy materialnych. Warunkuje ją wieloraka funkcjonalność dóbr (por. Górnik-Durose, 2002).

Dobra materialne – najogólniej rzecz ujmując – pełnią dwie podstawowe funkcje: instrumentalną i symboliczną (por. Csikszentmihalyi, Rochberg-Halton, 1981; Dittmar, 1992; Etzioni, 1991; Lunt, Livingstone, 1992; McCracken, 1990; Prentice, 1987; Trasler, 1982; Csikszentmihalyi, 2000). Z pierwszą z nich – funkcją instrumentalną, mamy do czynienia, gdy rzeczy materialne traktowane są jako narzędzia (instrumenty) oddziaływania i kontrolowania zewnętrznego świata. Ich zadaniem jest umożliwienie lub usprawnienie działania i dostarczanie funkcjonalnej satysfakcji na poziomie wyznaczonym przez kulturowy standard. Standard ten wymaga takiego zaawansowania technologicznego przedmiotu, które zapewni użytkownikowi oczekiwany poziom komfortu przy realizacji określonych zadań (Kilbourne, 1991). Zyskiem z posiadania takich odpowiednio technologicznie zaawansowanych narzędzi jest więc skuteczność w realizowaniu swoich zamierzeń.

Najbardziej ewidentną funkcją instrumentalną jest użytkowa funkcja przedmiotu, w której poprzez daną rzecz można skutecznie wykonać jakieś zadanie, np. z pomocą komputera możliwe jest szybkie przetwarzanie złożonych macierzy danych, a za pomocą łyżki zjedzenie zupy. Funkcja instrumentalna jednakże może przejawiać się również w tym, że przedmiot zostaje użyty jako skuteczny środek do nawiązania kontaktów interpersonalnych, na przykład na czatach internetowych, może być dobrym narzędziem wywoływania pozytywnych emocji, np. wyposażenie domu w rzeczy, wśród których posiadacz dobrze się czuje, lub – w końcu – stanowić skuteczne zabezpieczenie finansowe na przyszłość, np. poprzez wejście w posiadanie obrazu uznanego za cenny na rynku sztuki. Takie podejście do funkcji dóbr materialnych zgadza się zasadniczo z ekonomicznym rozumieniem użyteczności dóbr. Ludzie chcą posiadać takie dobra, które zapewniają im maksymalizację użyteczności,

czyli sumy satysfakcji czerpanej z ich konsumpcji. Zatem „skuteczność” posiadania byłaby tu równoznaczna z użytecznością dóbr materialnych.

W funkcji symbolicznej przedmiot nabiera znaczenia dopiero w społecznym kontekście i przekazuje to znaczenie jako symbol w relacjach z innymi ludźmi. Za jego pomocą możliwa ma być skuteczna komunikacja między ludźmi. Przedmiot w funkcji symbolicznej może być komunikatem o statusie społecznym posiadacza i lokować go tym samym w określonym miejscu w obrębie pewnej grupy społecznej, może być formą ekspresji własnego Ja, czyli pomagać w autoprezentacji, może być wreszcie przypomnieniem i symbolem przeszłych zdarzeń oraz relacji z innymi ludźmi i tym samym przyczyniać się do wzmocnienia stabilności własnego Ja. Aby jednak komunikacja za pomocą przedmiotów – symboli jednostkowych i kulturowych – była skuteczna znaczenie tych symboli musi być rozumiane przez innych, tak jak słowa mogą stać się środkiem komunikacji tylko wtedy, gdy dany język rozumiany jest przez wszystkich uczestników procesu porozumiewania się. Symboliczny język przedmiotów opiera się na społecznych ustaleniach odnośnie tego, jaki komunikat zawarty jest w danej rzeczy (por. Eco, 1996, Noth, 1988).

Zatem z funkcjonalnego punktu widzenia posiadanie rzeczy skutecznie pomaga realizować cele i zadania życiowe. Jest to niezaprzeczalny zysk z posiadania. Tutaj jednakże bardzo wyraźnie widać problem „odpowiedniości” dóbr. Skuteczne może być tylko posługiwanie się rzeczami jednoznacznie uznanymi za odpowiednie do realizacji tych celów i zadań. Przeszarżały komputer już nie jest „odpowiedni”, i tym samym nieskuteczny, ponieważ pracuje zbyt wolno i nie da się na nim zainstalować najnowszego oprogramowania. Ubranie niezgodne z trendami mody obowiązującymi w danym środowisku też odpowiednie nie jest i tym samym jest nieskuteczne jako narzędzie komunikacji i autoprezentacji. Posiadanie takich rzeczy nie wiąże się zatem z żadnymi korzyściami. Wprost przeciwnie – stają się one zbędnym balastem, z którym nie wiadomo co zrobić, bo pozbycie się ich może narazić posiadacza na dodatkowe koszty.

