

Władza i aspiracje ekonomiczne w aspekcie samoregulacji

Anna Maria Zawadzka*

Instytut Psychologii, Uniwersytet Gdański, Gdańsk

Anna Strużyńska-Kujałowicz

Szkoła Wyższa Psychologii Społecznej, Wydział Zamiejscowy Sopot

POWER VS. FISCAL ASPIRATIONS IN THE LIGHT OF SELF-REGULATION

The paper presents 3 studies analysing how differences in power positions influence fiscal aspirations and declared expenditure. The results imply that there exists better-than-average effect concerning fiscal aspirations, especially in case of elevated power. Moreover, there are differences in declared expenditure on different types of products depending on the power position. Participants with elevated power intended to spend more on cars (study 1) and financial investments (study 2) compared with participants with reduced power. However, in power-reduced group participants declared bigger amounts on education (study 2). Moreover, they were directed by functional criteria while choosing the car to a larger extent than participants in power-elevated group and they also took longer perspective on financial investments (study 3).

WŁADZA I PROCESY SAMOREGULACJI

Jednym z kierunków badań dotyczących problematyki władzy jest określanie wpływu władzy posiadanej przez osobę na jej przekonania i zachowania w aspekcie samoregulacji.

Samoregulacja odzwierciedla procesy, które dotyczą ustalania celów, określania sposobów ich realizacji i monitorowania postępów w osiąganiu tych celów (Carver i Scheier 1998). W teorii samoregulacji Higgins (1997, 1998) wyróżnił dwa systemy samoregulacji – system promocyjny i system prewencyjny, które dotyczą stosowania różnych strategii w realizacji celów jednostki. Ukierunkowanie promocyjne (dążeniowe) oznacza podejmowanie działań przez jednostkę w odniesieniu do zysków, aspiracji, marzeń jednostki. Ukierunkowanie prewencyjne (hamujące) oznacza unikanie strat i wywiązywanie się z powinności oraz obowiązków. Dwa systemy

(promocyjny i prewencyjny) współistnieją ze sobą, jednakże jeden z nich może być czasowo bardziej dostępny jednostce. Czasowa dostępność danego systemu może wynikać z sytuacji, która aktywizuje u jednostki określone cele (Pham i Avenet 2004).

W teorii dążeniowego i hamującego systemów władzy (*the approach/inhibition theory of power*) Keltner, Gruenfeld i Anderson (2003) wskazują, że posiadanie władzy sprawia, że jednostka dysponuje większą wolnością działania i ma zwiększony dostęp do zasobów materialnych (np. pieniędzy, możliwości ekonomicznych) i społecznych (np. poczucie, że jest się bardziej lubianym przez innych i lepiej ocenianym), dzięki czemu skupia się na realizacji własnych dążeń. Z kolei, brak posiadania władzy wiąże się ze wzrostem zależności jednostki od otoczenia i z ograniczonym dostępem do zasobów, stąd skupia się ona na śledzeniu i unikaniu zagrożeń wynikających z podlegania władzy innych. Posiadanie bądź podleganie władzy może zatem aktywizować inny system samoregulacji.

Badania przeprowadzone do tej pory ukazują, że posiadanie władzy w przeciwieństwie do podlegania władzy wpływa na wzrost: samooceny jednost-

* Korespondencję dotyczącą artykułu można kierować na adres: Anna Maria Zawadzka, Instytut Psychologii, Uniwersytet Gdański, ul. Pomorska 68, 80-343 Gdańsk.

e-mail: psyamz@univ.gda.pl

ki (Keltner, Grunfeld i Anderson 2003; Wojciszke i Strużyńska-Kujałowicz, 2007), oceny efektywności działań własnych jednostki (Keltner, Grunfeld i Anderson 2003; Strużyńska-Kujałowicz i Wojciszke, 2007), odczuwania emocji pozytywnych, dostrzegania nagród społecznych, wyrażania prawdziwych postaw i opinii (Anderson i Berdahl 2002), na wzrost orientacji na działanie jednostki (Galinsky, Gruenfeld i Magee 2003) czy poszukiwanie ryzyka i chęć podejmowania działań związanych z ryzykiem (Anderson i Galinsky 2006). Innymi słowy, posiadanie władzy w odróżnieniu od podlegania władzy ukierunkowuje osobę na realizację celów, aktywizuje do działania, tj. aktywizuje system dążeń/promocyjny. Z kolei, podleganie władzy ukierunkowuje osobę na śledzenie zagrożeń i unikanie ewentualnych kar związanych z brakiem dostępu do zasobów, tj. aktywizuje system hamowania/prewencyjny.

WŁADZA A OCENIANIE, EMOCJE I DECYZJE

Badania przeprowadzone do tej pory nad osobami posiadającymi władzę i dominującymi/autorytarnymi wskazują, że osoby te ulegają zniekształceniom w ocenie innych i otaczającej rzeczywistości, co może mieć odzwierciedlenie w podejmowanych przez nie decyzjach. Szereg badań wskazuje na to, że władza aktywizuje dążeńowy system samoregulacji, natomiast podleganie czyjejs władzy aktywizuje hamujący system samoregulacji.

Klasyczne badania Milgrama (1963) nad wpływem autorytetu na zachowania jednostek wykazały, że osoby podlegające władzy mimo, że wewnętrznie nie zgadzały się z poleceniami autorytetu, nie wyrażały dezaprobaty i zachowywały się tak, aby nie sprzeciwić się osobie posiadającej władzę. Wynik tego badania można interpretować tak, że podleganie władzy zaktywizowało system hamowania.

Z badań nad zniekształceniami w postrzeganiu osób w hierarchicznych relacjach interpersonalnych wynika, że osoby posiadające władzę mają tendencję do posługiwania się stereotypami w relacjach interpersonalnych w ocenianiu i osądzaniu innych (Goodwin i in., 2000). Z kolei, osoby nie posiadające władzy dokonują oceny i podejmują decyzje poszukując obiektywnych kryteriów. Dominacja i władza aktywizują myślenie stereotypowe w relacjach interpersonalnych, gdyż w ten sposób umacniają istniejące relacje władzy i pozwalają utrzymać istniejący stan kontroli i dostępu do zasobów (por. Goodwin, 1998).

W badaniu Galinsky'ego i kolegów (2006) sprawdzano, jak władza wpływa na przyjmowanie perspektywy innych osób. Osobom badanym aktywizowano władzę bądź jej brak, a następnie proszono o interpretację pewnej wypowiedzi. Okazało się, że osoby u których aktywizowano władzę miały trudność w przyjmowaniu innej perspektywy niż własna wiedza w interpretacji zachowania innych osób. Z wyżej zaprezentowanych wniosków z badań wynika, że władza wpływa na zniekształcenia sądów w relacjach interpersonalnych. Zniekształcenia te mogą służyć skuteczniejszej realizacji własnych celów i dążeń.

Inne badania Galinsky'ego i współpracowników (2003) wskazały, że władza aktywizuje orientację na działanie. Osoby badane przydzielono do ról kierownika i podwładnego, a następnie zanim poproszono o wykonanie zadania z podziałem na role badani wzięli udział w hazardowej grze w karty. Badani, którzy w uprzednim zadaniu zostali przydzieleni do roli kierownika znacząco częściej decydowali się na wysoko ryzykowny ruch w grze niż osoby, które były podwładnymi i osoby z grupy kontrolnej. Uzyskany wynik wskazał, że posiadanie władzy uruchomiło system dążeńowy natomiast bycie podwładnym nie uruchomiło systemu hamowania. Podobnie było w kolejnym eksperymencie Galinsky'ego i współpracowników (2003) gdzie po aktywizacji władzy bądź braku władzy osoby wykonywały zadania umyślnie zakłócane dmuchającym w twarz wiatrakiem. Osoby badane, u których zaktywizowano władzę zdecydowanie częściej starały się usunąć utrudniający wykonanie zadania przedmiot niż osoby u których zaktywizowano brak władzy. Zatem obydwie badania ukazały, że posiadanie i doświadczenie władzy aktywizuje orientację na działanie i tym samym system dążeńowy.

W kolejnym badaniu Andersona i Berdahl (2002) badano wpływ władzy i braku władzy na chęć wyrażania własnych sądów oraz poczucia dostępu do nagród społecznych. Zadaniem badanych było podjęcie indywidualnie decyzji na temat rozdziału premii pomiędzy pracowników opisanych w zadaniu, a następnie w parze uzyskanie konsensusu co do wysokości premii dla każdego z pracowników. Wyniki badania wskazały, że osoby posiadające mniej władzy w parze unikały wyrażania tego co myślą, jeśli nie godziły się ze zdaniem dotyczącym podziału premii prezentowanym przez osoby posiadające więcej władzy w parze i nie wyrażały sprzeciwu, jeśli nie zgadzały się ze zdaniem osób posiadających władzę. Wynik uzyskany w tym badaniu ukazuje,

że osoby nie posiadające władzy w parze przejawiały zachowania zgodnie z systemem unikania. W drugim badaniu Andersona i Berdhal (2002), podobnie jak w pierwszym, zadaniem badanych była indywidualna decyzja o sposobie rozdziału premii pomiędzy pracowników i uzyskanie konsensusu w parach co do wielkości rozdysponowanych kwot premii na każdego z pracowników. W badaniu tym okazało się, że osoby posiadające władzę wyrażały to, co rzeczywiście myślą częściej niż osoby nie posiadające władzy. Osoby posiadające władzę uważały, że są bardziej lubiane w porównaniu z tym, jak faktycznie były lubiane. Z kolei, osoby, które nie posiadały władzy uważały, że są mniej lubiane niż faktycznie były lubiane i uważały, że inne osoby odczuwają w stosunku do nich więcej emocji negatywnych niż rzeczywistości odczuwały. A zatem w tym badaniu okazało się, że u osób posiadających władzę uruchamiał się system dążeniowy, a u osób nie posiadających władzy system hamowania. W innym badaniu Wojciszke i Stuzińska-Kujalowicz (2007) sprawdzali, jak posiadanie władzy lub brak władzy wiąże się z rodzajem odczuwanych emocji i samooceną. Wynik badania wskazał, że osoby, u których zaktywizowano władzę przeżywały ogólnie bardziej pozytywne emocje, a osoby, u których zaktywizowano brak władzy bardziej negatywne emocje. Z kolei władza poprzez przeżywane emocje wpływała na samoocenę (efekt bycia lepszym niż przeciętny). Ponadto uzyskane wyniki wskazały, że posiadana władza wpływała na wzrost globalnej samooceny, podczas gdy brak władzy wpływał na spadek samooceny.

Podobnie zbadano, jak władza i brak władzy wiąże się ze zniekształceniami w podejmowaniu decyzji. W teorii perspektywy Kahnemana i Tversky'ego (1979) wskazuje się, że ludzie inaczej podejmują decyzje, gdy ich punktem odniesienia jest ewentualna strata i ewentualny zysk. Sytuacja straty nakłania osoby do poszukiwania ryzyka, a sytuacja zysku do unikania ryzyka. Jak wynika z badań przeprowadzonych przez Andersona i Galinsky'ego władza czyni ludzi mniej świadomymi podejmowanego ryzyka, ludzie u władzy widzą większą szansę wygranej. W badaniu Andersona i Galinsky'ego (2006) osobom badanym aktywizowano władzę lub brak władzy i następnie zadaniem badanym było przewidywanie ewentualnych kataklizmów w przyszłości. Wyniki badania wskazały, że osoby u których aktywizowano władzę przewidywały mniejsze prawdopodobieństwo kataklizmów w przyszłości niż osoby, u których władzy nie aktywizowano. W kolejnym badaniu dotyczącym podejmowania

ryzyka osoby badane podejmowały większe ryzyko, gdy aktywizowano im wcześniej władzę, niż gdy władzy nie aktywizowano. Co więcej Anderson i Galinsky wskazali, że osoby, u których aktywizowano władzę bardziej poszukiwały ryzyka, ale osoby, u których nie aktywizowano władzy nie stroniły od ryzyka. Podsumowując wyniki badań Andersona i Galinsky'ego posiadanie władzy uruchamiało system dążeniowy, brak władzy nie uruchamiał systemu hamowania.

Z wyników i wniosków z badań przedstawionych powyżej wynika, że władza aktywizuje system dążeniowy, a brak władzy system hamowania. Jednakże warto zauważyć, że posiadanie władzy w większym stopniu uruchamia system dążeniowy niż brak władzy system hamowania.

WŁADZA I KONSUMPCJA

Istnieje znikoma liczba badań, które podejmują wątek wpływu posiadanej przez osobę władzy na aspiracje finansowe czy preferencje konsumenckie, a te, które są dostępne dostarczają różnych spostrzeżeń.

Jednym z ważnych korelatów władzy jest status społeczny jednostki. Badania przeprowadzone do tej pory wskazują, że status społeczny różnicuje preferencje i wybory konsumenckie (Stephens, Markus i Townsend, 2007). Badania przeprowadzone na studentach wskazały, że studenci pochodzący z rodzin o wyższym statusie społecznym (inteligentnych) wybierały produkty, które pozwalały odróżnić się od innych, a osoby pochodzące z rodzin o niższym statusie społecznym (robotniczych) wybierały produkty pozwalające upodobnić się do grupy. Badania tych samych badaczy wskazały również, że biznesmeni w przeciwieństwie do pracowników fizycznych wyrażali niezadowolenie z wiadomości, że markę samochodu, którą właśnie nabyli zakupił także ich kolega po fachu. Ci drudzy wyrażali z tego faktu zadowolenie. W innych badaniach wskazano, że osoby różniące się statusem społecznym mają inne preferencje co do posiadanych dóbr – wystroju wnętrza czy wyglądu domu (Duncan i Duncan, 1976; McCracken, 1986).

Badania dotyczące konsumpcji żywności przeprowadzone przez Guinote (za: Weick, Guinote 2008) wskazały, że jednostki posiadające władzę konsumują mniej bądź więcej jedzenia w zależności od tego, czy jedzenie im smakuje. W przypadku osób nie posiadających władzy ilość zjedzonej żywności nie zależała od tego, czy smakowało czy też nie smakowało jedzenie badanym osobom. Z innych badań

wynika (Zawadzka 2008), że posiadanie władzy w porównaniu z sytuacją podlegania władzy wpływa na wzrost poziomu materializmu i preferencji luksusowych marek produktów. Z badań Henry'ego (2005) wynika, że doświadczenie posiadania władzy wpływa na praktyki konsumpcyjne. W badaniach Henry'ego (2005) jednostki posiadające władzę skupiały się na długoterminowych planach wydatków, które były kontrolowane i przemyślane. Osoby nie posiadające władzy realizowały wydatki krótkoterminowe dotyczące spraw bieżących i uiszczania rachunków. Osoby posiadające władzę planując inwestycje na przyszłość brały pod uwagę bardzo różnorodne opcje. Przeznaczały pieniądze na własny rozwój (edukację), na zakup ubiorów i innych środków zwiększających atrakcyjność fizyczną i polepszających wygląd. Osoby posiadające władzę planowały także wydatki związane z podtrzymaniem relacji i budowaniem sieci kontaktów społecznych jako inwestycje na przyszłość związane z kształtowaniem jakości życia. Inwestycje osób nie posiadających władzy oznaczały – oszczędności w banku i spłatę kredytów. Oszczędzanie miało na celu zakup określonych dóbr materialnych w przyszłości (np. samochodu, mebli).

Są też badania wskazujące na wzrost preferencji dóbr w przypadku braku władzy. Wyniki badań przeprowadzonych przez Rucker'a i Galinsky'ego (2008) wskazują, że brak władzy wiąże się ze wzrostem intencji zakupu produktów kojarzonych ze statusem i że ta intencja zakupu tym bardziej wzrasta im dany produkt jest w większym stopniu kojarzony z posiadaniem władzy.

HIPOTEZY

Biorąc pod uwagę teorie ujmujące posiadanie/brak władzy w aspekcie dążeniowego – hamującego systemu samoregulacji i wnioski z istniejących badań na temat związku posiadanej władzy z konsumpcją przyjęto hipotezy, jakie weryfikowały prezentowane w artykule badania. Po pierwsze przyjęto, że posiadanie władzy będzie wpływać na wzrost aspiracji ekonomicznych, po drugie założono, że zajmowanie odmiennych pozycji w hierarchii władzy będzie różnicować podział określonej sumy pieniędzy na wybrane kategorie produktów.

BADANIE 1¹

Badanie 1 poświęcone było analizie różnic w aspiracjach ekonomicznych i deklarowanych wydatkach między osobami mającymi odmienne pozycje w hierarchii władzy. Oczekiwano, że po aktywizacji

sprawowania władzy osoby będą wskazywać wyższe kwoty przewidywanych własnych zarobków, oszczędności oraz sumy wydanej na samochód w przyszłości niż po aktywizacji podlegania władzy oraz, że wystąpią istotne różnice co do rodzaju i ilości planowanych wydatków między tymi grupami.

METODA

Uczestnicy badania. W badaniu udział wzięły 102 osoby, 85 kobiet i 17 mężczyzn, o średniej wieku 20.6 lat ($SD=1.5$). Badanie zostało przeprowadzone wśród studentów Szkoły Wyższej Psychologii Społecznej w Sopocie i Uniwersytetu Gdańskiego.

Przebieg badania i materiały. Najpierw osoby badane indywidualnie wypełniały kwestionariusz przygotowany na potrzeby tego badania, rzekomo dotyczący predyspozycji kierowniczych. Następnie badacz pozornie obliczał wyniki uzyskane w tym teście i w przypadku par hierarchicznych informował, że jedna osoba z pary zostaje mianowana przełożonym, zaś drugi uczestnik – podwładnym. W przypadku grupy kontrolnej mówił, że osoby będą pracować wspólnie nad zadaniem, podczas którego są równorzędnymi partnerami. Wyjaśniał, że przyporządkowanie ról odbyło się na podstawie predyspozycji, zidentyfikowanych w oparciu o wynik uzyskany we wcześniej wypełnianym teście. W rzeczywistości podział na pary był przeprowadzony w sposób losowy. Zastosowanie takiej procedury miało na celu uprawomocnienie przypisanej władzy.

W parach hierarchicznych zadaniem przełożonego było pokierowanie za pomocą poleceń działaniami podwładnego, zaś podwładny miał wykonywać rysunki na podstawie instrukcji kierownika. W parach równościowych obie osoby naprzemiennie rysowały obrazki i instruowały co należy zrobić, mając równe prawa. Następnie pary rozdzielano i uczestnicy indywidualnie oceniali wpływ własny i partnera na przebieg zadania, posługując się skalą od 0 do 10, zgodnie z zasadą im większy wpływ tym większą liczbę należało zaznaczyć. Kolejnym zadaniem badanych było oszacowanie wysokości własnych zarobków za 10 lat i średniej wysokości pensji w swojej branży, podanie przewidywanej kwoty własnych oszczędności za 10 lat i oszczędności przeciętnego rówieśnika tej samej płci, pracującego w tym samym zawodzie oraz wskazanie war-

¹ Dziękujemy Krzysztofowi Greliakowi, Grzegorzowi Kosińskiemu i Dagmarze Wilińskiej za pomoc w realizacji tego badania.

tości finansowej samochodu, jaki planują posiadać za 10 lat i ile na samochód wydadzą inni, pracujący w tej samej profesji. Po czym uczestnicy wskazywali, na jakie cele i ile przeznaczyliby pieniędzy dysponując kwotą 50 000 PLN. Badanie kończyło się objaśnieniem uczestnikom rzeczywistych celów badania i manipulacji oraz udzieleniem odpowiedzi na ewentualne pytania.

WYNIKI

Oceny wpływu. Oceny wpływu na przebieg zadania zostały poddane analizom wariancji, które wykazały znaczący efekt pozycji w hierarchii dla oceny wpływu własnego $F_{(2,101)}=8.01$; $p<.001$; $\eta^2=.14$ oraz wpływu partnera $F_{(2,101)}=13.18$; $p<.001$; $\eta^2=.21$. Osoby zajmujące pozycję nadrzędną szacowały wpływ własny wyżej ($M=7.65$; $SD=1.56$) niż osoby z pozycji równorzędnej ($M=6.5$; $SD=2.13$), $t_{(60)}=2.43$; $p<.001$ i podporządkowanej ($M=5.88$; $SD=2.3$), $t_{(63,65)}=4.04$; $p<.001$. Wpływ partnera najniżej oceniali osoby

n.i. Znaczące różnice pomiędzy osobami zajmującymi odmienne pozycje w hierarchii w zakresie oszacowania wpływu własnego i współpracownika na przebieg zadania wskazują na skuteczność zastosowanej manipulacji władzą.

Zarobki. Jak ilustruje Tabela 1, im wyższa zajmowana pozycja w hierarchii władzy, tym wyższe przewidywane własne zarobki za 10 lat. Jednak analiza wariancji nie wykazała istotnego statystycznie efektu głównego pozycji w hierarchii dla przewidywanych zarobków własnych $F<1$. Również nie wystąpił efekt pozycji w hierarchii dla szacowanej wysokości zarobków innych osób pracujących w tym samym zawodzie co badany $F<1$. Porównania między szacowaną wysokością zarobków własnych i cudzych ujawniły, że zarówno osoby z pozycji nadrzędnej, jak i podporządkowanej uważały, że będą zarabiać więcej od średniej płacy w danej branży, natomiast efekt taki nie wystąpił w grupie równościowej (Tabela 1).

Tabela 1
Wpływ pozycji w hierarchii władzy na aspiracje finansowe (Badanie 1)

Rodzaj aspiracji finansowych	Status					
	Podporządkowany		Równościowy		Nadrzędny	
	Ja	Inni	Ja	Inni	Ja	Inni
Zarobki	5 569.23	4 187.18	5 761.90	4 466.67	6 40.79	4 138.16
	$t_{(38)}=4.59$, $p<.001$		$t_{(20)}=1.40$, n.i.		$t_{(37)}=5.22$, $p<.001$	
Oszczędności	211 151.40	77 208.33	57 318.18	43 045.45	64 500.00	29 325.00
	$t_{(38)}=2.23$, $p<.05$		$t_{(21)}=1.37$, n.i.		$t_{(39)}=2.82$, $p<.01$	
Samochód	64 575.00	50 675.00	59 545.45	46 363.64	54 400.00	43 450.00
	$t_{(39)}=2.57$, $p<.01$		$t_{(21)}=1.50$, n.i.		$t_{(39)}=1.64$, $p<.05$	

z pozycji nadrzędnej ($M=5.38$; $SD=2.52$). Ich oceny były niższe zarówno od ocen osób z grupy podporządkowanej ($M=7.73$; $SD=1.77$), $t_{(78)}=-4.83$; $p<.001$, jak i równościowej ($M=7.18$; $SD=1.84$), $t_{(60)}=-2.95$; $p<.01$. Osoby zajmujące pozycję nadrzędną wskazywały, że to od nich w większym stopniu niż od osoby zajmującej w parze pozycję podporządkowaną zależał przebieg pracy $t_{(39)}=5.02$; $p<.001$. Wśród osób podlegających władzy wystąpiła tendencja odwrotna – przypisywały one partnerowi zajmującemu w parze pozycję nadrzędną większy wpływ na realizację zadania niż sobie $t_{(39)}=-5.03$; $p<.001$. Natomiast osoby z par równościowych uważały, że miały równy wpływ na realizację zadania $t_{(21)}=-1.42$;

Oszczędności. Analiza wariancji ujawniła efekt główny pozycji w hierarchii władzy dla przewidywanej kwoty własnych oszczędności za 10 lat $F_{(2,96)}=3.89$; $p<.05$; $\eta^2=.075$, polegający na tym, że osoby z pozycji podporządkowanych szacowały, że będą mieć istotnie większe oszczędności niż przełożeni $t_{(38,52)}=2.14$; $p<.05$ i osoby z grupy równościowej $t_{(39,01)}=2.24$; $p<.05$, które nie różniły się w tym zakresie między sobą $t_{(60)}=-.36$; n.i. (por. Tabela 1). Nie wystąpił natomiast istotny efekt główny pozycji w hierarchii dla szacowanej kwoty oszczędności innych osób $F_{(2,99)}=2.65$; n.i. Porównania kwot oszczędności własnych i cudzych wykazały, że osoby sprawujące władzę oraz podlegające władzy

uważały, że będą mieć większe oszczędności niż przeciętny przedstawiciel ich zawodu, zaś w grupie równościowej efekt ten się nie pojawił (por. Tabela 1).

Wartość samochodu. Analiza wariancji nie wykazała efektu głównego pozycji w hierarchii władzy ani dla wysokości kwoty wydanej w przyszłości na samochód przez siebie $F < 1$, ani przez innych $F < 1$.

Zarówno przełożeni, jak i podwładni uważali, że będą w przyszłości jeździć droższym samochodem niż przeciętny ich rówieśnik. Natomiast osoby z grupy równościowej twierdziły, że zakupią samochód o podobnej wartości jak inne osoby pracujące w ich zawodzie (Tabela 1).

Podział pieniędzy na wybrane kategorie produktów. Badani proszeni byli o wskazanie, na co przeznaczyliby 50 000 PLN, gdyby dysponowali aktualnie taką kwotą. Wskazane przez badanych cele zostały podzielone na 13 kategorii, wyróżnionych przez sędziów kompetentnych w poprzednich badaniach (Zawadzka, 2007). W niniejszym artykule skupiono się na trzech kategoriach wydatków – tych, które należały do grupy najczęściej wymienianych przez badanych na pierwszym miejscu w rankingu ważności wydatków. Są to: samochód (21.6% wszystkich wskazań), edukacja (18.6% wszystkich wskazań) i inwestycje (11.8%). Na te kategorie przeznaczono też średnio największe

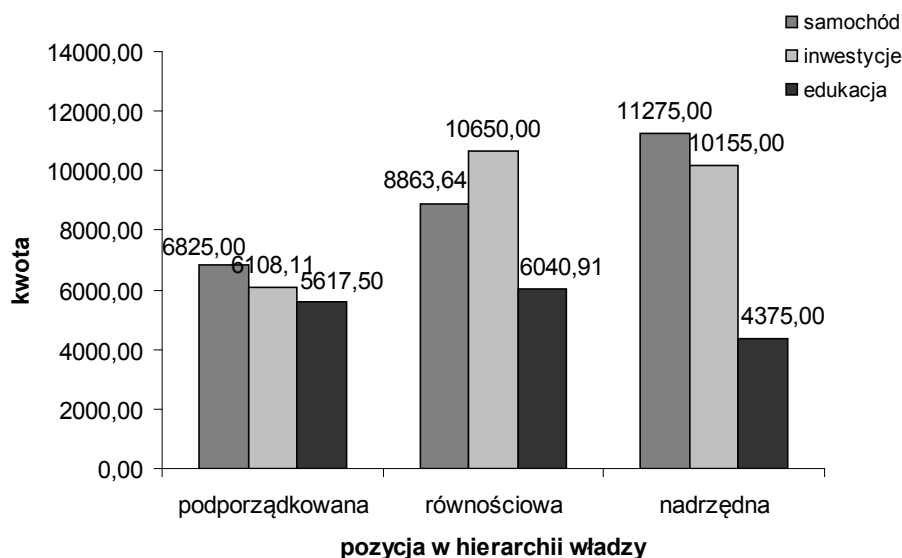
kwoty: samochód – 9 009.80 PLN; inwestycje – 8 713.40 PLN; edukacja – 5 221.56 PLN.

Samochód. Analiza wariancji nie wykazała efektu głównego pozycji w hierarchii dla kwoty przeznaczonej na samochód $F_{(2,99)} = 1.68$; n.i., jednak porównania parami wykazały, że przełożeni byli skłonni wydać więcej pieniędzy na samochód niż podwładni, co widać na Rysunku 1, $t_{(78)} = 1.99$; $p < .05$.

Inwestycje. Analiza wariancji nie wykazała efektu głównego pozycji w hierarchii dla kwoty deklarowanej na inwestycje $F_{(2,94)} = 1.28$; n.i., natomiast porównania testem *t*-Studenta wskazały na marginalnie istotne różnice między podwładnymi, którzy przeznaczali niższe kwoty na inwestycje a deklarującymi większe kwoty przełożonymi $t_{(74,33)} = -1.39$; $p < .09$ i osobami z pozycji równościowych $t_{(55)} = -1.41$; $p < .08$, które to grupy nie różniły się między sobą (Rys. 1).

Edukacja. W ramach kwoty przeznaczonej na edukację również nie ujawnił się efekt główny pozycji w hierarchii $F < 1$ (Rysunek 1).

Ponieważ w kolejnym badaniu mierzone były te same zmienne, zatem wyniki prezentowanego badania zostaną omówione w dalszej części artykułu, co pozwoli na porównanie ich z wynikami uzyskanymi w Badaniu 2.



Rys. 1. Kwota przeznaczona na samochód, inwestycje i edukację jako funkcja pozycji w hierarchii władzy (Badanie 1)

BADANIE 2

Badanie 2 stanowiło replikację poprzedniego badania przy zastosowaniu odmiennej metody manipulacji władzą.

METODA

Uczestnicy badania. W badaniu udział wzięli studenci Szkoły Wyższej Psychologii Społecznej i Uniwersytetu Gdańskiego – 89 kobiet i 22 mężczyzn. Średnia wieku w badanej próbie wyniosła 25.1 lat ($SD=6.45$).

Przebieg badania i materiały. Tym razem uczestnicy badania byli proszeni o przypomnienie sobie i opis zdarzenia, w którym brali udział, a które było związane ze sprawowaniem władzy, relacjami równościowymi lub podleganiem władzy. Podobna manipulacja władzą okazała się skuteczna w innych badaniach (np. Galinsky i in., 2003; Smith i Trope, 2006). Następnie badani mieli zastanowić się nad swoimi planami związanymi z dochodami i stanem posiadania w przyszłości oraz rozdysponowaniem kwoty 50 000, wskazując ile i na co by wydali, analogicznie jak w Badaniu 1.

WYNIKI

Sprawdzenie manipulacji. W celu sprawdzenia manipulacji zwrócono się do dwóch sędziów kompetentnych, którzy niezależnie od siebie ocenili, w jakim stopniu każdy uczestnik badania w opisywanej przez siebie sytuacji sprawował władzę lub jej podlegał. Przy szacowaniu sędziowie posłużyli się 7-mio stopniową skalą od -3 (w pełni podlegał władzy), poprzez 0 (relacje równościowe) do 3 (w

pełni sprawował władzę). Współczynnik zgodności sędziów był wysoki (W -Kendalla = .88; $p<.001$). Analiza wariancji uśrednionych wyników oszacowań sędziów wskazuje, że badani przypisani do grupy nadrzędnej ($M=2.13$; $SD=.71$), grupy równościowej ($M=-.15$; $SD=.57$) i podporządkowanej ($M=-2.1$; $SD=.77$) różnili się znacząco poziomem władzy $F_{(2,106)}=343.78$; $p<.001$; $\eta^2=.87$. Ponadto średnia dla grupy podporządkowanych okazała się znacząco niższa od zera $t_{(33)}=15.99$; $p<.001$, średnia dla sprawujących władzę była istotnie wyższa od zera $t_{(33)}=18.62$, $p<.001$, natomiast średnia dla osób z grupy równościowej nie różniła się istotnie od zera, co wskazuje, że manipulacja władzą była skuteczna.

Zarobki. Przeprowadzona analiza wariancji nie wykazała efektu głównego pozycji w hierarchii władzy dla przewidywanych zarobków własnych $F<1$, ani szacowanej wysokości zarobków innych osób pracujących w tym samym zawodzie co badany $F<1$. Analiza efektów prostych ujawniła, że osoby, u których aktywizowano sprawowanie władzy wskazywały na wyższy poziom zarobków własnych niż osoby po aktywizacji podporządkowania, jednak różnica ta wystąpiła jedynie na poziomie trendu $t_{(74)}=1.2$; $p=.12$. Porównania parami między szacowaną wysokością zarobków własnych i cudzych ujawniły, że zarówno osoby z pozycji nadrzędnej, jak i równościowej uważały, że będą zarabiać więcej od średniej płacy w danej branży, natomiast efekt taki nie wystąpił w grupie podporządkowania (Tabela 2).

Oszczędności. Nie wystąpił efekt główny pozycji w hierarchii władzy dla przewidywanej kwoty własnych oszczędności za 10 lat $F<1$, ani szacowa-

Tabela 2
Wpływ pozycji w hierarchii władzy na aspiracje finansowe (Badanie 2)

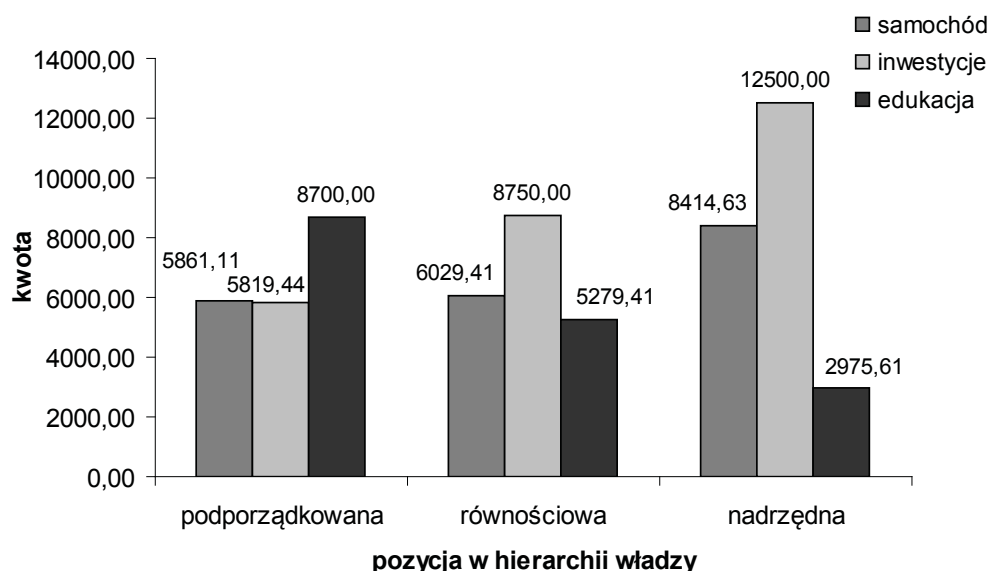
Rodzaj aspiracji finansowych	Status					
	Podporządkowany		Równościowy		Nadrzędny	
	Ja	Inni	Ja	Inni	Ja	Inni
Zarobki	9 569.44	6 951.43	11 750.00	8 932.35	17 250.00	7 287.50
	$t_{(34)}=.86$, n.i.		$t_{(33)}=2.40$, $p<.05$		$t_{(39)}=1.93$, $p<.05$	
Oszczędności	479 852.90	221 691.20	262 151.50	165 903.00	348 777.80	50 916.70
	$t_{(33)}=2.89$, $p<.05$		$t_{(32)}=2.05$, $p<.05$		$t_{(37)}=2.51$, $p<.01$	
Samochód	111 382.40	95 441.20	61 139.40	69 018.20	85 694.40	51 680.60
	$t_{(33)}=.33$, n.i.		$t_{(32)}=.50$, n.i.		$t_{(37)}=3.40$, $p<.001$	

nej kwoty oszczędności innych osób $F=1.1$; n.i. We wszystkich analizowanych grupach (aktywizacji pozycji nadrzędnej, równościowej i podporządkowanej) wskazywano na większą sumę własnych oszczędności niż cudzych (Tabela 2).

Wartość samochodu. Analiza wariancji nie wykazała efektu głównego pozycji w hierarchii władzy ani dla wysokości kwoty wydanej w przyszłości na samochód przez siebie $F=1.34$; n.i., ani przez innych $F=1.81$; n.i.

Analiza efektów prostych ujawniła jednak, że osoby, u których aktywizowano podleganie władzy wskazywały większą kwotę, jaką byłyby skłonne przeznaczyć w przyszłości na satysfakcjonujący je samochód niż osoby z grupy równościowej $t_{(67)}=1.43$; $p<.01$. Podporządkowani podawali również średnio kwotę wyższą niż osoby z grupy nadrzędnej, jednak różnica ta nie osiągnęła poziomu istotności statystycznej. Osoby z grupy nadrzędnej uważały, że w przyszłości kupią droższy samochód niż przeciętna osoba w ich wieku pracująca w tym samym zawodzie. W pozostałych grupach nie było różnic między wskazaniem wartości samochodu własnego i cudzego (Tabela 2).

Podział pieniędzy na wybrane kategorie produktów. Podobnie jak w Badaniu 1 uczestnicy wskazywali, na co przeznaczyliby 50 000 PLN. Ponownie przeanalizowano wydatki na edukację (wskazywaną przez 19.4% badanych na pierwszym miejscu), inwestycje (14.8%) i samochód (12%). Na te kategorie przydzielane były też średnio największe sumy: na inwestycje – 9 184.69 PLN, na samochód – 6 855.86 PLN, a na edukację – 5 537.84 PLN. Analiza wariancji wykazała efekt główny pozycji w hierarchii władzy jedynie w przypadku kwoty przeznaczonej na edukację $F_{(2,110)}=2.93$; $p=.06$; $\eta^2=.051$. Przeprowadzone testem *t*-Studenta porównania między poszczególnymi grupami w obrębie wyróżnionych kategorii wydatków wykazały istotnie statystycznie różnice między osobami z pozycji nadrzędnych i podporządkowanych w ramach wydatków na edukację, a także w kwocie przeznaczonej na inwestycje. Osoby zajmujące nadrzędne pozycje w hierarchii władzy w porównaniu z osobami z pozycji podporządkowanych deklarowały wyższe kwoty na inwestycje $t_{(66,45)}=1.92$; $p<.05$ oraz niższe kwoty na edukację $t_{(51,42)}=-2.24$; $p<.05$. Natomiast w przypadku kwoty przeznaczonej na samochód po aktywizacji pozycji nadrzędnej wskazywano śred-



Rys. 2. Kwota przeznaczona na samochód, inwestycje i edukację jako funkcja pozycji w hierarchii władzy (Badanie 2)

nie wyższą kwotę niż po aktywizacji podporządkowania, jednak różnica ta nie uzyskała poziomu istotności statystycznej $t_{(75)}=.83$; $p=.2$ (Rys. 2).

DYSKUSJA

W aspekcie aspiracji finansowych dotyczących przyszłości wyraźnie zaznaczył efekt bycia lepszym niż przeciętnie, polegający na przewidywaniu wyższego własnego statusu ekonomicznego w porównaniu do rówieśników tej samej płci wykonujących ten sam zawód. W Badaniu 1 efekt ten wystąpił we wszystkich trzech analizowanych aspektach – oczekiwaniu poziomu własnych zarobków powyżej przeciętnej pensji w danym zawodzie, szacowaniu większej kwoty własnych oszczędności aniżeli oszczędności innych osób oraz przewidywaniu wydania w przyszłości większej kwoty na samochód przez siebie niż przez innych, zarówno w grupie sprawujących władzę, jak i podporządkowanych. W grupie aktywizacji władzy efekt ten udało się w pełni zreplikować, natomiast w grupie podwładnych efekt bycia lepszym niż przeciętnie powtórzył się w zakresie szacowanych przyszłych oszczędności.

Wydaje się prawdopodobne, że uzyskany wzorzec wyników może być wyjaśniany odmiennie w grupie osób, u których aktywizowano sprawowanie władzy, a inaczej w grupie aktywizacji pozycji podporządkowanej. Pod wpływem sprawowania władzy podnosi się samoocena (por. Wojciszke i Strużyńska-Kujałowicz 2007) i zaobserwowany efekt bycia lepszym niż przeciętnie w grupie przełożonych może być tego przejawem, natomiast u podwładnych może mieć charakter kompensacyjny (sposób podniesienia obniżonej, wskutek zajmowania pozycji podporządkowanej, samooceny). Takie wyjaśnienie byłoby zgodne z wnioskami z badań Ruckera i Galinsky'ego (2008).

Ujawniły się także różnice między osobami zajmującymi odmienne pozycje w hierarchii w ramach deklarowanych wydatków na różne kategorie produktów. Aktywizacja pozycji nadrzędnej spowodowała przydzielenie większej kwoty na samochód (badanie 1) oraz inwestycje finansowe (badanie 2) w porównaniu do sytuacji aktywizacji pozycji podporządkowanej. Natomiast w grupie podporządkowanej deklarowano wydanie większej kwoty na edukację własną niż w grupie sprawujących władzę (badanie 2). Wskazuje to na odmiennie orientacje konsumpcyjne uaktywniające się pod wpływem zajmowania określonej pozycji w hierarchii władzy, która to kwestia warta jest prowadzenia dalszych badań w tym obszarze.

BADANIE 3

Badanie 3 opierało się na rezultatach poprzednich badań. Powtórnie podjęto kwestię różnic między osobami z różnych poziomów w hierarchii władzy w zakresie wyborów konsumpcyjnych, pogłębiając eksplorację w obszarze dwóch kategorii wydatków: samochodu i inwestycji finansowych.

METODA

Uczestnicy badania. W badaniu udział wzięli studenci Wyższej Szkoły Administracji i Biznesu w Gdyni – 43 kobiety i 29 mężczyzn. Średnia wieku w badanej próbie wyniosła 25.74 lat ($SD=6.29$).

Przebieg badania i materiały. Aktywizacja władzy miała analogiczny przebieg jak w Badaniu 2, czyli uczestnicy opisywali wydarzenie autobiograficzne, w którym sprawowali władzę, podlegali komuś lub uczestniczyli w relacjach partnerskich. Następnie badani odpowiadali na pytania dotyczące kwestii związanych z kryteriami wyboru samochodu i produktów finansowych. Badani wskazywali na skali od 0 do 10 (gdzie 0 oznacza: zupełnie bez znaczenia, a 10: bardzo ważne), jakie znaczenie mają dla nich przy wyborze samochodu poniższe kryteria: marka, prestiż, wygląd, komfort jazdy, kolor, osiągi (np. przyspieszenie, prędkość maksymalna itd.), koszty utrzymania, niezawodność, trwałość, cena, bezpieczeństwo i zużycie paliwa. Następnie badani proszeni byli o podanie, jaką perspektywę czasową biorą pod uwagę, rozważając inwestycje finansowe. Uczestnicy wskazywali także jakie produkty finansowe by wybrali.

WYNIKI

Sprawdzenie manipulacji. Podobnie jak w badaniu poprzednim poproszono dwóch sędziów kompetentnych, aby na skali od -3 (w pełni podlegał władzy) do 3 (w pełni sprawował władzę) ocenili poziom władzy autora i zarazem bohatera opisanego zdarzenia. Współczynnik zgodności sędziów W-Kendalla wyniósł .80; $p<.001$. Badani przydzieleni do grupy nadrzędnej ($M=2.11$; $SD=.66$), grupy równościowej ($M=-.04$; $SD=.32$) i podporządkowanej ($M=-2.11$; $SD=.64$) różnili się znacząco poziomem władzy $F_{(2,69)}=357.86$; $p<.001$; $\eta^2=.91$. Średnia dla grupy podporządkowanych była istotnie niższa od zera $t_{(30)}=18.33$; $p<.001$, średnia dla sprawujących władzę była istotnie wyższa od zera $t_{(27)}=16.95$, $p<.001$, natomiast średnia dla osób z grupy równo-

ściowej nie różniła się istotnie od zera, co wskazuje, że manipulacja władzą była skuteczna.

Kryteria wyboru samochodu. Na podstawie przeprowadzonej analizy czynnikowej, metodą głównych składowych (rotacja: Oblimin), wyodrębniono dwa czynniki dotyczące kryteriów wyboru samochodu. Do każdego z czynników skali włączone zostały te pozycje, których ładunki czynnikowe w danym czynniku wynosiły przynajmniej .4 (Tabela 3). Analiza treści poszczególnych pozycji wykazała, że w pierwszym czynniku znalazły się kryteria wyboru samochodu odnoszące się do prestiżu (marka, prestiż, wygląd, komfort jazdy, kolor, osiągi), natomiast na drugi czynnik złożyły się kryteria, które można by uznać za wyznaczniki funkcjonalności (koszty utrzymania, niezawodność, trwałość, cena, bezpieczeństwo, zużycie paliwa). Wyróżnione czynniki tłumaczyły 53.17% zmienności w badanej próbie. Współczynnik rzetelności α Cronbacha dla pierwszego czynnika wyniósł $\alpha=.80$, zaś dla drugiego $\alpha=.78$.

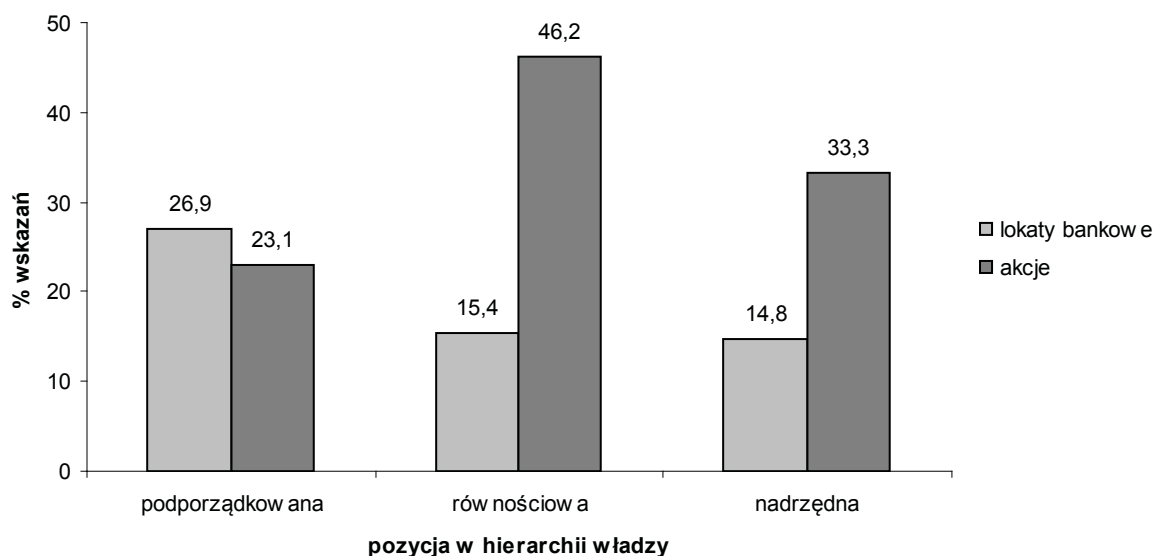
Przeprowadzona analiza wariancji nie wykazała istotnego efektu głównego pozycji w hierarchii ani dla kryterium prestiżu $F<1$, ani dla kryterium funkcjonalności $F=1,26$; n.i. Porównania między osobami z różnych pozycji w hierarchii wykazały różnicę na granicy istotności w aspekcie kryterium

Tabela 3

Ładunki czynnikowe dla kryteriów wyboru samochodu (Badanie 3)

	Czynnik I	Czynnik II
Czynnik I: kryterium prestiżu		
Wygląd	.858	.081
Prestiż	.850	.155
Marka	.752	-.066
Kolor	.749	-.039
Komfort jazdy	.596	.078
Osiągi	.413	.130
Czynnik II: kryterium funkcjonalności		
Zużycie paliwa	-.233	.808
Trwałość	-.085	.738
Niezawodność	.053	.703
Koszty utrzymania	-.343	.686
Cena	.165	.653
Bezpieczeństwo	.194	.612
% wariacji wyjaśnionej	27.98	25.18

funkcjonalności, polegającą na tym, że dla osób z grupy podporządkowanej to kryterium było ważniejsze ($M=8.83$; $SD=1.19$) niż dla osób z grupy nadrzędnej ($M=8.27$; $SD=1.32$), $t_{(46)}=1.56$; $p=.06$,



Ryc. 3. Wybór typu inwestycji jako funkcja pozycji w hierarchii władzy (Badanie 3)

które ceniły sobie bardziej niż podwładni prestiż, jednak w tym przypadku różnica ta nie osiągnęła poziomu istotności statystycznej.

Inwestycje. Analiza wariancji wskazała na istotną różnicę w zakresie perspektywy czasowej dotyczącej inwestycji między osobami, u których aktywizowano władzę, którzy podawali średnio czas 5.17 roku ($SD=3.92$), a osobami, u których aktywizowano podporządkowanie wskazujących okres niemal dwa razy dłuższy ($M=9.6$; $SD=10.79$); $t_{(42)}=1.85$; $p<.05$. Jak ilustruje Rysunek 3 podporządkowani byli bardziej skłonni niż pozostali wybierać lokaty bankowe, a w mniejszym stopniu niż inni inwestowaliby w akcje, jednak różnice te nie osiągnęły poziomu istotności statystycznej – dla lokat wartość c^2 wyniosła 2.92; $p=.23$, dla akcji 2.18; $p=.34$.

DYSKUSJA

Wyniki badania 3 wskazują, że aktywizacja podlegania władzy przyczynia się do podejmowania bezpieczniejszych decyzji finansowych w porównaniu do aktywizacji sprawowania władzy. Osoby z grupy podporządkowanej w większym stopniu niż osoby z grupy nadrzędnej kierowały się kryterium funkcjonalnym przy wyborze samochodu, przyjmowały dłuższą perspektywę czasową rozważając dokonanie inwestycji finansowej oraz można przewidywać (choć nie udało się tego potwierdzić), że będą skłonne wybierać produkty finansowe wiążące się z mniejszym ryzykiem utraty środków pieniężnych. Wyniki te są zgodne z wynikami badań Andersona i Galinsky'ego (2006) i Henry'ego (2005) wskazującymi, że sprawowanie władzy nasila optymistyczne postrzeganie ryzyka jako mniej prawdopodobnego, co prowadzi do podejmowania bardziej ryzykownych zachowań niż w grupie podlegania władzy.

PODSUMOWANIE

Wyniki prezentowanych badań wskazują, że nawet przypominanie sobie epizodów z własnego życia związanych z zajmowaniem określonej pozycji w hierarchii czy chwilowe zajmowanie określonej pozycji w hierarchii władzy podczas realizacji zadania przyczynia się do pojawienia się różnic w aspiracjach finansowych dotyczących przyszłości oraz deklaracjach odnośnie rozdysponowania wskazanej kwoty. Należy jednak przyznać, że hipoteza dotycząca wzrostu aspiracji finansowych w wyniku sprawowania władzy nie uzyskała jednoznacznego potwierdzenia. U osób z pozycji nadrzędnej ujawnił

się efekt bycia lepszym niż przeciętnie w aspekcie szacowanych przyszłych zarobków, oszczędności i posiadanego samochodu, jednak również w grupie podwładnych zaobserwowano skłonność do oceniań wyżej przyszłego własnego stanu majątkowego w stosunku do przeciętnego rówieśnika. Zaprezentowane wcześniej wyjaśnienie tego zjawiska w kategoriach podniesienia samooceny w grupie sprawowania władzy i procesu o charakterze kompensacyjnym w grupie podwładnych jest naturalnie tylko jedną z możliwych interpretacji uzyskanych wyników. Być może zaobserwowane efekty są wynikiem zniekształceń towarzyszących przewidywaniu odległej przyszłości. Wyniki badań na temat percepcji przyszłych zdarzeń związanych ze stratą pokazują, że badani w większym stopniu unikają strat niż dążą do zysków, gdyż przewidywane przyszłe straty kojarzą się z większą nieprzyjemnością niż sytuacje zysku z przyjemnością tej samej wielkości co strata (Kermer, Driver-Linn, Wilsona i Gilberta 2006). W celu wyjaśnienia przyczyn leżących u podłoża zaobserwowanych zależności, niezbędne są dalsze analizy tego zjawiska, tym bardziej, że w prezentowanych badaniach nie dokonywano bezpośredniego pomiaru poziomu samooceny.

Hipoteza odnosząca się do różnic między osobami z odmiennych pozycji w hierarchii w podziale określonej sumy pieniędzy na wybrane kategorie produktów zyskała potwierdzenie w uzyskanych wynikach. Osoby, u których aktywizowano sprawowanie władzy deklarowały przeznaczenie większej kwoty na samochód (badanie 1) oraz inwestycje finansowe (badanie 2) w porównaniu do sytuacji aktywizacji podlegania władzy. Natomiast w grupie podporządkowanej deklarowano wydanie większej kwoty na edukację (badanie 2). Niewątpliwie samochód oraz produkty finansowe mogą stanowić symbole statusu i pełnić funkcję podkreślenia własnej pozycji. Natomiast edukacja może być postrzegana jako narzędzie do podniesienia własnej pozycji i uzyskania wyższego statusu socjoekonomicznego (zwłaszcza przez osoby aktualnie studiujące, jakimi byli uczestnicy prowadzonych badań), stąd taki wybór w grupie osób, u których aktywizowano podleganie władzy.

Podwładni w większym stopniu niż osoby w grupy nadrzędnej kierowali się kryteriami pragmatycznymi przy wyborze samochodu oraz przyjmowali dłuższą (bezpieczniejszą) perspektywę czasową rozważając dokonanie inwestycji finansowej (badanie 3). Wyniki te są zgodne z teorią władzy Keltnera i in. (2003) wskazującą, że sprawowanie władzy wiąże się z aktywizacją systemu dążenia,

a podleganie władzy wiąże się z aktywizacją systemu hamowania, nakierowanego na wykrywanie zagrożeń i ich unikanie. Zapewne właśnie ta orientacja prewencyjna przeważająca w warunkach podlegania władzy odpowiada za kierowanie się aspektami utylitarnymi przy wyborze samochodu, a także za deklarowanie przez podwładnych mniej ryzykownych decyzji w odniesieniu do inwestycji finansowych.

W dobie narastającego konsumpcjonizmu badania podejmujące kwestie zachowań konsumentów są szczególnie potrzebne. Przedstawione wyniki badań dotyczące wpływu pozycji w hierarchii władzy na preferencje konsumentów w kontekście dominującego systemu samoregulacji są nowym i wydają się być obiecującym podejściem do analizowanej problematyki. Niewątpliwie niezbędne są dalsze badania w tym zakresie pogłębiające kwestie mechanizmów leżących u podłoża preferencji i decyzji konsumentów, podejmowanych wyborów w ramach zróżnicowanych kategorii produktów, czy postrzegania funkcji i cech produktów jako zaspokajających określone potrzeby nabywców w zależności od poziomu posiadanej władzy.

LITERATURA

- Anderson, C., Berndahl, J.L. (2002). The experience of power: Examining the effects of power on approach and inhibition tendencies. *Journal of Personality and Social Psychology*, 83, 6, 1362–1377.
- Anderson, C., Galinsky, A. (2006). Power, optimism and risk-taking. *European Journal of Social Psychology*, 36, 511–536.
- Carver, C.S., Scheier, M.F. (1998). *On the self-regulation of behavior*. New York: Cambridge University Press.
- Chernev, A. (2004). Goal-attribute compatibility in consumer choice. *Journal of Consumer Psychology*, 14, 1 i 2, 141–150.
- Duncan, J.S., Duncan, N.G. (1976). Social world, status passage and environmental perspectives, (W:) G.T. Moore, R.G. Golledge (red.). *Environmental knowing: memories, research and methods* (s. 247–253). Stroudsburg, D.A., Dowden: Hutchinson and Ross.
- Galinsky A., Gruenfeld D., Magee J. (2003). From power to action. *Journal of Personality and Social Psychology*, 85, 3, 453–466.
- Galinsky A., Magee J., Gruenfeld D. (2006). Power and perspective not taken. *Psychological Science*, 17, 12, 1068–1074.
- Goodwin S., Gubin A., Fiske S., Yzerbyt V. (2000). Power can bias impression processes: stereotyping subordinates by default and by design. *Group processes and intergroup relations*, 3, 227–256
- Goodwin S., Operario D., Fiske S. (1998). Situational power and interpersonal dominance facilitate bias and inequality. *Journal of social Issues*, 54, 4, 677–698.
- Henry, P.C. (2005). Social class, market situation, and consumers' metaphors of (dis)empowerment. *Journal of Consumer Research*, 31, 766–778.
- Higgins, E.T. (1997). Beyond pleasure and pain. *American Psychologist*, 52, 1280–1300.
- Higgins, E.T. (1998). Promotion and prevention: regulatory focus as a motivational principle. *Advances in Experimental Social Psychology*, 30, 1–46.
- Keltner, D., Gruenfeld, D.H., Anderson, C. (2003). Power, approach and inhibition. *Psychological Review*, 110, 2, 265–284.
- Kermer E., Driver-Linn E., Wilson, T., Gilbert D. (2006). Loss aversion is an affective forecasting error. *Psychological science*, 17, 8, 649–653.
- McCracken, G. (1986). Culture and consumption: a theoretical account of the structure and movement of the cultural meaning of consumer goods. *Journal of Consumer Research*, 13, 71–84.
- Milgram S. (1974). *Obedience to authority: A experimental view*. New York: Harper & Row.
- Rucker, D.D., Galinsky, A.D. (2008). Desire to acquire: powerlessness and compensatory consumption. *Journal of Consumer Research*, 35, (w druku).
- Stephens, N.M., Markus, H.R., Townsend, S. (2007). Choice as an act of meaning: the case of social class. *Journal of Personality and Social Psychology*, 93, 5, 814–829.
- Strużyńska-Kujałowicz, A., Wojciszke, B. (2007). Wpływ pozycji w hierarchii władzy na efektywność działań oraz ocenę siebie i innych. *Studia Psychologiczne*, 45, 4, 51–62.
- Smith, P.K., Trope, Y. (2006). You focus on the forest when you're in charge of the trees: Power priming and abstract information processing. *Journal of Personality and Social Psychology*, 90, 578–596.
- Weick, M., Guinote, A. (2008). When subjective experience matter: power increases reliance on the ease on retrieval. *Journal of Personality and Social Psychology*, 94, 6, 956–970.
- Wojciszke, B., Strużyńska-Kujałowicz, A. (2007). Power influences self-esteem. *Social Cognition*, 25, 4, 472–494.
- Zawadzka, A.M. (2007). *Perceived self-competence, self-enhancement and self-threat vs. consumer preferences*. IAREP Conference, Values and Economy, 9–12 września, Ljubljana. Materiał nie opublikowany.
- Zawadzka, A.M. (2008). *Power and consumer preferences*. The International Association for Research in Economic Psychology, World Meeting, 3–6 września, Rzym. Materiał nie opublikowany.