

MAGDALENA BARTOSZAK

Akademia Pedagogiki Specjalnej, Instytut Psychologii

AKSJOMATY SPOŁECZNE – PRZEGLĄD ŚWIATOWYCH BADAŃ. IMPLIKACJE DLA PRAKTYKI SPOŁECZNEJ I WYCHOWAWCZEJ

Streszczenie: W artykule podjęto zagadnienie aksjomatów społecznych i podkreślono wagę ich związku z funkcjonowaniem psychologicznym jednostki. Dotychczas zidentyfikowano pięć uniwersalnych, pankulturowych aksjomatów społecznych, tj.: *Cynizm społeczny*, *Wynagrodzony wysiłek*, *Złożoność społeczna*, *Przeznaczenie oraz Religijność*, które „są uogólnionymi (zgeneralizowanymi) przekonaniem na temat świata i ludzi, w tym instytucji społecznych, fizycznego środowiska, świata duchowego oraz występujących wydarzeń i zjawisk”. Okazują się lepszymi predyktorami zachowań niż wartości. Artykuł wskazuje na ważną rolę aksjomatów w sposobie percypowania ludzi i świata oraz określa zagrożenia, jakie mogą być konsekwencje pewnych sposo-

bów myślenia. Międzypokoleniowa i wewnątrzrodzinna transmisja przekonań otwiera dyskusję nad wychowawczą rolą rodzin. Publikacja stanowi przegląd światowych danych o aksjomatach i jego korelatach, narzędziach pomiaru oraz obszarach wartych dalszej eksploracji. Tematyka aksjomatów jest wciąż dość nowa, przeprowadzono nieliczne badania w ich zakresie. Dotychczas nie pojawiła się polska publikacja, która gruntowałaby wiedzę o aksjomatach społecznych w ten sposób. Artykuł otwiera przestrzeń do dyskusji i analiz.

Słowa kluczowe: aksjomaty społeczne, SAS, osobowość, radzenie sobie ze stresem, transmisja kulturowa, wychowanie, satysfakcja z życia.

AKSJOMATY SPOŁECZNE – DLACZEGO STANOWIĄ WAŻNY WĄTEK W BADANIACH NAUKOWYCH?

Nauki społeczne, w tym szczególnie psychologia, badają i opisują ludzkie zachowania oraz mechanizmy leżące u ich podstaw. Fakt, że ludzie dość często prezentują odmienne zachowania czy poglądy, nie budzi zastrzeżeń. Jako że ludzkie myślenie jest złożone, każdy z nas, będąc obserwatorem i uczestnikiem życia codziennego ma okazję przekonywać się o tym niejednokrotnie. Dodatkowo psychologia międzykulturowa wskazuje na potrzebę opisywania (*funkcja deskryptywna*), wyjaśniania (*funkcja eksplanacyjna*) oraz przewidywania (*funkcja predyktywna*) zachowań człowieka w kontekście istniejących różnic kulturowych.

W jaki sposób ludzkie myślenie przekłada się na funkcjonowanie, tj. w jakim stopniu poglądy na świat i kultura pochodzenia determinują nasze zachowania? Czym są przekonania i jaką pełnią rolę w życiu jednostki?

Porządkując zebraną wiedzę, możemy stwierdzić, że: „Aksjomaty społeczne są uogólnionymi (zgeneralizowanymi) przekonaniem na temat świata i ludzi, w tym instytucji społecznych, fizycznego środowiska, świata duchowego, a także na temat występujących wydarzeń i zjawisk. Te uogólnione przekonania są zakodowane w postaci twierdzenia relacji o dwóch podmiotach lub pojęciach” (Bond i in., 2004). Innymi słowy, aksjomaty społeczne odnoszą się do bezkontekstowych przekonań i przyjmują następującą formę: A jest związane z B. Wyrażają poglądy człowieka o świecie społecznym i tłumaczą, w jaki sposób jednostka funkcjonuje. Termin „społeczne” jest używany w odniesieniu do założenia, że aksjomaty są nabywane poprzez doświadczenia społeczne i regulują zachowanie jednostki; powstają w wyniku osobistych przeżyć oraz procesu socjalizacji (wychowanie w rodzinie, społeczeństwie, systemie edukacji).

Prowadząc badania jakościowe w Hong Kongu i Wenezueli (Leung i in., 2002) oraz jakościowe badania obejmujące 41 kultur (Bond i in., 2004), naukowcy zidentyfikowali pięć uniwersalnych, pankulturowych aksjomatów społecznych, tj.: *Cynizm społeczny*, *Wynagrodzony wysiłek*, *Złożoność społeczna*, *Przeznaczenie* oraz *Religijność*. Tych pięć ogólnych przekonań pełni cztery podstawowe funkcje:

- ułatwiają osiąganie ważnych celów (*instrumentality*);
- pomagają ludziom chronić ich poczucie własnej wartości (*ego-defensiveness*);
- służą jako przejaw ludzkich wartości (*value-expressiveness*);
- pomagają ludziom zrozumieć świat (*knowledge*).

Od momentu przedstawienia modelu aksjomatów społecznych nastąpił wzrost zainteresowania ich rolą i funkcjonowaniem w życiu jednostki. W taki oto sposób opisano w nim pięć wyróżnionych czynników:

Cynizm społeczny (*Social Cynicism*) – odnosi się do negatywnej wizji natury ludzkiej, tj. wyzyskującej (ludzie oraz instytucje społeczne wykorzystują oraz oszukują innych). Świat spostrzegany jest jako wrogi i nieprzychylny.

Wynagrodzony wysiłek (*Reward for Application*) – oznacza, że wiedza, włożony wysiłek i ostrożne planowanie prowadzą do sukcesów i osiągnięć.

Złożoność społeczna (*Social Complexity*) – wyraża przekonanie, że zachowanie człowieka zmienia się wraz z kontekstem społecznym, tj. niespójność ludzkich zachowań jest powszechna. Istnieje wiele sposobów osiągnięcia określonego rezultatu. Świat społeczny jest złożony, bez ogólnych zasad, które byłyby stałe (brak sztywnych reguł). Wynik zdarzeń nie jest przewidywalny, raczej „niepewny”.

Przeznaczenie (*Fate Control*) wyraża przekonanie, że wydarzenia życiowe „z góry” są zdeterminowane przez zewnętrzne siły bezosobowe (choć istnieją pewne sposoby, aby wpływać na wyniki zdarzeń).

Religijność (*Religiosity*) (pierwotnie definiowana jako *Duchowe Konsekwencje – Spiritual Consequences*) oznacza pozytywną ocenę (osobistą i społeczną) konsekwencji praktyk religijnych; jest oparta na ogólnych przekonaniach na temat religii.

Tych pięć pankulturowych wymiarów aksjomatów jest identyfikowalnych nawet przy przyjęciu rygorystycznych procedur statystycznych (Chen, Bond, Cheung, 2006).

Aksjomaty społeczne, w odróżnieniu od wartości, nie są normatywne (np. „miłuj bliźniego swego”). To przekonania o tym, co dana osoba uważa za prawdziwe. Działają jako *zasady*, które regulują porządek świata w ludzkim umyśle. Odgrywają klu-

czą rolę organizacyjną w systemach wierzeń (Comunian, 2009). Ludzie używają tych przekonań jako „przewodników” własnych zachowań, gdyż pełnią one ważną rolę w radzeniu sobie z problemami dnia codziennego. Ich głównym zadaniem jest zapewnienie przetrwania oraz skutecznego funkcjonowania jednostki w środowisku społecznym oraz fizycznym. Pomagają ludziom „bardziej efektywnie” zarządzać swoim życiem, w szczególności pozwalają realizować obrane cele i unikać niepożądanych efektów (Kruglanski, 1989). Mogą być również definiowane jako archetypy lub „międzypokoleniowo przenoszone oczekiwania” (Dinca, Iliescu, 2009). Kultura kraju pochodzenia może pełnić ważną rolę w odniesieniu do aksjomatów. Międzypokoleniowy transfer aksjomatów na potomstwo zdaje się nieść ze sobą ważne implikacje dla wyznaczania celów wychowawczych (Boehnke, 2009). W dalszej części artykułu omówiony zostanie szerzej ten aspekt badań.

Jak piszą Leung i współpracownicy (2002), aksjomaty społeczne odnoszą się do centralnych konstruktów w badaniach psychologicznych, są odrębne od wartości czy osobowości; mają bogatą sieć nomologiczną. W artykule zostaną przeanalizowane zależności aksjomatów z wartościami, zmiennymi osobowościowymi czy też satysfakcją z życia.

HARMONIA INTERPERSONALNA ORAZ GRA O SUMIE ZEROWEJ – NOWE AKSJOMATY?

Harmonia interpersonalna (Interpersonal Harmony) dotyczy przekonań na temat relacji z innymi ludźmi (harmonii bądź konfliktów). W jej obrębie wyróżnia się trzy czynniki: *Harmony enhancement*, *Disintegration avoidance* oraz *Harmony as hindrance*. Aksjomat ten odnosi się do przeszłych relacji interpersonalnych i ich konsekwencji w różnych obszarach życia człowieka (intymność relacji, rodzina, przyjaźń, praca). Jak pokazały wyniki dotychczasowych badań, osoby osiągające wysokie wyniki w tym wymiarze wyrażają przekonania, że harmonia społeczna może przynieść pozytywne efekty (np. zapewnienie szczęścia, zrównoważonego życia i ochrony przed samotnością). Harmonia ma wpływ na różne obszary naszego życia (np. na stosunki rodzinne), a także konsekwencje w innych domenach naszego życia (np. w życiu zawodowym – wpływa na osiągany sukces). Także pewne wzorce zachowań mogą przynieść *Harmonię* (np. szczerość w intymnych relacjach, wzajemny szacunek i kompromis w ramach partnerstwa). Wymiar *Harmonii* okazał się pozytywnie związany z aktywnym uczestnictwem w praktykach religijnych – chrześcijańskich, muzułmańskich i żydowskich (Safdar, Daneshpour, 2003). Aksjomat ten może zatem odgrywać istotną rolę w kulturach, w których religia wyraźnie zaznacza się w życiu społecznym.