CZY POSIADANIE JEST EKONOMICZNE?

W przypadku oceny ekonomiczności posiadania chodzi o określenie, czy posiadanie nie wymaga zbyt dużych nakładów finansowych oraz „energetycznych”, psychologicznych i interpersonalnych.

Ekonomiczność posiadania najprościej byłoby określić przez wielkość nakładów finansowych za-

angażowanych w zgromadzenie i utrzymywanie określonego zasobu dóbr. Ekonomiczność posiadania w swej podstawowej formie wiąże się zatem z relacjami pomiędzy spostrzeganą użytecznością dobra (czyli korzyścią wypływającą z posiadania go) a ceną, jaką konsument zapłacił za dane dobro i wymiernym ekonomicznym kosztem, który konsument musi ponieść w związku z posiadaniem danego dobra (np. koszty serwisowania i ubezpieczenia samochodu). Jeśli cena i koszt utrzymania przewyższają wartość dobra określaną przez jego użyteczność, to posiadanie takiego dobra nie jest ekonomiczne i bardzo możliwe, że konsument albo zrezygnuje z zakupu albo zwróci się w kierunku dóbr substytucyjnych, a jeśli już jest posiadaczem to pozbędzie się takiego dobra jak najszybciej.

Jednakże w ramach kultury konsumpcji dobra materialne nie są po prostu rzeczami o wyłącznie utylitarnej wartości, których się używa po to, by zaspokoić podstawowe potrzeby. Już sama instrumentalność przedmiotów i wynikające z niej funkcje są wielorakie i złożone, a przecież nakładają się na nie funkcje symboliczne, wprowadzające przedmioty w obszar złożonych konotacji społecznych. Kupując określone dobra nie kupuje się wyłącznie ich utylitarności, mierzonej funkcjonalnym komfortem, ale również ich aspekt informacyjny, mówiący o tym kim jest posiadacz, prestiżowy, określający jakie miejsce zajmuje on w społecznej hierarchii, a nawet interpersonalny, odnoszący się do tego, jaki rodzaj kontaktów społecznych i poziom społecznej akceptacji osiąga.

Rzeczy materialne zaangażowane w wymianę społeczną są często symbolami wkładów i wyników całkowicie niematerialnych, co w znacznej mierze zmienia relacje między nimi i powoduje, że ocena ekonomiczności posiadania wymyka się kontroli racjonalnych reguł twardej wymiany ekonomicznej. Na przykład – z punktu widzenia tych „twardych” reguł płacenie niebotycznych rachunków w restauracjach serwujących tzw. „nouvelle cuisine”, nie jest ekonomiczne *per se*. Wysokość rachunku zdecydowanie przewyższa wartość materialną minimalnej ilości pożywienia artystycznie ułożonego na talerzu. Dla bywalców tego typu lokali jest to jednak wymiana zdecydowanie słuszna, ponieważ nie płacą oni za napełnienie żołądka, a raczej za prestiż miejsca, staranność obsługi i doznania „artystyczno-zmysłowe”. Kupują tym samym element własnej tożsamości jako wyrafinowanego konesera z wysoką pozycją społeczną i zasobnym portfelem, co – jak uważają – warte jest dużej sumy pieniędzy i ze wszech miar jest ekonomiczne. Dla osoby z in-

nymi potrzebami w zakresie obrazu samego siebie i odmiennymi oczekiwaniami, co do wyznaczników pozycji społecznej i sposobu żywienia, taki rodzaj wymiany byłby nieakceptowalny i nieekonomiczny.

Do oceny ekonomiczności posiadania odnosi się teza wspomnianego już Lindera (1970), mówiąca, że wzrost produktywności i zasób posiadanych pieniędzy i dóbr materialnych jest niezmiernie kosztowny z punktu widzenia czasu wolnego, jaki takiej produktywnej osobie pozostaje do dyspozycji. Oczywiście może być tak, że produktywna jednostka, która jest w stanie zarobić dużo pieniędzy, wykorzysta je tak, aby mieć odpowiednio dużo czasu wolnego, spędzanego w sposób jak najbardziej atrakcyjny.² Jeśli natomiast zarówno praca, która wiąże się z dużymi korzyściami materialnymi, jak i konsumpcja wysuwają się na plan pierwszy, to pieniądze i rzeczy, wypełniające Ja swojego posiadacza wymagają pomnażania i starań o to, by jak najefektywniej je konsumować oraz aby „moje” utrzymywane było w jak najlepszej kondycji. W takiej sytuacji posiadanie jest kosztowne, ponieważ wymaga zaangażowania zarówno wysiłku, jak i czasu, a często i dalszych nakładów finansowych, aby ten stan posiadania utrzymać. Właściciel dużego domu musi ten dom ogrzać, posprzątać, kontrolować stan instalacji, itp. Nawet jeśli zleca to innym osobom, to musi poświęcić czas i wysiłek, aby odpowiednio osoby znaleźć i kontrolować ich pracę, a także odpowiednio opłacić. Luksusowy samochód wymaga serwisowania (czas i pieniądze), opłacenia ubezpieczenia (zwykle bardzo wysokiego) i dużych wydatków na paliwo.

