

KRYSTYNA SKARŻYŃSKA

POSZUKIWAĆ PRZYJACIÓŁ CZY ZDOBYWAĆ MAJĄTEK?
CELE ŻYCIOWE A ZADOWOLENIE Z ŻYCIA

Ważnym atrybutem ludzkich zachowań jest ich celowość, ukierunkowanie na realizację określonych zadań – bardziej lub mniej odległych – i ogólnych celów, wartości czy ideałów. Realizując kolejne zadania i plany życiowe, przeżywamy różne stany emocjonalne: jesteśmy zwykle zadowoleni i radośni, gdy osiągamy zamierzone cele, a smutni i ponurzy, gdy na drodze do ich osiągnięcia coś nam się nie udaje, przeżywamy porażkę, a upragniony cel – oddala się. Do niedawna badacze subiektywnego dobrostanu psychicznego sądzili, iż ogólny bilans przyjemności i przykrości, wynikający z sukcesów i porażek przy realizacji dowolnych celów jednostki, najlepiej wyjaśnia poziom zadowolenia z życia (por. Diener, Diener, 1995; Diener i in. 1999; Kahneman, Diener, Schwartz, 1999). W tym hedonistyczno-afektywno-ilościowym podejściu do zadowolenia z życia nie interesowano się rodzajem realizowanych przez człowieka celów. Dopiero w latach dziewięćdziesiątych psychologowie akademicy podjęli próby zbadania i wyjaśnienia związków między rodzajem osobistych dążeń i realizowanych celów jednostki a zadowoleniem z życia (por. Brown, Smith, 1992; Dittmar, 1992; Emmons, 1991, 1992, 1996; Furnham, Argyle, 1998; Kasser, Ryan, 1993, 1996, 2001; Richins, Davson, 1990, 1992; Seligman, 2002; Waterman, 1993)). Ten nowy nurt badań jest zróżnicowany teoretycznie, ale wspólne jest w nim – bardziej lub mniej wyraźne u poszczególnych autorów – nawiązanie do filozoficznego pojęcia eudajmonii, czyli poczucia sensowności własnego życia, jego wartości z punktu widzenia „prywatnej teorii Ja”, rozwoju własnej indywidualności i uniwersalnych ludzkich potrzeb.

Jakościowe i hedonistyczne miary psychologicznego dobrostanu korelują ze sobą niezbyt silnie, ale mają podobne korelaty społeczno-demograficzne i osobowościowe (Ryan, Deci, 2001). W najnowszych badaniach dobrostanu próbuje się łączyć oba omawiane podejścia, stosując zarówno miary hedonistyczne (np. nastrój, bilans doznań afektywnych czy ogólne uczucie satysfakcji z życia), jak i eudajmonistyczne (poczucie sensowności własnego życia, poziom realizacji różnych celów) por. McGregor, Little, 1998; Ryan, Deci, 2001; Skarżyńska, 2003.

Punktem wyjścia kilku poważnych badań na temat związków między różnymi celami życiowymi a dobrostanem psychicznym są założenia humanistyczno-egzystencjalnego nurtu w psychologii (Fromm, 1995; Maslow, 1954; Rogers, 1961) oraz teoria samookreślenia (*self-determination theory*), Deciego i Ryana (1985). Zgodnie z tym podejściem można wyróżnić dwa typy celów i wartości: wewnętrzne (*intrinsic*) i zewnętrzne (*extrinsic*). Wartości (cele) wewnętrzne: samoakceptacja, afiliacja, poczucie wspólnoty motywują ludzi do angażowania się w działania, i z dużym prawdopodobieństwem będą zaspokajając ich podstawowe psychologiczne potrzeby (autonomię, kompetencję i bliskość w relacjach z ludźmi), a więc są one korzystne dla ich dobrostanu psychicznego. Wartości (cele) zewnętrzne, takie jak sukces materialny, sława, dobry *image*, są natomiast skoncentrowane na porównaniach z innymi i prowadzą do angażowania się w aktywności, których rezultaty często naruszają podstawowe ludzkie potrzeby: zakłócają poczucie bezpieczeństwa, autentyczności, przynależności, miłości.

Badania prowadzone w latach dziewięćdziesiątych XX w. w USA wyraźnie pokazują, iż osoby zorientowane na wartości zewnętrzne – zgodnie z przewidywaniami teoretycznymi – mają niższy poziom samorealizacji, są mniej zadowolone z życia, bardziej depresyjne, mają wyższy poziom lęku, rzadziej doświadczają pozytywnego afektu, są bardziej narcystyczne i mają więcej problemów niż osoby skoncentrowane na realizacji wartości wewnętrznych (Kasser, Ryan, 1996, 2001; Sheldon, Kasser, 1998; Williams i in. 2000). Wyniki te zreplikowano w Niemczech (Schmuck, Kasser, 2000), Korei Południowej (Kim, Kasser, Lee, w druku – cyt. za: Kasser, Ahuvia, 2002), Singapurze (Kasser, Ahuvia, 2002) oraz w Rosji (Ryan i in. 1999).

Pod koniec lat dziewięćdziesiątych XX w. pojawiły się próby innego wyjaśnienia przedstawionych rezultatów. Pierwsza z nich zwraca uwagę na to, iż związek między wartościami zewnętrznymi, zwłaszcza materialistycznymi, a niskim dobrostanem psychicznym może być wynikiem frustracji w realizacji tych zewnętrznych celów (dużych pieniędzy, sławy, władzy), słabej sprawnoś-

ci w osiągnięciu tych celów, a nie – jak wcześniej przypuszczano – rezultatem frustracji podstawowych potrzeb, wynikającej z działalności nastawionej na realizację celów zewnętrznych (por. Oishi i in. 1999). Podkreśla się, iż cele zewnętrzne są trudniejsze do osiągnięcia, bowiem ich miary są bardziej obiektywne i jednoznaczne niż miary celów wewnętrznych; trudniej jest więc przekonywać siebie samego, że się je osiągnęło. Nastawienie na wartości materialistyczne jest szczególnie bolesne dla osób biednych i niewydukowanych (La Barbera, Gurhan, 1997). Jednak z większości znanych mi badań wynika, iż ambicje materialistyczne i nastawienie na cele zewnętrzne (np. na zdobycie władzy) – nawet wtedy, gdy są z sukcesem realizowane – mają albo negatywne znaczenie dla dobrostanu psychicznego jednostki, albo nie są z nim związane (Kasser, Ryan, 1993, 1996, 2001; Furnham, Argyle, 1998; Sheldon, Kasser, 1998; Zalewska, 2002).

Inna próba wyjaśnienia negatywnego związku między nastawieniem na realizację celów zewnętrznych (zwłaszcza dążenia do pieniędzy, posiadania dóbr materialnych i władzy) a dobrostanem psychologicznym jednostki odwołuje się do pojęcia rozbudowania nieadekwatnych oczekiwań. Otóż zewnętrznie motywowani „materialiści” sądzą, iż za pomocą dóbr materialnych, pieniędzy lub/władzy będą mogli zrealizować wszystkie inne ważne dla nich cele i osiągnąć szczęście (McIntosh, Martin, 1992; Richins, Davson, 1990, 1992). Co więcej, przywiązują oni duże znaczenie do tego, aby obiekty ich dążeń i pożądań w pełni, perfekcyjnie zaspokajały ich potrzeby. Jeśli nie są perfekcyjnie satysfakcjonujące, odrzuca się je jako odbiegające od ideału i goni za następnymi (McCracken, 1986; Górnik-Durose, 2002).

Trzecia próba wyjaśnienia związków między rodzajem akceptowanych wartości a dobrostanem psychicznym wiąże się z uwzględnianiem roli środowiska jako zmiennej pośredniczącej w tym związku (Sagiv, Schwartz, 2000). Związki między typem wartości jednostki a jej dobrostanem zależą od tego, czy środowisko akceptuje te wartości i dostarcza wsparcia dla ich realizacji, czy je odrzuca; natomiast sam rodzaj wartości jest dla dobrostanu jednostki bez znaczenia. Hipotezę taką częściowo potwierdzają badania studentów biznesu i psychologii prowadzone przez Sagiva i Schwartza. Autorzy założyli, iż w każdym z tych środowisk studenci otrzymują wsparcia dla innego typu wartości: władza i osiągnięcia finansowe (czyli wartości zewnętrzne) powinny być bardziej wzmocnione społecznie wśród studentów biznesu, zaś życzliwość, dobroczynność, uniwersalizm – wśród studentów psychologii. Oczekiwali w związku z tym, iż wyższy poziom dobrostanu psychicznego będą mieć studenci biznesu, nastawieni na wartości zewnętrzne, oraz studenci psycholo-

gii, nastawieni na cele wewnętrzne. Okazało się, iż wartość władzy była silnie skorelowana z dobrostanem studentów biznesu, a nie miała znaczenia dla dobrostanu studentów psychologii; korelacje dla związku między wartością życzliwości a dobrostanem były nieistotne w obu grupach, zaś wartości uniwersalizmu korelowały negatywnie z dobrostanem studentów biznesu.

Najnowsze badania, uwzględniające różne miary dobrostanu psychicznego i fizycznego, prowadzone wśród studentów biznesu w Singapurze, gdzie nastawienie na wartości materialistyczne jest wyraziste i społecznie wzmacniane, nie potwierdziły hipotezy Sagiva i Schwartza (Kasser, Ahuvia, 2002). Nawet w środowisku wysoko ceniącym wartości materialistyczne (zewnętrzne), osoby, które silnie zinternalizowały owe wartości, są mniej szczęśliwe i przeżywają więcej niezadowolenia w różnych sferach życia, czują się mniej witalne, są bardziej lękowe, mają więcej symptomów fizycznych (gorsze zdrowie) i więcej dni nieszczęśliwych niż osoby z tego samego środowiska, nastawione bardziej „wewnętrznie”: na samoakceptację, osobisty rozwój, afiliację i wspólnotę.

Nastawienie na realizację celów wewnętrznych (*intrinsic goals*) może prowadzić do polepszania jakości życia nie tylko dlatego, iż w dążeniu do nich jednostka „realizuje swój ludzki potencjał” oraz otrzymuje wsparcie społeczne i akceptację innych ludzi. Można przypuszczać, iż realizacja takich celów, jak pomaganie innym, nawiązywanie i podtrzymywanie przyjaźni i miłości czy bycie użytecznym dla innych, rozwija w ludziach poczucie zaufania interpersonalnego, kształtuje przekonanie, że ludzie na ogół nie mają złych intencji, nie są wyłącznie egoistami, nie cieszą się z naszych porażek i można liczyć na ich pomoc, gdy będziemy jej potrzebować. Zaufanie do ludzi (*interpersonal trust*) jest uznawane za ważny element kapitału społecznego (*social capital*) i „siły psychologicznej” (*human strength*) człowieka, istotnie związany z jakością życia (i to nie tylko na poziomie jednostki, lecz także grup i dużych społeczności; por. Putnam, 1995; Uslaner, 1998; Fukuyama, 1997; Baumeister, Exline, 2000).

Badania prowadzone przez autorkę niniejszego artykułu w drugiej połowie lat dziewięćdziesiątych XX w. na różnych próbach potwierdziły przypuszczenie, iż nastawienie na rozwijanie więzi z innymi jest silnie związane z zaufaniem do ludzi, a także z ogólnym zadowoleniem z życia, mniejszym nasileniem objawów depresji (mierzonych skalą Becka) i z pozytywnym nastawieniem do demokracji (Skarżyńska, 2002). Bierność społeczna, mała liczba bliskich kontaktów z ludźmi, poczucie krzywdy oraz silne preferencje władzy wiążą się natomiast z brakiem zaufania interpersonalnego (Potocka-Hoser,

1985; Stolle, 1998; Grzelak, 1999; Baryła, Wojciszke, 2000). Podobne zależności stwierdzono także w analizach makrospołecznych. Okazuje się, iż poziom zaufania społecznego istotnie spada w tych społecznościach i w tych pokoleniach, w których dominuje nastawienie na realizację zewnętrznych celów materialistycznych, takich jak sukces, władza, dominacja (por. Yamagishi, Yamagishi, 1994; Uslaner, 1998; Rahn, Transue, 1998).

Związki między rodzajem dążeń życiowych a dobrostanem psychicznym badane są także przez psychologów osobowości skoncentrowanych na torującej roli dążeń dla doświadczeń życiowych i dobrostanu człowieka. W ramach tego podejścia dążenia osobiste (*personal strivings*) rozumiane są jako pewne stałe, charakterystyczne dla jednostki cele, do których zmierza ona w swych codziennych, typowych zachowaniach (*what a person is typically or characteristically trying to do* – Emmons, 1986, s. 1059). W badaniach prowadzonych na ogólnoamerykańskiej próbie dorosłych silne dążenia do intymnych relacji z innymi korelowały istotnie z wyższym poczuciem szczęścia u kobiet, a mniejszym ogólnym napięciem i niepewnością u mężczyzn (McAdams, Bryant, 1987). Dążenia do osiągnięć i władzy, stwierdzone w różnych badaniach w ramach tego nurtu, okazywały się natomiast negatywnie związane z dobrostanem psychicznym i zdrowiem fizycznym (Jemmott, 1987; Emmons, 1991). Proponowanym wyjaśnieniem tych związków jest rodzaj doświadczeń, które są pochodną określonego rodzaju dążeń jednostki. Dążenia afiliacyjne i poszukiwanie intymnych relacji prowadzą do pozytywnych zdarzeń społecznych, które istotnie polepszają afekt i ogólny dobrostan. Natomiast dążenia osiągnięciowe oraz związane z władzą prowadzą do negatywnych zdarzeń interpersonalnych, pogorszających nastroj i dobrostan.

Nie tylko rodzaj celu życiowego i treść ludzkich dążeń mają znaczenie dla dobrostanu psychicznego i fizycznego. Okazuje się, iż dla poczucia zadowolenia z życia, rodzaju przeżywanego nastroju i afektu, a także dla fizycznego stanu zdrowia jednostki istotne znaczenie mają pewne formalne właściwości celów i dążeń. Ważnym dla dobrostanu człowieka wymiarem jego dążeń życiowych jest to, czy mają one charakter pozytywnego zbliżania się do jakiegoś celu, czy raczej negatywnego unikania (*approach vs. avoidance goals*). Osoby, które dążą raczej do unikania przykrych stanów rzeczy (choroby, porażki, samotności), są mniej zadowolone z życia, rzadziej przeżywają pozytywne nastroje, częściej doświadczają niepokoju oraz stwierdza się u nich więcej symptomów fizycznej choroby niż u osób charakteryzujących się przewagą dążeń pozytywnych (zachowania zdrowia, sukcesu, posiadania przyjaciół) (Emmons, 1996).

Inną formalną cechą dążeń ludzkich, związaną z różnymi miarami dobrostanu, jest poziom abstrakcyjności celu. Ludzie spontanicznie generują swoje cele i plany życiowe na różnym poziomie ogólności. Niektórzy opisują je w sposób szeroki, ekspansywny i abstrakcyjny (są to tzw. *high-level strivers*), inni czynią to w konkretnych, specyficznych, czasem powierzchniowych terminach (*low-level strivers*) (Little, 1989; Emmons, 1992). Przykładem dążenia o wysokim poziomie abstrakcyjności jest: „być bliżej Boga”; dążeniem o niskim poziomie abstrakcyjności w tej samej sferze życia jest: „codziennie odmawiać różaniec” czy „co niedziela uczestniczyć we mszy świętej”. W kilku badaniach okazało się, iż wysoki poziom abstrakcyjności celów wiąże się z gorszym nastrojem, większym lękiem i wyższą depresją, natomiast niski poziom abstrakcyjności dążeń koreluje pozytywnie z wyższym subiektywnym dobrostanem, ale z większą liczbą objawów somatycznych (Emmons, 1992, 1996). Wyjaśnienie teoretyczne tych związków nie jest jeszcze pełne. Z jednej strony, cele abstrakcyjne mogą być trudniejsze do realizacji i do oceny stopnia ich realizacji niż cele abstrakcyjne i dlatego obniżają dobrostan psychiczny. Z drugiej strony autor tych badań, R. Emmons, zwraca uwagę, iż osoby wybierające dążenia nisko abstrakcyjne mają „represyjną osobowość”: nie odczuwają swojego stresu, mimo iż obiektywne wskaźniki pobudzenia fizjologicznego wskazują na silny stres. Poprzez chroniczne pobudzenie autonomicznego systemu nerwowego osoby takie stają się podatne na choroby somatyczne.

Podsumowując, wiemy już, iż treściowe i formalne charakterystyki celów życiowych wiążą się z różnymi miarami dobrostanu psychicznego i zdrowia fizycznego, ale mechanizm tych związków nie jest jeszcze dobrze wyjaśniony. Nie wiemy jeszcze, od czego zależy to, iż ludzie generują i preferują określone cele życiowe, ani też nie są dokładnie wyjaśnione czynniki mediujące i moderujące związki między rodzajem dążeń a zadowoleniem z życia. Poszczególne cele życiowe jednostki współwystępują z różnymi społeczno-psychologicznymi jej właściwościami. Poznanie korelatów preferowanych celów życiowych oraz ich następstw dla dobrostanu człowieka jest celem badań, które przedstawiamy w tym artykule.

BADANIE 1.

„WEWNĘTRZNOŚĆ” VS. „ZEWNĘTRZNOŚĆ” CELÓW ŻYCIOWYCH
A ZADOWOLENIE Z ŻYCIA MIESZKAŃCÓW WARSZAWY

W badaniu tym przyjęto rozróżnienie dwóch rodzajów celów życiowych, zaproponowane przez Deciego i Ryana (1985). Cele „wewnętrzne” konceptualizowane są jako te dążenia, które wiążą się z autonomią i bliskimi związkami; cele „zewnętrzne” (*extrinsic goals*) rozumiane są jako dążenia, których realizacja wiąże się z porównywaniem siebie z innymi, a także częściej frustruje podstawowe ludzkie potrzeby (autonomię, bliskość w relacjach z innymi, poczucie przynależności i wspólnoty).

Celem badania 1 jest empiryczna odpowiedź na następujące pytania:

1. Czy rodzaj preferowanych celów życiowych związany jest z poziomem zadowolenia z życia?
2. Czy rodzaj celów życiowych związany jest z poziomem zaufania interpersonalnego?
3. Czy rodzaj celów życiowych związany jest z subiektywną oceną zdrowia fizycznego?
4. Czy zaufanie interpersonalne jest związane z poziomem zadowolenia z życia?
5. Czy samoocena zdrowia fizycznego związana jest z poziomem zadowolenia z życia?
6. Jaka jest rola (siła predykcji) rodzaju preferowanych celów życiowych w wyjaśnianiu poziomu zadowolenia z życia w porównaniu z rolą zaufania, subiektywnej oceny zdrowia fizycznego i zmiennych społeczno-demograficznych (wiek i wykształcenie).

Przedstawione wyżej teorie i wyniki badań doprowadziły do sformułowania następujących hipotez:

1. Wysoka ważność celów zewnętrznych wiąże się z:
 - a) niskim zaufaniem do ludzi;
 - b) wysokim wskaźnikiem objawów choroby;
 - c) niższym zadowoleniem z życia;
2. Wysoka ważność celów wewnętrznych wiąże się z:
 - a) wysokim zaufaniem do ludzi;
 - b) niskim wskaźnikiem objawów choroby;
 - c) wyższym zadowoleniem z życia.

Osoby badane to reprezentatywna próba 1004 mieszkańców Warszawy w wieku 18-90 lat. Mężczyźni stanowili 47% próby, kobiety – 53%. Badanie

jest częścią Warsaw Area Study, prowadzonego przez Instytut Studiów Społecznych UW i Szkołę Wyższą Psychologii Społecznej w grudniu 2001 roku.

1. Pomiar zmiennych

Rodzaj preferowanych celów życiowych. Respondenci otrzymywali listę 14 celów życiowych z prośbą o wskazanie nie więcej niż trzech, które wydają się im najważniejsze. Lista zawierała cele, które można uznać za wyraźnie „wewnętrzne” lub wyraźnie „zewnętrzne”, ale także i takie, które trudno jednoznacznie odnieść do tej taksonomii (np. udane życie seksualne). W analizach posługiwano się dwoma wskaźnikami: (1) ważności grupy celów „wewnętrznych”, czyli miłości i przyjaźni, rodziny i dzieci, bycia użytecznym dla ludzi oraz życia zgodnego z zasadami wiary: liczba celów „wewnętrznych” wśród trzech najważniejszych (od 0 do 3); (2) ważności grupy celów „zewnętrznych” (*extrinsic*), czyli władzy, kariery, majątku i osiągnięć: liczba tych celów wśród trzech najważniejszych (od 0 do 3).

Zaufanie interpersonalne. Skala Wiary w Ludzi (Hybiak, 1999) to czteropunktowa skala typu Likerta, stosowana w kilku badaniach (por. Baryła, Wojciszke, 2000; Skarżyńska, 2002), mająca zadowalającą rzetelność (α Cronbacha powyżej 0,67). Im wyższy wynik w tej skali, tym wyższe zaufanie do ludzi (od 1 do 5).

Samoocena zdrowia fizycznego. Odnosi się do częstości odczuwania w ostatnim miesiącu ośmiu różnych symptomów fizycznych: bóle głowy, mdłości lub dolegliwości żołądkowe, łatwe męczenie się, bóle kręgosłupa, bóle brzucha, ból serca, bezsenność oraz kołatanie lub zamieranie serca. Przy każdym symptomie podana była 4-stopniowa skala częstości: od „wcale lub bardzo rzadko” (1) do „codziennie” (4). Wyższy wynik oznacza, iż badany czuje się mniej zdrowy fizycznie. Okazało się, że poszczególne pozycje (objawy somatyczne) są silnie ze sobą skorelowane; można więc potraktować to narzędzie jako skalę o zadowalającej rzetelności (α Cronbacha wynosi 0,79).

Zadowolenie z życia. Czterostopniowa skala ocen typu Likerta dotyczy zadowolenia z różnych sfer życia: rodziny, najbliższego partnera życiowego, dzieci, pracy, zdrowia, pozycji społecznej, perspektyw na przyszłość oraz sytuacji w kraju. Poszczególne pozycje skali są silnie skorelowane: α Cronbacha wynosi 0,74. Wskaźnikiem ogólnego zadowolenia z życia jest średnia ocena wszystkich sfer życia. Wyższy wynik oznacza większe zadowolenie z życia.

2. Wyniki badania 1

Wszystkie trzy omawiane zmienne: zadowolenie z życia, zaufanie interpersonalne i odczuwane symptomy choroby są ze sobą istotnie, ale niezbyt mocno związane. Zadowolenie z życia pozytywnie koreluje z zaufaniem do ludzi ($r = 0,23$; $n = 992$; $p < 0,0001$), zaś oraz negatywnie z odczuwanymi symptomami choroby czy złego samopoczucia fizycznego ($r = -0,36$; $n = 992$; $p < 0,0001$). Zaufanie do ludzi negatywnie koreluje z odczuwanymi symptomami choroby ($r = -0,13$; $n = 992$; $p < 0,004$).

Średnia ważność celów „zewnątrznych” (czyli sukcesu, władzy, pieniędzy i kariery) okazała się niższa (0,43) niż średnia celów „wewnętrznych” (miłości i przyjaźni, użyteczności dla ludzi, rodziny oraz życia zgodnego z zasadami wiary) (1,50). Ważność celów „zewnątrznych” jest istotnie pozytywnie związana z zadowoleniem z życia ($r = 0,12$; $n = 992$; $p < 0,0001$), a negatywnie – z zaufaniem do ludzi ($r = -0,09$; $n = 992$; $p < 0,002$) oraz z ilością symptomów choroby ($r = -0,20$; $n = 992$; $p < 0,0001$). Ważność celów „wewnętrznych” nie ma istotnego związku z oceną zadowolenia z życia; jest natomiast istotnie pozytywnie związana z zaufaniem do ludzi ($r = 0,11$; $n = 992$; $p < 0,0001$) oraz z gorszym samopoczuciem fizycznym (liczbą symptomów) – $r = 0,12$; $n = 992$; $p < 0,0001$). Oba rodzaje celów są silnie skorelowane negatywnie: $r = -0,42$.

Ważność celów „zewnątrznych” jest pozytywnie związana z poziomem wykształcenia badanych ($r = 0,23$; $n = 992$; $p < 0,0001$), zaś negatywnie – z wiekiem ($r = -0,17$; $p < 0,0001$). Natomiast ważność celów „wewnętrznych” zwiększa się wraz z wiekiem ($r = 0,16$; $n = 992$; $p < 0,0001$), a zmniejsza się wraz ze wzrostem wykształcenia ($r = -0,09$; $n = 992$; $p < 0,002$).

Aby sprawdzić, jaka jest rola rodzaju preferowanej kategorii celów życiowych w wyjaśnianiu poziomu zadowolenia z życia przy kontrolowaniu innych zmiennych, posłużono się analizą regresji wielokrotnej. W tab. 1 przedstawiono wyniki krokowej analizy regresji dla zmiennej zależnej – poziom zadowolenia z życia. Do modelu wprowadzono najpierw zmienne psychologiczne: ważność celów „zewnątrznych”, zaufanie do ludzi oraz symptomy choroby; później wiek i wykształcenie respondenta. Ponieważ ważność obu kategorii celów jest bardzo silnie negatywnie skorelowana, w kolejnych analizach regresji wprowadzono tylko jedną z tych kategorii.

Tab. 1. Wyniki analizy regresji dla zmiennej: zadowolenie z życia
(z uwzględnieniem ważności celów „zewnętrznych”)

	Zmienne wprowadzone	β	t	$p <$
Krok 1: $R^2 = 0,172$	Ważność celów zewnętrznych.	0,069	2,331	0,020
	Zaufanie	0,189	6,463	0,000
	Objawy choroby	-0,330	-11,089	0,000
Krok 2: $R^2 = 0,195$	Ważność celów zewnętrznych.	0,053	1,799	0,072
	Zaufanie	0,183	6,315	0,000
	Objawy choroby	-0,295	-9,003	0,000
	Wykształcenie	0,164	5,632	0,000
	Wiek	-0,021	-0,617	n.i.

Model uwzględniający obok zmiennych psychologicznych także wiek i wykształcenie respondentów wyjaśnia istotnie więcej wariacji (zmiana $F = 47,92$ ($df = 5/986$); $p < 0,0001$). Okazało się, że najlepszym predyktorem ogólnego poziomu zadowolenia z życia jest częstość objawów choroby (im ich więcej, tym niższe zadowolenie z życia), następnie zaufanie interpersonalne i poziom wykształcenia (im bardziej ufamy innym ludziom oraz im wyższe jest nasze wykształcenie, tym bardziej jesteśmy zadowoleni z życia). Ważność celów „zewnętrznych” (sukcesu, kariery, pieniędzy i władzy) wiąże się istotnie z ogólnym zadowoleniem z życia, gdy nie kontrolujemy jednocześnie wieku i wykształcenia badanych. Znaczenie tej zmiennej w wyjaśnianiu zadowolenia z życia słabnie (pozostaje na poziomie tendencji statystycznej). Przy kontroli zaufania, rodzaju celów, objawów somatycznych i wykształcenia wiek respondenta nie wyjaśnia w sposób istotny poziomu ogólnego zadowolenia z życia (nie wchodzi istotnie do równania regresji).

Analogiczne analizy przeprowadzono, uwzględniając drugą kategorię celów – cele „wewnętrzne” (rodzina, miłość i przyjaźń, bycie użytecznym dla innych i życie zgodne z zasadami wiary) (por. tab. 2).

Większy procent wyjaśnianej wariacji poziomu ogólnego zadowolenia z życia uzyskano po wprowadzeniu do równania regresji – obok zmiennych psychologicznych – także wykształcenia i wieku respondenta. Zmiana R^2 jest statystycznie istotna: $F = 48,43$ ($df = 5/986$), $p < 0,0001$. Okazało się, iż przy kontroli zaufania do ludzi, częstości objawów choroby oraz wykształcenia i wieku ważność celów „wewnętrznych” jest istotnie pozytywnie związana z poziomem ogólnego zadowolenia z życia. Wkład tej zmiennej do wyjaśniania poziomu zadowolenia z życia jest jednak nieistotny, gdy nie kontroluje

się poziomu wykształcenia i wieku respondentów. Ponadto ważność celów „wewnętrznych” (kolektywistyczno-afiliacyjnych) jest słabszym predyktorem zadowolenia z życia niż częstość objawów choroby somatycznej (najlepszy predyktor), wykształcenie oraz zaufanie do ludzi. Podobnie jak w analizach uwzględniających ważność celów „zewnętrznych”, wiek badanych nie ma istotnego znaczenia dla poziomu zadowolenia z życia, gdy kontroluje się objawy choroby, zaufanie i wykształcenie.

Tab. 2. Wyniki analiz regresji dla zmiennej: zadowolenie z życia
(z uwzględnieniem ważności celów „wewnętrznych” – kolektywistyczno-afiliacyjnych)

	Zmienne wprowadzone	β	t	$p <$
Krok 1: $R^2 = 0,169$	Ważność celów wewnętrznych	0,040	1,346	n.i.
	Zaufanie	0,181	6,213	0,0001
	Objawy choroby	-0,345	-11,828	0,0001
Krok 2: $R^2 = 0,197$	Ważność celów wewnętrznych	0,059	2,031	0,0430
	Zaufanie	0,169	5,835	0,0001
	Objawy choroby	-0,321	-10,952	0,0001
	Wykształcenie	0,173	5,975	0,0001
	Wiek	-0,041	-1,257	n.i.

3. *Ważność „zewnętrznych” i „wewnętrznych” celów życiowych a samoocena pozycji społecznej*

Kolejnym krokiem było sprawdzenie, czy ważność obu kategorii celów życiowych pozostaje w związku z samooceną pozycji społecznej respondenta, szacowaną na skali 10-punktowej, gdzie 10 („na górze”) oznacza pozycję najwyższą, zaś 1 („na dole”) – pozycję najniższą). Korelacje między miejscem na drabinie społecznej (subiektywnie spostrzeganym) a ważnością obu kategorii celów są statystycznie istotne, ale dość słabe: $r = 0,19$ (dla celów „zewnętrznych”) i $r = -0,08$ (dla celów „wewnętrznych”); obie korelacje istotne na poziomie $p < 0,001$. Im wyższa pozycja społeczna, tym większa ważność celów „zewnętrznych” (osiągnięciowo-indywidualistycznych) oraz tym niższa ważność celów „wewnętrznych” (kolektywistyczno-afiliacyjnych). Okazało się także, iż zarówno osoby lokujące siebie na najwyższym miejscu drabiny społecznej ($n = 18$, czyli 1,8% próby), jak i osoby lokujące siebie najniżej ($n = 72$, czyli 7,2% próby) wyżej wartościują cele „wewnętrzne” niż

„zewnątrzne”. Jednak ważność celów „zewnątrznych” jest kilkakrotnie wyższa wśród badanych z najwyższego szczebla drabiny społecznej niż wśród tych osób, które lokują siebie na dole drabiny: odpowiednie wartości średnich to 0,72 vs. 0,19. Cele „wewnętrzne” są natomiast istotnie niżej cenione na „górze” drabiny ($M = 1,17$) niż na „dole” ($M = 1,58$).

BADANIE 2.

CELE ŻYCIOWE STUDENTÓW A ZADOWOLENIE Z ŻYCIA

Celem tego badania była replikacja stwierdzonych wcześniej związków między rodzajem preferowanych celów życiowych a zadowoleniem z życia w próbie osób o wyrównanym poziomie zmiennych demograficznych (wieku i wykształcenia) oraz poznanie osobowościowych korelatów preferowanych celów. Chcieliśmy zobaczyć, czy cele „wewnętrzne” i „zewnątrzne” pozostają w związku z poziomem autorytaryzmu-konserwatyzmu, samooceną skuteczności, poziomem zaufania interpersonalnego, a także z rodzajem aktywności społecznej.

Miary ważności celów życiowych oraz zadowolenia z życia były w tym badaniu nieco inne niż w badaniu 1. Badani szacowali na 5-punktowych skalach – od 1 (mało ważne) do 5 (bardzo ważne) cztery cele życiowe: bycie użytecznym dla ludzi, zdobycie wysokiej pozycji materialnej, miłość i przyjaźń oraz wywieranie wpływu w jakiejś ważnej dziedzinie rzeczywistości. Skonstruowane zostały dwa rodzaje wskaźników: (1) ważność każdego z tych celów (od 1 do 5) osobno oraz (2) ważność grupy celów: wskaźnik zbudowany na podstawie wyników analizy czynnikowej ważności wszystkich celów (szczegółowy opis konstrukcji – zob. punkt Wyniki badania 2, s. 20-23).

Ogólne zadowolenie z życia było mierzone za pomocą jednego pytania: „Czy, ogólnie rzecz biorąc, jest Pan(i) zadowolony(a) z życia?” Odpowiedzi punktowano na skali od 1 (zdecydowanie nie) do 5 (zdecydowanie tak). Wykorzystano także inny pomiar dobrostanu psychologicznego: 20-itemową skalę optymizmu-beznadziejności (The Hopelessness Scale – Beck i in., 1974), która była już wielokrotnie używana także w polskich badaniach (por. Derbis, 2000). W naszym badaniu uzyskała wysoką rzetelność (α Cronbacha = 0,88).

Poziom autorytaryzmu-konserwatyzmu mierzono za pomocą 10-itemowej skali, wielokrotnie (z pewnymi modyfikacjami) stosowanej w polskich badaniach przez różnych autorów (Koralewicz, 1987; Korzeniowski, 2002; Skarżyńska, Chmielewski, 1998; Skarżyńska, Gientka, 1999; Skarżyńska, 2002).

Trafność teoretyczna tego narzędzia została wcześniej potwierdzona przez istotne pozytywne związki wyników tej skali z poziomem konformizmu, a negatywne – ze skalami samokierowania (por. Skarżyńska, Gientka, 1999). Rzetelność także jest zadowalająca (α Cronbacha przyjmuje wartości od 0,74 do 0,83 w różnych badaniach).

Samoocena skuteczności dokonywana była na 4-itemowej skali. Każdą pozycję oceniano od 1 („nie”) do 5 („tak”). Rzetelność całej skali jest dość słaba (α Cronbacha = 0,67); po usunięciu jednej z pozycji wartość α wzrosła do 0,83.

Zaufanie interpersonalne mierzono podobnie, jak w badaniu 1 za pomocą Skali Wiary w Ludzi (Hybiak, 1999). Rzetelność tej skali w badaniu 2 jest zadowalająca (α Cronbacha wynosi 0,74).

Aby zmierzyć rodzaj preferowanej aktywności społecznej, proszono badanych o zaznaczenie przy każdej z 18 wymienionych w kwestionariuszu aktywności – poziomu własnego zaangażowania w daną aktywność na skali od 1 (nigdy) do 5 (często). Analiza czynnikowa z rotacją Varimax wykazała dwie główne składowe aktywności: aktywność polityczną i zinstytucjonalizowaną (czynnik akt. 1) oraz aktywność pomocową i zindywidualizowaną (czynnik akt. 2). Czynnik 1 wyjaśnia 16,6% wariacji aktywności, a najwyższe ładunki czynnikowe uzyskały w nim następujące pozycje: spotkania z politykami, działanie na rzecz partii, teatr amatorski lub kabaret, manifestacje społeczne, organizacje religijne, wybory, organizacje literackie. Czynnik 2 wyjaśnia 15% wariacji aktywności; najwyższe ładunki czynnikowe uzyskały w nim pozycje: daję pieniądze na cele charytatywne, pomagam obcym ludziom, pracuję jako wolontariusz, pomagam niepełnosprawnym, sąsiadom, oddaję honorowo krew. W późniejszych analizach statystycznych posługiwano się wskaźnikami akt. 1 i 2, które są średnimi ocenami zaangażowania w każdy z tych rodzajów aktywności.

Badanie przeprowadzono za pośrednictwem poczty elektronicznej w listopadzie i grudniu 2002 r. Prośbę o wypełnienie kwestionariusza wysłano do 700 studentów V roku studiów w Szkole Wyższej Psychologii Społecznej, którzy cztery lata wcześniej uczestniczyli w pierwszym etapie badań na temat: „Kapitał ludzki a studia psychologiczne. Studenci o sobie i studiowaniu”. Odpowiedziało 112 osób (100 kobiet i 12 mężczyzn). Badanie było finansowane jest ze środków SWPS na badania własne.

1. Wyniki badania 2

Średnie oceny ważności poszczególnych celów życiowych dla badanych studentów psychologii przedstawia tab. 3.

Tab. 3. Ważność poszczególnych celów życiowych dla studentów

Rodzaj celu	<i>M</i>	<i>SD</i>
Miłość i przyjaźń	4,92	0,27
Użyteczność dla ludzi	4,18	0,76
Wysoka pozycja materialna	3,64	0,76
Wywieranie wpływu	3,59	0,93

Miłość i przyjaźń są najwyżej ocenianymi celami życiowymi, jednocześnie oceny ważności tego celu są mało zróżnicowane w badanej grupie studentów. Jest, natomiast najmniej ważne w deklaracjach studentów wywieranie wpływu w jakiejś ważnej dziedzinie rzeczywistości, ale tu zróżnicowanie ocen jest duże. Kobiety istotnie wyżej niż mężczyźni cenią bycie użytecznymi dla innych ludzi ($t = 2,06$; $df = 110$; $p < 0,004$) oraz miłość i przyjaźń ($t = 2,32$; $df = 110$; $p < 0,02$). Nie stwierdzono istotnych różnic między kobietami i mężczyznami w ocenie ważności zdobycia wysokiej pozycji materialnej oraz wywierania wpływu.

Oceny żadnego z tych celów nie są związane z poziomem zadowolenia z życia (mierzonym samooceną zadowolenia); ważność celu „wywieranie wpływu” jest istotnie związana z poziomem optymizmu (mierzonym za pomocą Skali Optymizmu – Pesymizmu, Becka): $r = 0,20$; $n = 112$; $p < 0,04$. Dwa cele życiowe są natomiast istotnie skorelowane z poziomem zaufania: im ważniejszy cel „miłość i przyjaźń”, tym wyższy poziom zaufania ($r = 0,21$; $n = 112$; $p < 0,03$) oraz im ważniejsze „zdobycie pozycji materialnej”, tym niższe zaufanie interpersonalne ($r = -0,31$; $n = 112$; $p < 0,001$). Ważność pozycji materialnej koreluje też istotnie z poziomem autorytaryzmu ($r = 0,23$; $n = 112$; $p < 0,01$). Zaufanie interpersonalne jest negatywnie związane z autorytaryzmem ($r = -0,47$; $n = 112$; $p < 0,0001$).

Aby zrekonstruować strukturę związków między ważnością poszczególnych celów, przeprowadzono analizę czynnikową (z rotacją Varimax), dzięki której wyodrębniono dwie główne składowe: czynnik pierwszy (miłość i przyjaźń,

wpływ, użyteczność dla ludzi) i czynnik drugi (wysoka pozycja materialna) – por. macierz składowych w tab. 4.

Tab. 4. Macierz głównych składowych dla ważności celów

Rodzaj celu	Ładunki czynnikowe	
	Czynnik 1	Czynnik II
Miłość i przyjaźń	0,775	0,133
Wywieranie wpływu	0,717	0,245
Użyteczność dla ludzi	0,556	-0,158
Wysoka pozycja materialna	-0,201	0,945

Na podstawie wyników analizy czynnikowej skonstruowano dwa wskaźniki rodzaju preferowanych celów: wskaźnik ważności celów „wewnętrznych” (średnia ocen celów – składowych pierwszego czynnika) oraz wskaźnik „materializmu” (średnia ocena drugiej składowej: wysokiej pozycji materialnej). Średnie wartości tych wskaźników w badanej grupie studentów są następujące: 4,23 (przy $SD = 0,46$) dla celów „wewnętrznych”; 3,64 ($SD = 0,76$) dla „materializmu”. Wszystkie kolejne analizy przeprowadzono, uwzględniając te dwa wskaźniki ważności celów.

Cele wewnętrzne (użyteczność dla ludzi, wpływ, miłość i przyjaźń) istotnie korelują ze zmiennymi: zaufanie interpersonalne ($r = 0,18$; $n = 112$; $p < 0,05$) i aktywność pomocowa ($r = 0,27$; $n = 112$; $p < 0,004$), zaś cele zewnętrzne (materializm) – z zaufaniem interpersonalnym ($r = -0,31$; $n = 112$; $p < 0,001$) oraz autorytaryzmem ($r = 0,23$; $n = 112$; $p < 0,01$);

Kolejnym krokiem w naszych analizach było sprawdzenie, w jakim stopniu obie interesujące nas zmienne – ważność celów wewnętrznych i ważność materializmu – są wyjaśniane łącznie przez uwzględnione w badaniu właściwości psychologiczne. Analiza regresji wielokrotnej dla zmiennej zależnej: cele wewnętrzne (zob. tab. 5) wyjaśnia tylko 8% wariacji; F dla całego równania = 2,36; $df = 4/107$; $p < 0,05$.

Istotnym predyktorem ważności celów zewnętrznych jest optymizmu i poziom zaufania interpersonalnego (tendencja).

Analogiczne analizy regresji wielokrotnej dla zmiennej: ważność materializmu (tab. 6) wyjaśniły 10% zmienności wyników; F dla całego równania = 3,21; $df = 4/107$; $p < 0,01$.

Tab. 5. Wyniki analizy regresji dla zmiennej: ważność celów wewnętrznych

Zmienne wprowadzone	β	t	Poziom istotności
Zaufanie	0,179	1,60	0,09
Optymizm	0,212	1,87	0,05
Autorytaryzm	0,142	1,39	n.i.
Skuteczność	-0,022	-0,20	n.i.

Tab. 6. Wyniki analizy regresji dla zmiennej: ważność materializmu

Zmienne wprowadzone	β	t	Poziom istotności
Zaufanie	-0,231	-2,20	0,03
Optymizm	-0,061	-0,54	n.i.
Autorytaryzm	0,108	1,04	n.i.
Skuteczność	0,074	0,69	n.i.

Jedynym istotnym predyktorem poziomu materializmu (ważności dążenia do zdobycia wysokiej pozycji materialnej) jest poziom zaufania interpersonalnego: im wyższe zaufanie, tym niższy materializm.

Celem kolejnych analiz było stwierdzenie, jaka jest relatywna waga ważności celów „wewnętrznych” i materializmu dla wyjaśniania ogólnego poziomu zadowolenia z życia i optymizmu. Przeprowadzono wielokrotne analizy regresji dla obu tych miar dobrostanu. Okazało się, iż uwzględniane w badaniu zmienne (zaufanie interpersonalne, poczucie skuteczności i autotyaryzm) wyjaśniają 17% zmienności poziomu ogólnego zadowolenia z życia (F dla całego równania = 8,51; $p < 0,0001$).

Najwięcej zmienności poziomu zadowolenia z życia wyjaśnia poczucie skuteczności, następnie poziom zaufania interpersonalnego (na poziomie tendencji statystycznej). Ważność celów wewnętrznych oraz ważność materializmu – uwzględnione w drugim kroku analizy – nie są istotnie związane z zadowoleniem z życia.

Druga miara dobrostanu, poziom optymizmu-pesymizmu (mierzony za pomocą Skali Optymizmu-Beznadziejności Becka), jest lepiej wyjaśniany – niż pierwsza miara dobrostanu (33% wariacji vs 17%) – poczuciem skuteczności i poziomem zaufania interpersonalnego, a także ważnością celów „wewnętrznych”; F dla całego równania wynosi 12,10; $p < 0,0001$.

Tab 7. Wyniki analiz regresji wielokrotnej dla zmiennej: ocena zadowolenia z życia

	Zmienne wprowadzone	β	t	Poziom istotności
Krok 1: $R^2 = 0,17$	Skuteczność	0,408	4,69	0,0001
	Zaufanie	0,169	1,96	0,0900
	Autorytaryzm	-0,050	-0,51	n.i.
Krok 2: $R^2 = 0,15$	Skuteczność	0,410	4,65	0,0001
	Zaufanie	0,161	1,54	0,1060
	Autorytaryzm	-0,047	-0,47	n.i.
	Cele wewnętrzne	0,012	0,12	n.i.
	Materializm	-0,013	0,12	n.i.

Tab. 8. Wyniki analiz regresji wielokrotnej dla zmiennej: poziom optymizmu

	Zmienne wprowadzone	β	t	Poziom istotności
Krok pierwszy: $R^2 = 0,32$	Skuteczność	0,494	6,29	0,0001
	Zaufanie	0,323	3,64	0,0001
	Autorytaryzm	-0,055	-0,62	n.i.
Krok drugi: $R^2 = 0,33$	Skuteczność	0,484	6,19	0,0001
	Zaufanie	0,276	2,99	0,0030
	Autorytaryzm	-0,069	-0,78	n.i.
	Cele wewnętrzne	0,164	1,98	0,0500
	Materializm	-0,041	-0,51	n.i.

Okazało się, że podobnie jak w równaniach regresji dla zmiennej zależnej: ogólne zadowolenie z życia najlepszym predyktorem poziomu optymizmu jest poczucie skuteczności, następnie zaufanie interpersonalne. Ważność celów „wewnętrznych” jest słabszym predyktorem tego wskaźnika zadowolenia z życia; ważność „materializmu” nie wiąże się ani z ogólnym zadowoleniem z życia, ani z poziomem optymizmu.

DYSKUSJA

W obu badaniach znaleziono istotne związki między ważnością celów „wewnętrznych” (miłości i przyjaźni, bycia użytecznym dla innych, życia zgodnego z zasadami wiary, poczucia wpływu) a zadowoleniem z życia i optymizmem. Okazuje się, im ważniejsze są te cele, tym większe zadowolenie z życia i większy optymizm. Potwierdzona więc została hipoteza 2c. Jednak ważność tych „wewnętrznych” celów dla jednostki nie jest najsilniejszym predyktorem zadowolenia z życia: istotnie więcej zmienności poziomu zadowolenia z życia wyjaśnia subiektywna ocena stanu zdrowia fizycznego i poziomu zaufania interpersonalnego (w badaniu 1) oraz poczucie skuteczności (w badaniu 2). Ważność celów zewnętrznych nie jest istotnym predyktorem żadnej ze stosowanych przez nas miar dobrostanu.

Szczególna rola subiektywnej oceny stanu zdrowia fizycznego wykazana została w wielu wcześniejszych badaniach (por. metaanalizy przeprowadzone przez Okuna i jego współpracowników – 1984), a także wyniki uzyskane ostatnio przez Klonowicz (2001; Klonowicz, Cichomski, Elias, 2002). Warto przy tym zauważyć, iż wartość współczynników korelacji między liczbą odczuwanych objawów choroby (subiektywnym wskaźnikiem zdrowia fizycznego) a ogólnym zadowoleniem z życia, stwierdzona w badaniu 1 ($r = -0,34$), jest identyczna z przeciętnym wskaźnikiem korelacji dla obu tych zmiennych, uzyskanym w metaanalizach Okuna i jego zespołu.

Bardziej zadowoleni z życia i bardziej optymistyczni są ludzie ufający innym. Podobne związki stwierdzono wcześniej (Herman, 1998; Martin, 2000; Skarżyńska, 2002). Pozytywny obraz innych ludzi, oczekiwanie raczej wsparcia niż krzywdy ze strony innych znacząco polepsza dobrostan psychologiczny człowieka.

Wróćmy jednak dla najważniejszego dla nas wyniku i zastanówmy się, dlaczego nastawienie na realizację celów „wewnętrznych” sprzyja zadowoleniu z życia. Dążenie do miłości i przyjaźni, bycia użytecznym dla innych ludzi i wywierania wpływu w ważnych zakresach rzeczywistości uruchamia takie działania jednostki, które zyskują aprobatę innych ludzi i w związku z tym przynoszą ich sympatię i wsparcie społeczne (por. Emmonds, 1991; Kasser, Ahuvia, 2002). Z naszego drugiego badania wynika, iż osoby silnie nastawione na cele „wewnętrzne” znacząco bardziej angażują się w aktywności pomagające innym ludziom, niż czynią to osoby, dla których cele te są mniej ważne. Istotnym predyktorem ważności celów „wewnętrznych” jest poziom zaufania interpersonalnego. Prawdopodobnie osoby bardziej ufające

innym dążą do celów, których realizacja wymaga bliskości z innymi ludźmi, spodziewając się raczej zysków niż kosztów interpersonalnej bliskości. Podejmują działania na rzecz innych ludzi, zyskują ich aprobatę i wsparcie społeczne, a jednocześnie potwierdzają swoje pozytywne oczekiwania wobec ludzkiej natury (por. Green, Brock, 1998). Co więcej, budują na tej podstawie poczucie kontroli i własnej skuteczności, która jest silnym predyktorem zadowolenia z życia (Bandura, 1995; Baumeister, Exline, 2000; Skarżyńska, 2002).

Ważność celów „zewnętrznych”: pieniędzy, władzy, kariery nie jest związana ani z ogólnym zadowoleniem z życia, ani z poziomem optymizmu. Stwierdziliśmy natomiast istotny związek ważności tych celów dla jednostki z jej subiektywnym wskaźnikiem zdrowia: im wyżej cenione są cele „zewnętrzne”, tym mniej deklarowanych objawów fizycznych. Wynik ten jest niezgodny z naszą hipotezą 1b, a także rozbieżny z wcześniejszymi ustaleniami empirycznymi. Na przykład Martin (2000) wykazał, iż osoby nastawione na władzę i pieniądze mają gorsze zdrowie i są bardziej podatne na choroby niż osoby wysoko ceniące bliskie relacje z ludźmi i mające przyjaciół. Niezgodne z tymi ustaleniami wyniki badania 1 tłumaczymy tym, iż cele zewnętrzne były preferowane przez tych mieszkańców Warszawy, którzy wyżej lokują siebie na drabinie społecznej, są dobrze wykształceni i młodzi. Mają oni większe „obiektywne” możliwości realizowania własnych celów niż osoby starsze i gorzej wykształcone. Mogą więc wysoko oceniać swoją skuteczność, co – jak stwierdziliśmy wcześniej – znacząco polepsza ich zadowolenie z życia. Ponadto cenią wartości, które są wysoko aprobowane w ich grupie odniesienia, co także powinno zwiększyć zadowolenie z życia (por. Sagiv, Schwartz, 2000). W badaniu 2 stwierdziliśmy istotny związek między ważnością jednego z celów „zewnętrznych” – dążenia do sukcesu materialnego – a poziomem autorytaryzmu, co także pozwala lepiej zrozumieć naturę związku między ważnością dążeń „zewnętrznych” a dobrostanem: osoby „materialistyczne” mogą czerpać zadowolenie z życia z poczucia, iż mają to, co należy mieć, co jest akceptowane przez zewnętrzne autorytety czy wymagania grupy, do której należą. W obu badaniach dążenia „zewnętrzne” były istotnie związane z niskim poziomem zaufania interpersonalnego.

Wysoka ważność celów „zewnętrznych” wiąże się więc zarówno z czynnikami, które prowadzą do zadowolenia z życia i optymizmu (tu: poczucie skuteczności, zgodność z normami własnej grupy, zdrowie fizyczne), jak i z takimi zmiennymi, które obniżają dobrostan psychiczny, przede wszystkim z niskim zaufaniem interpersonalnym. Oba te rodzaje czynników wzajemnie

się neutralizują; stąd brak istotnego związku między ważnością tych celów a zadowoleniem z życia.

Ogólny poziom zadowolenia z życia mieszkańców Warszawy jest względnie niezależny od wieku: przy kontroli poziomu wykształcenia, odczuwanych objawów choroby, zaufania interpersonalnego i rodzaju preferowanych celów życiowych ludzie starsi nie są mniej zadowoleni z życia niż młodszy. Wynik ten jest zgodny z rezultatami większości badań na temat uwarunkowań jakości życia w ustabilizowanych demokracjach, zaś rozbieżny z danymi uzyskanymi w Polsce w okresie radykalnych przemian społecznych (por. Czapiński, 1996, 2001). Psychologowie i gerontolodzy, prowadzący badania nad zmianami w poczuciu szczęścia i zadowolenia z życia związanymi z wiekiem, wykazują, iż osoby starsze nie muszą być tak nieszczęśliwe, jak to sugerują stereotypy starzenia się. Ludzie starsi mogą być szczęśliwsi niż młodszy, ponieważ wraz ze starzeniem się zmieniają się pewne cechy ich osobowości: stopniowo obniża się neurotyzm (który sprzyja przeżywaniu negatywnego afektu), wzrasta ugodowość i sumienność (Campbell, Converse, Rodgers, 1976; Carp, 1985; McCrae, 2002). Wyżej też cenią cele „wewnętrzne”, co również polepsza ich jakość życia.

Oba przedstawione badania dowodzą związków między treścią ludzkich dążeń a zadowoleniem z życia. Jednak rola tej zmiennej w wyjaśnianiu zmienności zadowolenia z życia i optymizmu w naszych analizach okazała się nieznaczna. Jest całkiem prawdopodobne, iż stało się tak przez nieuwzględnienie formalnego aspektu badanych celów życiowych, zwłaszcza poziomu ich ogólności czy abstrakcyjności. Wiadomo, że cele bardziej abstrakcyjne – jako trudniejsze do realizacji niż cele bardziej konkretne – prowadzą do większego dyskomfortu psychicznego, niezadowolenia, depresyjności; natomiast dążenia bardziej konkretne korelują z większą liczbą objawów somatycznych (Emmons, 1986, 1992). W naszym badaniu 1 osoby wysoko ceniące cele „wewnętrzne” przypominały pod względem psychologicznym osoby charakteryzowane przez Emmonsa jako nastawione na realizację dążeń konkretnych: ufne, zadowolone z życia, ale jednocześnie deklarujące więcej objawów choroby niż osoby nastawione na cele „zewnętrzne”. Opis celów życiowych, jakie badani dostawali do oceny, był wprawdzie sformułowany na podobnym poziomie ogólności, ale przecież mógł być subiektywnie przekładany na poziom bardziej lub mniej ogólny. W kolejnych badaniach należałoby zmienić procedurę pomiaru ważności celów: zamiast gotowej listy celów, dawanej do oceny, należałoby prosić badanych, by sami określili cele, do

których dążą. Pozwoliłoby to na diagnozę nie tylko treści preferowanych celów, lecz także ich abstrakcyjności.

BIBLIOGRAFIA

- Bandura, A. (1995). Exercise of personal and collective efficacy in changing societies. W: A. Bandura (red.), *Self-efficacy in changing societies* (s. 1-45). Cambridge: Cambridge University Press.
- Baryła, W., Wojciszke, B. (2000). Struktura i korelaty poczucia krzywdy Polaków w roku 1994 i 1998. *Czasopismo Psychologiczne*, 6, 267-277.
- Baumeister, R., Exline, J. (2000). Self-control, morality, and human strength. *Journal of Social and Clinical Psychology*, 19, 29-42.
- Beck, A., Weissman, A., Lester, D., Trexler, L. (1974). The measurement of pessimism: The Hopelessness Scale. *Journal of Consulting and Clinical Psychology*, 42, 861-865.
- Belk, R. W. (1985). Materialism: Trait aspects of living in the material world. *Journal of Consumer Research*, 28, 265-280.
- Brown, P. C., Smith, T. (1992). Social influence, marriage, and the heart. *Health Psychology*, 11, 88-102.
- Campbell, A., Converse, P., Rodgers, W. (1976). *The quality of American life: Perceptions, evaluations, and satisfactions*. New York: Russell Sage Foundation.
- Carp, F. M. (1985). Relevance of personality traits to adjustment in group living. *Journal of Gerontology*, 40, 544-551.
- Czapiński, J. (1996). Uziemienie polskiej duszy. W: M. Marody, E. Gucwa-Leśny (red.), *Podstawy życia społecznego w Polsce* (s. 252-275). Warszawa: Instytut Studiów Społecznych UW.
- Czapiński, J. (2001). Indywidualna jakość życia. W: J. Czapiński, T. Panek (red.), *Diagnoza społeczna 2000. Warunki i jakość życia Polaków oraz ich doświadczenia z reformami systemowymi po 10 latach transformacji* (s. 59-106). Warszawa: Rada Monitoringu Społeczno-Wyższa Szkoła Pedagogiczna TWP-Rada Główna PTS.
- Czapiński, J. (2002). Szczęśliwy człowiek w szczęśliwym społeczeństwie? Zrównoważony rozwój, jakość życia i złudzenie postępu. *Psychologia Jakości Życia*, 1, 9-34.
- Deci, E., Ryan, R. M. (1985). *Intrinsic motivation and self determination in human behavior*. New York: Plenum Press.
- Deci, E., Ryan, R. M. (1991). A motivational approaches to self: Integration in personality. W: R. Dienstbier (red.), *Nebraska Symposium on Motivation* (t. 38, s. 237-288). Lincoln: University of Nebraska Press.
- Derbis, R. (2000). *Doświadczenie codzienności. Poczucie jakości życia, swoboda działania, odpowiedzialność, wartości osób bezrobotnych*. Częstochowa: Wydawnictwo Wyższej Szkoły Pedagogicznej.
- Diener, E., Diener, M. (1995). Cross-cultural correlates of life satisfaction and self-esteem. *Journal of Personality and Social Psychology*, 68, 653-663.
- Diener, E., Suh, E., Lucas, E., Smith, H. (1999). Subjective well-being: Three decades of progress. *Psychological Bulletin*, 125, 276-302.

- Dittmar, H. (1992). *The social psychology of material possessions: To have is to be*. Hemel Hempstead: Harvester Wheatsheaf.
- Emmons, R. (1986). Personal strivings: An approach to personality and subjective well-being. *Journal of Personality and Social Psychology*, 51, 1058-1068.
- Emmons, R. (1991). Personal strivings, daily life events, and psychological and physical well-being. *Journal of Personality*, 3, 453-469.
- Emmons, R. (1992). Abstract versus concrete goals: Personal strivings level, physical illness, and psychological well-being. *Journal of Personality and Social Psychology*, 62, 292-300.
- Emmons, R. (1996). Striving and feeling: Personal goals and subjective well-being. W: P. M. Gollwitzer, J. Bargh (red.), *The psychology of action: Linking cognition and motivation to behavior* (s. 313-337). New York: Guilford Press.
- Fromm, E. (1995). *Być czy mieć*. Poznań: Rebis.
- Fukuyama, F. (1997). *Zaufanie: kapitał społeczny a droga do dobrobytu*. Tł. A. i L. Śliwa. Warszawa: PWN.
- Furnham, A., Argyle, M. (1998). *The psychology of money*. London: Routledge.
- Górnik-Durose, M. (2002). *Psychologiczne aspekty posiadania – między instrumentalnością a społeczną użytecznością dóbr materialnych*. Katowice: Wydawnictwo Uniwersytetu Śląskiego.
- Green, M., Brock, T. (1998). Trust, mood, and outcomes of friendship determine preferences for real versus ersatz social capital. *Political Psychology*, 2, 527-544.
- Grzelak, J. (1999). Preferencje kontroli i zachowania społeczne. *Studia Psychologiczne*, 37, 93-114.
- Herman, J. (1998). *Przemoc. Uraz psychiczny i powrót do równowagi*. Gdańsk: Gdańskie Wydawnictwo Psychologiczne.
- Hybiak, D. (1999). *Samoocena i wiara w człowieka a zadowolenie z życia* (nieopublikowana praca magisterska, Instytut Psychologii, Uniwersytet Gdański).
- Jemmott, J. B. (1987). Social motives and susceptibility to disease: Stalking individual differences in health risks. *Journal of Personality*, 55, 267-298.
- Kahneman, D., Diener, E., Schwartz, N. (red.) (1999). *Well-being: The foundations of hedonic psychology*. New York: Sage.
- Kasser, T., Ahuvia, A. (2002). Materialistic values and well-being in business students. *European Journal of Social Psychology*, 32, 137-146.
- Kasser, T., Ryan, R. M. (1993). A dark side of the American dream: Correlates of financial success as a central life aspiration. *Journal of Personality and Social Psychology*, 65, 410-422.
- Kasser, T., Ryan, R. M. (1996). Further examination of the American dream: Differential correlates of intrinsic and extrinsic goals. *Journal of Personality and Social Psychology Bulletin*, 22, 280-287.
- Kasser, T., Ryan, R. M. (2001). Be careful what you wish for: Optimal functioning and the relative attainment of intrinsic and extrinsic goals. W: P. Schmuck, K. M. Sheldon (red.), *Life goals and well-being: Towards a positive psychology of human striving* (s. 116-131). Goettinger: Hogrefe.
- Klonowicz, T. (2001). *Stres bezrobocia*. Warszawa: Wydawnictwo Instytutu Psychologii PAN.

- Klonowicz, T., Cichomski, B., Elias, A. (2002). Pieniądze dają szczęście, zdrowie i... *Psychologia Jakości Życia*, 2, 19-34.
- Koralewicz, J. (1987). *Autorytaryzm, lęk, konformizm. Analiza społeczeństwa polskiego końca lat siedemdziesiątych*. Wrocław-Warszawa-Kraków: Ossolineum.
- Korzeniowski, K. (2002). Autorytaryzm i jego społeczne konsekwencje. W: K. Skarżyńska (red.), *Podstawy psychologii politycznej* (s. 59-81). Poznań: Zysk i Spółka.
- La Barbera, P. A., Gurhan, Z. (1997). The role of materialism, religiosity, and demographics in subjective well-being. *Psychology and Marketing*, 14, 71-97.
- Little, B. R. (1989). Personal projects analysis: Trivial pursuits, magnificent obsessions, and the search for coherence. W: D. M. Buss, N. Cantor (red.), *Personality psychology: Recent trends and emerging directions* (s. 15-31). New York: Springer-Verlag.
- Martin, P. (2000). *Umysł, który szkodzi. Mózg, zachowanie, odporność i choroba*. Poznań: Rebis.
- Maslow, A. H. (1954). *Motivation and personality*. New York: Harper and Row.
- McAdams, D. P., Bryant, F. (1987). Intimacy motivation and subjective mental health in nation-wide sample. *Journal of Personality*, 55, 395-414.
- McCrae, R. (2002). The maturation of personality psychology: Adult personality development and psychological well-being. *Journal of Research in Personality*, 36, 307-317.
- 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.
- McIntosh, W., Martin, L. (1992). The cybernetics of happiness: The relation of goal attainment, rumination, and affect. W: M. S. Clark (red.), *Emotion and social behavior* (s. 222-246). Newbury Park: Sage.
- McGregor, I., Little, B. R. (1998). Personal projects, happiness, and meaning: On doing well and being yourselves. *Journal of Personality and Social Psychology*, 74, 494-512.
- Merton, R. K. (1985). *Teoria socjologiczna i struktura społeczna*. Warszawa: PWN.
- Okun, M., Stock, W., Haring, M., Witter, R. (1984). Health and subjective well-being: A meta analysis. *International Journal of Ageing and Human Development*, 19, 111-132.
- Oshi, S., Diener E., Lucas R., Suh, E. (1999). Cross-cultural variations in predictors of life satisfaction: Perspectives from needs and values. *Personality and Social Psychology Bulletin*, 25, 980-990.
- Potocka-Hoser, A. (1985). *Aktywiści organizacji społecznych i politycznych w zakładzie pracy*. Wrocław: Ossolineum.
- Putnam, R. D. (1995). Bowling alone: Americas' declining of social capital. *Journal of Democracy*, 6, 65-78.
- Rahn, W., Transue, J. (1998). Social trust and value change: The decline of social capital in American youth, 1976-1999. *Political Psychology*, 3, 545-565.
- Richins, M., Davson, S. (1990). Measuring material values: A preliminary report of scale development. W: M. Goldberg, G. Gorn, R. Pollay (red.), *Advances in consumer research* (s. 49-67). Provo: Association for Consumer Research.
- Richins, M., Davson, S. (1992). A consumer values orientation for materialism and its measurement: Scale development and validation. *Journal of Consumer Research*, 19, 303-316.

- Rogers, C. R. (1961). *On becoming a person. A therapist's view of psychotherapy*. Boston: Houghton Mifflin Company.
- Ryan, R. M., Chirkov, V., Little, T., Sheldon, K., Tomoshina E., Deci, E. (1999). The American dream in Russia: Extrinsic aspirations and well-being in two cultures. *Personality and Social Psychology Bulletin*, 25, 1509-1524.
- Ryan, R. M., Deci, E. (2001). On happiness and human potentials: A review of research on hedonic and eudaimonic well-being. *Annual Review of Psychology*, 52, 141-166.
- Sagiv, L., Schwartz, S. (2000). Value priorities and subjective well-being: Direct relations and congruity effects. *European Journal of Social Psychology*, 30, 177-198.
- Schmuck, P., Kasser, R. M. (2000). Intrinsic and extrinsic goals: Their structure and relationship to well-being in German and U. S. college students. *Social Indicators Research*, 50, 225-241.
- Seligman, M. (2002). *Authentic happiness: Using the new positive psychology to realize your potential for lasting fulfillment*. New York: Free Press.
- Sheldon, K., Kasser, T. (1998). Pursuing personal goals: Skills enable progress, but not all progress is beneficial. *Personality and Social Psychology Bulletin*, 24, 1319-1331.
- Skarżyńska, K. (2002). Zaufanie, więzi społeczne i poczucie skuteczności a życie w demokracji. Psychologiczne predyktory satysfakcji z życia i sukcesu we współczesnej Polsce. *Kolekwia Psychologiczne*, 10, 197-212.
- Skarżyńska, K. (2003). Cele życiowe, zaufanie interpersonalne i zadowolenie z życia. *Psychologia Jakości Życia*, 3, 35-49.
- Skarżyńska, K., Chmielewski, K. (1998). Motywacja osiągnięciowa i uwarunkowania sukcesu w Polsce. *Studia Psychologiczne*, 36, 95-117.
- Skarżyńska, K., Gientka, J. (1999). Czy autorytaryzm jest formą kolektywizmu? Autorytaryzm a postawy i zachowania społeczne studentów. *Studia Psychologiczne*, 37, 115-132.
- Stolle, D. (1998). Bowling together, bowling alone: The development of generalized trust in voluntary organizations. *Political Psychology*, 3, 497-525.
- Uslaner, E. (1998). Social capital, television, and the „Mean World”: Trust, optimism, and civil participation. *Political Psychology*, 19, 441-467.
- Waterman, A. S. (1993). Two conceptions of happiness: Contrasts of personal expressiveness (eudaimonia) and hedonic enjoyment. *Journal of Personality and Social Psychology*, 64, 678-691.
- Williams G., Cox, E., Hedberg, V., Deci, E. (2000). Extrinsic life goals and health risk behaviors in adolescents. *Journal of Applied Social Psychology*, 30, 1756-1771.
- Yamagishi, L., Yamagishi, M. (1994). Trust and commitment in the United States and Japan. *Motivation and Emotion*, 18, 129-166.
- Zalewska, A. (2002). System wartościowania a zadowolenie z życia pracowników w nowym miejscu pracy. *Przegląd Psychologiczny*, 2, 177-196.

MAKING FRIENDS OR MONEY?
LIFE-GOALS AND LIFE SATISFACTION

S u m m a r y

The aim of the two studies was to assess relations between the type of preferred life-goals (extrinsic goals, including material success, power, achievement and career vs. intrinsic goals, including love and friendship, family, being useful for others and obeying rules of religion), interpersonal trust, level of subjective somatic health and level of general life-satisfaction. The data was collected by means of standardised interviews conducted in a representative random sample of adult inhabitants of Warsaw ($n = 1004$) and by e-mail – in a sample of students ($n = 112$). The results of multiple regression analyses showed that extrinsic life-goals were not a significant predictor of the level of general life-satisfaction. Preferences for intrinsic life-goals were a significant predictor of general life-satisfaction level: those persons who strongly accepted intrinsic life-goals had higher level of life-satisfaction, even when levels of interpersonal trust, subjective somatic health, educational level and age of respondents were controlled. The results are consistent with research conducted by Kasser and Ahuvia (2002) and by Skarżyńska (2002), suggesting that some types of values (or life-goals) may be associated with well-being.

Słowa kluczowe: cele wewnętrzne, cele zewnętrzne, zadowolenie z życia, zaufanie do ludzi, subiektywne zdrowie.

Key words: intrinsic goals, extrinsic goals, life satisfaction, interpersonal trust, subjective somatic health.