W pionierskich badaniach Leunga i Bonda (2004) *Harmonia* nie została uznana za odrębny aksjomat. Podobnie T.M. Singelis (2009) przeprowadził badanie w Stanach Zjednoczonych na aksjomatach społecznych z uwzględnieniem zróżnicowania geograficznego i etnicznego, w którym nie potwierdzono występowania *Harmonii interpersonalnej*. Rozważano w nim sześcioczynnikowe rozwiązanie, ale wyjaśniało ono jedynie 28,2% całej wariancji, więc zostało odrzucone na korzyść potwierdzenia struktury pięcioczynnikowego rozwiązania.

W badaniu przeprowadzonym na próbie irańsko-kanadyjskiej (Safdar, Daneshpour, 2003) rozwiązanie sześcioczynnikowe okazało się lepsze, ponieważ zostało wyjaśnione przez 30% wariancji dla próby kanadyjskiej, 35% dla Irańczyków (imigrantów w Kanadzie), a 43% dla rodowitych mieszkańców Iranu. Analizy wykazały, że Irańczycy zdobyli

znacznie wyższe wyniki niż Kanadyjczycy w wymiarach *Cynizmu społecznego*, *Wynagrodzonego wysiłku*, *Przeznaczenia*, *Religijności* oraz *Harmonii* (wszystkie wartości $p < 0,01$). Iran jest społeczeństwem, w którym religia oraz rodzina odgrywają znaczącą rolę. Zdaniem autorów badania włączenie dodatkowego, szóstego wymiaru, okazało się dobrym rozwiązaniem. Wymiar ten okazał się stanowić odrębny czynnik, a jego rzetelność była większa niż w dwóch innych wymiarach, tj. *Złożoności społecznej* oraz *Przeznaczenia*. *Harmonia interpersonalna* okazała się przewidywać przystosowanie społeczne jednostki. Jak wyjaśniają badacze, utrzymanie harmonii w rodzinach irańskich wydaje się ważną składową przekonań w obrębie tej sieci społecznej. Także w innych badaniach, tj. przeprowadzonych w Chinach oraz na kontynencie australijskim, aksjomat *Harmonia interpersonalna* okazał się rozpoznawalny (Safdar, Daneshpour, 2003; Różycka-Tran, Boski, Wojciszke, 2014). Niejednoznaczność uzyskanych wyników zachęca do prowadzenia dalszych badań nad pomiarem tego aksjomatu.

Sześcioczynnikowe rozwiązanie, tj. dodanie do istniejącego pięcioczynnikowego modelu Leunga i Bonda (2004) kolejnego aksjomatu, o nazwie *Gra o sumie zerowej*, zaprezentowali polscy badacze (Różycka, Boski, Wojciszke, 2014). Aby mierzyć ogólne przekonanie, że życie jest *Grą o sumie zerowej* została skonstruowana *Skala wiary w grę o sumie zerowej*. Badania korelacyjne, jak również eksperymentalne, przeprowadzone na próbach polskich, potwierdziły rzetelność i trafność skali.

W celu potwierdzenia hipotezy co do aksjomatycznego charakteru wiary w *Grę o sumie zerowej* przeprowadzono badanie w 37 krajach ($N = 6138$), analizując dane na poziomie indywidualnym oraz kulturowym (Różycka i in., 2014). Jak pokazały wyniki badań, aksjomat ten wchodzi w związku z innymi wymiarami, głównie *Cynizmem społecznym* oraz obiektywnymi makro-wskaźnikami polityczno-ekonomicznymi, wykazując tym samym cechy *nowego wymiaru kulturowego*. W badaniu postawiono trzy grupy hipotez, dotyczących uniwersalności oraz zależności wiary w grę na poziomie indywidualnym, jak i kulturowym. Wiara w grę korelowała istotnie z *Cynizmem społecznym* oraz z obiektywnymi makrowskaźnikami społeczno-ekonomicznymi (tj. obiektywnym dochodem narodowym brutto-GDP, wskaźnikiem rozwoju społeczeństwa, indeksem demokracji, szczególnie z pluralizmem, funkcjonowaniem rządu i politycznym zaangażowaniem, z dobrostanem psychicznym; pozytywnie korelowała z inflacją). Na poziomie indywidualnym w większości krajów wiara w grę korelowała ujemnie z zaufaniem, bilansem wymiany społecznej i samooceną. Nie wykazano relacji pomiędzy wiarą w grę a orientacją na wykonanie, orientacją humanistyczną, unikaniem niepewności czy asertywnością, których oczekiwano. Najbardziej zaskakującym wynikiem była ujemna korelacja z indywidualizmem (a dodatnia z kolektywizmem rodzinnym).

W badaniu uzyskano także ciekawe wyniki, uwzględniając zróżnicowanie płciowe, tj. wiara w grę okazała się bardziej typowa dla mężczyzn niż kobiet. Ponadto im wiara w grę „jest niższa”, tym ludzie mają wyższe poczucie zadowolenia i satysfakcji z życia. Przeprowadzona analiza danych międzynarodowych jednoznacznie wskazuje, że wiara w *Grę o sumie zerowej* nie jest korzystna i może być skutkiem (albo przyczyną) różnych trudności, długotrwałych procesów w gospodarce i polityce. Warto zauważyć, że już wcześniejsze badania na próbach polskich wykazały, że wiara w grę koreluje ujemnie z *zaufaniem interpersonalnym*, *satysfakcją z wymiany społecznej* (bilansem) oraz *samooceną* (Wojciszke, Baryła, Różycka, 2009).

Wiara w *Grę o sumie zerowej* jest dość stabilnym przekonaniem, które wpływa na poznawcze przetwarzanie informacji: antagonistyczną percepcją interesów, zewnętrzne

poczucie kontroli, pesymizm, negatywną wizję świata społecznego. Wiara w *Grę o sumie zerowej* generuje niepokój, smutek, niską satysfakcję z życia, poczucie niesprawiedliwości oraz skutkuje określonym zachowaniem: wykluczeniem z relacji wymiany społecznej, unikaniem współpracy, eskalacją konfliktów interpersonalnych (Wojciszke, Baryła, Różycka, 2009). Osoby, które wierzą, że życie jest grą o sumie zerowej, zakładają, że sukces jednej osoby jest możliwy tylko kosztem drugiej, że sukces ekonomiczny jest możliwy kosztem porażek innych, że interesy ludzkie z natury są antagonistyczne. *Cynizm społeczny* (korupcja przy wykorzystaniu władzy, uprzedzenia wobec określonych grup ludzi, brak zaufania do instytucji społecznych), jak również cynizm makros społeczny (odzwierciedlający wrogość systemu względem jego członków) wynikają raczej z politycznych uwarunkowań, podczas gdy wiara w grę kształtuje się w sytuacji ograniczonych zasobów ekonomicznych (Różycka-Tran, Boski, Wojciszke, 2014).

Naukowcy wskazują dwa kierunki przyszłych badań. Ich zdaniem należałoby sprawdzić hipotezę, czy wiara w grę nie wpływa negatywnie na współpracę międzynarodową, w której zaufanie jest kluczowym czynnikiem. Badania mogłyby wyjaśnić powody, dlaczego istnieje wiele konfliktów między państwami.

AKSJOMATY SPOŁECZNE A WARTOŚCI W KULTURZE

Kultura to pojęcie złożone, osadzone w wielu aspektach ludzkiego życia. Wartości i przekonania pełnią podstawową rolę w interpretacji kultur świata. W badaniach z zastosowaniem wymiarów kulturowych Geert Hofstede (2000, s. 40) definiuje kulturę jako „zbiorowe programowanie umysłu, które odróżnia członków jednej grupy lub kategorii ludzi od innych”, a umysł jako obejmujący „głowę, serce i rękę”, tj. myślenie, odczuwanie i działanie wraz z jego konsekwencjami dla przekonań, postaw i umiejętności. Zwraca szczególną uwagę na wspólną dla ludzi rolę języka, przekonań, wartości i norm funkcjonowania w obrębie danej kultury. Badania międzykulturowe od czasów Hofstede (1980) często dotyczyły różnic kulturowych w zakresie wartości, definiowanych jako te, które ludzie uważają za pożądane i ważne. Wartości w ujęciu modelu kołowego Shaloma H. Schwartz (1992) definiowane są jako reprezentujące poznawczą stronę motywacyjnego, godnego pożądania, ponadsytuacyjnego celu. Schwartz zidentyfikował podstawowy, uniwersalny kulturowo zestaw ludzkich wartości i wskazał 10 ich kategorii: *bezpieczeństwo, tradycja, konformizm, dobroć, uniwersalizm, władza, sukces, hedonizm, samokierowanie, stymulacja*. Wartości służą jako główne zasady w życiu ludzi (Rokeach, 1973) i ich działaniach, uzasadnieniach oraz ocenie zdarzeń (Rokeach, 1973; Schwartz, 1992).

Przekonania to subiektywne sądy jednostki na jakiś temat, określające „co jest” w odróżnieniu od wartości, czyli „co powinno być” (Leung i in., 2004). Pojęcie wartości odnosi się do koncepcji i poglądów na temat pożądanych stanów końcowych lub zachowań wykraczających poza konkretne sytuacje. W istocie zatem główna różnica pomiędzy aksjomatami społecznymi a wartościami jest taka, że aksjomaty społeczne odnoszą się do subiektywnej oceny świata i ludzi, podczas gdy wartości do tego, co ogólnie pożądane, np. dobro, mądrość, życzliwość. Dość słaby związek pomiędzy wartościami a przewidywanymi zachowaniami i celami skłoniło naukowców do badania przekonań (Leung, Bond, Schwartz, 1995).

Zespół Leunga i in. (2002) przeprowadził badania na aksjomatach i wartościach. W kolejnych badaniach (Bond i in., 2004; Leung i in., 2007) przeanalizowano po-

nownie relacje pomiędzy aksjomatami społecznymi a wartościami wśród grup kulturowych. Znaleziono ogólne, ale niskie nałożenie się tych konstruktywów, co potwierdziło niezależność ich istnienia, tak więc aksjomaty społeczne są uważane w znacznym stopniu za niezależne od wartości (Hui, Hui, 2009). Te dwa ważne konstrukty wspólnie kształtują postawy i zachowania człowieka. Aksjomaty mogą być wobec wartości komplementarne, uzupełniające. Mogą odgrywać także aktywną rolę w ich kształtowaniu, w wyniku wzajemnej, dynamicznej interakcji (Hui, Hui, 2009). Aksjomaty społeczne znacznie lepiej pozwalają przewidywać ludzkie zachowania (Kwiatkowska, 2009).