Z punktu widzenia ekonomiczności posiadania najbardziej ewidentny staje się problem nadmiaru. Utrzymywanie optymalnego zasobu dóbr odpowiednich w świetle przyjętego standardu niewątpliwie jest ekonomiczne. To natomiast, co przekracza poziom konieczny do zaspokojenia potrzeb o różnym charakterze i wychodzi poza indywidualnie definiowaną użyteczność, staje się zdecydowanie nieeko-

² Nasuwa się tutaj przykład stylu życia młodych specjalistów – informatyków, którzy szukają intratnych kontraktów, a następnie pracują nad ich realizacją bardzo intensywnie, powiedzmy przez rok. W rezultacie zarabiają dużo pieniędzy, które pozwalają im kolejny rok spędzić w taki sposób, jaki uważają za najbardziej dla siebie satysfakcjonujący, np. podróżując lub uprawiając ulubiony sport. Po czym znowu przeglądają oferty, by znaleźć kolejny kontrakt. W praktyce pieniądze służą im do samorealizacji, podobnie jak dobra materialne, które umożliwiają pożądaną aktywność. Są one ważne tak długo i w takim zakresie, jak długo pomagają w realizacji pożądanых form aktywności i preferowanego stylu życia.

onomiczne, ponieważ wymaga nakładów niewspółmiernych do uzyskiwanych korzyści.

CZY POSIADANIE JEST BEZPIECZNE?

Posiadanie niewątpliwie daje poczucie bezpieczeństwa i stabilizacji, zarówno pod względem materialnym, jak i psychologicznym. Zgromadzony zasób dóbr gwarantuje, że nie tylko aktualne, ale i przyszłe potrzeby własne i osób najbliższych będą zaspokojone. Deficyt zasobów narusza tak rozumiane poczucie bezpieczeństwa.

Równocześnie jednakże posiadanie niesie ze sobą poczucie zagrożenia i lęk przed utratą, zniszczeniem, także brakiem akceptacji społecznej – szczególnie wtedy, gdy ma się więcej niż inni. Poczucie zagrożenia w związku z posiadaniem dóbr może mieć źródło zarówno w szczególnym przywiązaniu do dóbr i nadawaniu im szczególnego znaczenia, jak również wynikać ze społecznych porównań. W tym pierwszym przypadku utrata dóbr traktowana jest jako utrata części samego siebie (por. James, 1892/2002), Belk, 1988). W rezultacie ludzie doświadczają smutku, frustracji i poważnego stresu. Przeżycia te przez niektórych porównywane są do utraty bliskiej osoby lub części własnego ciała (por. Belk, 1988; Dittmar, 1992; van den Bogaard, Wiegman, 1991).

Wtedy, gdy ma się więcej niż inni, wyrazistość posiadania, odróżnianie się od innych może prowokować ich do „wyrównywania” stanu posiadania, np. zagarnięcia lub zniszczenia mienia, które wyrasta poza środowiskowy standard. Na przykład Karwacki (2003) opisuje wzór zaniżonego, ale wspólnego dla wszystkich, standardu istniejącego w środowiskach „kultury ubóstwa” – jeśli czyjeś mienie pod jakimś względem wyróżnia właściciela z grupy, to jest niszczone przez innych członków tejże grupy.

Posiadanie wiąże się również z kwestią bezpieczeństwa psychologicznego i akceptacji społecznej. Ludzie oceniają samych siebie oraz innych na podstawie tego, co posiadają i jakie bogactwo zdołali zgromadzić. Na podstawie obserwacji stanu posiadania wnioskuje nie tylko o miejscu posiadacza określonych dóbr w społecznej hierarchii, ale również o wewnętrznych właściwościach, takich jak poziom zdolności, motywacja, czy kompetencja interpersonalna (por. Belk, 1988; Burroughs, Drews, Hallman, 1991; Dittmar, 1992). Jak wykazały moje badania z połowy lat 90. na nastolatkach (Górnik-Durose, 1999) – „bogaci” nie są darzeni zbyt dużą sympatią. Młodzi ludzie przypisywali im więcej negatywnych niż pozytywnych cech. Bardziej am-

biwalentny był również stosunek do bogatych niż do biednych; ci ostatni budzili pozytywne odczucia, podczas gdy stosunek do bogatych był albo negatywny, albo stanowi mieszaninę pozytywnych i negatywnych odczuć – podziw zabarwiony pogardą i zawiścią.

