

PIOTR BRZOZOWSKI

UNIWERSALNOŚĆ STRUKTURY WARTOŚCI: KONCEPCJA SHALOMA H. SCHWARTZA

*Pamięci Radka –
Radostawa Łukasza Drwala
– w dziesiątą rocznicę śmierci*

I. POJĘCIE WARTOŚCI W PSYCHOLOGII

Pojęcie wartości, tak popularne w naukach społecznych, spędza sen z oczu tym badaczom, których niepokoi jego wieloznaczność. Dlatego wysiłki niektórych psychologów zajmujących się wartościami koncentrują się od pewnego czasu na przewyciężeniu wielości znaczeń i mozolnym porządkowaniu tej dziedziny badań.

Jednym z pierwszych badaczy, którzy przedstawili w miarę dojrzałą psychologiczną koncepcję wartości, był M. Rokeach (1973). Twierdził on, że liczba wartości – jeśli rozpatrywać je na dostatecznie ogólnym poziomie – jest stosunkowo mała, a więc – skończona. Oszacował, że jest ich kilkadziesiąt. Wszyscy ludzie cenią te same wartości, chociaż w niejednakowym stopniu. Są to zawsze te same wartości, niezależnie od miejsca i czasu, w którym ci ludzie żyją.

Przyjęcie powyższego założenia upoważnia do sformułowania hipotez na temat uniwersalności wartości, a dokładniej – na temat uniwersalności czy może tylko powszechności ich treści. S. H. Schwartz, tworząc swoją teorię, przyjął od Rokeacha założenie o skończonej liczbie wartości. Według Schwartza, jest niewiele ogólnych kategorii wartości, a ich treści są powszechnie znane ludziom, bez względu na kulturę, w której żyją.

Czym są wartości? Według psychologii, należą one do klasy przekonań bądź pojęć. Rokeach (1973) sądził, że nie jest to klasa jednorodna. Przede wszystkim można w niej wyróżnić wartości odnoszące się do najważniejszych celów ludzkiej egzystencji (wartości ostateczne) i inne – związane z ogólnymi sposobami postępowania (wartości instrumentalne). Te ostatnie „ubrane w słowa” mają formę przymiotnikową (np. ambitny, uczciwy) i dlatego badanym czasem trudno zorientować się, czy dotyczą one zachowań („cenię postępowanie ambitne, uczciwe”), czy cech osobowości („sądzę, że należy być osobą ambitną, uczciwą”). Badani oceniają, jak ważna jest dla nich określona wartość bez względu na to, czy myślą o cechach, czy o zachowaniach.

W ujęciu Rokeacha wartość jako przekonanie człowieka można by odnieść do wartości „tkwiących” w przedmiotach lub osobach czy będących ich cechami. Wartość jako przekonanie (struktura poznawcza) odzwierciedla wartości przysługujące przedmiotom i osobom. Wartości „tkwiące” w przedmiotach i osobach, są niezliczone, dlatego bardziej obiecujące jest badanie stosunkowo nielicznych ogólnych przekonań dotyczących wartości (por. Rokeach, 1973, s. 4-5).

Ten sposób patrzenia na wartości przyjął również Schwartz, który za R. Williamsem (1968) i Rokeachem (1973, s. 4) podkreśla, że wartości jako przekonania pełnią funkcje kryteriów, zasad czy standardów służących człowiekowi do selekcjonowania i oceniania działań, oceniania zdarzeń, ludzi, a także – samego siebie (Schwartz, Bilsky, 1987; Schwartz, 1992b; Schwartz, 2001). Według Schwartza, w literaturze przedmiotu można znaleźć przynajmniej pięć formalnych cech powszechnie przypisywanych wartościom. Są one: (1) pojęciami lub przekonaniami odnoszącymi się do: (2) pożądanых ostatecznych celów ludzkiej egzystencji lub zachowań, które (3) mają charakter ponadsytuacyjny (wykraczają poza konkretne, specyficzne sytuacje), (4) kierują procesem selekcji i oceny zachowań i zdarzeń, a także (5) są uporządkowane zgodnie z ich względną ważnością dla jednostek (tworzą indywidualne hierarchie ważności) (Schwartz, Bilsky, 1990; Schwartz, 1992b).

Hierarchiczne uporządkowanie wartości, a także stwierdzenie, że odnoszą się one do w niejednakowym stopniu pożądanых celów lub zachowań oznacza, że pewne wartości są przedkładane nad inne albo są bardziej preferowane niż inne. Dlatego można by dodać następną cechę, „pokrewną” poprzedniej: (6) wartości są preferencjami; dokładniej – wartości jako przekonania niosą informację, że coś jest przedkładane (cenione) bardziej niż coś innego. Z pewnego punktu widzenia wartości oznaczają nie wszystkie preferencje, lecz tylko te, które implikują autoteliczny stosunek podmiotu do wartości

(por. Reykowski, 1990a). Ponadto wartości traktuje się jak (7) świadome preferencje; zgodnie z koncepcją Schwartza nie może być mowy o wartościach jako o nieświadomych celach czy zasadach rządzących życiem jednostki. (8) Ponieważ preferencje wartości są względnie stałe, Schwartz (Schmitt, Schwartz i in., 1993, s. 108-109) traktuje je jak cechy osobowości. Powtórzmy: stałe przedkładanie jednych wartości nad inne jest cechą osobowości danej osoby.

Wartości różnią się od postaw przede wszystkim dwiema z wymienionych cech: są bardziej ogólne czy abstrakcyjne niż postawy (cecha trzecia z wyżej wymienionych) i postawy nie tworzą hierarchii ważności (cecha piąta).

Schwartz i Bilsky twierdzą ponadto, że są jeszcze dwie cechy, z których badacze dotychczas nie zdawali sobie sprawy. Są to: (9) interes, któremu służy realizacja określonej wartości; interesy mogą być jednostkowe (indywidualne), zbiorowe (grupowe) lub mieszane (wspólne) i (10) rodzaj motywacji, jakim kierują się ludzie realizujący wartości i osiągający cele służące ich interesom. Schwartz najwięcej uwagi poświęcił ostatniej cesze, dlatego koncepcje i badania dotyczące rodzajów motywacji są w niniejszym artykule najobszerniej opisane.

II. UNIWERSALNA TREŚĆ LUDZKICH WARTOŚCI

Twierdzenie, że wartości cenione przez ludzi mogą zawierać uniwersalne treści, wydaje się zaskakujące, ponieważ zróżnicowanie kulturowe i różnorodność warunków ludzkiej egzystencji jest bardzo duża. Przemawiające za tym argumenty są jednak przekonujące (Schwartz, Bilsky, 1987; 1990). Według tych badaczy, wartości są poznawczymi reprezentacjami trzech rodzajów uniwersalnych wyzwań, przed którymi staje każdy człowiek. Są to: (1) biologiczne potrzeby organizmu, które musi on zaspokajać; (2) konieczność harmonizowania (koordynowania) interakcji społecznych, tj. codziennych kontaktów między osobami; (3) wymagania stawiane jednostkom przez grupy i instytucje społeczne; od ich spełnienia zależy przetrwanie i pomyślność (*welfare*) grupy, a często również pomyślność i przetrwanie jednostki¹. Z ewolu-

¹ Warto zauważyć, że prof. Reykowski przedstawia w podobny sposób genezę standardów ewaluacyjnych, chociaż klasyfikacja treści standardów jest inna; por. Gołąb, Reykowski, (1985) oraz Reykowski (1990). Standardy mają trzy źródła: a) procesy organizmalne, b) oddziaływania społeczne, c) funkcjonowanie poznawcze. Tego ostatniego Schwartz nie wymienia, a oddziaływa-

cyjnego punktu widzenia sprostanie wszystkim wymaganiom ma zasadnicze znaczenie dla grup i jednostek.

Wartości są reprezentacjami owych wymagań. Mają charakter celów, do których ludzie świadomie dążą (*conscious goals*).

III. PIERWSZA WERSJA TEORII I JEJ SPRAWDZENIE

Teoria Schwartza i Bilsky'ego dotyczy treściowej struktury wartości. Wartości traktowane jako reprezentacje poznawcze (dokładniej: pojęcia) są uporządkowane w naszym umyśle według dwu zasad: a) treściowego podobieństwa i niepodobieństwa; wartości podobne są strukturalnie blisko siebie, niepodobne – daleko od siebie oraz b) zgodności-niezgodności czy konfliktu (*compatibilities and contradictions*). Dwie wartości bądź klasy wartości są pojęciowo odległe od siebie, jeśli przeciwstawiają się sobie logicznie lub w praktyce. Przeciwnym wartościom nie da się, bez popadania w sprzeczności, przypisać równocześnie wysokiej rangi; nie mogą one mieć tej samej wagi². Na przykład nie da się równocześnie realizować wartości prospołecznych i dążyć do osobistych sukcesów czy też kierować niezależnie samym sobą i być konformistą ograniczającym samego siebie. Z kolei klasy czy dziedziny wartości (*domains*) pojęciowo bliskie sobie da się równocześnie realizować, np. można zabiegać o bezpieczeństwo i dostosowywać się do wymagań otoczenia (konformizm), albo – jednocześnie dążyć do osiągnięć i kierować sobą (Schwartz, Bilsky, 1987, s. 550).