Na uwagę zasługują także badania Georgi Dragolov i Klaus Boehnke (2015), które przedstawiają dowody empiryczne na współzależność preferencji wartości na poziomie kultury i wartości na poziomie jednostkowym. Badanie testowało hipotezę pełnienia przez aksjomaty społeczne roli mediatora pomiędzy poziomem kultury i preferencjami poszczególnych ludzi. Autorzy badania wskazują na konieczność dopracowania teorii na temat relacji aksjomatów społecznych i wartości.

SOCIAL AXIOMS SURVEY (SAS) – NARZĘDZIE DO POMIARU AKSJOMATÓW SPOŁECZNYCH

W celu pomiaru aksjomatów społecznych Leung i in. (2004) skonstruowali uniwersalne kulturowo narzędzie, tj. *Social Axioms Survey (Kwestionariusz Aksjomatów Społecznych)*, w którym wyodrębnili pięć wymiarów kulturowych, na jakich ludzie lokują swoje rozumienie świata. Prowadzono szeroko zakrojone, intensywne prace w kierunku określenia czynników SAS. Wyniki eksploracyjnej oraz confirmacyjnej analizy czynnikowej potwierdziły (Bond, Leung, 2002, 2004) istnienie stabilnej pięcioczynnikowej struktury aksjomatów społecznych. Narzędzie uznano za uniwersalne, o pan-kulturowym charakterze. Wymiary SAS zostały przetestowane w 40 krajach (Leung i in., 2004), a uzyskane wyniki przedstawiają dowody na istnienie aksjomatów, tj.: *Cynizm społeczny, Wynagrodzony wysiłek, Złożoność społeczna, Przeznaczenie oraz Religijność* (Bond i in., 2002). Skala znajduje swoje zastosowanie w identyfikacji przekonań w różnych grupach narodowych.

Social Axioms Survey jest przeznaczone przede wszystkim do badania różnic kulturowych. Skala okazała się użytecznym narzędziem w przewidywaniu zachowań związanych z przekonaniami w różnych krajach, m.in. Hong Kongu (Bond, Leung, Au, Tong, Chemonges-Nielson, 2004). Istnieją dwie wersje kwestionariusza SAS, tj. krótsza 60-itemowa oraz rozszerzona, 82-itemowa. W większości dotychczas przeprowadzonych badań wykorzystano do pomiarów krótszą wersję skali. We wszystkich krajach, w których badano aksjomaty, posłużono się metodą *back translation*, tłumacząc skalę na język kraju objętego badaniem, dostosowując tym samym narzędzie pomiaru.

Social Axioms Questionnaire (wersja skrócona) zastosowano w badaniach Boskiego i in. (2009). Wyniki jego polsko-rosyjskiej analizy wykazały, że przekonania o świecie są silniej wyrażane, gdy pozostają w ogólnych ramach niż w ich specyficznej, tj. szczegółowej domenie. Uczestnicy badania byli bardziej skłonni opowiadać się za twierdzeniem: „Wiara w religię pozwala mi lepiej rozumieć sens życia” niż „Wiara w religię pozwala zrozumieć sens bycia razem ze swoim partnerem”. Podobnie w przypadku *Cynizmu społecznego*, ogólne stwierdzenie „Ludzie u władzy mają tendencję do wykorzy-

stywania innych” otrzymało silniejsze potwierdzenie niż wersja specyficzna „Ludzie u władzy mają tendencję do wykorzystywania swoich partnerów życiowych”.

Pomimo pewnych zastrzeżeń, finalne wyniki większości przeprowadzonych dotąd badań pokazują empiryczne wsparcie na rzecz stworzonego przez Leunga i Bonda narzędzia – *Social Axioms Survey* – jako użytecznego w prowadzeniu badań nad aksjomatami społecznymi.

AKSJOMATY A OSOBOWOŚĆ I SATYSFAKCJA Z ŻYCIA

Badania wykazały (Chen, Bond, Cheung, 2006; Chen, Bond, Matsumoto, 2006), że zarówno zachodnie (mierzone inwentarzem *NEO-PI-R*), jak i chińskie pomiary osobowości (*Sino-American Person Perception Scale*, *SAPPS*) w słabym stopniu przewidywały aksjomaty społeczne. Mniej niż 20% wariancji w każdym wymiarze aksjomatów może być wyjaśniona przez którykolwiek z przywołanych narzędzi. Aksjomaty nie są silnie skorelowane z typowymi konstruktami osobowości i nie stanowią jej składników. Przekonania w odróżnieniu od osobowości są podatne na zmianę; w zależności od danej sytuacji społecznej mogą ulegać zmianie w czasie (tzn. są wrażliwe na kontekst społeczny). Aksjomaty społeczne są odrębnymi od osobowości konstruktami.

CYNIZM SPOŁECZNY

Typowy cynik jawi się jako osoba raczej mało towarzyska, która nie troszczy się o to, by być lubianą przez otoczenie. Nie rozmyśla o tym, czy pozostawia po sobie dobre wrażenie w relacji z drugim człowiekiem (bardzo niska korelacja cynizmu ze *skalą dobrego wrażenia*). *Cynizm społeczny* jest dodatnio związany z elastycznością. Niezależność w myśleniu i działaniu sugeruje silną, dodatnią korelację z dominacją społeczną. To człowiek, który posiada własne, silne opinie, poparte argumentacją. Cynik ma negatywne, nieufne i raczej wrogie niż przyjazne nastawienie względem innych. Często wyraża je poprzez sarkazm, niekiedy też złośliwość. Cyników charakteryzuje wszechobecne i obezwładniające podejrzenie manipulacji ze strony innych. Zachowanie pełne uprzedzenia, nieufności i podejrzliwości w stosunku do drugiej strony rodzi konfliktowość, przez co psuje relacje.

Cynicy charakteryzują się niskim poziomem samokontroli, wyrażają najczęściej postawę nastawioną na egzekwowanie swoich praw. Cynizm jest związany z niższą *ugodowością* i *empatią*, wyższą *wrogością* oraz niższym *zaufaniem społecznym*, wyższym *lękiem społecznym* i ogólnym, słabym funkcjonowaniem interpersonalnym (Singelis, Hubbard, Her, An, 2003). Analizy samoopisów zachowań pokazują (Dinca, Iliescu, 2009), że cynicy wchodzą w częste konflikty interpersonalne, są niezadowoleni z przeszłości i/lub obecnej sytuacji życiowej w jednej lub kilku sferach życia (życie rodzinne, zawodowe, relacje międzyludzkie itp.). Wyrażają ogólne, pesymistyczne postawy względem innych, instytucji społecznych oraz wydarzeń życiowych, przez co działają w sposób autodestrukcyjny i prawdopodobnie, często „nieszczęśliwi”, mogą popadać w depresję. Cynizm wiąże się z niepokojem psychicznym oraz skłonnością do myśli samobójczych. Ludzie o takich przekonaniach mają tendencję do zastanawiania się, „co mogłoby wydarzyć się w ich życiu inaczej niż się wydarzyło”.

Cynizm społeczny ma najbardziej toksyczny wzór ekspresji gniewu spośród wszystkich aksjomatów społecznych (Dinca, Iliescu, 2009). Przeciętnego cynika można określić jako charakteryzującego się niskim lub średnim poziomem wrodzonej *wrogości*; ma raczej tendencję do hamowania swojej fizycznej ekspresji, ale w o wiele większym stopniu jest skłonny wyrażać swoje gniewne uczucia w werbalnie niewłaściwy sposób. Wciąż nie ma jednolitej odpowiedzi na pytanie o mechanizmy leżące u podstaw cynicznych zachowań, tzn. „Czy negatywna wizja siebie rzutuje na negatywną wizję innych w świecie społecznym?”, czy też „Czy negatywna wizja świata społecznego rzutuje na negatywny obraz własnej osoby?”, a może działa sprzężenie zwrotne? Charakter tych relacji zasługuje na bliższą analizę.

Cynizm wiąże się z wyższym poczuciem samotności oraz wyższym poczuciem spostrzeganego i odczuwanego stresu, jest dodatnio skorelowany z AGEISMEM (Neto, 2006). Cynicy mają negatywną wizję procesu starzenia się, a w codziennej egzystencji doświadczają wyższego poziomu stresu (bardziej niż nie-cynicy), mają wysoki poziom niepokoju własnego (wyższe wyniki: *Lęk jako cecha*). Zamiast poszukiwać zewnętrznej pomocy w radzeniu sobie z wyzwaniami życia codziennego, cynik może uciekać się do nieprzystosowanych sposobów radzenia sobie, tj. *myślenie życzeniowe, ruminacje* (Chen, Cheung, Bond, Leung, 2004). Leung i in. (2007) zaobserwowali istotnie pozytywny związek pomiędzy *Cynizmem społecznym* a wartością *Władzy* (badania wśród pięciu grup kulturowych). Z kolei Rupf i Boehnke (2002) zauważyli istotny związek pomiędzy cynizmem a *interesem własnym (hierarchic self-interest)*. Osoby z wysokim poziomem cynizmu odznaczają się wizerunkiem dysharmonijnym wobec pozostałych aksjomatów. Często wykorzystują gniew, aby zastraszyć i wpłynąć na innych, manifestują swoją złość. Negatywna ocena własnej sytuacji życiowej (np. warunków finansowych/mieszkaniowych/wizji przyszłości) wpływa na gorszy stan zdrowia niż u nie-cyników i poziom ogólnego zadowolenia z życia (silna korelacja cynizmu z niską satysfakcją życiową).

Cynizm społeczny jest zasadniczo związany z niechęcią do siebie, koreluje z niską satysfakcją z pracy, szybszym tempem życia, także niższym poziomem sumienności (w znaczeniu cechy osobowości, wg teorii Wielkiej Piątki), rzadszymi praktykami religijnymi (Kwiatkowska, 2009). Dowiedziono m.in. (Neto, 2006), że cynizm jest związany z niską satysfakcją życiową, samotnością, a także niższym poczuciem własnej wartości. Jak wskazują badania (Safdar, Lewis, Greenglass, Daneshpour, 2006) na próbie irańsko-kanadyjskiej, to mężczyźni w większym stopniu niż kobiety charakteryzują się poglądami o charakterze cynicznym ($F_{1,421} = 10,17, p < 0,005$). Brak natomiast przesłanek co do relacji cynizmu z płcią w innych kulturach świata.