CZY POSIADANIE JEST ETYCZNE?

„Posiadanie (*possession*) jest szeroko uważane za dobro, podczas gdy zaborczość (*possessiveness*) w tym względzie jest zła. Posiadanie poszerza Ja (indywidualne i społeczne), podczas gdy zaborczość to zniewolenie” – pisze Yi-Fu Tuan (1991) we wstępie do zbioru artykułów na temat posiadania.

Problem etyczności posiadania podnoszony jest w filozofii i religii. Aspekty filozoficzne problemu wykraczają jednakże poza ramy tego artykułu. To natomiast co jest istotne w kontekście psychologicznego bilansu posiadania, to ocena etyczności posiadania dokonywana przez ludzi na swój własny użytek. Ocena ta dokonuje się w oparciu o wypracowane standardy moralne i standardy sprawiedliwości podziału zasobów (por. Lerner, Miller, Holmes, 1976). Na kształt moralnych standardów niewątpliwie oddziałuje system wartości, w jakich dana osoba została wychowana i jaki sobie przyswoiła. Wartościom tym z kolei kształt nadawały ideologie uznawane przez daną kulturę, w tym religia.

Zarówno Stary, jak i Nowy Testament, odznaczają się od posiadania jako wartości samej w sobie, nie odmawiając mu jednak znaczenia instrumentalnego w zaspokajaniu ludzkich potrzeb. W chrześcijańskim podejściu do posiadania splatają się dwa wątki. Pierwszy to przekonanie, że w samym posiadaniu nie ma nic złego, naganne jest jednakże przywiązanie do dóbr materialnych, nieumiejętność rezygnacji z nich i traktowanie ich jako wartość sama w sobie. Drugi wątek sprowadza się do zalecenia, by dobrami się dzielić z potrzebującymi; są one po to, by zaspokajać potrzeby wszystkich ludzi. Wątek braku przywiązania do rzeczy materialnych przewija się również w innych religiach, np. w buddyzmie, gdzie uznawane jest prawo do posiadania i czerpania przyjemności z posiadania, ale pod warunkiem, że w istocie swojej rzeczy nie są ważne, nie stanowią obiektu przywiązania (por. Ross, 1991).

Mentalność polskiego społeczeństwa – które uważane jest i w znacznej mierze samo siebie uważa za katolickie – kształtowała się przez ponad czterdzieści lat w atmosferze określanej przez ko-

munistyczną ideologię, w której negowano zdecydowanie wartość posiadania, uznając ją za źródło wszelkiego zła społecznego, począwszy od wycisku pracy. Założenie o równości – zwłaszcza „równości żołądków” – przyczyniało się niewątpliwie do tego, że posiadanie, a zwłaszcza bogactwo, traktowano jako występki przeciw regułom życia społecznego. Posiadanie dóbr miało uzasadnienie o tyle, o ile zaspokajało potrzeby (ale nie „zachcianki” lub potrzeby pozorne i otoczkowe – por. Szczepański, 1981). Nie znaczyło to jednak, że rzeczywiście nastąpiło zrównanie w zakresie posiadanych dóbr w świetle „ideologii równych żołądków”. Posiadanie stało się jedynie bardziej „kosztowne” w psychologicznym sensie, ponieważ wymagało niekiedy karkołomnego uzasadniania, bez którego stawało się nieetyczne. Zdaniem Józefa Tischnera, żyjący w warunkach komunizmu „homo sovieticus” podszedł do problemu posiadania dóbr w bardzo specyficzny sposób. Dylemat „co robić, by tak posiadać, żeby nie było wiadomo, że się posiada, i nie posiadać tak, żeby jednak posiadać” rozwiązał następująco: „należy u ż y w a ć. W końcu ten, kto używa, nie posiada, bo przecież tylko używa, ale jednak posiada, bo zaspokaja potrzeby” (Tischner, 1993, s.29).

Etyczność posiadania oceniana jest zatem w kontekście ogólnego dylematu – czy moralne jest posiadanie jako takie? Ocena etyczności dokonywać się może również w innym kontekście – chodzi tu o odpowiedź na pytanie, czy moralne jest posiadanie więcej niż inni, szczególnie w sytuacji, gdy innym nie wystarcza zasobów na zaspokojenie podstawowych potrzeb. Odpowiedź na takie pytanie najpewniej wiąże się z atrybuowaniem przyczyn bogactwa i ubóstwa (własnego i cudzego). Lokowanie przyczyn zróżnicowania dochodów w wewnętrznych stabilnych właściwościach osób doświadczających bogactwa i ubóstwa legitymizuje materialne rozwarstwienie. Jeśli natomiast przyczyny takiego rozwarstwienia spostrzegane są w kategoriach czynników zewnętrznych, strukturalnych, to zmienia się optyka patrzenia na własny stan posiadania. Wydaje się, że wtedy w sukurs przyjść może aksjologiczna zgoda na posiadanie, pod warunkiem, że zgromadzone dobra będą służyć również innym, a zasoby będą redystrybuowane, na przykład poprzez działalność charytatywną.

