

# Delegitymizacja bogactwa materialnego

Artur Mikiewicz\*

Katedra Psychologii, Uniwersytet Mikołaja Kopernika, Toruń

Bogdan Wojciszke

Szkoła Wyższa Psychologii Społecznej, Sopot

## DE-LEGITIMIZATION OF MATERIAL WEALTH

System justification theory postulates a general motive to justify the political and economic status quo. Although much data supports this assertion, this support is limited to a few most wealthy societies. A national survey conducted in Poland showed that most Poles do not believe the system to be legitimate and even a larger majority believes the social world to be unjust. Next two studies showed that although status differentiation among groups and individuals was generally legitimized (i.e. high status led to positive attitudes mediated by inferences of competence), differentiation of wealth was generally de-legitimized. Richer social groups were desired to be poorer and attitudes toward wealthy individuals were negative due to inferences that such individuals were harmful to other people. System justification may be not general but limited to societies developing some consensus about the system legitimacy and wealth may be actively de-legitimized in societies lacking such consensus.

Teoria usprawiedliwiania systemu (Jost, Banaji, 1994) postuluje istnienie ogólnej „motywacji ideologicznej” do usprawiedliwiania politycznego i ekonomicznego *status quo* oraz wzmacniania legitymizacji istniejącego porządku społecznego. W ostatniej dekadzie badacze zgromadzili pokaźną liczbę danych, pokazujących różnorodne sposoby legitymizacji systemu (por. Jost, Bajani, Nosek, 2004; przegląd w Jost, Hunyady, 2005). Jednym z ważniejszych przejawów legitymizacji systemu jest rozwój stereotypów usprawiedliwiających i stabilizujących istniejącą hierarchię społeczną. Na przykład, grupy o wysokim statusie społecznym są na ogół spostrzegane jako kompetentne (Fiske, Cuddy, Glick, Xu, 2002). Z kolei członkowie grup upośledzonych, przejawiają względnie słabe preferowanie grupy własnej oraz słabą skłonność do deprecjonowania grup obcych (co stanowi kontrast dla teorii tożsamości społecznej), wykazując jednocześnie za-

skakująco pozytywne postawy wobec grup uprzywilejowanych, (Jost, Burgess, 2000; Jost, Pelham, Carvallo, 2002). Przejawem legitymizacji systemu są także niższe wymagania stawiane przez osoby stojące nisko w hierarchii społecznej. Na przykład kobiety twierdzą, że zasługują na niższą płacę niż mężczyźni (Major, 1994). Podobnie uważają osoby zatrudnione na stanowiskach słabo opłacanych, w przeciwieństwie do tych, którzy są wysoko opłacani (Pelham, Hetts, 2001).

Z kolei w badaniach nad spostrzeganiem osób wygranych, bądź przegranych, zauważa się wychwalanie pierwszych, a deprecjonowanie drugich. Efekty te uzyskuje się jednak na wymiarach odnoszących się do sukcesu, podczas gdy odwrotne zależności mają miejsce w badaniach z nim niezwiązanych (Kay, Jost, Young, 2005).

Choć teza o legitymizacji systemu uzyskała znaczne i różnorodne wsparcie empiryczne, niemal wszystkie tego rodzaju dane pochodzą z USA i kilku innych bogatych krajów o ustabilizowanych demokracjach (np. Włochy – Jost, Burges, Mosso, 2001; Jost i in., 2004). Większość obywateli tych państw uważa system za dobry, a tym samym wart

---

\* Korespondencję dotyczącą artykułu można kierować na adres: Artur Mikiewicz, Wydział Nauk Pedagogicznych, Katedra Psychologii, ul. Asnyka 2 a, 87-100 Toruń.

e-mail: amiki@umk.pl

obrony i usprawiedliwiania. Jednak twierdzenie to z pewnością nie jest uniwersalne dla wszystkich społeczności. Na przykład, ludzie w Polsce nie wierzą w sprawiedliwość świata społecznego (Doliński, 1991), a ostatni sondaż na reprezentatywnej grupie Polaków, prezentowany w badaniu 1, pokazuje wyraźną wiarę w niesprawiedliwość świata społecznego oraz delegitimizację systemu. Dlatego przypuszczamy, że większość spośród „milionu sposobów, na jakie ludzie uzasadniają i usprawiedliwiają status quo” (Jost i in., 2004, s. 890), w Polsce nie działa, gdyż ludzie nie podzielają przekonania, że system wart jest usprawiedliwienia. Co więcej, tworzą stereotypy i mity delegitimizujące system.