WYNAGRODZONY WYSIŁEK

Osoby z wysokimi wynikami w tym wymiarze cechują się pracowitością (zagrożeniem dla nich może być pracoholizm), wytrwałością w swoich działaniach, mają dobrze rozwinięte umiejętności organizacyjne, dzięki którym osiągają zamierzone rezultaty (Dinca, Iliescu, 2009). *Wynagrodzony wysiłek* ma wysokie, istotne korelacje zarówno z *Osiągnięciami*, jak i *Niezależnością (Skale CPI)*. Analizy korelacji FPI-R-LEB pokazują, że ludzie ci zwykle wykazują silną motywację osiągnięć, mają potrzebę uznania społecznego, a jako, że są zmotywowani do działań, których się podejmują, udaje im się osiągnąć wyższy status społeczny, np. w sferze zawodowej. *Wynagrodzony wysiłek*

jest także związany z wyższą satysfakcją finansową. Jak wynika z samoopisów (Dinca, Iliescu, 2009), osoby z wysokimi wynikami w tym wymiarze chętnie zwracają się do innych o poradę, prawdopodobnie, aby właściwie zaplanować swoje działania bądź potwierdzić własne plany.

Aksjomat ten jest pozytywnie i istotnie związany zarówno z horyzontalno-wertykalnymi aspektami indywidualistycznej oraz kolektywistycznej orientacji. Przewiduje preferencje dla stylu opartego na współpracy oraz skłonności do kompromisu w celu osiągnięcia założonych efektów. Typowa osoba z przekonaniem bliskimi *Wynagrodzonemu wysiłkowi* zdaje się bardzo dobrze funkcjonować społecznie, tzn. przestrzega norm, zasad i zwyczajów, potrafi efektywnie komunikować się z innymi, ma ogólnie dobrze rozwinięte umiejętności interpersonalne, wykazuje *emпатиę* i chętnie współpracuje z innymi. Przekonanie to dodatkowo koreluje z cechami ugodowej osobowości i *Harmonią interpersonalną* (Chen i in., 2006). Osoby z wysokimi wynikami w tym aksjomacie mają skłonność do dominacyjnych zachowań, tzn. lubią odgrywać aktywną rolę w procesie podejmowania decyzji, są zwykle odpowiedzialni oraz optymistyczni (vs. cynik społeczny z negatywistyczną wizją świata) i ten optymizm jest wszechobecny w ich nastawieniu do życia. Są to osoby, które cechuje wiara we własne umiejętności i możliwość sprostania różnym trudnym oraz stresującym sytuacjom (Dinca, Iliescu, 2009).

Wynagrodzony wysiłek dodatkowo koreluje z *poczuciem mistrzostwa (mastery)* (Neto, 2006) oraz silnie ze wszystkimi wskaźnikami zadowolenia z życia (wybór partnera życiowego, wybór i przebieg kariery zawodowej, ogólna sytuacja rodzinna). Ludzie z wysokimi wynikami w tym wymiarze otwarcie patrzą w przyszłość i mają silne poczucie własnej wartości. Ich pozytywne nastawienie do siebie, świata i innych generuje emocjonalną stabilność oraz dobre samopoczucie psychiczne. Osoby te przywiązują dużą wagę, jak spostrzegani są społecznie (*skala dobrego wrażenia*). Można ich określić na ogół jako ludzi o niskich skłonnościach do doświadczania *gniewu*; ich *gniew* jest bierny, co wpływa korzystnie na *dobrostan psychiczny* i ogólny poziom zdrowia; nie cechuje ich także *wrogość* jako dyspozycja (Dinca, Iliescu, 2009).

Poziom wykształcenia ma związek z przekonaniem. Ludzie z wyższym wykształceniem wykazują silne przekonanie o osiąganiu korzyści wskutek włożonego wysiłku, tj. własnych starań i ciężkiej pracy. Wierzą, że wiedza oraz planowanie przyszłości są niezbędne dla osiągnięcia sukcesu, a konkurencyjność „zdrowa” i przynosi postęp (Ismail, 2009).

RELIGIJNOŚĆ

W tym wymiarze występuje wysoka dodatnia korelacja z *Ugodowością i Zgodnością społeczną* (Dinca, Iliescu, 2009). Osoby uzyskujące wysokie wyniki w tej podskali są nastawione przyjaźnie, wyrażają gotowość do wzajemnych, dobrych relacji z innymi, cechuje je otwartość na współpracę. Charakteryzują się wysoką samoakceptacją i zdolnością do rozumienia innych w połączeniu z silnym poszanowaniem norm społecznych. Margareta Dinca i Dragos Iliescu (2009) wykazali w swoich badaniach, że wymiar ten był dodatkowo skorelowany z *emпатиą* i ujemnie z *wrogością*. Osoby z wysokimi wynikami w tym wymiarze prezentują postawę akceptującą, altruistyczną, nastawioną na rozumienie potrzeb innych, unikają konfliktów. *Religijność* wydaje się najsilniej związana z satysfakcją z relacji interpersonalnych.

Osoby o silnej wierze w religijny światopogląd są w opozycji do *cyników społecznych*; nie doświadczają też *lęku* jako cechy, dość rzadko doświadczają uczucia *gniewu*, który potrafią kontrolować (zwykle kontrola gniewu następuje poprzez mechanizm obronny w postaci *represji*). Ludzie religijni wydają się mieć wysoką tolerancję na frustrację i skuteczny schemat postępowania z czyjąś impulsywnością czy też złością. *Religijność*, zgodnie z badaniami Boskiego i in. (2009), jest związana z altruistycznym typem miłości, skoncentrowanym głównie na potrzebach drugiej osoby. Osoby o wysokich wynikach w tym wymiarze wyrażają raczej konserwatywne poglądy i są przywiązane do tradycji oraz wykazują niską tendencję do wyrażania postaw asertywnych. Przedkładając interes drugiej osoby nad własny, prawdopodobnie świadomie i bez złości potrafią godzić się z zachowaniami innych, przez co nie funkcjonują w sposób destruktywny. Prawdopodobnie również poprzez praktyki religijne są mniej podatni na doświadczanie stresu i jego negatywnych skutków.

PRZEZNACZENIE

Wzór, jaki wyłania się z nielicznych i ogólnie słabych korelacji z innymi zmiennymi, to jednostka kontrolująca i zrównoważona, akceptująca siebie, posiadająca tolerancyjną postawę względem innych; w swoich zachowaniach rzadko jest asertywna. To jednostki raczej towarzyskie, z pozytywnym obrazem własnej osoby oraz wysoką potrzebą akceptacji społecznej. Przeznaczenie najslabiej koreluje ze skalą osobowości CPI ze wszystkich aksjomatów społecznych. Badanie Dinca i Iliescu (2009) wykazało, że wymiar ten dość słabo koreluje również z *empatią*. Osoby z wysokimi wynikami w tym wymiarze milcząco odmawiają przestrzegania norm grupowych. *Lęk* jako cecha jest specyficzna dla tego wzoru przekonania. Jak wynika z samoopisów osób badanych (Dinca, Iliescu, 2009), są to ludzie, którzy dość często ulegają wypadkom i korzystają z wizyt lekarskich, a jednocześnie mają wysoki poziom zadowolenia z życia.

Wymiar ten koreluje pozytywnie z wartościami konserwatywnymi, głównie *tradycją* i *konformizmem*, a negatywnie z *otwartością na zmiany*, *samokierowaniem*, *hedonizmem* i *stymulacją*. Ponadto *Przeznaczenie* dodatkowo koreluje z satysfakcją rodzinną i mieszkaniową. Zgodnie z badaniami Pawła Boskiego i in. (2009) aksjomat ten jest związany z dwoma typami miłości w związkach: *Erosem* i *Manią* (*Eros* charakteryzuje wzajemne, intensywne zauroczenie tych, którzy się w sobie zakochali, *Mania* z kolei jest definiowana jako obsesyjne uzależnienie od partnera).

ZŁOŻONOŚĆ SPOŁECZNA

Złożoność społeczna nie ujawnia jakiegoś wyraźnie określonego wzoru (Dinca, Iliescu, 2009). Wiąże się z potrzebą tworzenia *dobrego wrażenia społecznego*, jak również posiadania pozytywnego obrazu samego siebie, a także z pewną niechęcią do udziału w procesach decyzyjnych. Brak widocznych, istotnych korelacji ze skalą *CPI*, choć zauważa się związek z trzema obszarami: preferencją do bycia elastycznym, otwartym i z twórczym spojrzeniem na życie. Silna wiara w *Złożoność społeczną* jest związana z orientacją na stosunki społeczne, dodatkowo koreluje z *otwartością na zmiany*, *samokierowaniem* oraz z *poczuciem mistrzostwa* (Neto, 2006). Osoby z wysokimi wynikami w tym wymiarze cechuje twórczy temperament, elastyczność zarówno w sposobie

rozumowania czegoś, jak i w zachowaniu, tzn. plastyczność w podejściu do generowanych poglądów oraz opinii, dostosowywanie do okoliczności zarówno swojego sposobu myślenia, jak i zachowania.

Osoby z wysokim poziomem *Złożoności społecznej* są kreatywne i kierują się niezależnością w myśleniu oraz działaniu. Zdają się dobrze rozumieć oraz interpretować sygnały płynące z otoczenia społecznego. Potrafią również dobrze kontrolować stany złości (*gniewu*). *Złożoność społeczna* ujemnie koreluje z AGEISMEM (Neto, 2006) oraz wartościami konserwatywnymi, głównie z *tradycją*; jest pozytywnie skorelowana z *empatią* i *ugodowością* oraz ujemnie z *wrogością* (Dinca, Iliescu, 2009). Analizy samoopisów badań (Dinca, Iliescu, 2009) wskazują na dobre radzenie sobie tych osób ze stresem i dość wysoką satysfakcją z życia (np. zadowolenie ze stosunków rodzinnych, kariery zawodowej, relacji społecznych). Zarówno Lawrence S. Wrightsman (1992), jak i Leung i in. (2004) widzieli w *Złożoności społecznej* podstawowy aspekt przekonań o naturze ludzkiej.