Podsumowując kwestię etyczności posiadania w świetle przyjętego na wstępie modelu można powiedzieć, że posiadanie rzeczy zaspokajających potrzeby „rzeczywiste” danej osoby jest etyczne. W tym ujęciu dobra zaspokajające te potrzeby byłyby dobrami „odpowiednimi”. Te natomiast, które

wychodzą poza bezpośrednie zaspokojenie rzeczywistych potrzeb (stają się luksusem?) byłyby „nieodpowiednie” i w świetle moralnych standardów ich posiadanie byłoby nieetyczne.

Deficyt dóbr „nieodpowiednich” z moralnego punktu widzenia byłby też „etyczny”, problem pojawia się natomiast w przypadku deficytu dóbr „odpowiednich”. Trudno bowiem w takim przypadku przypisywać nieetyczność osobie, która tym deficytem jest dotknięta. Z jej punktu widzenia byłaby to sytuacja etycznie obojętna lub pozytywna, jeśli przyjąć, że jest ona umartwiającym się ascetą, odrzucającym wartość jakiegokolwiek posiadania. Za nieetyczne mogłoby być jedynie poczytane stworzenie takich warunków społecznych, które spowodowały wystąpienie deficytu, ale jest to zupełnie inna perspektywa patrzenia na problem.

Nadmiar dóbr natomiast, zarówno „odpowiednich”, jak i „nieodpowiednich” wydaje się być nieetyczny, szczególnie w świetle porównań społecznych. Przeczy on bowiem zasadzie zaspokojenia potrzeb z jednej strony i dzielenia się z innymi, z drugiej. Nie ma zatem żadnego moralnego uzasadnienia.

OSTATECZNY WYNIK BILANSU KORZYŚCI I KOSZTÓW

Podsumowując bilans korzyści i kosztów związanych z posiadaniem można stwierdzić, iż najkorzystniejsza (i jednoznaczna) jest sytuacja posiadania optymalnego zasobu dóbr odpowiednich oraz deficyt dóbr nieodpowiednich. W takich warunkach posiadanie jest sensowne, skuteczne, ekonomiczne, bezpieczne ze społecznego punktu widzenia i etyczne – posiadacz ponosi minimum kosztów przy maksymalnych korzyściach. Jedyne potencjalny koszt w tym przypadku może być związany z faktem, że jeśli ma się cokolwiek, to można być narażonym na atak ze strony tych, którzy albo mają jeszcze mniej, albo chcą mieć więcej. Kosztów w postaci poczucia zagrożenia w związku z posiadaniem czegokolwiek cennego również dla innych prawdopodobnie nie da się całkowicie uniknąć.

Z kolei deficyt dóbr odpowiednich jest kosztowny psychologicznie, bo wiąże się z brakiem sensowności, skuteczności, jest również nieekonomiczny. Można by zaryzykować twierdzenie, że „nie mieć” jest stanem stosunkowo bezpiecznym. Jest to jednakże sprawa dyskusyjna zważywszy na to, że z jednej strony dobra posiadane w minimalnej ilości też mogą być zagrożone (por. Karwacki, 2003; Hill, Stamey, 1990), a z drugiej deficyt dóbr wywo-

łać może brak akceptacji społecznej. Również ocena etyczności deficytu zasobów materialnych przysparza trudności, o czym wspomniałam powyżej.

Najbardziej kosztowny wydaje się natomiast nadmiar dóbr – koszty ponoszone są zarówno w odniesieniu do posiadania rzeczy odpowiednich, jak i nieodpowiednich. Jedyny zysk z nadmiaru wiąże się z niewątpliwą skutecznością działania w warunkach, w których możliwy jest nieskrępowany wybór „instrumentów” realizacji potrzeb, celów i zadań. Można na problem spojrzeć również z perspektywy temporalnej, akcentując funkcję zasobów materialnych, których mamy „nadmiar”, jako zabezpieczenie na przyszłość. Nadmiar ten gwarantuje, że jeśli nawet zostaną zużyte w teraźniejszości, to i tak jest ich na tyle dużo, że znaczna część pozostanie do dyspozycji w przyszłości, jak przysłowiowe rodowe srebro wyprzedawane w kryzysie.