Schwartz i Bilsky założyli, że porządkując wartości według treści, należy posłużyć się trzema terminami: cel, interes i rodzaj motywacji (*goal, interest, motivational domain*). Cele mogą być instrumentalne i ostateczne; są one przejawami czyichś interesów. Interesy, jak już wspomniano, mogą być indywidualne, grupowe bądź wspólne. Motywacja do realizacji tych interesów ma swoje źródło przynajmniej w siedmiu sferach, takich jak: przyjemność (*enjoyment*), bezpieczeństwo (*security*), osiągnięcia (*achievement*), kierowanie sobą (*self-direction*), ograniczanie siebie i konformizm (*restrictive-conformity*), prospołeczność (*prosocial*) i dojrzałość (*maturity*). Wartości klasyfikowane

nia społeczne rozbija na dwa źródła: interakcje społeczne i wymagania zbiorowości.

² Por. ewangeliczne: „Żaden sługa nie może dwom panom służyć. Gdyż albo jednego będzie nienawidził, a drugiego miłował; albo z tamym będzie trzymał, a tym wzgardzi. Nie możecie służyć Bogu i Mamonie” (Łk 16, 13).

według rodzaju celów, interesów i motywacji mają zróżnicowaną wagę (Brzozowski, 1989/1996).

IV. NAJNOWSZA WERSJA TEORII I BADANIA JĄ SPRAWDZAJĄCE

Jak już wspomniano, weryfikując empirycznie wcześniejszą wersję teorii Schwartz posłużył się Skalą Wartości Rokeacha (*Value Survey*, wersja D). Ponieważ to narzędzie nie operacjonalizowało teorii w sposób satysfakcjonujący, Schwartz (1992b) skonstruował własne (*The Survey Instrument*, SI), bazujące na skali Rokeacha, ale istotnie różniące się od pierwowzoru (56 wartości SI należących do 11 dziedzin). Narzędzia tego użyto do badań międzykulturowych, przeprowadzonych w dwudziestu krajach. W każdym kraju testowano na ogół dwie próby: nauczycieli i studentów – jako tych, którzy zdaniem Schwartza najlepiej reprezentują wartości swoich kultur.

Modyfikacje teorii (Schwartz, 1992a) dotyczą zarówno liczby, jak i treści wyodrębnionych dziedzin wartości (i motywacji), a także dynamiki związków pomiędzy dziedzinami.

Zasadniczo inaczej została również ujęta relacja między celami ostatecznymi i instrumentalnymi. Jednoznaczne przypisanie pojedynczych wartości do którejś z kategorii celów okazało się artefaktem. Co było przyczyną artefaktu?

Analiza statystyczna wyników została przeprowadzona za pomocą jednej z technik skalowania wielowymiarowego (SSA, *The Smallest Space Analysis* – analiza najmniejszych przestrzeni). Technika ta konsekwentnie wyodrębniła wartości ostateczne i instrumentalne zarówno przy rozwiązaniach dwu-, trzy-, jak i czterowymiarowych. Za każdym razem jedno z dwuwymiarowych rzutowań pozwalało oddzielić wartości ostateczne od instrumentalnych³ (Schwartz, 1992b, s. 36-37).

Mimo tej empirycznej konsekwencji, można mówić o artefaktach z kilku powodów. Chociaż filozofowie i psycholodzy systematycznie odróżniają wartości ostateczne i instrumentalne, to jednak w praktyce nie ma stałego przyporządkowania cechy instrumentalności jednym wartościom, a cechy „ostateczności” – innym. Wartości ostateczne bywają używane instrumentalnie względem siebie, co zauważył już Rokeach (1973), a instrumentalne – mogą mieć dla niektórych osób znaczenie ostateczne. Potwierdzają to badania empi-

³ Przy rozwiązaniu dwuwymiarowym było jedno rzutowanie dwuwymiarowe, przy rozwiązaniu trójwymiarowym – trzy, a przy czterowymiarowym – sześć rzutowań dwuwymiarowych.

ryczne, np. Niemcy spostrzegają posłuszeństwo tak jak gdyby to była wartość ostateczna (por. Schwartz, Bilsky, 1987). Schwartz (1992b) stwierdził ponadto, że podział na wartości ostateczne i instrumentalne nie zależy od formy językowej terminów oznaczających wartości. Na przykład w próbie fińskiej wszystkie wartości miały formę rzeczownikową (w metodzie Rokeacha charakterystyczną dla wartości ostatecznych), a w Chinach i Hongkongu sam język uniemożliwiał rozróżnienie – poprzez formę – wartości instrumentalnych i ostatecznych. Mimo to również w przypadku wymienionych krajów analizy konsekwentnie doprowadziły do wyróżnienia dwu omawianych rodzajów wartości, co najprawdopodobniej daje się wytłumaczyć efektem uporządkowania wartości. Umieszczenie wartości na dwu odrębnych listach może powodować odmienne – przy każdej liście – zakotwiczenie ocen dokonywanych przez osoby badane (Schwartz, 1992b, s. 16).

V. TYPY WARTOŚCI WYODRĘBNIONE WEDŁUG SFER MOTYWACJI

Wcześniejsza wersja teorii Schwartza uwzględniała siedem typów, kategorii czy dziedzin motywacji i odpowiadających im wartości. Zmodyfikowana wersja opisuje uniwersum wartości w sposób bardziej kompletny. Tym razem wyodrębniono teoretycznie 11 typów wartości, które – po analizach empirycznych – zredukowano do dziesięciu. Dlatego w późniejszych publikacjach Schwartz pisze o 10 kategoriach wartości. Nowe typy wartości to tradycja (*tradition*), stymulacja (*stimulation*) i władza (*power*). Uwzględniono także dziedzinę wartości transcendentálnych i religijnych, którym nadano nazwę duchowość (*spirituality*). Sprecyzowano ponadto znaczenia niektórych innych typów wartości i dlatego zmieniono ich nazwy⁴. Poniżej za Schwartzem (1992b, s. 5-13) podano dokładne charakterystyki każdego z jedenastu typów.

(1) Kierowanie sobą (*self-direction*). Polega na niezależności w myśleniu i działaniu, co przejawia się w sytuacji dokonywania wyborów, czynnościach

⁴ Polskie nazwy typów wartości odnoszące się do nowej wersji teorii podano za: Schwartz (2001, s. 702); nazwy odnoszące się do starej wersji – za: Brzozowski (1989/1996, s. 17). Jedyny wyjątek dotyczy tłumaczenia angielskiego terminu *self-direction*, który w polskiej wersji *Encyklopedii Blackwella* (Schwartz, 2001) oddano za pomocą brzmiącego technicystycznie terminu SAMOSTEROWNOŚĆ. Jestem zdania, że KIEROWANIE SOBĄ brzmi w języku polskim znacznie lepiej. Wojciszke (2002) z kolei posługuje się terminem SAMOKIEROWANIE, który lepiej oddaje treść *self-direction*, ale po polsku również nie brzmi tak dobrze jak KIEROWANIE SOBĄ.

twórczych i eksploracyjnych. Schwartz wywodzi tę kategorię wartości z potrzeby sprawowania kontroli nad otoczeniem i z potrzeby kompetencji (*mastery*). Powołuje się przy tym na ustalenia Bandury (1977), Deciego (1975) i White'a (1959). Ważne są tu również: potrzeba autonomii i potrzeba niezależności w kontaktach międzyludzkich; por. Kluckhohn (1951); Kohn, Schooler (1983); Morris (1956).

(2) Stymulacja (*stimulation*). Jest to dziedzina bliska pojęciu „kierowanie sobą”. Stymulacja jako wartość prawdopodobnie wywodzi się z organicznej potrzeby różnorodności i zapotrzebowania na stymulację, które służą utrzymaniu optymalnego poziomu pobudzenia; por. Berlyne (1960); Houston i Mednick (1963). Ludzie zorientowani na stymulację poszukują (są motywowani do...) podnieć, nowości i wyzwań, jakie stawia życie, a wartości cenione przez nich to ekscytujące, urozmaicone życie i odwaga.

(3) Hedonizm (*hedonism*; wcześniej – przyjemność, *enjoyment*). Schwartz szuka źródeł hedonizmu w zaspokajaniu własnych potrzeb, przede wszystkim – potrzeb organicznych. Wartości odpowiadające tym potrzebom to przyjemność i cieszenie się życiem (*enjoing life*). Hedonizm należy odróżnić od szczęścia (*happiness*), które można osiągnąć, realizując bardzo różne wartości.

(4) Osiągnięcia (*achievement*). Ta wartość wiąże się ze sferą osobistych sukcesów, które pojawiają się, gdy jednostka postępuje zgodnie ze społecznie akceptowanymi normami czy standardami. Spełnianie tych standardów jest konieczne, jeśli jednostka chce uzyskać środki potrzebne do przeżycia, a także – utrzymywać bezkonfliktowe stosunki z innymi ludźmi i instytucjami. Osiągnięcia są tu rozumiane inaczej niż w pracach McClellanda (1953). Według McClellanda, motywacja osiągnięć polega na realizowaniu wewnętrznych (osobistych), a nie zewnętrznych (społecznych) standardów doskonałości.