Pozyskana wiedza, tj. opisane profile funkcjonowania psychologicznego jednostek, mogą być użyteczne w kontekście praktyki społecznej, kształtowania postaw wychowawczych, promowania zdrowego stylu życia czy w oddziaływaniach terapeutycznych.

AKSJOMATY A RADZENIE SOBIE ZE STRESEM I ROZWIĄZYWANIE KONFLIKTÓW

Ludzie używają aksjomatów społecznych jako „przewodników” własnych zachowań, gdyż pełnią one ważną rolę w radzeniu sobie z problemami dnia codziennego. Przekonania mają zasadnicze znaczenie dla funkcjonowania człowieka oraz służą jego *prze-trwaniu* (Leung i in.; 2004). Słowo *coping* oznacza „wysiłek, aby zarządzić stresem psychologicznym” (Lazarus, 1999). Richard Lazarus i Susan Folkman (1984) definiują *radzenie sobie* jako „stale zmieniające się wysiłki poznawcze i behawioralne do zarządzania specyficznymi wymaganiami zewnętrznymi i/lub wewnętrznymi, które są oceniane jako przekraczające zasoby jednostki”. Radzenie sobie jest procesem dynamicznym i potencjalnie podlega wpływowi wielu czynników. Rozróżniamy dwa rodzaje radzenia sobie: (1) skoncentrowane na problemie (*problem-focused*), mające na celu rozwiązanie problemu, ma postać aktywną (2) skoncentrowane na emocjach (*emotion-focused*), mające na celu kontrolowanie oraz zmniejszenie cierpienia emocjonalnego, ma postać pasywną. Tradycyjnie za bardziej adaptacyjne jest uważane to pierwszego typu, gdy dana osoba ma zdolność konstruktywnego poradzenia sobie ze stresem. Radzenie sobie skoncentrowane na emocjach często okazuje się mniej adaptacyjną strategią (choć czasami może być bardziej odpowiednie, kiedy sytuacja pozostaje poza kontrolą jednostki). Te dwa typy radzenia sobie mogą być opisane jako *reaktywne* w tym znaczeniu, że są odpowiedzią na stresujące wydarzenia, w celu zrekompensovania straty lub szkody w przeszłości (Greenglass, 2002).

Kwok Leung, Michael Harris Bond i in. (2002, 2004) zbadali, że *Cynizm społeczny* oraz *Przeznaczenie* są dodatnio związane ze strategiami pasywnymi, natomiast *Złożoność społeczna* – z aktywnymi strategiami rozwiązywania problemów. *Przeznaczenie* jest związane z *myśleniem życzeniowym*. Podobnie Michael Harris Bond, Kwok Leung, Al Au, Kwok-Kit Tong i Zoe Chemonges-Nielson (2004) dowiedli, że *Przeznaczenie* jest związane z pasywnym sposobem radzenia sobie – dystansowaniem się, a *Złożoność społeczna* z aktywnymi metodami radzenia (badania w Hong Kongu). Sa-

ba Safdar, Rees Lewis i Manijeh Daneshpour (2006) odkryli z kolei, że *Wynagrodzony wysiłek* przewiduje aktywne radzenie sobie (*active coping*) i jest związany z satysfakcją z życia (badania irańskie), także *Złożoność społeczna* implikuje aktywne sposoby radzenia sobie. Ponowne badanie S. Safdar i in. (2009) przeprowadzone na próbie irańsko-kanadyjskiej (149 Kanadyjczyków, 150 irańskich imigrantów mieszkających w Kanadzie oraz 146 Irańczyków mieszkających w Iranie) wspiera tezę o aktywnym radzeniu sobie osób z wiarą w *Wynagrodzony wysiłek*.

Leung i in. (2004) testowali relacje pomiędzy aksjomatami społecznymi a stylami rozwiązywania konfliktów i sposobami radzenia sobie:

- *Cynizm społeczny* okazał się ujemnie związany ze *stylem współpracy i kompromisu*;
- *Wynagrodzony wysiłek* był dodatnio związany ze *stylem przystosowania się*;
- *Złożoność społeczna* była dodatnio związana ze *stylem współpracy i kompromisu*;
- *Przeznaczenie* było dodatnio związane z *dystansowaniem się* – stylem radzenia sobie charakteryzującym się byciem pasywnym i unikaniem myślenia o trudnościach;
- *Religijność* była dodatnio związana z *przystosowaniem*.

Badania nad zależnościami pomiędzy aksjomatami społecznymi a stylami radzenia sobie w obliczu trudnych sytuacji zostały przeprowadzone także we Włoszech. To kraj, w którym burzliwe przejście od Imperium Rzymskiego do państwa członkowskiego Unii Europejskiej ugruntowało bogate dziedzictwo kulturowe i historyczne, przez co wpłynęło na obecne przekonania i wartości tego kraju (Comunian, 2009). Przebadano łącznie 689 osób, a średni wiek badanych wyniósł 25 lat. Do oceny zależności pomiędzy wymiarami aksjomatów społecznych a radzeniem sobie ze stresem użyto m.in. *Coping Style Scale* (CSS, Comunian, 2003). Skala składa się z 32 itemów. Narzędzie pomiaru bazuje na teoretycznym konstrukcie aktywnych i pasywnych stylów radzenia sobie, składa się z czterech czynników:

- *Relational Coping* – aktywny styl radzenia sobie, bazujący na zasobach intrapersonalnych oraz interpersonalnych człowieka;
- *Defensive Coping* – pasywny styl radzenia sobie, który opiera się na różnych mechanizmach obronnych;
- *Rational Coping* – aktywny styl radzenia sobie, oparty na racjonalnej kontroli własnych zasobów oraz samoregulacji;
- *Emotional Coping* – pasywny styl radzenia sobie, który działa na podstawie różnych mechanizmów obronnych, zorientowanych na emocje.

Uzyskane w badaniu włoskim wyniki wykazały, co następuje:

- *Cynizm społeczny* – przewiduje (predyktor) *Defensive Coping* (ludzie mają tendencję do dystansowania się w obliczu trudności, często do myślenia nierealistycznego);
- *Religijność* – przewiduje (predyktor) *Rational Coping*;
- *Wynagrodzony wysiłek* – nie stwierdzono istotnych korelacji z radzeniem sobie;
- *Złożoność społeczna* – nie stwierdzono istotnych korelacji z radzeniem sobie;
- *Przeznaczenie* – nie stwierdzono istotnych korelacji z radzeniem sobie.

Religia może odgrywać istotną rolę w procesie rozwiązywania problemów, gdyż zapewnia pewne ramy dla zrozumienia zmian życiowych. Przekonania oraz praktyki religijne mogą prowadzić ludzi do rozwiązania problemu. Wiąże się to z sensem wydarzeń w warunkach ontologicznego rozumienia, tj. na jakich zasadach funkcjonuje świat. Aktywne podejście do radzenia sobie implikuje rozumienie świata, w którym można wywrzeć osobisty wpływ.

Co więcej, dokonane analizy wyników badań we Włoszech potwierdziły występowanie jedynie czterech z pięciu aksjomatów społecznych: *Cynizmu społecznego*, *Wynagrodzonego wysiłku*, *Złożoności społecznej* oraz *Przeznaczenia*. Wymiar *Religijności* wydaje się mieć jakieś szczególne znaczenie w kulturze tego kraju (EMICS) i wskazuje potrzebę przeprowadzania kolejnych badań. Włoskie dziedzictwo kulturowe i historyczne uznają za kluczowe w szukaniu przyczyn uzyskanych wyników.

Ciekawe wyniki ujawniło także badanie przeprowadzone przez Saba Safdar, Rees Lewis, Esther Greenglass i Manijeh Daneshpour (2009), w którym badano relacje pomiędzy przekonaniami społecznymi, aktywnym sposobem radzenia sobie i przynależnością wyznaniową (chrześcijaństwo vs. islam). Przewidywano, że członkowie różnych religii będą mieli odmienne poglądy i będą różnić się w zakresie *proaktywnych strategii zaradczych*. Badania miały na celu lepsze zrozumienie wzajemnych oddziaływań pomiędzy religią a kulturą. Przewidywano, że przekonania społeczne, szczególnie *Wynagrodzony wysiłek* i *Złożoność społeczna* będą pośredniczyć w relacji między religią i proaktywnym radzeniem. W badaniu wzięło udział 180 osób z trzech krajów: Kanady, USA oraz Wielkiej Brytanii, identyfikujących się jako muzułmanie bądź chrześcijanie. Wyniki badania wskazały na różnice pomiędzy grupami religijnymi w zakresie aksjomatów. Muzułmanie osiągnęli wyższe wyniki w podskalach: *Cynizmu społecznego*, *Przeznaczenia* i *Religijności*. Nie odnotowano natomiast różnicy w tych grupach w zakresie aktywnego radzenia sobie. Wysokie wyniki, jakie uzyskali muzułmanie w wymiarze *Religijności*, wskazują na ich wyższe zaangażowanie w stosowane praktyki religijne (np. modlenie się pięć razy dziennie) niż chrześcijanie.

Także w jednym z badań greckich (Gari, Panagiotopoulou, Mylonas, 2009) starano się określić zależności między pięcioma wymiarami aksjomatów społecznych a różnymi strategiami radzenia sobie ze stresem (radzenie sobie skoncentrowane na rozwiązaniu problemu, dystansowanie się, myślenie życzeniowe, wsparcie społeczne, agresywny sposób rozwiązania problemu). Próba 192 studentów nauk społecznych oraz osób dorosłych pracujących w firmach ubezpieczeniowych, w wieku od 18–30 lat wypełniała 82-itemową wersję kwestionariusza *SAS* (Leung i in., 2002) oraz kwestionariusz Lazarusa i Folkmana dotyczący strategii radzenia sobie ze stresem, uwzględniając specyficzny kulturowo kontekst grecki (Karademas, 1998). Korelacja Pearsona zarówno pomiędzy strategiami radzenia sobie oraz aksjomatami społecznymi, jak i innymi technikami korelacyjnymi wykazała istotne relacje. *Złożoność społeczna* okazała się dodatnio skorelowana ze strategią *rozwiązywania problemów* ($r = 0,38$), *Przeznaczenie* było skorelowane z *myśleniem życzeniowym* ($r = 0,40$) oraz z *dystansowaniem się* ($r = 0,30$), a *Religijność* i *Cynizm społeczny* nie były skorelowane z żadną ze strategii zaradczych.