Dlaczego zatem ludzie chcą posiadać więcej i więcej, jeśli – jak się okazuje – posiadanie jest kosztowne zwłaszcza, jeśli występuje w nadmiarze? Podejmując próbę odpowiedzi na to pytanie zwrócić należy uwagę na sprawy następujące:

Po pierwsze – deficyt, optimum i nadmiar zasobów szacowane są w sposób niezwykle subiektywny. To, co dla jednego stanowi zasób optymalny, dla innego mieści się w przedziale „za mało”, a dla jeszcze innego może wchodzić w sferę nadmiaru.

Po drugie – zmienia się standard i wyobrażenie o tym, co jest odpowiednie, a co nie w zasobie posiadanych dóbr. Odpowiedzialne są za to zmiany w sytuacji życiowej oraz zmiany w społecznych afiliacjach (por. teorie adaptacji – przegląd w: Czapiński, 2004).

Po trzecie – wymiary, na których szacowane są korzyści i koszty posiadania najprawdopodobniej nie są równoważne i wymagają „wyważenia” względem siebie. Na przykład może być tak, że kategoria skuteczności ma znaczniejszy „ciężar gatunkowy” niż kategoria etyczności, czy nawet sensowności, na co wskazywać mogą np. badania Wojciszke (2004) nad ważnością moralnych i sprawnościowych kategorii samooceny. Przy takim założeniu nadmiar dóbr traktowany byłby jako bardziej korzystny i mniej kosztowny niż mogłoby to wynikać z powyższego zestawienia.

Po czwarte – ludzie nadają inną wagę zyskom i stratom, co przekonywająco udowadniają badania osadzone w teorii perspektywy Kahnemana i Tversky’ego (1979). Subiektywna ważność straty jest większa niż zysku o tej samej wartości bezwzględnej. Może to mieć dwie konsekwencje dla bilansu kosztów i zysków posiadania. Pierwsza

z nich odnosi się do przykładania większego znaczenia do kosztów jako specyficznych strat – w takiej sytuacji powinny one dominować nad zyskami z posiadania, więc ludzie powinni mniej chcieć mieć. Z drugiej strony możliwe, że dopiero myśl o utracie dobytku powoduje zwrotną ocenę tego, jak ważny on był dla jednostki (por. efekt posiadania opisany przez Kahnemana, Knetscha, Thaler (1991), zatem w takiej sytuacji koszty posiadania schodzą na plan dalszy.

Posiadanie dóbr materialnych wiąże się więc zarówno z niewątpliwymi korzyściami, jak i kosztami psychologicznymi. Istnieje zatem „druga – kosztowna – strona posiadania”. Ludzie, gromadząc zasoby, niewątpliwie starają się redukować ryzyko w różnych postaciach oraz minimalizować koszty i maksymalizować zysk, o czym świadczą chociażby decyzyjne rozterki w sytuacji zakupu (por. Tyska, Falkowski, 2001). Trudno jednakże na obecnym etapie precyzyjnie określać dla kogo, kiedy i w jakich warunkach posiadanie określonych dóbr będzie mniej lub bardziej kosztowne lub mniej lub bardziej korzystne. Poziom deficytu, optimum i nadmiaru dóbr zarówno „odpowiednich”, jak i „nieodpowiednich”, oceniany jest bowiem według indywidualnych standardów, co pociąga za sobą subiektywne odczucie korzyści albo kosztów ponoszonych w związku z byciem posiadaczem. Zapewne w ocenę kosztów i zysków posiadania ingerować też będzie osobowość posiadacza. Zewnętrzne dyrektywy odnoszące się do „prawidłowego” poziomu konsumpcji, minimalizującego potencjalne koszty, mają natomiast zdecydowanie ograniczony wpływ na to, co jednostka uważa za zbilansowany poziom korzyści i kosztów posiadania takich, a nie innych dóbr.

Poczyniony bilans korzyści i kosztów posiadania potwierdza w całej rozciągłości zdanie Seneki, mówiące o tym, że dla wielu ludzi zdobycie majątku wcale nie kończy ich kłopotów, jedynie zamienia je na inne.

LITERATURA

- Ahuvia, A.C., Friedman, D.A. (1988). Income, consumption, and subjective well-being. *Journal of Macromarketing*, 18, 153–168.
- Ahuvia, A.C., Wong, N. (1995). Materialism: Origins and implications for personal well-being. W: F. Hanses (red.), *European advances in consumer research* (t. 2, s. 172–178). Copenhagen: Association for Consumer Research.
- Bauer, R.A. (1960). *Consumer behavior as risk taking. Dynamic marketing for changing world*. Chicago: American Marketing Association.
- Belk, R.W. (1985). Materialism: Trait aspects of living in the material world. *Journal of Consumer Research*, 12, 265–280.