Powyższe stwierdzenia wydają się prawdziwe zwłaszcza dla ekonomicznego *status quo*, które uważane jest w Polsce za niesprawiedliwe. Na przykład realizowany w latach dziewięćdziesiątych Międzynarodowy Projekt Sprawiedliwości Społecznej pokazał, że Polacy wierzą, iż zamożność osiąga się dzięki nieuczciwości (75% badanych) i korupcji (71% badanych), (Cichomski, Kozek, Morawski, Morawski, 2001). W USA podobne twierdzenia były podzielane odpowiednio przez 43% i 40% badanych.

W badaniu 1 prezentujemy dane sondażowe na temat legitymizacji i wiary w niesprawiedliwość, a w badaniach 2 i 3 koncentrujemy się na de(legitymizacji) statusu społecznego i bogactwa na poziomie grupowym i indywidualnym.

## BADANIE 1

W badaniu 1, dotyczącym legitymizacji i wiary w grę, wzięła udział reprezentatywna próba dorosłych Polaków. W celu sprawdzenia trafności obu przekonań, dodane zostały miary satysfakcji z życia.

## METODA

Uczestnicy i procedura. Zbadano reprezentatywną próbę dorosłych Polaków ( $N = 1133$ ). Próba odzwierciedlała ogólną populację Polaków pod względem płci, wieku, poziomu wykształcenia i miejsca zamieszkania. Średni wiek badanych wyniósł  $M = 45.53$  lat ( $SD = 17.00$ ), 488 badanych to mężczyźni. Badani wypełniali odpowiedni kwestionariusz wyświetlany na ekranie komputera, którego zastosowanie pozwoliło na indywidualne zróżnicowanie kolejności pytań w ramach każdej ze skal.

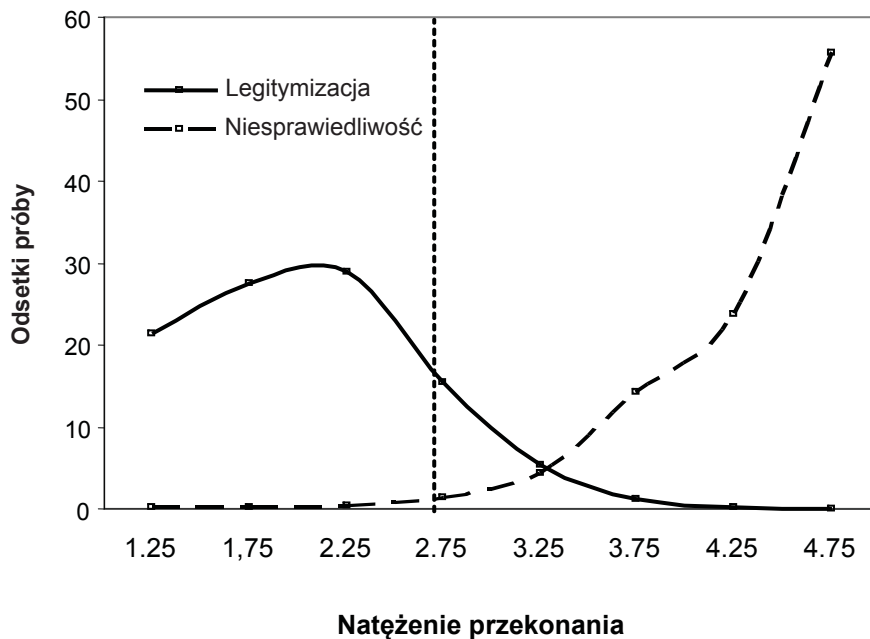
**Miary podstawowych przekonań.** Dwoma przekonaniem były legitymizacja obecnego systemu politycznego oraz wiara w niesprawiedliwość świata

społecznego. Badani odpowiadali na liczne pytania dotyczące obu, na skali od 1 (zupełnie się nie zgadzam) do 5 (zupełnie się zgadzam). Skala legitymizacji systemu została zaczerpnięta od Kay i Jost (2003, s. 828) i przetłumaczona na język polski. Składała się z 8 pozycji wyrażających ogólne opinie na temat sprawiedliwości, usprawiedliwiania i legitymizacji istniejącego systemu. Przykładowe twierdzenia były następujące: „Ogólnie rzecz biorąc, nasze społeczeństwo jest urządzone tak, że ludzie dostają to, na co zasługują”; „Polska wymaga gruntownej przebudowy” (odwrócona skala) ( $\alpha = .65$ ). Skala wiary w niesprawiedliwość zawierała 10 pozycji, np.: „Nie ma sprawiedliwości we współczesnym świecie”; „Ludziom bogatym lub na stanowiskach udaje się uniknąć kary za swoje występki” ( $\alpha = .85$ ).