AKSJOMATY A ZACHOWANIE (TEORIA PLANOWANEGO ZACHOWANIA)

Leung i in. (2002) wykazali, że ludzie używają aksjomatów społecznych, aby móc przede wszystkim kierować swoimi zachowaniami w różnych sytuacjach. Podejmując tematykę badawczą w zakresie aksjomatów oczekiwano, że okażą się one pomocne w wyjaśnianiu różnic międzykulturowych w odniesieniu do zachowań społecznych, np. jeśli osoba wyraża negatywną opinię na temat natury ludzkiej, cechuje ją brak zaufania wobec instytucji społecznych (*Cynizm społeczny*), możemy oczekiwać, że będzie wykazywała niższą skłonność do wypełniania norm społecznych (zachowanie).

Jak opisują w swojej pracy Arief Darmanegara Liem, Sianiwati S. Hidayat i Sumiarti Soemarno (2009) *teorię planowanego zachowania*, została ona ukuta na podstawie *teorii uzasadnionego działania*. W obydwu tych teoriach głównym czynnikiem wyjaśniającym zachowanie jest intencja danej osoby do wykonania określonej czynności. Pozostałe elementy, mające wpływ na intencję, a tym samym pośrednio na samo zachowanie, to postawa wobec zachowania, normy subiektywne oraz spostrzegana kontrola. Zgodnie z zaproponowaną przez Ajzena teorią, zachowanie można wyjaśniać bezpośrednio poprzez intencję wykonania go oraz spostrzeganą kontrolę. Choć w większości badań związek pomiędzy intencją a zachowaniem okazał się silny (korelacje w przedziale 0,80–0,96), pozwala on jedynie na przewidywanie zachowania, ale już nie na zrozumienie, dlaczego ludzie zachowują się w określony sposób.

Ważnym problemem w zamyśle autora tej teorii jest wyjaśnienie, dlaczego ludzie przejawiają *intencję* do wykonania określonego zachowania w danej sytuacji. Intencja (behawioralna) wskazuje, w jakim stopniu ludzie chcą się zaangażować oraz jak wiele wysiłku są w stanie podjąć, aby wykonać daną czynność. Im silniejsza *intencja* zaangażowania się w określone zachowanie, tym większe prawdopodobieństwo pojawienia się tego zachowania. Dotyczy to zachowań, które znajdują się pod wolicjonalną kontrolą i w stosunku do których osoba może określić, czy chce się w nie angażować, czy też nie. Intencja reprezentuje więc motywacyjne czynniki wpływające na zachowanie.

Postawy wobec zachowania, oparte na przekonaniach dotyczących skutków, wpływają na intencję do wykonywania działania z siłą proporcjonalną do siły przekonań. Im silniejsze jest przekonanie o pozytywnych skutkach jakiegoś działania, tym proporcjonalnie bardziej pozytywna postawa będzie wyrażana wobec zaangażowania się w to działanie. Tym samym pojawi się silniejsza intencja do jego wykonania. Z kolei, gdy osoba posiada negatywne przekonania, jej intencja do zaangażowania się w dane zachowanie będzie mniejsza (Ajzen, 1991). Podobnie jak postawy wobec danego zachowania, tak subiektywne normy na najniższym szczeblu wyjaśniania są determinowane przez przekonania. W tym przypadku są one nazywane *przekonaniami normatywnymi*. Dotyczą przychylności bądź nieprzychylności istotnych osób w otoczeniu w stosunku do konkretnego zachowania. Subiektywne normy są definiowane jako presja społeczna do angażowania się lub unikania jakiegoś zachowania.

Trzecim czynnikiem mającym wpływ na kształtowanie się *intencji* oraz związanym bezpośrednio w określonych okolicznościach z zachowaniem jest *spozrzegana kontrola zachowania* (Ajzen, 1988). Odnosi się ona do łatwości lub trudności w zaangażowaniu się w określone działanie. Jest ona determinowana przez przeszłe doświadczenia oraz antycypację przeszkód, jakie mogą się pojawić w przyszłości. Najistotniejszym elementem tego konstruktu jest spostrzeganie przez jednostkę określonej sytuacji jako kontrolowanej, nie zaś realna kontrola, jaką posiada osoba (Ajzen, 1988). Im silniejsze są przekonania, że zachowanie znajduje się pod kontrolą, tym silniejsza jej spostrzegana kontrola tego zachowania.

Zgodnie z *teorią planowanego zachowania* indywidualne różnice zmiennych, tj. wiek, płeć, pochodzenie etniczne, status społeczno-ekonomiczny, wykształcenie, wyznawana religia, osobowość, inteligencja itp., wpływają na *intencje behawioralne* i rzeczywiste zachowania ludzi. Liem i in. (2009) przeprowadzili badanie w Indonezji dotyczące aksjomatów społecznych w teście teorii. Sprawdzano, czy aksjomaty są predyktorami indywidualnych *intencji* do różnych zachowań. Były to pionierskie badania w Indonezji w opisanym zakresie.

W skład Indonezji wchodzi 17 508 wysp, a populacja liczy ponad 234 mln osób. Jest czwartym na świecie najbardziej zaludnionym krajem, zamieszkuje ją ponad 300 różnych nacji etnicznych (Liem i in., 2009). W badaniu sprawdzano, w jaki sposób czyjeś ogólne przekonania społeczne są związane z *intencjami behawioralnymi* oraz zachowaniami w trojakiemu rodzaju sytuacjach: (1) w codziennym studiowaniu, (2) przekazywaniu darowizn pieniężnych na „dzieci ulicy” (co jest zjawiskiem powszechnym w indonezyjskich miastach) oraz (3) w codziennej modlitwie. Te trzy sytuacje zostały wybrane jako przykłady prototypowych zachowań życia codziennego. W badaniu wzięło udział 712 indonezyjskich studentów psychologii z uniwersytetu w Bandung (Jawa Zachodnia). Indonezyjczycy osiągnęli dość wysokie wyniki w wymiarach: *Religijności* oraz *Wynagrodzonego wysiłku*; średni wynik zaś w *Złożoności społecznej* i relatywnie niski w podskalach: *Cynizmu społecznego* oraz *Przeznaczenia*.

Jak przytaczają autorzy badania (Liem, Hidayat, Soemarno, 2009), wysokie wyniki w wymiarze *Religijności* są zgodne z socjokulturową analizą Indonezyjczyków (raport z 1983), która wykazała, że ogólnie jest to naród religijny i pobożny. Wyniki badania wykazują podobieństwo do uzyskanych w pierwotnych dla indonezyjskiej próby badaniach Leunga i in. (2004). *Przeznaczenie* było dodatkowo związane z *zamiarem studiowania* (nie postawiono wcześniej takiej hipotezy), co można interpretować, że choć wydarzenia są zdeterminowane, możemy wciąż mieć jakiś wpływ na nie, np. poświęcanie czasu na naukę może zaprocentować otwarciem nowych dróg możliwości. Tak rozumiane przekonanie zachęca do podejmowania wysiłku studiowania, co jest zgodne z chińskim powiedzeniem popularnym w Hong Kongu, że „wiedza może zmienić nasz los”. Dodatni związek pomiędzy *Wynagrodzonym wysiłkiem* i darowiznami może być interpretowany jako chęć „pokonania kłopotów innych”.

Dla modelu aksjomatów społecznych uzyskane wyniki są dowodem praktycznej wartości przekonań w rozumieniu psychologicznego funkcjonowania człowieka, w tym procesów prowadzących do *czyichś intencji behawioralnych* i w konsekwencji, *czyichś rzeczywistych zachowań*. Pozyskane wyniki badań mają istotne znaczenie dla wysiłków w kierunku budowania ram dla zrozumienia ludzkiego zachowania (Vroom, 1964).

TRANSMISJA AKSJOMATÓW SPOŁECZNYCH W RODZINACH

Jak duże znaczenie ma transmisja międzypokoleniowa? Jaką rolę odgrywają aksjomaty społeczne w rodzinach? Klaus Boehnke (2001) prowadził badania nad transmisją wartości wśród rodziców i potomstwa. Testował wzór różnic i korelacji na przykładzie dziesięciu typów wartości Schwartz. Wyniki jego badań pokazały, że rodzice wykazywali wyższy poziom wyznawanych konserwatywnych wartości, potomstwo zaś wyższą *otwartość na zmianę*. Wartości, tj. *tradycja*, *konformizm* oraz *bezpieczeństwo*, były w wyższym stopniu bliskie mentalności pokolenia rodziców, podczas gdy wartości, tj. *hedonizm*, *stymulacja* oraz *samokierowanie*, były charakterystyczne dla potomstwa. Boehnke i in. (2011) przeprowadził kolejne badanie nad transmisją międzypokoleniową przekonań (podobnie jak Luis Ocejja, 2009), dochodząc do wniosku, że literatura dość dobrze opisuje badania nad transmisją wartości w rodzinach, natomiast literatura dotycząca przekazywania przekonań jest rozrzucona na wszystkie dziedziny nauk społecznych (religioznawstwo, muzykologia, antropologia, zarządzanie, zdrowie, edukacja, socjologia, politologia).

Wskutek tych przemyśleń Boehnke zainicjował badanie na grupie 149 studentów ze Wschodnich Niemiec (byłe NRD) oraz ich rodzicach, i tym sposobem badanie wypełniło pewną lukę naukową. Uzyskane wyniki pokazały, że w warunkach szybkich zmian społecznych, jakie zaszły we Wschodnich Niemczech po zjednoczeniu kraju, są widoczne różnice w przekazywaniu pięciu typów aksjomatów społecznych z pokolenia na pokolenie. *Religijność* okazała się najsilniej transmitowanym aksjomatem w rodzinach, to właśnie w tym wymiarze można odnaleźć międzypokoleniowe podobieństwo strukturalne. Zarówno podejmowanie praktyk religijnych, jak i podejście areligijne (ateizm) podlegają owej transmisji, tj. wzorzec niepochovalający praktyk religijnych jest równie silnie przekazywany przez rodziców, a przekonania matek zdają się mieć tutaj podstawowe znaczenie. Autor badania zwraca uwagę na siłę przekonań religijnych, które są odporne na wszelkie ustroje polityczne. *Cynizm społeczny* okazał się częściej występować u potomstwa, co korespondowało z wysokimi wynikami tego wymiaru u matek osób badanych. *Złożoność społeczna* jest z kolei silniej obecna w mentalności młodego pokolenia niż pokolenia samych rodziców. Wynik ten wiąże się prawdopodobnie z większymi wymaganiami, które stawia młodym ludziom współczesny świat. Uzyskano także wyższe wyniki u potomstwa niż u rodziców w aksjomacie *Przeznaczenie*. Transmisja przekonań związanych z *Wynagrodzonym wysiłkiem* została w słabym stopniu potwierdzona (występuje jedynie pewne podobieństwo w podgrupie rodzin). Boehnke (2011) apeluje o ostrożność co do sądu w powszechnej tendencji odnośnie do transmisji przekonań wewnątrzrodzinnych, gdyż zbierane dane pochodziły z lat 1953–1990.