- Belk, R.W. (1988). Possessions and the extended self. *Journal of Consumer Research*, 15, 139–168.
- Burroughs, J.E., Rindfleisch, A. (2002). Materialism and Well-Being: A conflicting values perspective. *Journal of Consumer Research*, 29, 348–370.
- Burroughs, W.J., Drews, D.R., Hallman, W.K. (1991) Predicting personality from personal possessions: A self presentational analysis. W: F.W. Rudmin (red.), *To have possessions: A handbook on ownership and property* (Wydanie specjalne). *Journal of Social Behavior and Personality*, 6, 147–163.
- Csikszentmihalyi, M. (1999). If we are so rich, why aren't we happy? *American Psychologist*, 54, 267–272.
- Csikszentmihalyi, M. (2000). The costs and benefits of consuming. *Journal of Consumer Research*, 27, 267–272.
- Csikszentmihalyi, M., Rochberg-Halton, E. (1981). *The meanings of things. Domestic symbols and the self*. Cambridge: Cambridge University Press.
- Cunningham, S.M. (1967). The major dimensions of perceived risk. W: D.F. Cox (red.), *Risk taking and information handling in consumer behavior* (s. 53–68). Boston MA: Harvard University Press.
- Czapiński, J. (1994). Uziemienie polskiej duszy. *Kultura i Społeczeństwo*, 3, 17–38.
- Czapiński, J. (2002). *QUO VADIS HOMO?* Zrównowagony rozwój, jakość życia i złudzenie postępu. W: M. Marody (red.), *Wymiary życia społecznego. Polska na przełomie XX i XXI wieku* (s. 356–380). Warszawa: Wydawnictwo Naukowe „Scholar”.
- Czapiński, J. (2004). Ekonomiczne przesłanki i efekty dobrostanu psychicznego. W: T. Tyszka (red.), *Psychologia ekonomiczna* (s. 194–242). Gdańsk: GWP.
- Diener, E., Diener, C. (1995). The wealth of nations revisited: Income and quality of life. *Social Indicators Research*, 16, 263–274.
- Diener, E. (2000). Subjective well-being. The science of happiness and a proposal for a national index. *American Psychologist*, 55, 34–43.
- Diener, E., Diener, M., (1995). Cross-Cultural Correlates of Life Satisfaction and Self-Esteem. *Journal of Personality and Social Psychology*, 68, 653–663.
- Diener, E., Sandvik, E., Seidlitz, L, Diener, M. (1993). The relationship between income and subjective well-being: relative or absolute? *Social Indicator Research*, 28, 195–223.
- Dittmar, H. (1992). *The social psychology of material possessions: to have is to be*. Hemel Hempstead: Harvester Wheatsheaf.
- Easterlin, R.A. (1974). Does economic growth improve the human lot? W: P.A. David, M.W. Reder (red.), *Nations and households in economic growth* (s. 89–125). New York: Academic Press.
- Eco, U. (1996). *Nieobecna struktura*. Warszawa: Wydawnictwo KR.
- Etzioni, A. (1991) The socio – economics of property. W: F.W. Rudmin (red.), *To have possessions: A handbook on ownership and property* (Wydanie specjalne). *Journal of Social Behavior and Personality*, 6, 465–468.
- Fournier, S., Guiry, M. (1993). An emerald green jaguar, a house on Nantucket, and an African safari: Wish list and consumption dreams of materialist society. W: L. McAlister, M.L. Rothschild (red.), *Advances in Consumer Research*, 20, 352–358. Provo: UT: Association for Consumer Research.
- Fromm, E. (1995). *Mieć czy być*. Poznań: Dom Wyd. Rebis.
- Górnik-Durose, M. (1999). Dominant social representation or bitter personal experience: Perception of the poor and the rich by Polish teenagers. *Polish Psychological Bulletin*, 30, 167–182.
- Górnik-Durose, M. (2002). *Psychologiczne aspekty posiadania – między instrumentalnością a społeczną użytecznością dóbr materialnych*. Katowice: Wydawnictwo Uniwersytetu Śląskiego.
- Hill, R.P., Stamey, M. (1990) The homeless in America: An examination of possessions and consumption behaviors. *Journal of Consumer Research*, 17, 303–321.
- Inglehart, R., Klingemann, H.D. (2000). Genes, culture, democracy, and happiness. W: E. Diener, E.M. Suh (red.), *Culture and subjective well-being* (s. 165–184). Cambridge: MIT Press.
- James, W. (1892/2002). *Psychologia*. Warszawa: PWN.
- Kahneman, D., Knetsch, J.L., Thaler, R.H. (1991). The endowment effect, loss aversion, and status quo bias. *Journal of Economic Perspectives*, 5, 193–206.
- Kahneman, D., Tversky, A. (1979). Prospect theory: An analysis of decision under risk. *Econometrica*, 47, 263–291.
- Kaplan, L.B., Sybillo, G.J., Jacoby, J. (1974). Components of perceived risk in product purchase: a cross validation. *Journal of Applied Psychology*, 59, 187–191.
- Karwacki, Z. (2003). *Paradoksy konsumpcji ubogich Polaków*. Odra, 2, 7–10.
- Kasser, T., Ryan, R.M. (1993). A dark side of the American dream: correlates of financial success as a central life aspiration. *Journal of Personality and Social Psychology*, 65, 410–422.
- Kasser, T., Ryan, R.M. (1996). Further examining the American dream: Differential correlates of intrinsic and extrinsic goals. *Personality and Social Psychology Bulletin*, 22, 280–287.
- Kilbourne, W.E. (1991) The impact of the symbolic dimensions of possession on individual potential: A phenomenological perspective. W: F.W. Rudmin (red.), *To have possessions: A handbook on ownership and property* (Wydanie specjalne). *Journal of Social Behavior and Personality*, 6, 445–456.
- Lerner, M.J., Miller, D.T., Holmes, J.G. (1976). Deserving and emergence of forms of justice. W: L. Berkowitz, E. Walster (red.), *Advances in Experimental Social Psychology* (t. 9, s. 252–280). New York: Academic Press.
- Linder, S.B. (1970). *The harried leisure class*. New York: Columbia University Press.
- Lunt, P.K., Livingstone, S.M. (1992). *Mass consumption and personal identity. Everyday economic experience*. Buckingham: Open University Press.
- McCracken, G. (1990). *Culture and consumption*. Indianapolis: Indiana University Press.
- Noth, W. (1988). The language of commodities: Groundwork for semiotics of consumer goods. *International Journal of Research in Marketing*, 4, 173–186.
- Prentice, D.A. (1987) Psychological correspondence of possessions, attitudes, and values. *Journal of Personality and Social Psychology*, 53, 6, 993–1003.
- Ratajczak, Z. (1998). Psychologiczne koszty radzenia sobie w sytuacji utraty pracy. W Z. Ratajczak (red.), *Bezrobo-*