**Miary satysfakcji.** W badaniu użyte zostały dodatkowe miary: Skala Satysfakcji z Życia (Diener, Emmons, Arsen, Griffin, 1985): składająca się z 5 pozycji miara ogólnej satysfakcji z życia w ogóle (np.: „Jestem usatysfakcjonowany ze swojego życia”; „W większości przypadków moje życie jest bliskie ideałowi”) ( $\alpha = .78$ ). Została zastosowana także Samoopisowa Skala Satysfakcji z Życia Cantrila (1965): badani proszeni byli o ocenienie swojego obecnego i przyszłego (za 5 lat od chwili obecnej) życia na 10 stopniowej skali, gdzie najniższa wartość (0) oznaczała życie najgorsze z możliwych, a najwyższa (10) oznaczała najlepsze życie. Dodatkowo satysfakcja z własnych osiągnięć życiowych, sytuacji finansowej własnej rodziny, z kraju i własnego małżeństwa mierzone były za pomocą pojedynczych ocen na skali od 1 (bardzo nieusatysfakcjonowany) do 7 (bardzo usatysfakcjonowany).

## WYNIKI I DYSKUSJA

Jak widać na Rysunku 1, oba podstawowe przekonania w populacji ogólnopolskiej były bardzo niesymetryczne. Znakomita większość Polaków uważa system społeczno-polityczny za zdelegitimizowany (przynajmniej w umiarkowanym stopniu), a mniej niż 10% legitymizuje go. Jeszcze większy odsetek populacji krańcowo wierzy w niesprawiedliwość systemu, a prawie nikt nie spostrzega go jako sprawiedliwy. Test Kołomogorov – Smirnov wykazał, że rozkład wiary w legitymizację ( $M = 1.98$ ,  $SD = .6$ ) różnił się istotnie od rozkładu normalnego,  $z = 2.80$ ,  $p < .001$ , a test  $t$  dla pojedynczej próby pokazał, że średnia znacznie odbiegała od środka skali (3.00),  $t(1132) = 57.54$ ,  $p < .001$ ,  $d = 1.70$ . Podobnie wyglądały zależności dla wiary



Rys. 1. Rozkład przekonań o legitymizacji i niesprawiedliwości świata społecznego w próbie ogólnopolskiej (8 równych przedziałów dla obu przekonań, dane wskazują odsetki próby wykazujące specyficzne natężenie przekonań (Badanie 1))

w niesprawiedliwość ( $M = 4.40$ ,  $SD = 0.57$ ): rozkład różnił się od normalnego,  $z = 4.96$ ,  $p < .001$ , a średnia od środka skali  $t(1132) = 82.89$ ,  $p < .001$ ,  $d = 2.46$ .

Oba przekonania były ze sobą umiarkowanie skorelowane – współczynnik korelacji Spearmana wyniósł  $-.47$ ,  $p < .001$ . W celu stwierdzenia związku obu przekonań z miarami satysfakcji, policzyliśmy

korelacje cząstkowe (oprócz korelacji pierwszego stopnia). Chcieliśmy wykazać trafność obu głównych miar i ich wpływ na satysfakcję. Jak pokazuje Tabela 1, legitymizacja korelowała dodatnio, a wiara w niesprawiedliwość ujemnie z większością miar satysfakcji (oczywiście z wyjątkiem satysfakcji z małżeństwem). Legitymizacja okazała się silniejszym korelatem satysfakcji niż wiara

Tabela 1

Korelacje (Spearmana rho) Legitymizacji i Wiary w Niesprawiedliwość Świata z Miarami Satysfakcji – Pierwszego Rzędu i Cząstkowe (przy kontroli drugiego przekonania) ( $N = 1133$ ) (Badanie 1)

	Korelacje pierwszego rzędu		Korelacje cząstkowe	
	legitymizacja	niesprawiedliwość	legitymizacja	niesprawiedliwość
Życie ogólne	.40***	-.23***	.33***	-.05
Obecne życie	.26***	-.25***	.16***	-.14***
Przyszłe życie	.28***	-.28***	.18***	-.17***
Osiągnięcia życiowe	.19***	-.12***	.14***	-.06*
Finanse rodzinne	.32***	-.29***	.21***	-.17***
Małżeństwo	.01	.01	.02	.02
Stan państwa	.49***	-.37***	.38***	-.15***

\* $p < .05$ ; \*\* $p < .01$ ; \*\*\* $p < .001$ ;

w niesprawiedliwość. Wyniki te kontrastują wyraźnie ze stwierdzeniami, że wiara w sprawiedliwy świat jest „zasadniczą iluzją” (Lerner, 1980) oraz że ludzie powszechnie dążą do usprawiedliwiania systemu (Jost i in., 2004). Krótko mówiąc, znaczna większość Polaków nie legitymizuje systemu, a jeszcze więcej spośród nich wierzy w niesprawiedliwość świata społecznego.

## BADANIE 2

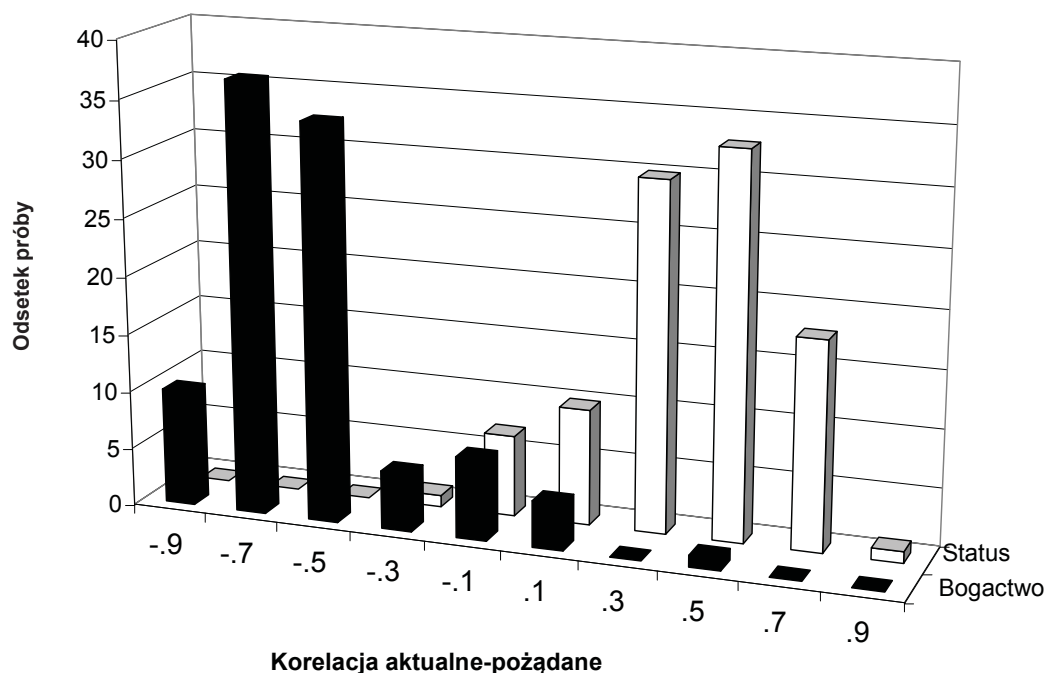
Bezpośrednie deklaracje badanych na temat de(legitymizacji) mają ograniczoną wartość, gdyż mogą być związane z nawykowym w polskim społeczeństwie wyrażaniem stereotypowych opinii, tj. większej akceptacji negatywnych niż pozytywnych opinii o świecie społecznym (Wojciszke, 2004). Także niektórzy badacze podkreślali, że reakcje związane z legitymizacją powinny uwidaczniać się wyraźniej przy zastosowaniu miar ukrytych, w porównaniu z otwartymi deklaracjami (Jost i in., 2004).

W związku z tym, w bieżącym badaniu policzyliśmy korelacje (wewnątrz każdego badanego) pomiędzy różnymi sądami wyrażającymi w sposób *implicite* de(legitymizację). Poprosiliśmy badanych

o ocenę 30 grup społecznych pod względem tego, jak im się powodzi i jak powinno im się powodzić. Obie oceny (jak jest *vs.* jak być powinno) zostały skorelowane osobno dla każdego uczestnika, tworząc w ten sposób wskaźnik poziomu legitymizacji. Korelacje dodatnie oznaczają legitymizację (np. im bardziej bogata grupa społeczna, tym więcej tego bogactwa powinna mieć), podczas gdy ujemne oznaczają delegitymizację. Dzięki wprowadzeniu intraindywidualnych korelacji u wszystkich badanych, mogliśmy sprawdzić ich istotność i stwierdzić w ten sposób, czy dany uczestnik badania wykazuje (de) legitymizację, czy nie.

## METODA

**Uczestnicy.** W badaniu uczestniczyło 200 osób (110 kobiet i 90 mężczyzn w wieku  $M = 28.20$ ,  $SD = 5.43$ ). Połowa z nich była studentami, pozostali byli pracownikami posiadającymi wykształcenie wyższe. U połowy z nich mierzyliśmy legitymizację statusu (status operacjonalizowany jako posiadanie wpływu – najważniejszy aspekt statusu, por. Anderson, John, Kelner, Kring, 2001). Druga połowa badanych oceniała bogactwo materialne.



Rys. 2. Korelacje (wewnątrz badanego) pomiędzy aktualnym a pożądanym statusem i bogactwem 30 grup (Badanie 2)

**Procedura i miary.** Uczestnicy otrzymywali listę 30 grup społecznych na początku i na końcu badania. Poprosiliśmy stu badanych o oszacowanie wpływu, jaki każda grupa wywiera na różne sprawy w naszym kraju (skala od 1 – absolutnie żadnego wpływu, poprzez 4 – trudno powiedzieć do 7 – bardzo duży wpływ), a następnie o ocenę wpływu, jaki każda z tych grup powinna mieć (na tej samej siedmiopunktowej skali). Kolejnych sto osób szacowało aktualne bogactwo materialne każdej grupy (skala od 1 – tej grupie słabo się powodzi do 7 – tej grupie powodzi się bardzo dobrze) oraz bogactwo, jakie każda z tych grup powinna posiadać (identyczna siedmiopunktowa skala). W połowie przypadków kolejność pytań (jak jest i jak być powinno) została odwrócona, jednak wstępne analizy nie wykazały istotnego efektu kolejności. Korelacje Pearsona pomiędzy ocenami aktualnego i pożądanego stanu każdej z 30 grup zostały policzone osobno dla każdego badanego i przekształcone w wartości standaryzowane (z Fishera).

Lista 30 grup została wyodrębniona w badaniu pilotażowym, w którym 25 studentów proszonych było o wymienienie typowych dla polskiego społeczeństwa grup. Następnie wyodrębniliśmy 30 najczęściej wymienianych, ułożyliśmy je w porządku alfabetycznym i użyliśmy w bieżącym badaniu. Większość z nich odnosiła się do zawodów lub zajęć (rolnicy, prawnicy, politycy, emeryci, etc.). Pomiedzy dwoma oszacowaniami 30 grup, badani wypełniali tę samą, co w badaniu 1 skalę wiary w niesprawiedliwość ( $\alpha = .86$ ). Oprócz tego, w grupie, w której mierzyliśmy legitymizację statusu, zastosowaliśmy wykorzystaną uprzednio skalę legitymizacji systemu, natomiast w warunkach pomiaru legitymizacji bogactwa materialnego, skalę satysfakcji z życia. Ta 7 punktowa skala zawierała oceny satysfakcji w sześciu dziedzinach życia (finanse rodziny, stan państwa, satysfakcja z pracy, warunki mieszkaniowe, perspektywy na przyszłość i normy moralne obowiązujące w społeczeństwie,  $\alpha = .76$ ).

## WYNIKI I DYSKUSJA

Wstępne analizy nie wykazały istotnego statystycznie efektu płci, ani grupy (student *vs.* pracownik). W związku z tym zmienne te nie będą dalej prezentowane. Wskaźnik legitymizacji statusu korelował ujemnie z wiarą w niesprawiedliwość  $r(99) = -.36$ ,  $p < .001$ , a dodatkowo z legitymizacją mierzoną za pomocą kwestionariusza  $r(99) = .30$ ,  $p < .005$ . Natomiast wskaźnik legitymizacji bogactwa korelował ujemnie z wiarą w niesprawiedliwość  $r(99) = -.24$ ,

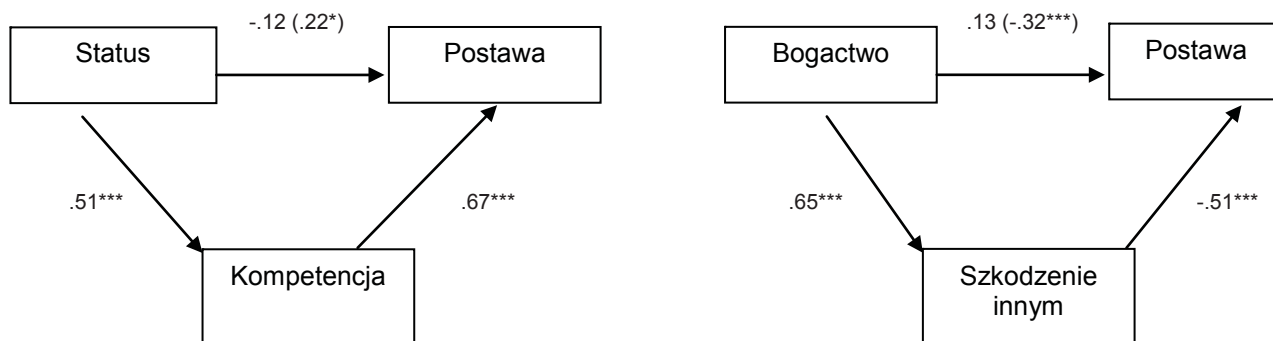
$p < .05$ , a dodatkowo z satysfakcją z życia  $r(99) = .25$ ,  $p < .05$ . Korelacje te potwierdzają trafność wskaźników i sugerują, że nie pokrywają się one z wyrażanymi wprost deklaracjami na temat legitymizacji i niesprawiedliwości.

Najważniejsza analiza związana z legitymizacją dotyczyła korelacji pomiędzy aktualnym a pożądanym statusem/bogactwem spostrzeganych grup. Jak widać na Rysunku 2, zależności przedstawiały się odmiennie dla statusu i bogactwa. Badani wykazali umiarkowany poziom legitymizacji statusu: korelacja między aktualnym a pożądanym statusem była dodatnia w 65% badanej próby; średnia korelacja wyniosła  $r = .41$  ( $SD = 0.31$ ) i była istotnie różna od zera,  $t(99) = 14.38$ ,  $p < .001$  (test dla pojedynczej próby). Z drugiej strony badani wykazali dość skrajny poziom delegitymizacji bogactwa. Korelacja pomiędzy aktualnym a pożądanym bogactwem okazała się istotna statystycznie i była ujemna dla 85% badanej próby; średnia korelacja wyniosła  $r = -.60$  ( $SD = .37$ ) i istotnie różniła się od zera,  $t(99) = 18.44$ ,  $p < .001$ .

Podsumowując, należy stwierdzić, że badani wykazali istotną statystycznie legitymizację różnic statusu 30 grup społecznych. Jeszcze większy odsetek próby wykazał istotną statystycznie delegitymizację różnic bogactwa tych samych grup.

## BADANIE 3

Status jest z reguły związany z bogactwem materialnym. Wskaźnikiem socjoekonomicznego statusu jest z reguły poziom dochodów (razem z wykształceniem). Dlatego nie zawsze oczywiste jest, który z dwóch czynników – wysoka pozycja społeczna czy bogactwo powoduje potencjalną (de)legitymizację. Aby wyjaśnić tę kwestię, w badaniu 3 manipulowaliśmy informacją o statusie i bogactwie spostrzeganej osoby i mierzyliśmy reakcje badanych. Zaprezentowaliśmy badanym opis osoby o wysokim bądź niskim statusie społecznym, która była bogata lub biedna. Zadaniem badanych było wyrażenie postawy wobec spostrzeganych osób oraz ocenę ich kompetencji oraz szkodliwości dla innych. Właśnie te dwie zmienne były mierzone, ponieważ spodziewaliśmy się, że wysoki status powoduje pozytywną postawę ze względu na przypisywanie spostrzeganej osobie kompetencji (por. Fiske i in., 2002), podczas gdy duże bogactwo (jeśli delegitymizowane) wywołuje negatywne ustosunkowanie ze względu na przypisywane spostrzeganej osobie szkodzenie innym ludziom. Założyliśmy, że jeśli system jest oceniany jako niesprawiedliwy, a nieuczciwość i korupcja są najważniejszymi przyczynami bogacenia



\* $p < .05$ , \*\* $p < .01$ , \*\*\* $p < .001$

Rys. 3. Spostrzegana kompetencja jako mediator wpływu statusu na postawę i spostrzegana szkodliwość jako mediator wpływu zamożności na postawę (Badanie 3)

się, to osoby oceniające bogactwo innych uznają, że zostało ono „skradzione”. W związku z tym bogaci powinni być uznani za szkodliwych dla innych ludzi. W celu zebrania pełniejszych danych, manipulowaliśmy również zawodem spostrzeganej osoby, przedstawiając go jako polityka lub biznesmena.

#### METODA

**Uczestnicy i procedura.** W badaniu uczestniczyło 127 studentów UMK w Toruniu (91 kobiet i 36 mężczyzn w wieku  $M = 20.56$ ,  $SD = 1.25$ ). Sześćdziesięciu czterech z nich otrzymało opis polityka, a 63 opis biznesmena. Materiały bodźcowe zostały wykonane w taki sposób, że wyglądały na opisy pochodzące z prasy. Bohaterowie o wysokim/niskim statusie opisani byli jako posiadający duże/male znaczenie i prestiż, zajmujący kierownicze bądź niekierownicze stanowisko, związane ze swoją działalnością jako polityka lub biznesmena. Niezależnie od tego przedstawiani byli jako osoby zamożne (posiadające duży dom, domek letniskowy i dwa nowe samochody) lub niezamożne (małe mieszkanie na kredyt i używany samochód).

#### MIARY

Po zapoznaniu się z materiałem bodźcowym, badani dokonywali różnorodnych ocen spostrzeganej osoby na 7 punktowej skali. Sześć ocen odnosiło się do spostrzeganej kompetencji (kompetentny, skuteczny, inteligentny, wytrwały, fachowy, mądry,  $\alpha = .86$ ).

Sześć pozostałych dotyczyło szkodliwości (szkodzi innym ludziom, wykorzystuje innych do realizacji własnych celów, skupia się na zaspokajaniu własnych interesów i trzy odwrócone pozycje: robi wiele dla innych, działa na rzecz interesu innych, potrafi powstrzymać się od egoizmu  $\alpha = .82$ ). Osiem kolejnych ocen wyrażało ogólną postawę wobec bohatera (lubię go, czuję, że jest mi bliski, budzi we mnie ciepłe uczucia, mam wiele sympatii dla niego, cenię go, zasługuje na uznanie, zasługuje na podziw, mógłby być wzorem dla innych,  $\alpha = .93$ ).

Średnie poszczególnych ocen tworzyły odpowiednio miary kompetencji, szkodliwości i postawy ogólnej.

#### WYNIKI I DISKUSJA

Miarę postawy poddaliśmy analizie wariancji w układzie  $2$  (status)  $\times 2$  (bogactwo)  $\times 2$  (zawód). Analiza wykazała trzy istotne statystycznie efekty główne i nie wykazała interakcji. Postawa była bardziej pozytywna w warunkach wysokiego ( $M = 3.57$ ) niż niskiego ( $M = 3.05$ ) statusu spostrzeganej osoby,  $F(1, 119) = 7.18$ ,  $p < .01$ ,  $\eta^2 = .06$ . Postawa wobec biednego bohatera okazała się bardziej pozytywna ( $M = 3.71$ ) niż wobec bogatego ( $M = 2.96$ ),  $F(1, 119) = 14.37$ ,  $p < .01$ ,  $\eta^2 = .11$ . I w końcu postawa wobec biznesmena okazała się bardziej pozytywna ( $M = 3.58$ ) niż wobec polityka ( $M = 3.10$ ),  $F(1, 119) = 5.97$ ,  $p < .02$ ,  $\eta^2 = .05$ . Niższe oceny polityka (w bieżącym badaniu także jego kompetencji) są odzwierciedleniem ogólnej antypatii charakterystycznej dla polityków w wielu krajach. Okazało się, że

zawód spostrzeganej osoby nie wchodził w interakcję z żadną z ocen, dlatego nie będzie dyskutowany w dalszej części.

W celu sprawdzenia naszej hipotezy, iż status i bogactwo wpływają na postawę poprzez wnioskowanie o kompetencji i szkodliwości spostrzeganego bohatera, wykonaliśmy dwie analizy mediacji. Pierwsza z nich (lewa strona Rysunku 3) wykazała, że pozytywny wpływ statusu na postawę był całkowicie zapośredniczony przez spostrzeganą kompetencję bohatera (test Sobela,  $z = 5.11$ ,  $p < .001$ ). Druga analiza (prawa strona Rysunku 3) wykazała, iż negatywny wpływ bogactwa na postawę był całkowicie zapośredniczony przez spostrzeganą szkodliwość bohatera (test Sobela,  $z = 5.84$ ,  $p < .001$ ). Jednocześnie status nie wpływał na spostrzeganie szkodliwości, a bogactwo nie wpływało na spostrzeganą kompetencję ( $\beta_s < .10$ ).

Uzyskane wyniki pokazują wyraźnie, że kiedy informacja o statusie i bogactwie spostrzeganej osoby jest zróżnicowana, status jest ogólnie legitymizowany (wywołuje pozytywne reakcje), ponieważ związany jest z wnioskowaniem o kompetencji spostrzeganej osoby. Natomiast bogactwo jest delegitymizowane (wywołuje negatywne reakcje), ponieważ wiąże się z wnioskowaniem o szkodliwości zamożnych osób. Wynik ten zgodny jest z innymi uzyskiwanymi w Polsce wynikami, pokazującymi, że sukces w biznesie lub w polityce jest „moralnie podejrzany”. Mimo, że osoby osiągające sukces są darzone respektem i oceniane jako kompetentne, są jednocześnie mniej lubiane i spostrzegane jako mniej moralne (Wojciszke, Dowhyłuk, 2006).

## DYSKUSJA OGÓLNA

Pomimo postulatów stwierdzających istnienie ogólnej tendencji do usprawiedliwiania *status quo* (Jost, Hunyady, 2005, s. 260), przedstawione przez nas wyniki badań sugerują, że usprawiedliwianie systemu może być przynajmniej częściowo nieobecne w pewnych społeczeństwach. Są to prawdopodobnie społeczeństwa niezdolne do wypracowania w wystarczającym stopniu konsensusu związanego ze spostrzeganiem systemu jako zasługującego na legitymizację i obronę. Brak takiego konsensusu może być spowodowany niedostatkiem i nierówną dystrybucją bogactwa wśród jego członków. Na przykład zróżnicowanie dochodów (mierzone za pomocą wskaźnika Ginni) jest większe w USA niż w Polsce, jednak spostrzeganie sprawiedliwości jest większe w USA niż w naszym kraju (Cichomski i in., 2001); prawdopodobnie dlatego, że Ameryka jest krajem dużo bogatszym. Mimo rozprzestrzenia-

jącej się demokracji i bogacenia się poszczególnych krajów na świecie, życie w dobrze funkcjonującej demokracji nadal jest udziałem mniejszej części ludzkości (por. Lijphart, 2001). Dlatego też warto zachować ostrożność w wyciąganiu zbyt pochopnych wniosków dotyczących „uniwersalnego” motywu związanego z usprawiedliwianiem systemu. Wydaje się, że dochodzenie do takich wniosków jest uprawnione, kiedy w danym społeczeństwie założenie o sprawiedliwości systemu jest społecznie podzielane. Kiedy tak nie jest, ludzie mogą nie mieć epistemologicznych podstaw do spostrzegania systemu jako sprawiedliwego i nie rozwijają w sobie motywacji do jego usprawiedliwiania.

Ponadto, tendencje do usprawiedliwiania mogą dotyczyć tylko niektórych aspektów systemu. Badania 2 i 3, w których zastosowano te same metody i próby badanych, wykazały legitymizację statusu i delegitymizację bogactwa. Status jest często mylony z bogactwem materialnym; zatem jest możliwe, że kiedy oddzieli się jedno od drugiego, spowoduje to odmienne oceny ich legitymizacji, także w społeczeństwach wykazujących silniejsze tendencje do usprawiedliwiania systemu.

## LITERATURA

- Anderson, C., John, O.P., Keltner, D., Kring, A.M. (2001). Who attains social status? Effects of personality and physical attractiveness in social groups. *Journal of Personality and Social Psychology*, 81, 116–132.
- Cantril, H. (1965). *The patterns of human concerns*. New Brunswick: Rutgers University Press.
- Cichomski, B., Kozek, W., Morawski, P., Morawski, W. (2001). *Sprawiedliwość społeczna: Polska lat dziewięćdziesiątych [Social justice: Poland in the 1990s]*. Warszawa: Scholar.
- Diener, E., Emmons, R.A., Larsen, R.J., Griffin, S. (1985). The satisfaction with life scale. *Journal of Personality Assessment*, 49, 71–75.
- Dolinski, D. (1991). What is the source of the belief in an unjust Polish world. *Polish Psychological Bulletin*, 22, 43–51.
- Fiske, S.T., Cuddy, A.J., Glick, P., Xu, J. (2002). A model of (often mixed) stereotype content: Competence and warmth respectively follow from the perceived status and competition. *Journal of Personality and Social Psychology*, 82, 878–902.
- Jost, J.T., Banaji, M.R. (1994). The role of stereotyping in system-justification and the production of false consciousness. *British Journal of Social Psychology*, 33, 1–27.
- Jost, J.T., Burgess, D. (2000). Attitudinal ambivalence and the conflict between group and system justification motives in low status groups. *Personality and Social Psychology Bulletin*, 26, 293–305.
- Jost, J.T., Banaji, M.R., Nosek, B.A. (2004). A decade of system justification theory: Accumulated evidence of conscious and unconscious bolstering of the status quo. *Political Psychology*, 25, 881–920.

- Jost, J.T., Burges, D., Mosso, C. (2001). Conflict of legitimization among self, group, and system: The integration potential of system justification theory. W: J.T. Jost., B. Major (red.), *The psychology of legitimacy: Emerging perspectives on ideology, justice, and intergroup relations* (s. 363–388). New York: Cambridge University Press.
- Jost, J.T., Hunyady, O. (2005). Antecedents and consequences of system-justifying ideologies. *Current Directions in Psychological Science*, 14, 260–265.
- Jost, J.T., Pelham, B.W., Carvalho, M. (2002). Non-conscious forms of system justification: Cognitive, affective and behavioral preferences for higher status groups. *Journal of Experimental Social Psychology*, 38, 586–602.
- Kay, A.C., Jost, J.T. (2003). Complementary justice: Effects of “poor but happy” stereotype exemplars on system justification and implicit activation of the justice motive. *Journal of Personality and Social Psychology*, 85, 823–837.
- Kay, A.C., Jost, J.T., Young, S. (2005). Victim derogation and victim enhancement as alternate routes to system justification. *Psychological Science*, 16, 240–246.
- Lerner, M.J. (1980). *The belief in a just world: A fundamental delusion*. New York: Plenum.
- Lijphart, A. (1999). *Patterns of democracy*. New Haven, CT: Yale University Press.
- Major, B. (1994). From social inequality to personal entitlement: The role of social comparisons, legitimacy appraisals, and group memberships. *Advances in Experimental Social Psychology*, 26, 293–355.
- Pelham, B.W., Hetts, J.J. (2001). Underworked and overpaid: Elevated entitlement in men’s self-pay. *Journal of Experimental Social Psychology*, 37, 93–103.
- Wojciszke, B. (2004). The negative social world: Polish culture of complaining. *International Journal of Sociology*, 34, 38–59.
- Wojciszke, B., Dowhyluk, M. (2006). Immorality of success: When legitimization does not work. *Polish Psychological Bulletin*, 37, 213–220.