Luis Ocejja (2009) przeprowadził badanie na grupie 177 Hiszpanów ($K = 118$, $M = 56$, 3 = brak określenia płci). Osoby wypełniały 82-itemową wersję SAS. W badaniu wzięli udział studenci z Autonomia University w Madrycie wraz z ich rodzicami. Spodziewano się, że młodzi ludzie otrzymają niższe wyniki niż starsi w skalach: *Przeznaczenia* oraz *Religijności*, gdyż te aksjomaty społeczne są pozytywnie skorelowane z wartościami konserwatywnymi, jak i negatywnie z *otwartością na zmiany*. Oczekiwano jednocześnie, że potomstwo otrzyma wyższe wyniki w wymiarze *Złożoności społecznej*, gdyż aksjomat ten jest pozytywnie skorelowany z *otwartością na zmiany*, a negatywnie z wartościami konserwatywnymi. Nie postawiono hipotez dla *Cynizmu społecznego* oraz *Wynagrodzonego wysiłku* (brak przesłanek do stawiania prognoz).

Otrzymane wyniki potwierdziły hipotezy dotyczące *Przeznaczenia*, *Religijności* oraz *Złożoności społecznej*. W wymiarze *Wynagrodzonego wysiłku* potomstwo uzyskało wyższe wyniki w porównaniu do swoich rodziców. W zakresie *Cynizmu społecznego* nie wykazano żadnych interakcji. W zakresie transmisji przekonań wewnątrzrodzinnych przewidywano korelacje na linii rodzice–potomstwo w zakresie: *Cynizmu społecznego*, *Przeznaczenia* oraz *Religijności*. W zakresie *Cynizmu społecznego* uzyskane wyniki wykazały istotną korelację w relacji ojciec–potomek, natomiast na linii matka–potomek: korelacja okazała się dodatnia, ale nieistotna. W wymiarze *Przeznaczenia* uzyskano marginalną korelację na linii ojciec–potomek oraz istotną na linii matka–potomstwo. W zakresie *Religijności* odnotowano istotne korelacje zarówno na linii ojciec–potomek, jak i matka–potomek. Pozostałe korelacje w badaniach hiszpańskich nie osiągnęły poziomu istotności. Uzyskane wyniki wspierają obecność międzypokoleniowej transmisji aksjomatów.

Niewątpliwą zasługą dwóch naukowców, Klauza Boehnke oraz Luisa Ocejja (2009) jest to, że poprzez swoje badania poszerzyli stan wiedzy naukowej dotyczącej

wartości i przekonań. Wskazali na potrzebę kontynuacji analiz w zakresie transmisji międzypokoleniowej. Warto zaznaczyć, że w pracach przywołanych badaczy, podobnie jak u Shaloma Schwartza (2012) nierzadko możemy odnaleźć różne odniesienia do zagadnień psychologii rozwojowej czy wychowawczej. Klaus Boehnke jest autorem licznych publikacji w tym zakresie, nie tylko w obszarze psychologii międzykulturowej. W jego pracach widoczne jest interdyscyplinarne podejście do badań. Boehnke jest autorem m.in. publikacji: *Prosocial motives from 12 to 18: A comparison of adolescents from Berlin (West) and Warsaw* (1986), *Children's personality as a function of family relations within and between cultures* (1991), *Value preferences in the United Germany: Teachers and students from East and West compared* (1994), *Do our children become as we are? Intergenerational value transmission and societal value change—two unlinked concepts in social research* (2004), *Parent-child value similarity: The role of zeitgeist* (2007), *On the interrelation of peer climate and school performance in mathematics: A German-Canadian-Israeli comparison of 14-year-old school students* (2004), *Are parents decisive? The intergenerational transmission of social axioms under conditions of rapid social change* (2009), *Parent-child value similarity and subjective well-being in the context of migration: An exploration* (2012), *Acculturation and well-being among migrant and minority adolescents: A cross-national and cross-ethnic comparison* (2014). Dorobek oraz zainteresowania badacza skupiają się w dużej mierze na wartościach i przekonaniach z perspektywy wychowawczej.

Jak piszą Barbara Ostafińska-Molik i Ewa Wysocka (2015, za: Ryś, 2001; Przetacznik-Gierowska, Włodarski, 2002) rodzina, pełniąc swoje podstawowe funkcje, tj. wychowania oraz socjalizacji, wykorzystuje różne środki „oddziaływania wychowawczego”, co odzwierciedla się w stylach wychowania preferowanych przez rodziców. Styl oddziaływania wychowawczego rodziny stanowi zaś „pochodną” i „wypadkową” sposobów oraz metod oddziaływań na dziecko wszystkich członków rodziny. Większość koncepcji opisujących relacje rodzinne w aspekcie oddziaływania wychowawczego ujmuje styl wychowania w kategoriach poznawczych (system przekonań) i behawioralnych (wynikające z przekonań działania i zachowania rodziców). Przekonania te wyznaczają dobór oraz stosowanie specyficznych środków wychowawczych, realizujących się w określonych zachowaniach rodzica względem dziecka. Zgodność rodziców w zakresie poglądów na wychowanie dziecka jest ważnym elementem i podstawą skuteczności oddziaływania rodziców na dziecko. Spójność wpływów rodzicielskich stanowi predyktor prawidłowego przystosowania i dojrzałości społecznej, zdolności do samokontroli emocjonalnej, kontroli zachowania, samodzielności w pokonywaniu problemów. Style wychowania mają podstawowe znaczenie dla osiągniętych efektów wychowawczych. Wybór, a w zasadzie stosowanie określonego stylu wychowania zależy od wielu czynników, ale do najważniejszych należą poglądy rodziców ukształtowane w rodzinie pochodzenia (Bradshaw, 1994).

Chciałabym przybliżyć w tej części pracy jeszcze jedno badanie, przeprowadzone przez Allana B.I. Bernardo (2009) na próbie 399 studentów z Filipin. Zbadano zależność między aksjomatami społecznymi a przekonaniem o uczeniu się (*strategie uczenia się oraz osiągnięcia akademickie*). Badanie miało charakter rozpoznawczy, a studenci wypełniali dwa kwestionariusze: *SAS* oraz *Schommer Epistemological Beliefs Questionnaire*. Wyniki badań wykazały, że *Wynagrodzony wysiłek* oraz *Złożoność społeczna* dodatnio korelowały z *poczuciem mistrzostwa*. Przekonanie o słuszności wkładanego w naukę wysiłku pomaga w motywowaniu się i osiąganiu mistrzostwa. Ostrożne planowanie, wyznaczanie działań w osiąganiu celów, rozumienie i akcep-

tacja złożoności środowiska społecznego okazały się wyznacznikami na drodze do sukcesu. Pozostałe aksjomaty, tj. *Cynizm społeczny*, *Przeznaczenie* i *Religijność*, były związane z niewielkim wysiłkiem wkładanym w naukę, tj. spędzaniem mniejszej ilości czasu na uczeniu się, niższą wytrwałością w kończeniu zadań oraz ogólnym, niższym zaangażowaniem poznawczym. Autor badań zachęca do kontynuacji badań nad aksjomatami a uczeniem się, proponuje włączenie uczniów i nauczycieli do próby badawczej. Uważa, że należy przyjrzeć się przekonaniom dotyczącym metod nauczania i pozyskiwanej przez uczniów wiedzy oraz przeprowadzić badanie doświadczeń edukacyjnych z uwzględnieniem kontekstu społecznego (systemy szkolne, podział klas itp.). Oczekuje się, że uczniowie/studenci z wysokimi osiągnięciami mogą utrzymywać charakterystyczny zbiór przekonań dotyczący środowiska społecznego (Bernardo, 2009). W kontekście prowadzonych w tym rozdziale rozważań wychowawczych warto zwrócić uwagę na rolę przekonań w kształtowaniu motywacji do podjęcia nauki.

Podsumowując tę część pracy, istnieją przesłanki, aby sądzić, że przekonania rodziców mają duży wpływ na poglądy wyznawane przez potomstwo. Niesie to ze sobą implikacje zarówno wychowawcze, jak i edukacyjne. Potrzeba kształtowania świadomości wśród dorosłych odnośnie do wpływu przekonań na myślenie oraz zachowania dzieci wydaje się istotna. Zwiększanie świadomości społecznej dotyczącej aksjomatów może polepszać funkcjonowanie intra- oraz interpersonalne, tj. w relacji ze sobą oraz ludźmi i światem, wzmacniać kompetencje psychologiczne człowieka, podnosić stopień samozadowolenia i satysfakcji życiowej. Może warto zastanowić się np. nad włączeniem do programu szkół dla rodziców czy oferty zajęć proponowanych przez psychologów w poradniach psychologiczno-pedagogicznych, odpowiednio przygotowanych treści psychoedukacyjnych odnoszących się do znaczenia przekonań? Uważam, że kierunek ten wydaje się zasadny.