- cie. *Strategie zaradcze i wzorce pomocy psychologicznej. Psychologia. Badania i aplikacje*. (t. 2, s. 13–20). Katowice: Wydawnictwo Uniwersytetu Śląskiego.
- Ratajczak, Z. (1997). Człowiek w sytuacji zagrożenia ekonomicznego. *Czasopismo Psychologiczne*, 3, 69–80
- Ratajczak, Z. (1993). W pogoni za jakością życia. O psychologicznych kosztach radzenia sobie w sytuacji kryzysu ekonomicznego. *Kolokwia Psychologiczne*, 2, 37–51. Warszawa: Instytut Psychologii PAN.
- Richins, M.L., Dawson, S. (1992): A Consumer values orientation for materialism and its measurement: Scale development and validation. *Journal of Consumer Research*, 19, 303–316.
- Roselius, T. (1971). Consumer Rankings of Risk Reduction Methods. *Journal of Marketing*, 35, 56–61.
- Ross, S.A. (1991). Freedom from Possession: A Tibetan Buddhist View. W: F.W. Rudmin (red.), *To have possessions: A handbook on ownership and property* (Wydanie specjalne). *Journal of Social Behavior and Personality*, 6, 415–426.
- Sikorska, J. (1998). *Konsumpcja. Warunki, zróżnicowania, strategie*. Warszawa: IFiS PAN.
- Szczepański, J. (1981). *Konsumpcja a rozwój człowieka. Wstęp do antropologicznej teorii konsumpcji*. Warszawa: PWE.
- Tischner, J. (1993). *Nieszczęsny dar wolności*. Kraków: Wydawnictwo Znak.
- Trasler, G. (1982) The psychology of ownership and possessiveness. W: P.G. Hollowell (red.), *Property and Social Relations* (s. 32–47). London: Heinemann.
- Tuan, Y-F. (1991). Foreword. W: F.W. Rudmin (red.), *To have possessions: A handbook on ownership and property* (Wydanie specjalne). *Journal of Social Behavior and Personality*, 6.
- Tyszka, T., Falkowski, A. (2001). *Psychologia zachowań konsumenckich*. Gdańsk: GWP.
- Van den Bogaard, J., Wiegman, O. (1991) Property crime victimization: The effectiveness of Police services for victims of residential burglary. W: F.W. Rudmin (red.), *To have possessions: A handbook on ownership and property* (Wydanie specjalne). *Journal of Social Behavior and Personality*, 6, 329–362.
- Wojciszke, B. (2004). *Odmiennosc wyznaczników samoocen i ocen interpersonalnych*. Referat wygłoszony na Kolokwiach Psychologicznych, Książ, 25–27 czerwca.