(5) Władza (*power*). Schwartz sądzi, że wartość władzy ma swoje korzenie w więcej niż jednym – z trzech opisanych wcześniej – uniwersalnych wyzwań, przed którymi staje każdy człowiek. Badacz podziela opinie Durkheima i Parsonsa, według których do normalnego funkcjonowania instytucji społecznych jest potrzebny pewien stopień zróżnicowania pozycji społecznych (statusu) członków tych instytucji. Również z badań empirycznych Lonnera (1980) wynika, że tak wewnątrz każdej kultury, jak i między kulturami w kontaktach społecznych powszechnie obserwuje się relacje dominacji i podporządkowania. Aby usprawiedliwić nierówność pozycji społecznych i przekonać członków grupy, że należy akceptować to zjawisko, grupy muszą traktować władzę jak wartość. Sprawowanie władzy przez jednostki ma na celu osiągnięcie pozycji społecznej i prestiżu oraz kontrolowanie ludzi i zasobów stanowią-

cych o bogactwie (*resources*). Wartości władzy to: autorytet, bogactwo, władza społeczna, uznanie społeczne.

Łatwo zauważyć, że zarówno władza, jak i osiągnięcia to kategorie wartości odwołujące się do uznania społecznego. Różnica między nimi polega na tym, że w przypadku osiągnięć chodzi o pokazanie własnej kompetencji w konkretnych interakcjach (ambicja, osiąganie sukcesów), podczas gdy wartości władzy (np. autorytet, bogactwo) podkreślają osiągnięcie dominującej pozycji wewnątrz większych systemów społecznych, tj. grup, instytucji, struktur państwowych itp.

(6) Bezpieczeństwo (*security*). Motywacja leżąca u podstaw tego typu wartości to pewność, że jest się bezpiecznym (*safety*), harmonia i stabilność relacji społecznych, a także osobiste poczucie bezpieczeństwa. Z powyższego wynika, że można mówić o dwóch podtypach wartości bezpieczeństwa: bezpieczeństwie grupowym i indywidualnym. Są one w znacznym stopniu ze sobą związane (bezpieczeństwo grupy zapewnia bezpieczeństwo jednostce), choć niektóre z nich służą przede wszystkim grupie (bezpieczeństwo narodowe), a inne – jednostce (zdrowie). Wartości bezpieczeństwa to ponadto: porządek społeczny, bezpieczeństwo rodziny, poczucie przynależności, czystość.

(7) Przystosowanie (*conformity*; wcześniej – konformizm, ograniczanie się, *restrictive – conformity*). Ten typ wartości wiąże się z ograniczaniem własnych działań, skłonności i impulsów, które wytrącają innych z równowagi bądź im szkodzą i które naruszają powszechne oczekiwania czy normy społeczne. Nieprzystosowanie (nonkonformizm) prowadzi do zakłóceń w interakcjach międzyludzkich i w funkcjonowaniu grup. Wartości przystosowania podkreślają, że pożądane jest w codziennych interakcjach ograniczanie czy kontrolowanie nieakceptowanych skłonności. Dotyczy to szczególnie interakcji z najbliższym otoczeniem, co znajduje wyraz w takich wartościach, jak samodyscyplina, uprzejmość, posłuszeństwo, szacunek dla rodziców i ludzi starszych.

(8) Tradycja (*tradition*). Wszystkie grupy i zbiorowości ludzkie tworzą zwyczaje (*practices*) i symbole, które wyrażają ich wspólne doświadczenia. Te z kolei składają się na tradycje czy obyczaje cenione przez członków grup. Według Schwartza, tradycyjne sposoby zachowania stają się znakami grupowej solidarności, podkreślają unikalną wartość grupy i tym samym, jak można przypuszczać, przyczyniają się do jej przetrwania. Tradycje często przybierają formę rytuałów religijnych, przekonań i norm zachowania. Wartości tradycji mają motywować jednostki do respektowania i akceptacji obyczajów oraz idei związanych z daną kulturą czy religią. Mają także nakłaniać

ludzi do angażowania się w ich praktykowanie i obronę. Do tej kategorii należą wartości: poszanowanie tradycji, skromność, pobożność, umiarkowanie, akceptacja swojego losu.

(9) Duchowość (*spirituality*). Teolodzy oraz filozofowie i socjologowie religii zgodnie twierdzą, że podstawową funkcją tradycyjnych wierzeń i obyczajów jest nadawanie życiu spójności i sensu, skoro codzienne życie wydaje się bezsensowne. Religie, odpowiadając na pytanie o ostateczne znaczenie naszej rzeczywistości, odwołują się do nadprzyrodzonych sił lub istot. Z kolei idee o charakterze niereligijnym, takie jak humanizm, poszukują sensu w świetle natury.

Schwartz zakładał, że jeśli poszukiwanie ostatecznego sensu jest podstawową ludzką potrzebą, to powinna istnieć odrębna klasa wartości, które nazwał wartościami duchowymi. Jednak – według Schwartza – pewne fakty zdają się podważać to założenie. Przede wszystkim poszukiwanie sensu w sposób opisywany przez teologów i filozofów jest zbyt skomplikowane dla wielu ludzi, którzy dlatego mogą zaspokajać tę potrzebę w inny sposób, tj. koncentrując się na wartościach tradycji, bezpieczeństwa i przystosowania. Jeśli tak jest w istocie, to wartości duchowe nie byłyby zasadami, które rządzą życiem wszystkich ludzi.

Jest prawdopodobne, że duchowość opiera się na odmiennych wartościach w kulturach znacząco różniących się od siebie, tak jak kultury Wschodu i Zachodu. Dodatkowo, poczucie sensu i spójności można uzyskać nie tylko poprzez kontakt z rzeczywistością nadprzyrodzoną, ale i poprzez jedność z naturą, działania na rzecz własnej grupy, oderwanie od spraw doczesnych i osobistych pragnień czy odkrywanie swojego „prawdziwego” ja. Rozumowanie to prowadzi do wniosku, że jakkolwiek kategoria duchowości jest uniwersalna, to nie ma uniwersalnego zbioru wartości duchowych, charakterystycznego dla wszystkich ludzi. Istnieje natomiast kilka podtypów wartości duchowych. Jak sądzi Schwartz, ten stan rzeczy można rozumieć dwojako: albo cele duchowe, o których mówią teolodzy, nie są celami dla wszystkich (większości) ludzi, albo są one realizowane i wyrażane przez różne podtypy wartości. Dlatego właśnie, a także ze względu na empiryczne uzasadnienie twierdzenia o istnieniu podtypów wartości duchowych, Schwartz ostatecznie nie wyodrębnił osobnego typu wartości duchowych, a wartości, które mogłyby mu odpowiadać, włączył do typu nazwanego wartościami tradycji.

(10) Życzliwość (*benevolence*; wcześniej – prospołeczność, *prosocial*). Kategoria życzliwości to węższej zdefiniowana kategoria prospołeczności. Podczas gdy prospołeczność oznacza zainteresowanie dobrem wszystkich

ludzi, życzliwość polega na trosce o codzienne dobro osób bliskich. Wartości te Schwartz wywodzi z potrzeby pozytywnych interakcji z innymi ludźmi, ponieważ przyczyniają się one do rozkwitu grupy, a także – z organicznej (*organismic*) potrzeby afiliacji. Do kategorii tej można zaliczyć wartości: pomaganie, lojalność, wybaczenie, uczciwość, odpowiedzialność, prawdziwa przyjaźń, dojrzała miłość i inne.

(11) Uniwersalizm (*universalism*; wcześniej – dojrzałość, *maturity*). Tej kategorii teoretycznie nie przewidziano, ale pojawiała się ona konsekwentnie we wszystkich badaniach empirycznych (nad wartościami), które Schwartz przeprowadził. Obejmuje ona pozycje, które wcześniej zaklasyfikowano częściowo do kategorii wartości prospołecznych, a częściowo – do dojrzałości.

Wartości uniwersalizmu motywują ludzi do tolerancji, rozumienia i zabiegania o pomyślność (*protection for the welfare*) wszystkich ludzi i do troski o naturę. Uniwersalizm kontrastuje z życzliwością, która obejmuje tylko najbliższe otoczenie. Można przypuszczać, że wartości uniwersalizmu da się wyprowadzić z potrzeby przetrwania grup i jednostek w sytuacji, gdy człowiek wychodzi poza swoją grupę podstawową (*primary group*), a także gdy uświadamia sobie ograniczoność zasobów naturalnych. Ludzie mogą rozumieć, że nieakceptowanie innych ze względu na ich odmienność i niesprawiedliwe traktowanie obcych prowadzi do konfliktów zagrażających ludzkiemu życiu. Z kolei brak troski o środowisko naturalne może doprowadzić do zniszczenia zasobów, od których zależy życie. Kategorię uniwersalizmu tworzą m.in. takie wartości, jak szerokie horyzonty umysłowe, sprawiedliwość społeczna, równość, pokój, świat piękna, jedność z naturą, mądrość, ochrona środowiska.

Różnicę między wartościami uniwersalizmu i życzliwości można także pokazać, odwołując się do badań Triandisa (1990) nad kulturami indywidualistycznymi i kolektywistycznymi. W kulturach kolektywistycznych ostro odróżnia się dobro swoich (*ingroups*) od dobra obcych (*outgroups*); w indywidualistycznych – rozróżnienie to jest mniej wyraźne. Schwartz sądzi, że w kulturach kolektywistycznych większy nacisk kładzie się na życzliwość niż na uniwersalizm, podczas gdy w kulturach indywidualistycznych – obie wartości ceni się równie wysoko.

VI. ZASADY STRUKTURALIZUJĄCE WARTOŚCI

1. Zasada interesów

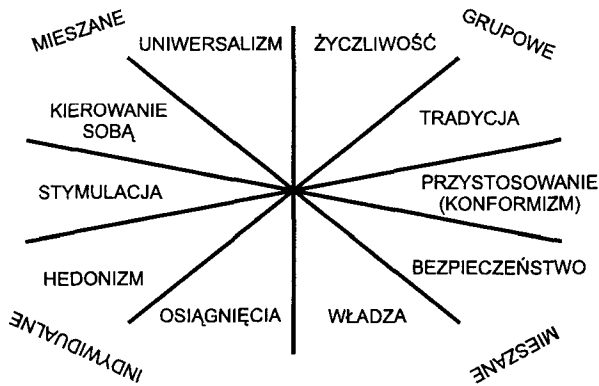
Opisane kategorie wartości tworzą strukturę kołową⁵, uporządkowaną według relacji podobieństwa–niepodobieństwa oraz zgodności–konfliktu interesów. Schwartz (1992b) umieścił te kategorie w dwuwymiarowych przestrzeniach. Rysunek 1 porządkuje je według zasady podobieństwa i zgodności interesów, które – jak już napisano – mogą być grupowe, indywidualne bądź wspólne (mieszane). Interesy grupowe są reprezentowane przez kategorie: życzliwości, tradycji i przystosowania (konformizmu); interesy indywidualne – przez kategorie Kierowania sobą, stymulacji, hedonizmu, osiągnięć i władzy; interesy wspólne – przez kategorie uniwersalizm i bezpieczeństwo. Zajmują one na schemacie (rys. 1) dwa obszary graniczne między obszarami wartości indywidualistycznych i grupowych.

2. Zasada konfliktów i zgodności

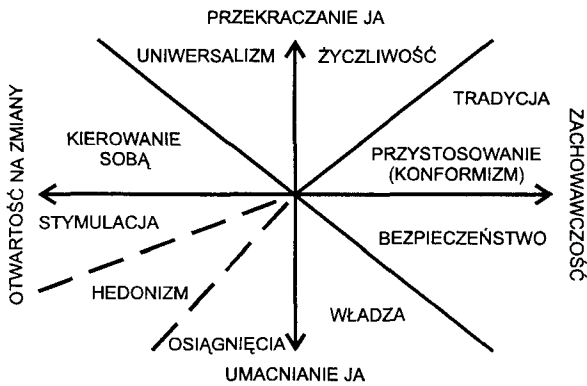
Schwartz (1992b) twierdzi, że dziesięć kategorii wartości trzeba poklasyfikować jeszcze inaczej. Można je przedstawić w dwuwymiarowej przestrzeni; bieguny odpowiadające tym wymiarom noszą nazwy: 1) przekraczanie ja – umacnianie ja⁶ (*self-transcendence, self-enhancement*) i 2) otwartość na zmiany – zachowawczość (*openness to change – conservation*). W ten sposób pojawiają się cztery obszerne metakategorie, sąsiadujące z czterema biegunami: 1) przekraczanie ja, na które składają się kategorie uniwersalizmu i życzliwości; 2) kategoria przeciwstawna do poprzedniej to umacnianie ja, łączące ze sobą wartości hedonizmu, osiągnięć i władzy; 3) otwartość na zmiany wyraża się poprzez wartości stymulacji i Kierowania sobą, a ich przeciwieństwem jest 4) zachowawczość, którą tworzą wartości bezpieczeństwa, przystosowania (konformizmu) i tradycji.

⁵ Kołową strukturę dotyczącą jedynie wartości interpersonalnych zaproponował ostatnio Locke (2000).

⁶ Wojciszke (2002, s. 179) tłumaczy je jako „wyjście poza własny interes” – „koncentracja na własnym interesie”.



Rys. 1. Uporządkowanie kategorii wartości według zasady interesów
(za: Schwartz, 1992b; zmodyfikowana Fig. 1, s. 14)



Rys. 2. Uporządkowanie kategorii wartości w dwuwymiarowej przestrzeni, którą tworzą:
OTWARTOŚĆ NA ZMIANY – ZACHOWAWCZOŚĆ i PRZEKRACZANIE JA – UMACNIANIE JA
(za: Schwartz, 1992b; zmodyfikowana Fig. 5, s. 45)

Oczywiście poszczególne kategorie, spośród dziesięciu wcześniej opisanych, są również przeciwstawne sobie, skoro na rys. 2 umieszczono je na przeciwko siebie. Przeciwstawne w tym sensie, że – jak wcześniej wspomniano – nie da się realizować ich równocześnie i nie mogą równocześnie być bardzo cenione przez jedną osobę. Nie da się na przykład pogodzić ze sobą wartości stymulacji i bezpieczeństwa czy życzliwości i hedonizmu.

Kategorie wartości leżące na diagramie obok siebie można realizować równocześnie, bez popadania w konflikty i sprzeczności. Schwartz (1992b)

wyróżnia aż dziewięć par kategorii, które można ze sobą pogodzić. Zgodne ze sobą są pary: 1) życzliwość i uniwersalizm, 2) Kierowanie sobą i uniwersalizm, 3) Kierowanie sobą i stymulacja, 4) tradycja i przystosowanie, 5) przystosowanie i bezpieczeństwo, 6) władza i osiągnięcia, 7) hedonizm i osiągnięcia, 8) hedonizm i stymulacja, 9) bezpieczeństwo i władza.

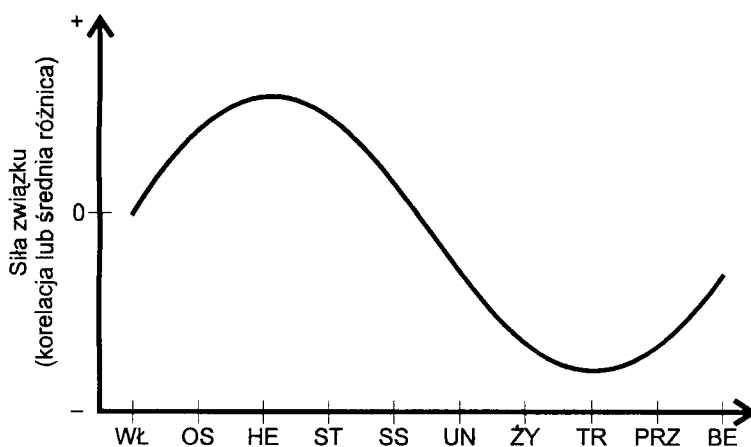
Badania Schwartza wykazały, że sześć pierwszych ma charakter uniwersalny (pojawily się razem w co najmniej 88% przebadanych prób pochodzących z różnych kultur), a trzy pozostałe – prawie uniwersalne (wystąpiły w co najmniej w 70% przebadanych prób). Trzeba dodać, że jakkolwiek względy teoretyczne i badawcze skłaniały Schwartza do ścisłego wyodrębniania kategorii, widzi on relacje między wartościami w sposób bardziej ciągły i dynamiczny. Granice między poszczególnymi kategoriami mają, jak twierdzi, charakter arbitralny i mogą – z próby na próbę – ulegać pewnym przesunięciom. Pojedyncze wartości, zwłaszcza te leżące w pobliżu umownych granic kategorii, mogą wyrażać mieszane motywacje, charakterystyczne dla sąsiadujących kategorii. Dlatego Schwartz mówi o motywacyjnym kontinuum. Można by na przykład powiedzieć, że hedonizm i stymulacja wyrażają najbardziej typowe indywidualistyczne motywacje czy interesy, a Kierowanie sobą i władza są już bliskie motywacjom mieszanym, podczas gdy bezpieczeństwo i uniwersalizm wyrażają motywacje mieszane w pełnym tego słowa znaczeniu.

VII. WARTOŚCI A INNE ZMIENNE

Konsekwencją tego, że wartości tworzą system uporządkowany według zasad podobieństwa-niepodobieństwa i zgodności-przeciwieństwa, jest charakterystyczny wzorzec powiązań między wartościami i innymi zmiennymi, traktowanymi jak przyczyny bądź skutki wartości. Wzorzec ten przybiera postać sinusoidy (por. Schwartz, 1992a, fig. 3; Schwartz, 1992b, s. 5, fig. 6), podobnej do tej, którą przedstawiono na rys. 3.

Zgodnie z tym wzorcem (zasadą, prawidłowością), jeśli znamy siłę związku (np. korelację) pomiędzy określoną kategorią wartości (np. hedonizmem) i daną zmienną (np. wiekiem osoby badanej), to możemy powiedzieć, jak silnie dana zmienna wiąże się z pozostałymi kategoriami wartości. Empiryczne badania potwierdzają poprawność tego wzorca (por. Schwartz, 1992b, s. 54-59) w przypadku takich zmiennych, jak wiek czy stopień nasilenia nacjonalizmu. Schwartz przestrzega jednak, by zależności tej nie stosować w sposób mechaniczny. Może ona być dodatkowym źródłem hipotez, ale nie

może zastępować właściwej teorii zależności między wartościami i innymi zmiennymi. Przede wszystkim z tej teorii powinno wynikać, która kategoria wartości będzie najwyżej korelowała z daną zmienną, a która – najniżej (ustalenie dwóch punktów skrajnych na sinusoidzie). Z teorii powinien także wynikać znak związku (korelacja pozytywna czy negatywna). Krzywa sinusoidalna pozwala jedynie na określenie względnej – ale już nie bezwzględnej – siły związku między zmiennymi.



WŁ – władza, OS – osiągnięcia, HE – hedonizm, ST – stymulacja, SS – samosterowność, UN – uniwersalizm, ŻY – życzliwość, TR – tradycja, PRZ – przystosowanie, BE – bezpieczeństwo

Rys. 3. Związki między kategoriami wartości i innymi zmiennymi – prototypowa krzywa sinusoidalna (za: Schwartz, 1992a, fig. 3 i 5)

Systematyczną analizę związków między wartościami i zachowaniami, układającymi się zgodnie z sinusoidalnym wzorcem, można znaleźć w jednej z nowszych prac Schwartz (1996). Przedmiotem badań autora stały się trzy zachowania: kooperacja, głosowanie w wyborach parlamentarnych i gotowość do kontaktów społecznych z członkami obcych grup.

Zachowania kooperacyjne i niekooperacyjne badano za pomocą matrycy wypłat, przypominającej matrycę z gry nazywanej dylematem więźnia. Badanych (90 studentów Uniwersytetu Hebrajskiego w Jerozolimie) łączono w pary z nieznanymi im partnerami i informowano, że mają do podziału między siebie i partnera sumę kilku szekeli (około 1 \$). Podziału należy dokonać, wybierając jedną z możliwości podanych w matrycy (tab. 1). Wybory miały

świadczyc o kooperacji bądź jej braku. W przypadku braku kooperacji jedne z wyborów świadczyły o zachowaniach rywalizacyjnych (maksymalizowanie względnej wygranej: mam nieco mniej, niż mogę, ale on nie ma nic) albo o indywidualizmie (maksymalizowanie bezwzględnej wygranej: mam maksymalnie dużo, chociaż on też coś dostaje).

Przed sformułowaniem hipotezy Schwartz rozważał konsekwencje, jakie wybór każdej opcji podziału pieniędzy (zob. tab. 1) ma dla realizacji każdej z dziesięciu kategorii wartości. Po tej analizie mógł już założyć, że przy podziale pieniędzy między siebie i innych szczególne znaczenie ma wymiar wartości nazywany tu przekraczaniem Ja–umacnianiem Ja, a zwłaszcza wartości „życzliwość” i „uniwersalizm” – związane z pierwszym biegunem podanego wymiaru – i władza oraz osiągnięcia, związane z drugim biegunem. Analiza statystyczna wyników (korelacja punktowo-dwuseryjna pomiędzy zmienną dychotomiczną „kooperacja – brak kooperacji” i każdą z dziesięciu kategorii wartości; por. rys. 4) pozwoliła stwierdzić, że skłonność do kooperacji korelowała pozytywnie z życzliwością ($r_{pbi} = 0,38$) i uniwersalizmem ($r_{pbi} = 0,32$) oraz negatywnie z władzą ($r_{pbi} = -0,37$), osiągnięciami ($r_{pbi} = -0,19$) i hedonizmem ($r_{pbi} = -0,18$). Rysunek 4 pokazuje również, że wzorzec korelacji omawianego zachowania z poszczególnymi wartościami jest zgodny z „sinusoidalną zasadą”.

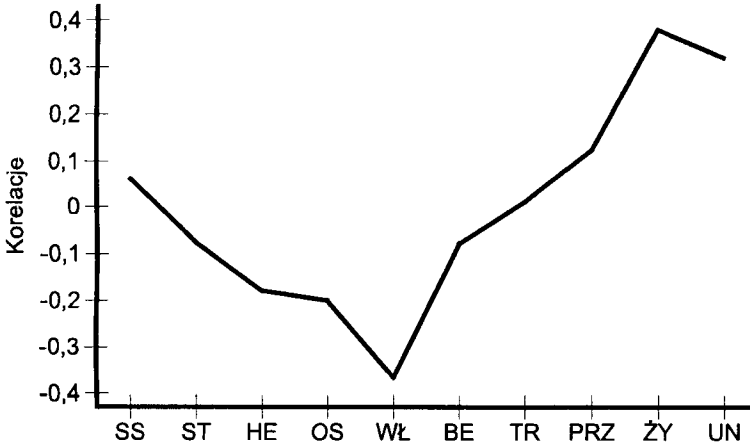
Tab. 1. Macierz wyborów (alokacje) w eksperymencie dotyczącym kooperacji

Dla:	Kooperacja	Brak kooperacji	
		Rywalizacja	Indywidualizm
Siebie	2,5 SH	2,5 SH	3,0 SH
Członka własnej grupy	2,0 SH	0,0 SH	1,0 SH

SH – szekel (waluta izraelska)

W dwu pozostałych badaniach uzyskano podobny sinusoidalny wzór zależności. Gdy uporządkowano osiem izraelskich partii na ważnym dla nich wymiarze politycznego „liberalizmu-konserwatyzmu”, a następnie zapytano badanych (reprezentatywna próba wyborców – Żydów z Izraela), na jaką partię głosowali w ostatnich wyborach, to okazało się, że głosowanie na partię liberalne wiąże się przede wszystkim z niewielkim respektem dla wartości tradycji (-0,78), a także – z niewielkim respektem dla przystosowania (-0,23)

oraz z cenieniem Kierowania sobą (0,51), stymulacji (0,42), hedonizmu (0,47) i osiągnięć (0,36)⁷.



Rys. 4. Korelacje punktowo-dwuseryjne między ważnością wartości i kooperacji – brakiem kooperacji

Gotowość izraelskich Żydów do kontaktowania się⁸ z izraelskimi Arabami (badani: 151 żydowskich nauczycieli ze szkół publicznych) była, jak przewidywał Schwartz, związana przede wszystkim z postawą tolerancji i nietolerancji. Dlatego – zgodnie z przewidywaniem – najbardziej przeciwstawnymi wartościami były wartości uniwersalizmu (korelujące pozytywnie z gotowością do kontaktów, $r = 0,40$) i tradycja (korelująca negatywnie z tą gotowością, $r = -0,41$).

Schwartz i współpracownicy (Schwartz i in. 2000) przeprowadzili także ciekawe badania dotyczące związku między wartościami i niepokojami (troskami, lękami – *worries*). Dokonał on przede wszystkim rozróżnienia między niepokojami „mikro”, dotyczącymi siebie i osób bliskich, oraz niepokojami „makro”, odnoszącymi się do społeczeństwa, świata czy wszechświata. Najogólniejsze hipotezy tych obszernych badań, w dużym stopniu potwierdzone empirycznie, dotyczyły czterech metakategorii wartości. Jak przewidywano,

⁷ Liczby oznaczają współczynniki pierwszej funkcji dyskryminacyjnej.

⁸ Gotowość do kontaktów mierzono skalą typu Bogardusa, która wychwytyje tendencje behawioralne postaw [P. B.].

niepokoje „mikro” korelują pozytywnie z umacnianiem Ja i negatywnie z przekraczaniem Ja. Z kolei niepokoje „makro” korelowały z tym wymiarem odwrotnie: negatywnie z umacnianiem Ja i pozytywnie – z przekraczaniem Ja.

W Polsce koncepcja Schwartza jest – w praktyce – prawie nieznaną. Dwa z nielicznych wyjątków to ostatnio opublikowane prace M. Kamińskiej-Feldman (2002) i A. Szuster (2002). Opierają się one na mało znanej, siedmiokategorialnej wersji teorii Schwartza. Kamińska-Feldman badała związki między wartościami, stereotypami i tzw. efektem asymetrii w spostrzeganiu dystansów między „Ja” i „innymi”. Ustaliła, że w szacowaniu dystansów Ja-Żydzi istotną rolę odgrywają dwie kategorie wartości: Autonomia intelektualna i Więzy partnerskie.

Szuster analizowała związki między wartościami i zachowaniami prospołecznymi (motywowanymi endo- i egzocentrycznie według rozróżnień wprowadzonych przez Karyłowskiego). Stwierdziła, że osoby o przewadze motywacji endocentrycznej preferowały wartości Konserwatyzmu ($R^2 = 0,054$), a osoby o przewadze motywacji egzocentrycznej – Autonomię intelektualną ($R^2 = 0,059$) i Więzy partnerskie ($R^2 = 0,047$) oraz... Konserwatyzm ($R^2 = 0,061$). Kształt zależności czy postać związku między Konserwatyzmem oraz motywacją endo- i egzocentryczną była nieco inna w każdym przypadku.

VIII. METODOLOGIA BADAŃ

Pierwsze badania Schwartz przeprowadził za pomocą Skali Wartości (*Value Survey*, VS) Rokeacha (36 wartości). W późniejszych badaniach użył innego narzędzia (*Survey Instrument*, SI⁹), które wzorował na VS. Różniło się ono od VS liczbą pozycji (56; w tym 31 wartości ostatecznych w formie rzeczownikowej i 25 – instrumentalnych w formie przymiotnikowej), a także – co ważniejsze – były one lepiej dobrane do testowanych kategorii wartości. Ważność wartości badani oceniali w inny sposób. Podczas gdy listy Rokeacha wymagały rangowania (pomiar wartości na skali porządkowej), to listy Schwartza obejmowały wartości oceniane na 9-punktowych skalach szacunkowych. Punkt 7 oznaczał tu wartości najwyższej wagi (*of supreme importance*),

⁹ Narzędzie to bywa nazywane także *Schwartz Values Inventory* (SVI); por. Schmitt i in. (1993).

0 – wartość nieważną, a 1 – sprzeczną z wartościami osoby oceniającej (*opposed to my values*), tj. „negatywną”, czyli taką, której ludzie nie chcą ani realizować, ani wyrażać poprzez własne zachowania i wybory. Można przyjąć, że pomiaru ważności dokonywano w tym przypadku na skali interwałowej. Inne, lepsze narzędzie (SI) pozwoliło Schwartzowi zmodyfikować i udoskonalić wcześniejszą wersję teorii. Badania Schwartza miały charakter międzykulturowy, co pozwalało wnioskować mu o uniwersalności wartości.

Podstawową techniką analizy statystycznej było skalowanie wielowymiarowe. Schwartz wykorzystał jedną z odmian tej techniki, służącą do analizy strukturalnej danych (SSA). W analizach opierał się na wskaźnikach podobieństwa między danymi. Dokładniej: wskaźnikami były współczynniki korelacji r Pearsona; analizy wykonał na macierzach interkorelacji. Technikę SSA (*Smallest Space Analysis*; Analiza Najmniejszych Przestrzeni) opracowali Guttman i Lingoes – zob. Guttman (1968) oraz Canter (1985), a także: Biela (1992; 1995). Interpretując wyniki SSA, Schwartz brał pod uwagę konfiguracje punktów w przestrzeni geometrycznej. Punkty – odpowiadające poszczególnym wartościom – tworzyły dające się wyodrębnić sensowne obszary. Obszary te zajmowały względem siebie wyraźnie określone miejsca w przestrzeni. Przestrzeń geometryczna (por. rys 1 i 2) była reprezentacją całego treściowego uniwersum wartości. Schwartz dzielił ją – w sposób wyczerpujący – na obszary czy regiony odpowiadające poszczególnym kategoriom wartości. Każda wartość wchodziła w skład tylko jednego regionu. Punkty odpowiadające poszczególnym wartościom były rozsiane w miarę równomiernie po całej przestrzeni. Dlatego niektóre wartości znajdujące się w pobliżu granicy regionów korelowały silniej z wartościami z sąsiednich regionów niż z wartościami z własnego regionu. Nie zmieniało to faktu, że wartości tworzące jeden region były spójne treściowo.

Hipotezy dotyczące struktury wartości sprawdzano w ten sposób, że porównywano regiony wyodrębnione empirycznie z regionami przewidywanymi na podstawie teorii; te ostatnie przedstawiono na rys. 1 i 2. Aby uznać, że region wyodrębniony empirycznie potwierdza istnienie określonej kategorii wartości, musiały zostać spełnione trzy kryteria: 1) region empiryczny musiał obejmować co najmniej 60% wartości przypisanych mu *a priori*, 2) nie mógł zawierać więcej niż 33% wartości należących do innych regionów (dotyczących kategorii wartości), 3) ponieważ część pojedynczych wartości, w związku z ich treściową niejednoznacznością, mogła zostać zaliczona *a priori* do dwu różnych, sąsiadujących ze sobą regionów (odpowiadających kategoriom wartości), niektóre wartości miały znaczenia pierwotne (należy do kategorii

X) i wtórne (należy do kategorii Y), stąd wprowadzone zostało trzecie kryterium, „wymagające”, aby przynajmniej 70% wartości tworzących dany region miało pierwotne lub wtórne znaczenie zgodne z tą kategorią. Regiony mieszane, w odróżnieniu od „czystych” treściowo, Schwartz wyodrębniał na podstawie tylko dwóch z wyżej wymienionych kryteriów: pierwszego – region zawiera co najmniej 50% wartości przypisanych mu *a priori* – i trzeciego – 70% wartości w danym regionie ma znaczenie pierwotne lub wtórne, zgodne z określoną kategorią.

Wyniki badań międzykulturowych pokazały, że podobne struktury wartości powtarzają się w różnych krajach. Tym niemniej są także wyjątki. Specyficzną strukturę wartości Schwartz odkrył w Chinach, gdzie przebadano kilka różnych prób. W tym kontekście pojawia się problem: jak – analizując wyniki pojedynczych prób – określić, czy odmienna od modelowej struktura wartości to efekt błędów pomiaru, czy też faktyczna różnica kulturowa. Schwartz (1992a) poleca dwa sposoby postępowania. Po pierwsze, można tę samą próbę przebadać dwukrotnie w krótkim odstępie czasowym (test-retest). Po drugie, jeśli próba jest dość liczna (około 300 osób lub więcej), można losowo podzielić ją na dwie części i na każdej z nich przeprowadzić skalowanie wielowymiarowe. Taką próbę można dzielić losowo nawet wiele razy.

Jeśli opisane sposoby postępowania doprowadzą do zgodnych rezultatów, można sądzić, że odchylenia od teoretycznego wzorca są uwarunkowane kulturowo. Jeżeli zaś za każdym razem uzyskamy odmienne struktury, to najprawdopodobniej mamy do czynienia z błędami pomiaru.

Z oszacowań Schwartz'a wynika, że około 10-12% pojedynczych wartości (tj. 6-7 pozycji) „przechodzi” z regionu do regionu (czyli z jednej kategorii wartości do drugiej) jedynie przez przypadek (losowo). Dwie trzecie tych przesunięć to przesunięcia do sąsiedniego, pokrewnego treściowo regionu (kategorii wartości).

Koncentrując się na teorii Schwartz'a, nie wspominałem dotychczas o właściwościach psychometrycznych narzędzia używanego do pomiaru wartości. Schwartz, jak wcześniej tu napisano, traktuje wartości (preferencje wartości) jak stałe cechy (*value priorities as traits*). Założenie to należałoby sprawdzić najpierw empirycznie, co w istocie uczyniono (Schmitt i in. 1993). Autorzy przyjęli, że przy pomiarze cech osobowości niepełna stabilność cechy (testowo-retestowa) spowodowana jest przynajmniej trzema czynnikami: a) losowym błędem pomiaru, b) rzeczywistą, prawdziwą zmianą, której uległa cecha w okresie między testem i retestem, c) efektem sytuacji i /lub efektem interakcji między osobą i sytuacją. W tym ostatnim przypadku chodzi o zmiany

w poznawczych, emocjonalnych i behawioralnych dyspozycjach jednostki wywołane samą sytuacją pomiaru. Zmiany te powinno się traktować jak zjawiska systematyczne i rzetelne, a zatem, dokonując pomiaru, nie należy ich ignorować. Dlatego, według tych autorów, jednostką pomiaru nie jest „osoba”, ale – „osoba w sytuacji”.

Rozróżnienie to jest niebagatelne dla współczesnej teorii testów. Podczas gdy klasyczna teoria testów Lorda i Novicka z roku 1968 zakłada, że wynik pomiaru (obserwowalna zmienna) daje się rozbić tylko na dwie składowe: wynik prawdziwy albo ukrytą (latentną) cechę i na losowy błąd pomiaru, to nieklasyczna teoria Steyera (1987; Steyer i in. 1992) oddaje dokładniej rzeczywistość pomiaru. Steyer proponuje modele, które nazywa modelami ukrytych stanów-cech (*latent state-trait models*). Według niego, wynik prawdziwy nie jest cechą, lecz stanem¹⁰. W modelu Steyera błąd pomiaru jest także brany pod uwagę.

Schmitt i in. (1993), wykorzystując analizę równań strukturalnych, sprawdzili, która klasa modeli – klasyczne czy nieklasyczne – lepiej pasuje przy pomiarze wartości. Analizy pokazały, że gorszy jest model klasyczny (ukrytej czy latentnej cechy), a lepszy – bardziej dopasowany – nowy model (ukrytego stanu-cechy).

Trzeba pamiętać, że do przeprowadzenia tego rodzaju analiz musimy dysponować co najmniej dwoma pomiarami tych samych zmiennych, mierzonych co najmniej dwiema metodami. Dwie połówki jednego testu mogą być traktowane jak dwie metody pomiaru.

Autorzy (Schmitt i in. 1993) ponadto ustalili, że poszczególne podskale SVI są bardzo rzetelne. Współczynniki rzetelności dla podskal wahały się od 0,70 do 0,90 (ustalono je na podstawie analizy równań strukturalnych); osiem spośród dziesięciu podskal przekroczyło wartość 0,80. Największą część wariacji pomiaru można było przypisać preferencjom wartości, które traktowano jak cechy, albo – inaczej – stałym różnicom między osobami, dotyczącym preferencji wartości. Małe, lecz istotne części wariacji odnoszące się do indywidualnych różnic między w preferencjach wartości przypisano sytuacji, w jakiej znalazły się osoby wypełniające kwestionariusz (SVI), oraz interakcji między osobami i sytuacją.

¹⁰ Dokładniej: jest ukrytym stanem osoby znajdującej się w określonej sytuacji („a latent state characterizing the person – in – the – situation”) Schmitt i in. (1993).

IX. OCENA STOPNIA UNIWERSALNOŚCI STRUKTURY

Najistotniejsze pytanie w badaniach Schwartza dotyczy stopnia uniwersalności struktury wartości ludzkich. Jego badania, przeprowadzone w kilkudziesięciu krajach i obejmujące próby różniące się pod względem kultury, języka, miejsca zamieszkania, religii i rasy, potwierdzają istnienie przynajmniej dziesięciu typów wartości powiązanych identycznymi relacjami zgodności i konfliktów. Uniwersalność tych dynamicznych powiązań między wartościami można tłumaczyć m.in. uniwersalnością warunków społecznych.

Sekwencja zdarzeń wyglądałaby tak. Realizacja określonych wartości prowadzi na ogół we wszystkich kulturach do takich samych następstw. Chodzi o praktyczne, psychologiczne i społeczne konsekwencje związane z realizacją poszczególnych typów wartości. Doświadczenie owych konsekwencji prowadzi z kolei do przeżywania wartości jako zgodnych bądź sprzecznych, tj. pozostających ze sobą w konflikcie. Doświadczenie zgodności bądź sprzeczności między wartościami ma niemal uniwersalny charakter.

Schwartz (1992a) podkreśla, że nie chodzi mu o względną ważność wartości (czyli ich hierarchię), bo ta – według niego – jest bardzo zmienna, lecz o opisaną wyżej strukturę, która ma prototypowy charakter (s. 47). Oczywiście w poszczególnych grupach osób można zaobserwować odstępstwa od prototypu. Ich struktury wartości zmieniają się wraz z upływem czasu, co ma swoje źródło w zmieniających się warunkach społecznych. Przemiany te mogą zachodzić szybko w wyniku gwałtownych zmian ekonomicznych, politycznych, technologicznych czy nieoczekiwanych zagrożeń bezpieczeństwa. Dane, którymi dysponuje Schwartz, dowodzą na przykład, że w państwach ogarniętych rewolucjami społecznymi zanika prototypowa opozycja między wartościami uniwersalizmu i bezpieczeństwa (por. rys. 1). Ale w kilka lat później, gdy sytuacja polityczna i społeczna ustabilizuje się, powraca przeciwieństwo między tymi wartościami. Schwartz dodaje, że nawet w przypadku znacznych różnic między grupami nie zmienia się najogólniejsza struktura wartości związana z dwoma podstawowymi wymiarami: przekraczaniem ja–umacnianiem ja i zachowawczością–otwartością na zmiany (rys. 2).

Stale odstępstwa od prototypu zaobserwowane w Chinach (podprototyp) są, jak sądzą badacze (Zhi-gang, 1990), spowodowane długotrwałym oddziaływaniem trzech religii mających wpływ na chińską kulturę: taoizmu, konfucjanizmu i buddyizmu. Trzy kategorie wartości charakterystyczne dla Chińczyków to: 1) harmonia społeczna (*social harmony*) – wiązana z taoizmem, 2) prawe postępowanie wobec innych (*virtuous interpersonal behavior*) – wiąża-

ne z konfucjanizmem oraz 3) harmonia wewnętrzna i międzyludzka – wiązana z buddyzmem. Interesujące, że tych „chińskich” kategorii wartości nie zaobserwowano w Hongkongu, Japonii ani na Tajwanie.

Trudno – jak dotąd – znaleźć regułę, która wyjaśniałaby odstępstwa od idealnej struktury. Największe odstępstwa od prototypu znalazł przecież Schwartz w tak różnych krajach, jak Chiny, Estonia, Hongkong, Polska, Tajwan i Zimbabwe. Schwartz przypuszcza, że wszystkie wymienione kraje podlegają w mniejszym stopniu wpływom kultury Zachodu niż pozostałe, w których tak dużych różnic nie zauważono (tzn. w Australii, Brazylii, Finlandii, Grecji, Hiszpanii, Holandii, Izraelu, Włoszech, Japonii, Niemczech, Nowej Zelandii, Portugalii, Stanach Zjednoczonych, Wenezueli). Jednak chociażby zestawienie wielowiekowych tradycji kulturowych Polski i Japonii podważa – według mnie – przedstawioną interpretację. Polska należała – i należy – do kultury Zachodu, podczas gdy związki Japonii z tą kulturą są stosunkowo nowe.

*

Trudno przecenić znaczenie teorii struktury wartości, którą stworzył Schwartz. Wnosi ona tak potrzebny ład w psychologiczne badania nad wartościami. Staje się źródłem ważkich hipotez, które są w pełni weryfikowalne. Na prawdziwe uznanie zasługują: odkrycie dwóch ogólnych wymiarów wartości, przekonująca kategoryzacja treści wartości (dziesięć kategorii) i powiązanie ich ze sferą interesów czy motywacji, a także relacjami zgodności-opozycji i podobieństwa-niepodobieństwa. Można by rzec, że Schwartzowi udało się wskazać uniwersalia w sferze wartości. Ich występowanie autor uzasadnia niezmiennymi cechami: natury ludzkiej, grup społecznych i instytucji oraz relacji interpersonalnych. Oczywiście oprócz cech niezmiennych istnieją także cechy zmienne, które modyfikując struktury wartości, odsuwają je od prototypu.

Odwołując się do tych modyfikacji, można podważać twierdzenie o istnieniu prototypu dotyczącego treściowej struktury wartości. W tym kontekście można powołać się na wyjątek, jakim są wartości Chińczyków. Dalsze badania prowadzone w innych miejscach kuli ziemskiej mogą dostarczyć kolejnych takich wyjątków. Nie zmienia to faktu, że będą to wyjątki od ogólnej reguły, a nie reguła składająca się z wyjątków.

Schwartz zauważa, że znając prototypową strukturę wartości można z większym zrozumieniem analizować odstępstwa od tej struktury, charakte-

rystyczne dla poszczególnych kultur, narodów czy grup społecznych. Znajomość ogólnej, treściowej struktury wartości pozwala także podjąć prace nad teorią, która łączyłaby wartości (ich ważność) ze zmiennymi środowiskowymi, postawami i zachowaniem się ludzi.

Uważam, że należy ponadto sprawdzić, czy narzędzie stosowane przez Schwartza (*Survey Instrument*) nie naśladuje niepotrzebnie struktury *Value Survey* Rokeacha, które służyło przecież do badania wartości ostatecznych i instrumentalnych. Podział ten został empirycznie zakwestionowany. Mimo to w narzędziu Schwartza nadal mamy wartości w formie rzeczownikowej („ostateczne”) i przymiotnikowej („instrumentalne”). Schwartz twierdzi, że niekiedy „przełożenie” formy rzeczownikowej na przymiotnikową i *vice versa* nie jest możliwe, a ponadto prowadzi do drobnych zmian w znaczeniu wartości. Uważam jednak, że jest to raczej racjonalizacja niż racjonalny argument przeciwko ujednoczeniu narzędzia pod względem formy. Drobne zmiany w znaczeniu wartości nie powinny podważyć całej teorii; gdyby tak się stało, świadczyłyby to źle o teorii.

Schwartz wyklucza pośrednio możliwość istnienia uniwersalnej hierarchii wartości, tzn. wyklucza możliwość prototypowego uporządkowania czy prototypowej hierarchii wartości. Tym samym – podobnie jak wielu psychologów – zdaje się nie wierzyć w zapewnienia Schelera i innych myślicieli, że taka hierarchia istnieje. Być może Schwartz ma rację. Wówczas twierdzenia filozofów można by uznać za kulturowe złudzenie, polegające na uogólnianiu hierarchii ważności charakterystycznej dla jednego kręgu kulturowego czy może nawet – jednej grupy na wszystkie kręgi kulturowe (wszystkich ludzi). Filozofowie zapewne odpowiedzieliby, że każdy, kto na podstawie badań psychologicznych wnioskuje o filozoficznych teoriach wartości, popełnia błąd naturalizmu. Kontrargumentując, psychologowie mogliby zauważyć, że jeśli coś (tu: wartości) nie ma konsekwencji uchwytnych empirycznie, jest prawdopodobnie fikcją. Ujmując rzecz bardziej filozoficznie – to coś nie ma empirycznego znaczenia, choć może mieć jakieś inne. Jednak – o ile wiadomo – nikt w naukach empirycznych bezpośrednio tej sprawy nie badał. Być może wśród różnorodności ludzkich hierarchii wartości dałoby się znaleźć hierarchię prototypową, podobnie jak z chaosu preferencji Schwartzowi udało się wyprowadzić niemal uniwersalne prawidłowości. Istnienie prototypowej hierarchii mogłoby być uwarunkowane tymi samymi czynnikami, co istnienie uniwersalnej treściowej struktury wartości.

BIBLIOGRAFIA

- Bandura, A. (1977). Self efficacy: Toward a unifying theory of behavioral change. *Psychological Review*, 84, 191-215.
- Berlyne, D. E. (1960). *Conflict, arousal and curiosity*. New York: McGraw-Hill.
- Biela, A. (1992). *Skalowanie wielowymiarowe jako metoda badań naukowych*. Lublin: Towarzystwo Naukowe Katolickiego Uniwersytetu Lubelskiego.
- Biela, A. (1995). *Skalowanie wielowymiarowe w analizach ekonomicznych i behawioralnych*. Lublin: Norbertinum.
- Brzozowski, P. (1989/1996). *Skala Wartości (SW). Polska adaptacja Value Survey M. Rokeacha*. Warszawa: Pracownia Testów Psychologicznych Polskiego Towarzystwa Psychologicznego.
- Canter, D. E. (1985). *Facet theory: Approaches to social research*. New York: Springer Verlag.
- Deci, E. L. (1975). *Intrinsic motivation*. New York: Plenum Press.
- Gołąb, A., Reykowski, J. (1985). *Studia nad rozwojem standardów ewaluacyjnych*. Wrocław: Ossolineum.
- Guttman, L. (1968). A general nonmetric technique for finding the smallest coordinate space for a configuration of points. *Psychometrika*, 33, 469-506.
- Houston, J. P., Mednick, S. A. (1963). Creativity and the need for novelty. *Journal of Abnormal and Social Psychology*, 66, 137-141.
- Kamińska-Feldman, M. (2002). Związki poznawczej indywiduacji z efektem asymetrii w spostrzeganiu dystansów JA – INNI jako miara stereotypów społecznych. W: M. Lewicka, J. Grzelak (red.), *Jednostka i społeczeństwo*. Gdańsk: GWP, s. 185-198.
- Kluckhohn, C. (1951). Values and values orientations in the theory of action: An exploration in definition and classification. W: E. S. T. Parsons (red.), *Toward a general theory of action*. Cambridge, MA: Harvard University Press.
- Kohn, M. L., Schooler, C. (1983). *Work and personality*. Norwood, NJ: Ablex.
- Locke, K. D. (2000). Circumplex scales of interpersonal values: Reliability, validity, and applicability to interpersonal problems and personality disorders. *Journal of Personality Assessment*, 75(2), 249-267.
- Lonner, W. J. (1980). The search for psychological universals. W: W. L. H. C. Triandis (red.), *Handbook of cross-cultural psychology*. Boston: Allyn & Bacon. Perspectives, vol. 1.
- McClelland, D. C., Atkinson, J. W., Clark, R. A., Lowell, E. L. (1953). The achievement motive. New York: Appleton – Century – Crofts.
- Morris, C. (1956). *Varieties of human value*. Chicago: University of Chicago Press.
- Pismo Święte Starego i Nowego Testamentu (Biblia Tysiąclecia)* (2000). Warszawa–Poznań: Przegląd Ridear's Digest–Wydawnictwo Pallottinum.
- Reykowski, J. (1990a). Wstęp. W: J. Reykowski, N. Eisenberg, E. Staub (red.), *Indywidualne i społeczne wyznaczniki wartościowania* (s. 7–10). Wrocław: Ossolineum.
- Reykowski, J. (1990b). Rozwój moralny jako zjawisko wielowymiarowe. W: J. Reykowski, N. Eisenberg, E. Staub (red.), *Indywidualne i społeczne wyznaczniki wartościowania* (s. 33-58). Wrocław: Ossolineum.
- Rokeach, M. (1973). *The nature of human values*. New York: The Free Press.

- Schmitt, M. J. i in. (1993). Measurement models for the Schwartz Values Inventory. *European Journal of Psychological Assessment*, 9(2), 107-121.
- Schwartz, S. H. (1992a). *Studying human values* (materiały powielane).
- Schwartz, S. H. (1992b). Universals in the content and structure of values: Theoretical advances and empirical tests in 20 countries. *Advances in Experimental Social Psychology*, 25, 1-65.
- Schwartz, S. H. (1996). Value priorities and behavior: Applying a theory of integrated value systems. W: C. Seligman, J. M. Olson, M. P. Zanna (red.), *The psychology of values. The Ontario Symposium*. Mahwah, New Jersey: Lawrence Erlbaum Associates. Publishers, vol. 8, 1-24.
- Schwartz, S. H. (2001). Wartości. *Psychologia społeczna*. W: M. Hewstone (red.), *Encyklopedia Blackwella* (s. 701-704). Warszawa: Wydawnictwo Jacek Santorski & CO.
- Schwartz, S. H., Bilsky, W. (1987). Toward a universal psychological structure of human values. *Journal of Personality and Social Psychology*, 53(3), 550-562.
- Schwartz, S. H., Bilsky, W. (1990). Toward a theory of the universal content and structure of values: Extensions and cross-cultural replications. *Journal of Personality and Social Psychology*, 58, 878-891.
- Schwartz, S. H., L. Savig i in. (2000). Worries and values. *Journal of Personality*, 68(2), s. 309-346.
- Steyer, R. (1987). Konsistenz und Spezifität: Definition zweier zentraler Begriffe der Differentialen Psychologie und ein einfaches Modell zu ihrer Identifikation (Consistency and specificity: Definition of two central concepts of Differential Psychology and a simple model for their identification). *Zeitschrift für Differentielle und Diagnostische Psychologie*, 8, 245-258.
- Steyer, R., D. Ferrig i in. (1992). States and traits in psychological assessment. *European Journal of Psychological Assessment*, 2, 79-98.
- Szuster, A. (2002). Orientacje prospołeczne a preferowanie wartości (w kategoryzacji Shaloma Schwartza). W: M. Lewicka, J. Grzelak (red.), *Jednostka i społeczeństwo*. Gdańsk: GWP, s. 199-216.
- Triandis, H. C. (1990). Cross-cultural studies of individualism and collectivism. W: J. Berman (red.), *Nebraska Symposium on Motivation*. Lincoln: University of Nebraska Press, s. 41-133.
- White, R. W. (1959). Motivation reconsidered: The concept of competence. *Psychological Review*, 66, 297-333.
- Williams, R. M., Jr. (1968). Values. W: E. Sills (red.), *International Encyclopedia of the social sciences*. New York: MacMillian.
- Wojciszke, B. (2002). *Człowiek wśród ludzi. Zarys psychologii społecznej*. Warszawa: Wydawnictwo Naukowe Scholiar.
- Zhi-gang, W. (1990). *Value structures in China: Within- and cross-cultural comparisons. The 10th International Association of Cross-Cultural Psychology Congress, Nara, Japan*.

THE UNIVERSAL CHARACTER OF THE STRUCTURE OF VALUES:
SHALOM H. SCHWARTZ CONCEPTION

S u m m a r y

The article presents the Israeli researcher Shalom H. Schwartz's conception of a universal structure of values, which is the most significant theory of values worked out in recent years. Schwartz convincingly tested it in cross-cultural studies carried out in several dozen countries belonging to all the most important cultural circles. According to Schwartz the contents of human values – and more precisely: the contents of rather general categories of values and relations between categories – are universal. The cause of their universal character is the uniformity of human condition determined by biological needs and social living conditions of individuals and societies. Schwartz argues that values may be classified according to the interests they serve. Realization of values may serve the interests of an individual, or a group, or both at the same time. This criterion led to distinguishing 10 universal categories of values: 1. directing oneself, 2. stimulation, 3. hedonism, 4. achievements, 5. power, 6. security, 7. adjustment, 8. tradition, 9. kindness, 10. universalism. The third criterion for classification of values is the rule of conflicts and agreement between them. Values are in conflict if they may not be realized at the same time, and in agreement – if this is possible. The last criterion allows distinguishing four meta-categories of values: consolidation of the I – transgressing the I – and being open to changes – conservatism.

In the article also studies are described that show systematic, foreseeable on the basis of Schwartz's theory, connections between values, behaviours and attitudes.

Also some psychometric properties are given of the English version of the tool Schwartz uses for studies of values (*Schwartz Value Inventory, SVI*). They were assessed by means of analysis of structural equations.