CO DALEJ Z TYMI AKSJOMATAMI? KIERUNKI PRZYSZYŁYCH BADAŃ ORAZ IMPLIKACJE DLA PRAKTYKI SPOŁECZNEJ I WYCHOWAWCZEJ

Fakt, że aksjomaty społeczne stanowią ważne, odrębne konstrukty psychologiczne i powinny być przedmiotem dalszych dociekań naukowych, nie ulega wątpliwości. Choć przedstawione wyniki badań nierzadko są pionierskimi, eksploracyjnymi badaniami na świecie i wymagają replikacji, udowodniono, że aksjomaty mają podstawowe znaczenie dla systemów przekonań ludzi i stanowią ważne drogowskazy, tj. są wyznacznikami ludzkiego zachowania. Trafniej przewidują zachowania ludzi niż wartości, przez co mają istotne znaczenie dla praktyki społecznej, także psychologicznej. Spośród wszystkich przekonań, *Cynizm społeczny* stanowi najsilniejszy wymiar, został on dotąd najpełniej przebadany i opisany. Jest jedynym z pięciu wymiarów aksjomatów modelu Leunga i in. (2004), który jednoznacznie wskazuje negatywne implikacje dla funkcjonowania psychospołecznego jednostki. Wciąż brakuje odpowiedzi na pytanie o etiologię i mechanizmy powstawania cynicznych postaw oraz przekonań (Dinca, Iliescu, 2009). Cynizm społeczny niekorzystnie wpływa na samopoczucie i zdrowie człowieka, jest ujemnie związany z jakością oraz bilansem życia. Ciekawym wątkiem przyszłych badań wydaje się związek pomiędzy emocjonalnymi i poznawczymi aspektami cynizmu. Niejednoznaczność uzyskanych dotychczas wyników badań dotyczących płci, tj. czy kobiety, czy męż-

czyżni cechują się wyższym poziomem cynizmu, zachęca także do kontynuacji badań w tym kierunku.

Międzykulturowe badania powinny kłaść większy nacisk i uwzględniać „religię” w planowanych badaniach niż do tej pory. Nalini Tarakeshwar, Jeffrey Stanton, Kenneth I. Pargament (2003) uważają, że religia jest w nich „pomijana”, pomimo jej oczywistego znaczenia w życiu wielu ludzi. Jak zauważa Safdar i in. (2009), obszar aksjomatów społecznych w połączeniu z religią oraz sposobami radzenia sobie (uwzględniając zarówno proaktywne, jak i unikowe radzenie sobie) stanowi nowy, intrygujący obszar dla przyszłych badań.

Liczba dotychczas przeprowadzonych badań nad aksjomatami wciąż jest niewystarczająca. Stan wiedzy naukowej dysponuje niewielką ilością danych o aksjomatach w krajach arabskich czy w krajach Ameryki Południowej, a replikacja dotychczasowych badań wydaje się w pełni uzasadniona. Trzy wymiary aksjomatów społecznych: *Religijność*, *Cynizm społeczny* oraz *Wynagrodzony wysiłek* uzyskały w badaniach wysoką rzetelność oraz trafność, co wskazuje na dość stabilny charakter tych wymiarów. Istnieje z kolei wiele przesłanek do kontynuacji badań nad *Złożonością społeczną* oraz *Przeznaczeniem*. *Złożoność społeczna* osiąga w wyniku dotychczasowych analiz dość niską rzetelność, a uważana jest za jedno z kluczowych przekonań o naturze świata (Wrightsmann, 1992; Leung i in., 2004). Myślę, że warto zrewidować itemy skali, aby stworzyć narzędzie o satysfakcjonującej rzetelności i trafności. Podobnie niezbędne wydaje się zrewidowanie itemów wymiaru *Przeznaczenia*, w celu osiągnięcia stabilności statystycznej. Ismail Rosnah (2009) oraz inni badacze zachęcają do prowadzenia dalszych badań nad rozwojem skali do pomiaru aksjomatów, tj. *Social Axioms Survey* (SAS), aby narzędzie zawierało odpowiednio kulturowe *itemy*, jak również eliminowało te kulturowo nieistotne, stwarzając tym samym narzędzie wrażliwe kulturowo. Należy włączyć do badań także aksjomaty, tj. *Harmonia interpersonalna* czy *Gra o sumie zerowej* w celu potwierdzenia ich występowania w poszczególnych krajach.

Zmiana wartości społecznych i przekazywanie wartości wewnątrzrodzinnych stanowią odrębne procesy. Jak pokazały wyniki badań (Oceja, 2009), rodzice mogą przekazywać poglądy wyrażane poprzez konkretny aksjomat społeczny swojemu potomstwu, np. *Religijność*; mogą utrzymywać także znaczące różnice w poziomie poparcia dla tego aksjomatu. Analiza tego podwójnego procesu może otworzyć interesujące kierunki dla przyszłych dociekań. Wizja longitudinalnych badań, prowadzonych na przełomie lat, może przynieść owocne wyniki dla przyszłych pokoleń.

Czy wiedza dotycząca aksjomatów może mieć także znaczenie dla szkół i edukacji? Może warto jest zastanowić się nad uwzględnieniem jej w programach edukacyjno-wychowawczych? Podobnie przygotowanie w różnorodnej formie zajęć i materiałów psychoedukacyjnych dla rodziców oraz wychowawców/nauczycieli, poprzez integrację wiedzy o aksjomatach z wiedzą np. o skutecznych technikach komunikacji, może zwiększyć skuteczność prowadzonych oddziaływań profilaktycznych czy interwencyjnych.

Przewiduje się, że aksjomaty społeczne jako podstawowe i przydatne konstrukty psychologiczne będą wciąż zyskiwać na znaczeniu w badaniach nauk społecznych w nadchodzących dekadach (Hui, Hui, 2009). Wiedza na temat aksjomatów społecznych może wzmacniać samoświadomość w zakresie funkcjonowania psychospołecznego oraz przewidywać konsekwencje i wpływać na jakość relacji międzyludzkich. Aksjomaty odgrywają istotną rolę, zarówno w życiu indywidualnym

jednostki, zawodowym, jak i społecznym. Dotykają różnych obszarów ludzkiego funkcjonowania, a ich skutki mogą być obserwowane w zakresie wszelkich aktywności człowieka.

BIBLIOGRAFIA

- Ajzen, I. (1991). The theory of planned behavior. *Organizational Behavior and Human Decision Processes*, 50(2), 179–211.
- Bernardo, A. (2009). Exploring the links between social axioms and the epistemological beliefs about learning held by Filipino students. W: K. Leung, M.H. Bond (red.), *Psychological Aspects of Social Axioms. Understanding Global Belief Systems* (s. 163–175). New York: Springer.
- Boehnke, K. (2001). Parent-Offspring Value Transmission in a Societal Context. Suggestions for a Utopian Research Design with Empirical Underpinning. *Journal of Cross-Cultural Psychology*, 32(2), 241–255.
- Boehnke, K. (2009). Are parents decisive? The intergenerational transmission of social axioms under conditions of rapid social change. W: K. Leung, M.H. Bond (red.), *Psychological Aspects of Social Axioms. Understanding Global Belief Systems* (s. 109–127). New York: Springer.
- Boehnke, K., Daniel, E., Mollering, A., Schiefer, D., Knafo-Noam, A. (2011). Value Differentiation in Adolescence: The Role of Age and Cultural Complexity. *Child Development*, 83(1), 322–336.
- Bond, M.H. at all (2004). Culture-level dimensions of social axioms and their correlates across 41 cultures. *Journal of Cross-Cultural Psychology*, 35, 548–570.
- Bond, M.H., Leung, K., Au, A., Tong, K., Chemonges-Nielson, Z. (2004). Combining social axioms with values in predicting social behaviors. *European Journal of Personality*, 18, 177–191.
- Boski, P., Biłas-Henne M., Więckowska, J. (2009). Cynicism in Love and in Politics. W: K. Leung, M.H. Bond (red.), *Psychological Aspects of Social Axioms. Understanding Global Belief Systems* (s. 239–266). New York: Springer.
- Bradshaw, J. (1994). *Zrozumieć rodzinę*. Warszawa: IPZiT PTP.
- Chen, S.X., Cheung, F.M., Bond, M.H., Leung, J.P. (2004). Decomposing the construct of ambivalence over emotional expression in a Chinese cultural context. *European Journal of Personality*, 19, 185–204.
- Chen, S.X., Bond, M.H., Cheung, F.M. (2006). Personality correlates of social axioms: Are beliefs nested within personality? *Personality and Individual Differences*, 40, 509–519.
- Chen, S.X., Bond, M.H., Matsumoto, D. (2006). Personality and beliefs about the world revisited: Expanding the nomological network of social axioms. *Personality and Individual Differences*, 41(2), 201–211.
- Comunian, A. (2003). Hobfoll's Strategic Approach to Coping: Reliability and Validity of the Italian Adaptation. *Psychological Reports*, 93(3 Pt 2): 1130–1132.
- Comunian, A. (2009). Social Axioms in Italian Culture: Relationships with Locus of Control and Moral Development. W: K. Leung, M.H. Bond (red.), *Psychological Aspects of Social Axioms. Understanding Global Belief Systems* (s. 269–282). New York: Springer.
- Dinca, M., Iliescu, D. (2009). Linking Social Axioms with Behavioral Indicators and Personality in Romania. W: K. Leung, M.H. Bond (red.), *Psychological Aspects of Social Axioms. Understanding Global Belief Systems* (s. 145–162). New York: Springer.
- Dragolov, G., Boehnke, K. (2015). Social axioms as mediators between culture-level and individual-level values. *Journal of Cross-Cultural Psychology*, 46(6), 772–788.
- Fishbein, M., Ajzen, I. (1975). Belief, attitude, intention, and behavior: An in-

- roduction to theory and research. MA: Addison-Wesley.
- Gari, A., Mylonas, K., Panagiotopoulou, P. (2009). Dimensions of Social Axioms and Alternative Country-Clustering Methods., A. Gari, K. Mylonas (red.), *Quod Erat Demonstrandum: From Herodotus' Ethnographic Journeys to Cross-Cultural Research* (s. 231–243). Athens: Pedio Books.
- Greenglass, E. (2002). Work stress, coping and social support: Implications for women's occupational well-being (s. 85–96). Washington DC: APA.
- Hofstede, G. (1980). *Culture's consequences: International differences in work-related values*. Beverly Hills, CA: Sage.
- Hofstede, G. (2001). Culture's Recent Consequences: Using Dimension Scores in Theory and Research. *International Journal of Cross-Cultural Management*, 1(1), 11–17.
- Hui, C.M., Hui, N.H. (2009). The Mileage from Social Axioms: Learning from the Past and Looking Forward. W: K. Leung & M.H. Bond: *Psychological Aspects of Social Axioms. Understanding Global Belief Systems*. New York: Springer.
- Ismail, R. (2009). Social Axioms among Malay, Chinese and Kadazan Students in Sabah, Malaysia: Differences in Gender and Ethnic Groups W: K. