

Kiedy ilość przechodzi w jakość – kwantytatywny i kwalitatywny aspekt posiadania a doświadczanie satysfakcji materialnej

Małgorzata Górnik-Durose*

Instytut Psychologii, Uniwersytet Śląski, Katowice

Teresa Sikora

Instytut Psychologii, Uniwersytet Śląski, Katowice

WHEN QUANTITY TURNS INTO QUALITY – EVALUATION CRITERIA FOR POSSESSED GOODS AND MATERIAL SATISFACTION

The aim of the article is to define the relationship between people and their material possessions in the context of material satisfaction. The study refers to quantitative as well as qualitative aspects of this relationship. The assumption was that people, while evaluating their possessions, take into consideration two basic criteria: (a) they assess how much they have and if the amount is optimal, (b) they examine if the quality of their possessions fulfils their expectations. These two aspects of evaluation are related in their nature to the subjectively developed concepts of “enough” in the quantitative sense and “appropriate” in the qualitative sense. The subjectivity of these concepts was considered as the major attribute influencing the appraisal of people’s possessions. The results show that the quantitative criterion is more important in the process of the appraisal than the qualitative standards. In addition, deficits and scarcity of material goods as well as discrepancies between subjective standards and actual situation were treated as more important for material satisfaction than the realization of the standard in the sense of possessing “just enough” of “appropriate goods”.

WPROWADZENIE

Potoczne przekonanie, że zwiększenie zasobu posiadanych rzeczy podwyższa poczucie dobrostanu psychicznego, choć pieniądze jako takie „szczęścia nie dają”, nie znajduje potwierdzenia w badaniach empirycznych. Jak stwierdza Nettle, „akumulacja nie prowadzi do podniesienia poziomu zadowolenia z życia – przynajmniej statystycznie” (Nettle, 2005, s. 77). Taką współzależność można obserwować

jedynie wśród osób doświadczających relatywnego niedostatku, natomiast nie jest ona istotna po przekroczeniu pewnego poziomu materialnego dobrobytu (por. przegląd badań w: Czapiński, 2004). Pojawia się zatem pytanie, jak to się dzieje, że powszechność uczestnictwa w tzw. kulturze konsumpcji, biorąc pod uwagę zarówno czas przeznaczony na „konsumowanie”¹, wysiłek podejmowany dla możliwości realizowania go, zasoby finansowe przeznaczone na tę realizację, jak i ubóstwo – w sensie mentalnej dostępności – alternatywnych ro-

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

¹ W rozumieniu Wilkiego (1994): „umysłowa, emocjonalna i fizyczna aktywność ludzi zaangażowanych w wybieranie, nabywanie, używanie i dysponowanie produktami[...]”.

dzajów aktywności, nie przekładają się na poczucie polepszania jakości życia? Wszak, jak ujmuje tę sytuację Ritzer (2007, s. 5): „Konsumpcja staje się centralnym elementem ludzkiej egzystencji”, i dalej – „Dla milionów ludzi jest to najważniejsze hobby”. Czyżbyśmy zatem, z jakichś powodów, działali na własną szkodę? Jakże może być źródło i motywacja takiej potencjalnie autodestrukcyjnej dyssatisfakcji? Czy dobra materialne nie są wystarczająco „dobre”²? Może używamy ich niezgodnie z ich przeznaczeniem? A może problem tkwi jeszcze gdzie indziej. Dotychczasowe badania koncentrowały się bowiem zwykle tylko na ilościowym aspekcie posiadania dóbr, pomijając ich aspekt jakościowy oraz to, jak ta „jakość” dóbr oddziałuje na poczucie dobrostanu psychicznego i zadowolenia z życia. Tymczasem, nie tyle to, ile mamy, ale raczej to, co mamy jest istotne z psychologicznego punktu widzenia, ponieważ decyduje o charakterze złożonego związku pomiędzy rzeczami a ich posiadaczem.

Znaczny – chociaż ciągle nie pełen – zakres obszaru relacji człowieka z dobrami materialnymi został już opisany i wyjaśniony. Dociekania mające na celu określenie roli dóbr materialnych w życiu jednostek, grup i zbiorowości społecznych prowadzone były w obrębie psychologii w czterech podstawowych kontekstach teoretycznych.

Pierwszym z nich jest kontekst jakości życia i szczęścia, gdzie dobra materialne zyskały status jednej z determinant owego szczęścia (np. Czapiński, 2004; Diener, Oishi, Lucas, 2003). Co prawda, wspomniana (współ)determinacja czynnika, jakim są dobra lub zasoby materialne nie okazała się zbyt silna – w niektórych badaniach dochód (łącznie ze zmienną wieku, wykształcenia, płci, stanem cywilnym) wyjaśnia zaledwie 7% zmienności szczęścia (por. Rojas, 2007), niemniej jest uwzględniana jako istotny pośredni czynnik, umożliwiający aktualizację innych determinant, wpływających na doświadczanie satysfakcji z życia, np. możliwość wyboru rodzaju pracy, typ relacji, uczestnictwo w pozazawodowych zajęciach itp. (por. Myers, Die-

ner, 1996; Vemuri, Constanza, 2006). Koncentracja na owej „pośredniości” posiadania daje niektórym badaczom (Clark i in., 2005) asumpt do podważania użyteczności takiego wskaźnika ze względu na tendencje do homogenizacji w istocie bardzo zróżnicowanych grup. Nie zmienia to faktu, że w potocznej świadomości „szczęście” najczęściej definiowane jest jako doświadczanie satysfakcji z tego, co mam i kim jestem (Rojas, 2007).

Drugi kontekst dociekań to rozważania nad fenomenem materializmu. W tym przypadku nacisk położony jest przede wszystkim na wagę posiadania w życiu jednostek (por. np. Richins, 1994; Górnik-Durose, 2002; Kilbourne, Grunhagen, Foley, 2005). Badania prowadzone w tym nurcie jednoznacznie pokazują, iż zbyt duża koncentracja na materialnych aspektach życia negatywnie koreluje z całą gamą wskaźników dobrostanu psychicznego (por. Kasser, 2002; Kasser, Ryan, Couchman, Sheldon, 2003).

Rozważania nad funkcją dóbr materialnych ukazują z kolei przydatność dóbr jako instrumentów wspomagających kształtowanie tożsamości jednostkowej. Są one przez niektórych badaczy uznawane za podstawowe dla współczesnej formy realizacji tego procesu. „Konsumpcja coraz to nowych dóbr zaczyna zastępować właściwy rozwój tożsamości” – pisze Giddens (2002, s. 270). Wcześniej Bauman zauważa, iż: „Potrzeba osobistej autonomii, samookreślenia, życia autentycznego [...] zostaje przekształcona w potrzebę posiadania i konsumowania.” (Bauman, 1998, s. 245). Operacyjnalizacyjne rozwinięcie tej intuicji podejmowane jest współcześnie w pracach Belka (1988), Dittmar (1991), Górnik-Durose (2002, 2004). Ten trzeci kontekst rozważań nad relacją człowieka z dobrami materialnym nawiązuje do Jamesowskiej koncepcji „ja-przedmiotowego” – składnika tożsamości odnoszącego się do „wszystkiego o czym człowiek może orzec, że jest jego” (James, [1890] 1950). Szczególnej wagi nabiera tu problem różnicowania tożsamościowego, wymagający identyfikacji i zastosowania adekwatnych atrybutów, na podstawie których podmiot określić może kim/jaki jest, a kim/jaki nie jest.

W końcu rozważania nad relacją człowieka z dobrami materialnymi prowadzone są w obrębie psychologii zachowań konsumenckich, gdzie można zapoznać się z opisem bądź oceną roli dóbr w całości kształcie aktywności jednostek, grup czy instytucji (np. agencji reklamowych). Najczęściej przyjmowanym (często *a priori*) kryterium różnicowania kategorii dóbr dla dokonywania tych analiz wydaje się

² Kwestia ta skłania do zastanowienia się nad samym pojęciem dóbr materialnych. Wprawdzie hipoteza determinizmu językowego (po)legła na polu empirycznych bojków falsyfikacyjnych dosyć dawno (por. Kurcz, 1992), niemniej instrumentalna funkcja interpretacyjna języka po dziś dzień nie budzi wątpliwości. Być może właśnie ów fakt leży u podłoża słabego kategoryjnego różnicowania pojęciowego zakresu „dóbr” materialnych: jednoznaczna pozytywna walencja staje się inhibitorem specyficznej poznawczej penetracji owego „dobra”. Przelamując zatem konotacyjną barierę, staramy się w niniejszym opracowaniu poddać badawczo-statystycznej analizie sposób subiektywnego wartościowania „dóbr” dokonany przez ich posiadaczy.

być funkcja tychże dóbr³, sposób ich konsumowania⁴ (prywatnie/publicznie), kategoria cenowa, do której należą, częstotliwość ich zakupu. Te podstawowe kryteria, nałożone na siebie, tworzą dodatkowe zmienne wykorzystywane w analizach dóbr materialnych (np. funkcja/cena – klasyfikacja PCM: por. np. Doliński, 2003; funkcja/sposób użytkowania: por. np. klasyfikacja Beardena, Etzela, 1982; itp.) i służą wyodrębnianiu kolejnych zmiennych, np. poziomu zaangażowania w podejmowanie decyzji przy zakupie, czy taksonomii strategii reklamowych.

W naukach społecznych, pokrewnych psychologii, problem dóbr materialnych również znajduje swoje miejsce, zwykle ze statusem istotnego korelatu w analizach przestrzeni czynników charakteryzujących tzw. rzeczywistość postmodernistyczną (por. np. Strinati, 1998). Kształt relacji między ludźmi a posiadanymi przez nich dobrami z perspektywy takich myślicieli, jak Bauman, Beck, Bourdieu, Giddens czy Virilio stał się niemal powszechnie znany (ale nie – uznany: por. Eriksen, 2003). Nawet, jeśli temu sposobowi analizy można czasem zarzucić, że „granica pomiędzy empirycznym poznaniem naukowym a filozofującą spekulacją, przede wszystkim na tematy aksjologiczne, często niebezpiecznie się zaciera” (Spendel, 2005, s. 48)⁵, nie pozbawia to owych ujęć wartości stwarzania potencjalnego pola formułowania hipotez – także (a może zwłaszcza) psychologicznych.

Formalny układ proponowanych w tym artykule analiz nie odbiega zasadniczo od perspektywy zarysowanej powyżej: wewnątrzkategoriálne zróżnicowanie desygnatów sygnalizowanych w tytule „dóbr”, dokonane zostało w oparciu o wyróżniane w literaturze ich funkcje, założone na poziomie metateoretycznym, (podsumowanie w: Górnik-Durose, 2002), sprowadzone do subiektywnie szacowanego poziomu adekwatności posiadanych dóbr do pełnienia przez nie określonej – również na poziomie subiektywnym – funkcji. Znaczącą rolę w przedstawianej poniżej analizie pełni subiektywność, wyznaczająca ramy metodologiczne i, częściowo, merytoryczne. Przyzwolenie na subiektywne szacowanie adekwatności jest konsekwencją

uznania regulacyjnej roli umysłowych reprezentacji rzeczywistości. Tworzenie standardów, punktów odniesienia, wzorców to, w dużej mierze, proces przebiegający „z danymi w tle”, które to dane wykorzystywane są w konstrukcji pojęć „adekwatności”, „(nie)odpowiedniości”. Zasady dokonywania porównań społecznych (Wills, Suls, 1991) dla kategorii dobrostanu są bowiem takie same jak np. dla oceny poziomu intelektualnego, chociaż wydaje się, że wskaźniki tego pierwszego są łatwiej dostępne i, jak pokazują badania, skwapliwiej wykorzystywane (Easterlin, 2003; Lelkes, 2006).

PROBLEM BADAŃ I HIPOTEZY

Prezentowane badania są wstępną próbą uchwycenia zarówno ilościowych, jak i jakościowych aspektów fenomenu posiadania i ich związków z doświadczaniem satysfakcji. Te dwa podstawowe aspekty ewaluacji własnego stanu posiadania odnoszą się w swojej istocie do pojęć „wystarczalności” i „odpowiedniości” dóbr, przez jednostkę akceptowanych i pożądaných. Ocena dokonywana jest w odniesieniu do osobistych standardów, będących pochodną złożonego kontekstu funkcjonowania człowieka (Diener, Seligman, 2004). Uwzględnia również tożsamościowe uwikłania rzeczy materialnych, tzn. wykorzystywanie ich w celu kreowania określonego wizerunku samego siebie (por. Górnik-Durose, 2004, 2005).

Zakłada się zatem, iż ludzie, dokonując ewaluacji tego co posiadają, biorą pod uwagę dwa podstawowe kryteria: (a) oceniają, czy zasób posiadanych przez nich dóbr jest optymalny pod względem ilościowym, (b) określają, czy dobra te są pod względem charakterystyk jakościowych tymi, które spełniają ich oczekiwania w świetle założonych subiektywnych standardów. Pierwsze z kryteriów zakłada istnienie hipotetycznego obszaru całkowitego braku, następnie niedoboru lub deficytu zasobów, w dalszej kolejności obszaru optymalnego – „tyle, ile trzeba”, a następnie obszaru nadmiaru – „za dużo”. Na wymiarze jakościowym posiadane dobra spostrzegane być mogą jako bardziej lub mniej „nieodpowiednie” z określonego punktu widzenia i w świetle przyjętego standardu, następnie „akceptowalne”, czyli nie w pełni spełniające założone funkcje, ale mogące stanowić jakiś akceptowalny substytut, by w końcu przejść w obszar rzeczy coraz bardziej „odpowiednich” w świetle założonych subiektywnych standardów.

Pytanie, jakie się zatem pojawia, odnosi się do tego, jakie konfiguracje ilościowo-jakościowe posia-

³ W znaczeniu szeroko ujmowanej klasyfikacji (patrz: Górnik-Durose, 2002).

⁴ Rozumiane także jako „nieużytkowanie” w funkcji podstawowej, zwane, potocznie, „posiadaniem dla posiadania”.

⁵ Wprawdzie to zdanie Spendla odnosi się przede wszystkim do psychologii humanistycznej, jednakże wyjątkowo trafnie oddaje ono także istotę analiz dokonywanych w postmodernistycznej socjologii.

danych dóbr materialnych są dla ludzi satysfakcjonujące, a jakie nie. Szczególnie interesujące jest tu spojrzenie na problem „odpowiedniości” dóbr oraz ich nadmiaru, który – jak wynikałoby z prac cytowanych powyżej autorów – nie powinien odzwierciedlać się w przyroście satysfakcji ich posiadaczy.

Przypuszczamy, że:

- I. Ludzie oceniają swój stan posiadania w kategoriach zarówno ilościowych, jak i jakościowych, a wyniki tejże subiektywnej ewaluacji określają poziom satysfakcji z posiadanych dóbr.
- II. Konfiguracja satysfakcjonująca dla człowieka to posiadanie optymalnego zasobu dóbr „odpowiednich”, ewentualnie „akceptowalnych”, oraz brak dóbr „nieodpowiednich”.
- III. Brak satysfakcji powinien ujawnić się wtedy, gdy dana osoba doświadcza deficytu dóbr „odpowiednich” i/lub ma do czynienia z nadmiarem dóbr „nieodpowiednich”.

METODA I NARZĘDZIA BADAWCZE

W badaniach posłużono się metodą zgodną z przyjętym poznawczym podejściem do zagadnienia, akcentującym rolę zasad przetwarzania informacji w konstytuowaniu indywidualnych i społecznych wzorców i standardów dla dokonywania porównań i w ocenie adekwatności pozostających w dyspozycji jednostki zasobów.

Narzędziem, które wykorzystano do zbierania danych był kwestionariusz „Rzeczy i ludzie”, skonstruowany dla potrzeb relacjonowanych badań. Wyróżniono w nim 16 kategorii dóbr materialnych, modyfikując dokonaną przez Górnik-Durose (2002) klasyfikację dóbr materialnych przez uzupełnienie jej o kategorie zasobów finansowych wyróżnionych w kontekście oszczędzania przez Alfa Lindqvista (za: Warneryd, 2004). Ostatecznie badani oceniali swój stan posiadania w obrębie następujących kategorii:

1. Zasoby finansowe przeznaczone na zaspokojenie bieżących potrzeb.
2. Zasoby, służące zabezpieczeniu na „czarną godzinę”.
3. Oszczędności przeznaczone na konkretny cel.
4. Zasoby finansowe mające charakter inwestycji na przyszłość.
5. Dom/mieszkania.
6. Umeblowanie domu/mieszkania.
7. Sprzęt AGD.
8. Sprzęt elektroniczny.
9. Komputer: sprzęt i oprogramowanie.

10. Drobne przedmioty dekoracyjne.
11. Środki transportu (samochód, motocykl).
12. Sprzęt rekreacyjny.
13. Ubranie i obuwie.
14. Kosmetyki i przybory toaletowe.
15. Przedmioty o wartości emocjonalnej.
16. Nośniki kultury i informacji.

Każda kategoria – z wyjątkiem „zasobów finansowych przeznaczonych na zaspokojenie bieżących potrzeb” oraz „oszczędności, przeznaczonych na konkretny cel” – opisana została w postaci umożliwiającej badanemu dokonanie zarówno jakościowej (wg kontinuum: odpowiednie/akceptowalne/nieodpowiednie), jak i ilościowej (nie mam/mam za mało/mam w sam raz/mam więcej niż potrzebuję) oceny adekwatności poszczególnych kategorii dóbr (względem posiadanych, a nie wyrażanych *explicite* w badaniu standardów). Zasobów z wymienionych powyżej dwóch kategorii nie sposób ocenić wg zaproponowanego w pracy kryterium jakości, choć zasoby z pozostałych dwóch kategorii finansowych, czyli „zasoby, służące zabezpieczeniu na »czarną godzinę«” oraz „zasoby finansowe mające charakter inwestycji na przyszłość” można różnicować pod względem jakościowym. Przyjmować one mogą bowiem postać różnorodnych instrumentów finansowych, np. lokat bankowych, udziałów w funduszach inwestycyjnych, akcji, obligacji, itp.

Na użytek prezentowanych w tym artykule analiz, jakościowe w swej istocie dane surowe uzyskane bezpośrednio z kwestionariusza „Rzeczy i ludzie”, posłużyły do stworzenia ilościowych wskaźników oceny własnego stanu posiadania przez badanych. Dla każdego badanego obliczono częstotliwości lokowania 14 rodzajów dóbr (z wyłączeniem dwóch kategorii zasobów o charakterze wyłącznie ilościowym) w obrębie określonej kategorii oceny. W ten sposób dla każdego badanego utworzono ciągi 11 zmiennych – kryteriów oceny, określające sposób ewaluacji własnego stanu posiadania. Zmienne te przyjmowały wartości z przedziału 0 – 14.

Badani określali także poziom doświadczanej satysfakcji ze stanu posiadania, w obrębie każdej z wymienionych kategorii na 7-punktowej skali, gdzie 1 odpowiadało najniższemu, a 7 – najwyższemu poziomowi satysfakcji.

Badani proszeni byli również o określenie poziomu zasobów finansowych, jakie pozostawały w ich dyspozycji na skali od 1 do 9 w relacji do spostrzeżonej przez nich subiektywnie średniej krajowej oraz określenie, w jakim miejscu cyklu życiowego obecnie się znajdują („single”, para, rodzina, „puste gniazdo”, senior).

OSOBY BADANE

Badania przeprowadzone zostały w pierwszej połowie 2006 roku wśród mieszkańców terenu województwa śląskiego. Wzięły w nich udział 104 osoby. Charakterystykę badanej grupy pod względem demograficznym przedstawia Tabela 1.

Zasoby finansowe, jakie pozostawały w dyspozycji badanych średnio szacowane były na poziomie 4.76 w 9-cio punktowej skali, z medianą równą 5 i odchyleniem standardowym 2.04. Odpowiada to

WYNIKI BADANIA⁶

OCENA STANU POSIADANIA

Ilościowe i jakościowe kategorie oceny stanu posiadania

Do analizy wykorzystano 11 zmiennych – kryteriów oceny stanu posiadania, których wskaźnikami była częstotliwość lokowania w ich obrębie dóbr z 14 kategorii. Kryteria te były następujące:

Tabela 1

Charakterystyki badanej grupy

		Miejsce w cyklu życiowym					Ogółem	
		„single”	pery	rodziny	„puste gniazda”	seniorzy		
Płeć	Mężczyźni	liczebność	14	4	12	3	5	38
		% z ogółem	13.5%	3.8%	11.5%	2.9%	4.8%	36.5%
Kobiety		liczebność	14	8	17	9	18	66
		% z ogółem	13.5%	7.7%	16.3%	8.7%	17.3%	63.5%
Ogółem		liczebność	28	12	29	12	23	104
		% z ogółem	26.9%	11.5%	27.9%	11.5%	22.1%	100.0%

Tabela 2

Macierz rotowanych składowych

	Czynnik I – niedoboru	Czynnik II – braku	Czynnik III – nadmiaru
Nie mam odpowiednich		.660	
Za mało odpowiednich	.607		
W sam raz odpowiednich		-.725	
Za dużo odpowiednich			.829
Nie mam akceptowalnych		.727	
Za mało akceptowalnych	.795		
W sam raz akceptowalnych		-.760	
Za dużo akceptowalnych			.867
Nie mam nieodpowiednich	-.878		
Niewiele nieodpowiednich	.830		
Za dużo odpowiednich			.647

lokowaniu zasobów między „nieco poniżej średniej” a „nieco powyżej średniej”. Rozkład wyników okazał się nieznacznie prawoskośny (.003), ale wyraźnie spłaszczony (kurtoza = .568).

– dobra odpowiednie: (1) brak – (2) za mało – (3) w sam raz – (4) za dużo,

⁶ Analizy statystyczne przeprowadzono za pomocą pakietu SPSS 12.PL.

- dobra akceptowalne: (5) brak – (6) za mało – (7) w sam raz – (8) za dużo,
- dobra nieodpowiednie: (9) brak – (10) niewiele – (11) za dużo.

W poszukiwaniu latentnej struktury kryteriów zastosowano na tychże zmiennych analizę czynnikową metodą głównych składowych z rotacją Varimax z normalizacją Kaisera. Wynik testu sferyczności Bartletta pozwolił odrzucić hipotezę o macierzy jednostkowej ($\chi^2 = 901.8$; $df = 55$; $p < .001$). W wyniku analizy czynnikowej wyodrębniono trzy czynniki wyjaśniające 67.7% wariancji. Ich układ wraz z ładunkami czynnikowymi przedstawia Tabela 2.

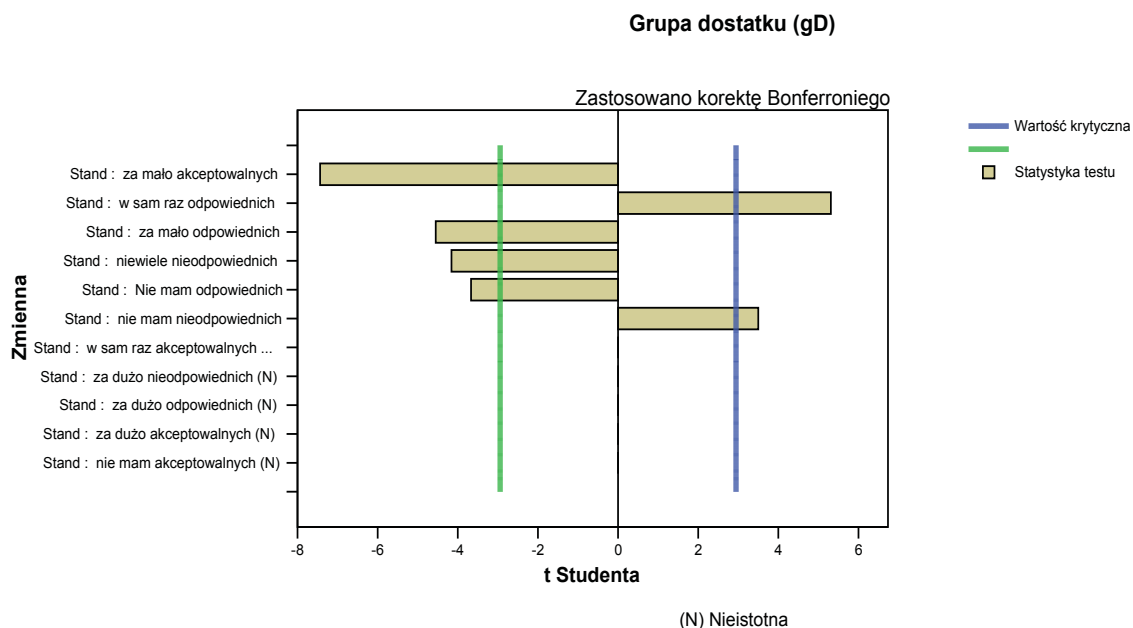
Układ kryteriów w obrębie czynników sugeruje, iż są one podporządkowane raczej ilości niż jakości posiadanych dóbr. Przy czym warto zauważyć, iż kategoria z założenia optymalna, czyli „w sam raz”, pojawia się jedynie w kontekście braku – jako „nie-w sam raz”, zarówno w odniesieniu do dóbr odpowiednich, jak i akceptowalnych. Czynniki braku sugeruje, iż badani uznają za ważne w percepcji swojego stanu posiadania nie tyle spełnienie standardu, co jego zakłócenie. Posiadanie dóbr nieodpowiednich (ale nie w nadmiarze) mieści się w kategorii niedoborów.

Różnice w sposobie oceny swojego stanu posiadania w kategoriach ilości i jakości posiadanych dóbr

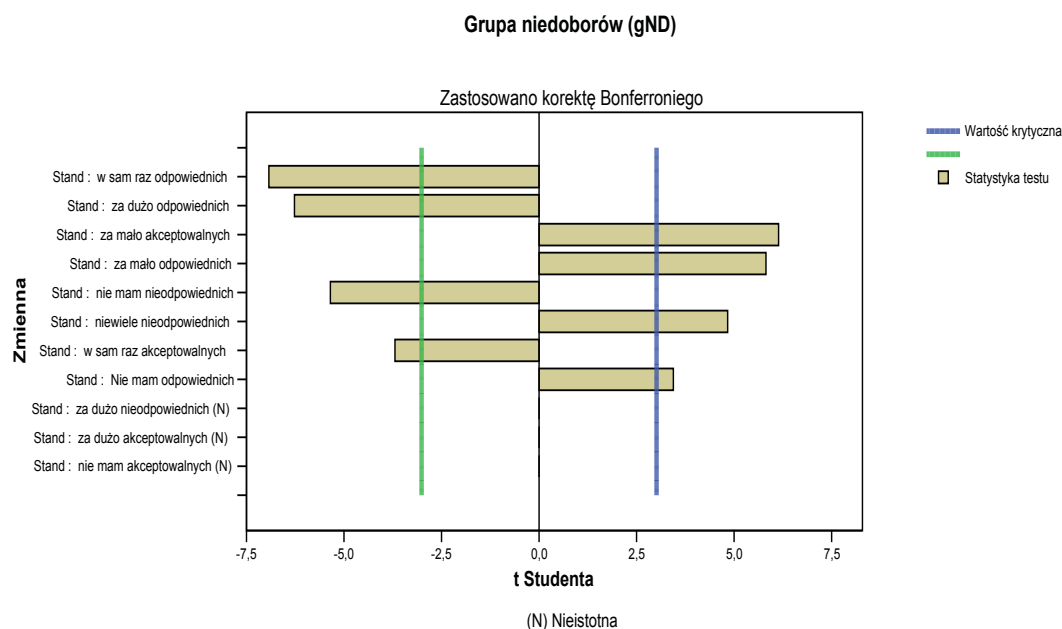
Biorąc pod uwagę 11 nowych zmiennych w postaci częstotliwości lokowania dóbr w obrębie kategorii ilości i jakości, przy zastosowaniu procedury dwustopniowego grupowania, dostępnej w pakiecie SPSS, wyodrębniono dwie podgrupy badanych w odmienny sposób oceniających swoje zasoby materialne. Podgrupę I określono mianem grupy dostatku, podgrupę II – mianem grupy niedoborów. Grupa dostatku liczyła 64 osoby (61.5% ogólnej liczby badanych), grupa niedoborów – 40 osób (38.5% ogólnej liczby badanych). Sposób ewaluacji zasobów materialnych w obrębie tych grup, przedstawiają Ryciny 1 i 2.

Specyfikę grupy dostatku (gD) określało przede wszystkim posiadanie dóbr odpowiednich na optymalnym poziomie, mało braków i niedoborów w zakresie dóbr odpowiednich i niedoborów w zakresie dóbr akceptowalnych oraz brak dóbr nieodpowiednich w większości kategorii i rzadkie przyznawanie się do posiadania dóbr nieodpowiednich w niewielu pozostałych.

Osoby z grupy niedoborów (gND) natomiast znacząco rzadziej wskazywały optymalny poziom dóbr odpowiednich i akceptowalnych oraz nadmiar odpowiednich, rzadziej również stwierdzały, że nie



Ryc. 1. Sposób oceniania własnych zasobów materialnych w grupie dostatku

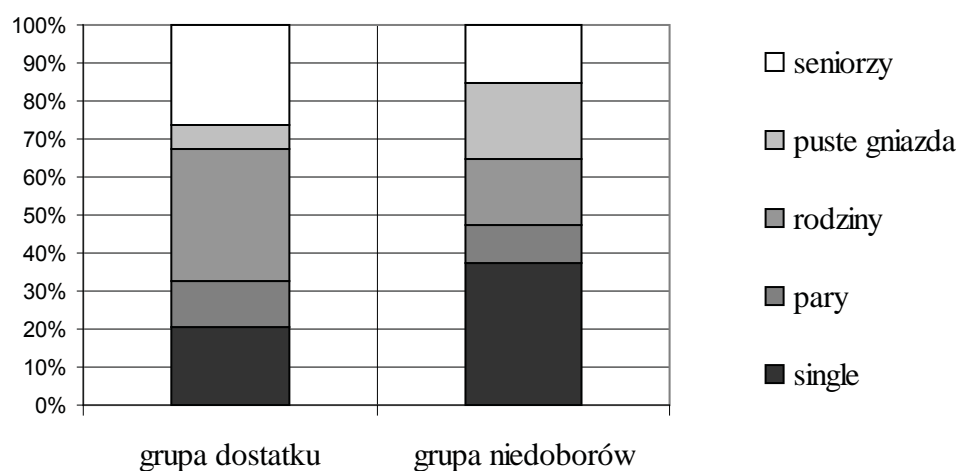


Ryc. 2. Sposób oceniania własnych zasobów materialnych w grupie niedoborów

posiadają dóbr nieodpowiednich. Osoby te częściej posiadały za mało dóbr odpowiednich i akceptowalnych, wykazywały braki w zakresie dóbr odpowiednich, za to wskazywały na posiadanie niewielu dóbr nieodpowiednich.

Grupy nie różniły się istotnie w zakresie braków w obrębie dóbr akceptowalnych oraz nadmiaru dóbr akceptowalnych i nieodpowiednich.

Koncentracja na „dostatku” i „niedoborach” w wyodrębnionych grupach została również potwierdzona poprzez sposób percepcji poziomu dostępnych zasobów finansowych. Grupy dostatku i niedoborów różniły się istotnie pod względem szacowania dostępnych zasobów finansowych. Średnia oszacowań dla gD wynosiła 5.28, czyli lokowała się w obszarze zasobów „średnich” na 9-cio punktowej



Ryc. 3. Sposób oceniania własnych zasobów materialnych w grupie niedoborów

skali, natomiast średnia dla gND wyniosła 3.94, czyli szacowana był poniżej dochodów średnich ($t = 3.47$; $p = .001$). Zatem istotnie wyżej szacowany był poziom dostępnych zasobów finansowych w grupie dostatku w porównaniu z grupą niedoborów.

Metodologiczny wybór „szacowania”, pozostawia niemożliwym do oceny fakt realnego budżetu posiadającego w dyspozycji badanych. Nie wiadomo, czy dochody w grupie niedostatku nie są szacowane jako niższe ze względu na większy „apetyt materialny” tej grupy. Za taką sugestią przemawia też fakt, że ewaluacja posiadanych zasobów następowała w badaniu po oszacowaniu zadowolenia ze stanu posiadania; mogło to więc, teoretycznie, torować drogę odnoszeniu zasobów finansowych bardziej do wcześniej stwierdzonej (nie)adekwatności niż do pojęciowej reprezentacji zasobów „innych”. Możemy jednakże stwierdzić, iż mamy tu do czynienia ze spójnymi tendencjami określonych grup osób do spostrzegania swoich zasobów w kategoriach albo dostatku, albo niedoborów, abstrahując od ich rzeczywistej sytuacji materialno-dochodowej. Biorąc jednak pod uwagę to, że właśnie sposób subiektywnego szacowania własnej sytuacji dochodowej, a nie obiektywna wysokość dochodu ma znaczenie dla satysfakcji doświadczanej przez jednostki (por. Ahuvia, Friedman, 1998; Hayo, Seifert, 2003), uwzględnienie subiektywnej perspektywy ma psychologiczny sens.

Takie rozumienie uzyskanych wyników wydaje się też uzasadnione w świetle różnic w miejscu w cyklu życiowym, jakie stwierdzono pomiędzy gD i gND ($c^2 = 10.87$; $df = 4$; $p = .03$). Zróżnicowanie obydwu grup pod względem miejsca w cyklu życiowym przedstawia Rycina 3

W grupie dostatku jest znacząco więcej osób z kategorii „rodziny” i „seniorzy” niż w grupie niedoborów. Fakt ten można tłumaczyć odwołując się do czynników ekonomiczno-psychologicznych. Otóż rodziny wprawdzie mają bardziej zróżnicowane zakresy potrzeb odnośnie dóbr materialnych, ale też, z ekonomicznego punktu widzenia, łatwiej je zaspokoić, jako, że koszty utrzymania jednostki są niższe, gdy prowadzi wspólne gospodarstwo z innymi (Antonides, van Raaij, 2003), co powoduje, że przy relatywnie takich samych dochodach, może je rozdysponować w bardziej adekwatny do standardów sposób niż ktoś żyjący „na własny rachunek”. Z kolei seniorzy wykazują, statystycznie, znacznie niższe aspiracje, niż przedstawiciele pozostałych grup (Easterlin, 2003), „nie tak łatwo sprzedać im coś nowego i zbędnego, bo wiedzą, że w życiu są ważniejsze rzeczy niż cytrynowy peeling do ciała”, jak napisano w Financial Times (za: GW, 2004).

Grupę niedoborów natomiast w większym stopniu niż grupę dostatku konstytuują osoby z kategorii „puste gniazda” oraz „single”. Częściowo wynik ten wyjaśniają, opisane wyżej, reguły ekonomicznego funkcjonowania gospodarstw, chociaż prawdopodobne jest, że istnieją dodatkowe przyczyny licznej reprezentacji w tej kategorii grupy „puste gniazda”. Pamiętać należy, że często okres „odchowania dzieci”, „wypuszczenia ich w świat”, jest czasem niemal kompensacyjnej realizacji poprzez dobra materialne: to właśnie wtedy często następuje wymiana domowych sprzętów, realizacja podróży marzeń i zaniechanego, na czas wychowywania dzieci, hobby (por. Antonides, van Raaij, 2003). Zatem wyrosłe z poczucia „niepełnego spełnienia” aspiracje wraz ze świadomością kurczącego się czasu na ich urzeczywistnienie, mogą stwarzać psychologiczne doznanie niedoboru. Z drugiej strony, biorąc pod uwagę polską rzeczywistość ekonomiczną, zwykle dzieci opuszczające „gniazda” są w znacznej mierze wspierane materialnie przez swoich rodziców, co prawdopodobnie wydatnie obniża poziom zasobów, jakimi ci ostatni dysponują. Zestawienie tego faktu ze wzrastającymi aspiracjami konsumpcyjnymi wzmacniać może doświadczanie niedoborów.

Podsumowując tę część analizy wyników stwierdzić można zatem, iż:

- a) Zastosowana procedura pozwala na zróżnicowanie badanych w odniesieniu do sposobu szacowania posiadanych zasobów materialnych. Wyodrębniona grupa dostatku różni się istotnie w swoich ocenach od grupy niedoborów. W grupie dostatku dominuje równowaga ilościowo-jakościowa – badani stwierdzają, iż mają „w sam raz dóbr odpowiednich” i równocześnie nie mają nieodpowiednich. W grupie niedoborów natomiast badani koncentrują się przede wszystkim na ilości, wskazując permanentny niedostatek we wszystkich kategoriach dóbr (poza nieodpowiednimi, ale ich też jest „niewiele”).
- b) Grupę dostatku i grupę niedoborów różni również subiektywnie szacowany poziom możliwości. Grupa dostatku szacuje swoje dostępne zasoby finansowe wyżej niż grupa niedoborów.
- c) Odmienność rozkładów odnoszących się do miejsca w cyklu życiowym w obu grupach – dostatku i niedoborów, sugeruje subiektywność ocen stanu posiadania. Faza rodzinna i „senioralna” wiąże się bardziej z subiektywnym odczuciem dostatku dóbr niż fazy pozostałe.

SATYSFAKCJA MATERIALNA

Czynniki niedoboru, braku i nadmiaru jako predyktory satysfakcji materialnej

Aby określić wartość wyodrębnionych czynników – niedoboru, braku i nadmiaru jako predyktorów satysfakcji materialnej przeprowadzono analizę regresji wielokrotnej. Zmienną zależną stanowiła średnia satysfakcji cząstkowych z poszczególnych kategorii ocenianych zasobów i dóbr. Wyodrębnione czynniki – nadmiaru, braku i niedoboru, stanowiły predyktory tejże zmiennej.

Predykcyjna wartość modelu wyniosła 44.4%. Ogólnie założone relacje okazały się istotne na poziomie $p < .001$ [$F_{(3;103)} = 28.42$]. Wartości współczynników przedstawia Tabela 3.

Tabela 3

Wartości współczynników z analizy regresji dla modelu wyjaśniającego średnią satysfakcję z posiadania zasobów i dóbr materialnych w świetle wyodrębnionych czynników

Model	Współczynniki niestandardyzowane		Współczynniki standaryzowane	t	p
	B	Błąd standardowy	Beta		
(Stała)	4.233	.076		55.97	.000
Czynnik niedoboru	-.407	.076	-.393	-5.36	.000
Czynnik braku	-.441	.076	-.426	-5.80	.000
Czynnik nadmiaru	.364	.076	.352	4.78	.000

Jak widać, im wyższe wskaźniki braku i niedoboru tym mniejsza satysfakcja, natomiast powiększający się nadmiar idzie w parze ze zwiększającą się satysfakcją materialną („od przybytku głowa nie boli”). Wyniki te trudno uznać za zaskakujące. Warto jednak zwrócić uwagę na to, iż:

- silniejszymi predyktorami satysfakcji materialnej okazały się czynniki braku i niedoboru niż czynnik nadmiaru;
- zakładany standard „w sam raz dóbr odpowiednich” (por. hipoteza II) nie okazał się kategorią istotną dla poczucia satysfakcji materialnej w sensie podnoszenia poziomu tej satysfakcji, natomiast zakłócenie tegoż standardu, czyli posiadanie „nie-w sam raz” razem z brakami okazało się najsilniejszym predyktorem obniżania się satysfakcji materialnej.

Poziom satysfakcji materialnej w grupach dostatku i niedoborów

Porównanie średnich z satysfakcji cząstkowych dla obu grup – dostatku i niedoborów ujawniło zróżnicowanie poziomu satysfakcji. Osoby z grupy dostatku wykazały większe zadowolenie niż osoby z grupy niedoborów. Średnia satysfakcji dla grupy dostatku wyniosła 4.65, dla grupy niedoborów – 3.55 ($t = 6.73$; $p < .001$).

Predyktory satysfakcji materialnej w grupach dostatku i niedoborów

W celu określenia konfiguracji warunków determinujących poziom satysfakcji materialnej zastosowano krokową analizę regresji. Jako predyktory

zmiennej zależnej w postaci średniej satysfakcji materialnej do analizy wprowadzono częstotliwości lokowania dóbr w obrębie danej kategorii oceny – czyli 11 kategorii wymienionych w rozdziale *Ilościowe i jakościowe kategorie oceny stanu posiadania*.

- Wyniki analizy regresji wielokrotnej dla całej grupy badanej

W wyniku przeprowadzonej analizy regresji metodą krokową przyjęto model wyjaśniający największą wariację średniej satysfakcji (skorygowane $R^2 = .46$). Model ten uwzględniał następujące zmienne jako istotne predyktory satysfakcji materialnej: za mało dóbr akceptowalnych, brak dóbr odpowiednich, za dużo dóbr akceptowalnych.

Ogólnie założone relacje okazały się istotne na poziomie $p < .001$ [$F_{(3;103)} = 30.39$]. Wartości współczynników przedstawia Tabela 4.

Tabela 4

Wartości współczynników z analizy regresji dla modelu wyjaśniającego średnią satysfakcję z posiadania zasobów i dóbr materialnych dla całej grupy badanej

Model	Współczynniki niestandardyzowane		Współczynniki standaryzowane	t	p
	B	Błąd standardowy	Beta		
(Stała)	4.233	.074		56.849	.000
Za mało akceptowanych	-.383	.080	-.370	-4.787	.000
Nie mam odpowiednich	-.359	.079	-.374	-4.549	.000
Za dużo akceptowanych	.249	.080	.240	3.108	.002

Wyniki analizy regresji wielokrotnej pokazują, że satysfakcja materialna jest tym mniejsza im częściej przy szacowaniu własnego stanu posiadania pojawia się w kategorii „za mało” w odniesieniu do dóbr akceptowalnych i kategoria braku w odniesieniu do dóbr odpowiednich. Natomiast im większa częstość kategorii nadmiaru dóbr akceptowalnych, tym wyższy poziom satysfakcji materialnej.

b) Wyniki analizy regresji wielokrotnej dla grupy dostatku

W odniesieniu do grupy dostatku przyjęty model uwzględnił następujące zmienne jako istotne predyktory satysfakcji materialnej: brak dóbr odpowiednich, za dużo dóbr akceptowalnych. Predykcja wartość modelu wyniosła 25%. Ogólnie założone relacje okazały się istotne na poziomie $p < .001$ [$F_{(2;63)} = 11.42$]. Wartości współczynników przedstawia Tabela 5.

W grupie dostatku satysfakcja materialna jest tym większa im częściej pojawia się nadmiar dóbr akceptowalnych oraz tym mniejsza im częściej badany doświadcza braku dóbr odpowiednich.

c) Wyniki analizy regresji wielokrotnej dla grupy niedoborów

W odniesieniu do grupy niedoborów przyjęty model uwzględnił następujące zmienne jako istotne predyktory satysfakcji materialnej: brak dóbr odpowiednich, za mało dóbr akceptowalnych. Predykcja wartość modelu wyniosła 30%. Ogólnie założone relacje okazały się istotne na poziomie $p = .001$ [$F_{(2;39)} = 8.93$]. Wartości współczynników przedstawia Tabela 6.

W grupie niedoborów obniżenie poziomu satysfakcji materialnej zależy przede wszystkim od niedostatku dóbr akceptowalnych i braku dóbr odpowiednich.

Podsumowując:

- a) Spośród trzech zmiennych najsilniej wpływających na poziom satysfakcji materialnej na poziomie całej grupy badawczej tylko jedna pozostaje istotna z punktu widzenia dwóch wyodrębnionych podgrup – dostatku i niedoborów. W obu przypadkach brak dóbr odpowiednich znacząco obniża poziom satysfakcji materialnej badanych.

Tabela 5

Wartości współczynników z analizy regresji dla modelu wyjaśniającego średnią satysfakcję z posiadania zasobów i dóbr materialnych dla grupy dostatku

Model	Współczynniki niestandardyzowane		Współczynniki standaryzowane	t	p
	B	Błąd standardowy	Beta		
(Stała)	4.470	.119		37.416	.000
Za dużo akceptowanych	.365	.106	-.379	3.430	.001
Nie mam odpowiednich	-.391	.141	-.306	-2.767	.007

Tabela 6

Wartości współczynników z analizy regresji dla modelu wyjaśniającego średnią satysfakcję z posiadania zasobów i dóbr materialnych dla grupy niedoborów

Model	Współczynniki niestandardyzowane		Współczynniki standaryzowane	t	p
	B	Błąd standardowy	Beta		
(Stała)	3.962	.133		29.818	.000
Za mało akceptowanych	.314	.100	-.423	-3.128	.003
Nie mam odpowiednich	-.231	.086	-.365	-2.697	.010

- b) W przypadku grupy dostatku wydaje się, iż braki w zakresie dóbr odpowiednich mogą być kompensowane poprzez nadmiar dóbr akceptowalnych, który podnosi znacząco poziom materialnej satysfakcji. Zgodnie z zasadą racjonalizacji, można by rzec: „jak się nie ma co się lubi, to się lubi co się ma”. Uwzględniając prezentowane niniejszym wyniki badań, należałoby dodać: „pod warunkiem, że jest tego dużo”⁷.
- c) W przypadku grupy niedoborów mamy do czynienia z dwoma czynnikami obniżającymi satysfakcję – obok braków dóbr odpowiednich pojawia się niedostateczna ilość dóbr akceptowalnych, co prawdopodobnie prowadzi do niemożności skompensowania braków dóbr odpowiednich – czyli nie dość, że się nie ma, co się lubi, to jeszcze tego, co się ma jest niewiele. Obserwacja ta wpisuje się w szereg doniesień z badań (por. Graham, Eggers, Sukhtankar, 2004) dowodzących, że dla najmniej uposażonych, przyrost w zakresie dóbr materialnych ma znaczenie – podwyższa poziom doświadczania satysfakcji.

PODSUMOWANIE I WNIOSKI

Powracając do sformułowanych na wstępie hipotez na temat relacji pomiędzy sposobem ewaluacji własnego stanu posiadania a doświadczaniem satysfakcji materialnej stwierdzić można, iż przeprowadzone analizy potwierdziły te przypuszczenia jedynie częściowo.

⁷ Często w relacjach dziecięcych zaobserwować można ten rodzaj „międzykategorialnego przechodzenia satysfakcji”, kiedy dzieci oferują dużą ilość dóbr (np. naklejek) o jakości powszechnie uznawanej za niższą (czyli z kategorii „akceptowalne”), za jedno dobro wyższej jakości („odpowiednie”) przy obopólnej satysfakcji uczestników wymiany.

Po pierwsze – zarówno kategorie ilościowe, jak i jakościowe były brane pod uwagę przez badanych przy ewaluacji własnego stanu posiadania. Kategorie ilościowe miały jednak większe znaczenie dla formułowanych ocen, co odzwierciedliło się wyraźnie w latentnej strukturze kryteriów, jakie zostały badanym zaproponowane, ujawnionej w wyniku analizy czynnikowej. Satysfakcja materialna lub jej brak wynikały również bardziej z ilości niż jakości dóbr. Wynik ten wpisuje się w długą tradycję interpretacyjną w psychologii, akcentującą poszerzanie spectrum dostępnych możliwości jako istotny instrument sprawowania kontroli nad własnym życiem i – w konsekwencji – podnoszenia jego jakości (por. Diener, Seligman, 2004). Dla badanych samo gromadzenie dóbr materialnych wydaje się mieć wystarczająco wysoką wartość, by stanowić „zaplecze (samo)realizacji.”

Po drugie – w kontekście osiągania satysfakcji materialnej szczególnie zastanawiające jest znaczenie nadmiaru jako czynnika podnoszącego jej poziom oraz nieistotność kategorii „w sam raz” – szczególnie w odniesieniu do dóbr odpowiednich. Fakt ten wyjaśniać można w różny sposób, jednakże w chwili obecnej przede wszystkim na poziomie hipotez – na przykład jako pośredni efekt funkcjonowania układów dopaminowych śródmózgowia nakazujących zdobywanie dóbr podkreślających prestiż tzw. „pozycjonujących” (por. Nettle, 2005), które spełniają swoją funkcję właśnie dzięki temu, że są dostępne posiadaczowi w stopniu przewyższającym stan posiadania pozostałych członków grupy. Z kolei odwołując się do wagi sfery symbolicznej dla posiadania dóbr, można domniemywać, że przejście z etapu „więcej znaczy lepiej” do etapu „mniej, ale określonego rodzaju” wymaga nabycia umiejętności różnicowania owych „rodzajów”, która to umiejętność jest u badanych w trakcie doskonalenia. Jednakże budowanie w tym miejscu hipotetycznych powiązań, bez empirycznego zaplecza, byłoby

czystą spekulacją. W obliczu uzyskanych wyników nie można więc jednoznacznie podpisać się pod tezę, jakoby koncepcje „im więcej tym lepiej” poniosły porażkę (Easterlin, 2003) w kontekście relacji: posiadane zasoby – satysfakcja materialna.

Po trzecie – chociaż kategoria „w sam raz dóbr odpowiednich” i „nie mam nieodpowiednich” była istotna dla definiowania wyróżnionej grupy badanych, określonej mianem grupy dostatku, i – pomimo, iż tak zdefiniowana grupa wykazywała wyższy poziom satysfakcji materialnej niż grupa niedoborów, dopiero nadmiar – i to zaledwie dóbr akceptowalnych, okazał się istotnym czynnikiem podnoszącym poziom satysfakcji w tej grupie. Nie stwierdzono spodziewanych efektów w odniesieniu do nadmiaru dóbr nieodpowiednich – nadmiar w tym zakresie nie wydawał się być czynnikiem obniżającym poczucie satysfakcji materialnej. Możliwe, iż efekt ten jest właściwy członkom społeczeństwa, takiego jak polskie, które jeszcze nie osiągnęło poziomu materialnego przesytu (por. Czapiński, 2004). W takiej sytuacji ilość przechodzi w satysfakcjonującą jakość, kompensując w ten sposób możliwe niedobory w zakresie dóbr „odpowiednich”.

Po czwarte – brak satysfakcji wiązał się z deficytami w zakresie dóbr odpowiednich i akceptowalnych, posiadaniem „nie-w sam” raz. Generalnie to deficyty, braki i odstępstwa od pożądanego stanu rzeczy (założonego subiektywnie standardu) miały większe znaczenie dla satysfakcji materialnej (obniżały ją) niż spełnienie tegoż standardu w sensie posiadania „w sam raz odpowiednich dóbr”. Jest to kolejny przyczynek, by na poziomie meta-analizy dać dowód trafności teorii perspektywy (por. Kahneman, Tversky, 1979): nie tyle to, że mamy jest dla nas istotne, ile to, że nie mamy. Wyniki takie są (formalnie) podobne do uzyskanych w badaniach związku częstotliwości doświadczania emocji pozytywnych/negatywnych z poczuciem szczęścia. Czyli nie tyle fakt częstego doświadczania emocji pozytywnych czyni nas szczęśliwymi, ile fakt rzadszego doświadczania emocji negatywnych czyni nas mniej nieszczęśliwymi (Nettle, 2005).

Przytaczane powyżej wyniki badań i ich analizy skłaniają do przyjęcia tezy, że zasadnym jest wprowadzanie nowych zmiennych w obszar nawet tak wąsko, wydawałoby się, zdefiniowanej relacji jak: satysfakcja – zasoby materialne. Jakościowy aspekt posiadania – czyli to, co mamy obok tego, ile mamy – w znaczący sposób określa charakter tej relacji. Możliwe jednak, iż aspekt ten „wchodzi do gry” dopiero po osiągnięciu odpowiednio wysokiego materialnego poziomu życia. Zatem przejście

na poziom jakościowy dokonuje się po zaspokojeniu podstawowych potrzeb i przekroczeniu krytycznego punktu na krzywej zależności między materialnym dobrobytem a subiektywnym dobrostanem, punktu, poza którym przyrost dobrobytu nie przekłada się na poczucie szczęścia (por. Czapiński, 2004; Górnik-Durose, 2005). W takiej sytuacji prawdopodobnie traci na ważności utylitarnej i stricte instrumentalny aspekt posiadanych dóbr, stanowiących gwarancję niezakłóconego funkcjonowania w wymagającej rzeczywistości i mających potencjalną wartość wymienną – ekonomiczną. Zyskuje natomiast aspekt symboliczny, odnoszący posiadane dobra do treści i konstrukcji indywidualnej tożsamości (por. Hill, Stamey, 1990; Dittmar, 1992; Górnik-Durose, 2002), w kontekście którego pełnego sensu nabiera pojęcie jakościowej odpowiedniości, czy adekwatności posiadanych dóbr do założonego standardu.

LITERATURA

- Ahuvia, A.C., Friedman, D.A. (1998). Income, consumption, and subjective well-being. *Journal of Macromarketing*, 18, 153–168.
- Antonides, G., van Raaij, W.F. (2003). *Zachowanie konsumenta*. Warszawa: PWN.
- Bauman, J. (1998). *Prawodawcy i tłumacze*. Warszawa: IfiS PAN.
- Bearden, W., Etzel, M.J. (1982). Reference group influence on product and brand purchase decisions. *Journal of Consumer Research*, 9, 183–194.
- Belk, R. (1988). Possessions and the Extended Self. *Journal of Consumer Research*, 15, 139–168.
- Clark, A.E., Etile, F., Postel-Vinay, F., Senik, C., van der Straeten, K. (2005). Heterogeneity in reported well-being: evidence from twelve European countries. *The Economic Journal*, 115, 118–132.
- Czapiński, J. (2004). Ekonomiczne przesłanki i efekty dobrostanu psychicznego. W: T. Tyszka (red.), *Psychologia ekonomiczna* (s. 192–242). Gdańsk: GWP.
- Diener, E., Oishi, S., Lucas, R.E. (2003). Personality, culture, and subjective well-being. Emotional and cognitive evaluation of life. *Annual Review of Psychology*, 54, 403–425.
- Diener, E., Seligman, E.P. (2004). Beyond money. Toward an economy of well-being. *Psychological Science in the Public Interest*, 5, 1, 1–33.
- Dittmar, H. (1991). Meanings of Material Possessions as Reflections of Identity: Gender and Social – Material Position in Society. W: F.W. Rudmin (red.), *To have possessions: A handbook on ownership and property* (Special Issue). *Journal of Social Behavior and Personality*, 6, 165–186.
- Dittmar, H. (1992). *The social psychology of material possessions: To have is to be*. Hemel Hempstead: Harvester Wheatsheaf.
- Doliński, D. (2003). *Psychologiczne mechanizmy reklamy*. Gdańsk: GWP.

- Easterlin, R.A. (2003). Explaining happiness. *Proceedings of the National Academy of Sciences*, 100, 11176–11183.
- Eriksen, T.H. (2003). *Tyrania chwili*. Warszawa: PIW.
- Gazeta Wyborcza (2004, 02.02.). *Czas pomyśleć o seniorach*.
- Giddens, A. (2002). *Nowoczesność i Tożsamość. „Ja” i społeczeństwo w epoce późnej nowoczesności*. Warszawa: PWN.
- Górnik-Durose, M. (2002). *Psychologiczne aspekty posiadania – między instrumentalnością a społeczną użytecznością dóbr materialnych*. Katowice: Wydawnictwo UŚl.
- Górnik-Durose, M. (2004). Rola dóbr materialnych w radzeniu sobie z kryzysami tożsamości – przegląd teorii i badań. W: K. Popiolek (red.), *Kryzysy, katastrofy, katalizmy. Zjawiska współczesnej cywilizacji* (s. 134–143). Poznań: Stowarzyszenie Psychologia i Architektura.
- Górnik-Durose, M. (2005). Psychologiczny bilans korzyści i kosztów posiadania. *Czasopismo Psychologiczne*, 11, 2, 107–117.
- Graham, C., Eggers A., Sukhtankar, S. (2004). Does happiness pay? An exploration based on panel data from Russia. *Journal of Economic Behavior & Organization*, 5, 319–342.
- Hayo, B., Seifert, W. (2003). Subjective economic well-being in Eastern Europe. *Journal of Economic Psychology*, 24, 3, 329–348.
- Hill, R.P., Stamey, M. (1990). The homeless in America: An examination of possessions and consumption behaviors. *Journal of Consumer Research*, 17, 303–321.
- James W. (1890/1950). *The principles of psychology*. New York: Henry Holt.
- Kahneman, D., Tversky, A. (1979). Prospect theory: An analysis of decision under risk. *Econometrica*, 47, 263–291.
- Kasser, T. (2002). *The high price of materialism*. Cambridge: MIT Press.
- Kasser, T., Ryan, R.M., Couchman, C.E., Sheldon, K.M. (2003). Materialistic values: Their causes and consequences. W: T. Kasser, A.D. Kanner (red.), *Psychology and consumer culture. The struggle for a good life in a materialistic world* (s. 11–28). Washington: APA.
- Kilbourne, W., Grunhagen, M., Foley, J. (2005). A cross-culture examination of the relationship between materialism and individual values. *Journal of Economic Psychology*, 26, 624–641.
- Kurcz, I. (1992). *Język a psychologia*. Warszawa: WSiP.
- Lelkes, O. (2006). Tasting freedom: Happiness, religion and economic transition. *Journal of Economic Behavior & Organization*, 59, 173–194.
- Myers, D.G., Diener, E. (1996). The pursuit of happiness. *Scientific American*, 5, 70–72.
- Nettle, D. (2005). *Szczęście sposobem naukowym wyłożone*. Warszawa: Prószyński i S-ka.
- Richins, M. (1994). Valuing things: The public and private meanings of possessions. *Journal of Consumer Research*, 21, 504–521.
- Ritzer, G. (2007). Siedzimy nigdzie, pijemy nic. *Polityka*, 16, 3–8.
- Rojas, M. (2007). Heterogeneity in the relationship between income and happiness: A conceptual-referent-theory explanation. *Journal of Economic Psychology*, 28, 1–14.
- Spendel, Z. (2005). *Metodologia badań psychologicznych*. Katowice: W UŚ.
- Strinati, D. (1998). *Wprowadzenie do kultury popularnej*. Poznań: Zysk i S-ka.
- Vemuri, A.W., Costanza, R. (2006). The role of human, social, built, and natural capital in explaining life satisfaction at the country level: Toward a national well-being Index (NWI). *Ecological Economics*, 58, 119–133.
- Warneryd, K.-E. (2004). *Oszczędzanie*. W: T. Tyszka (red.), *Psychologia ekonomiczna* (s. 192–242). Gdańsk: GWP.
- Wilkie, W. (1994). *Consumer Behavior*. New York: John Wiley & Sons.
- Wills, T., Suls, J. (1991). Neo-social comparison theory and beyond. W: J. Suls, T. Wills (red.), *Social comparison: contemporary theory and research* (s. 395–411). Hillsdale, NJ: Erlbaum.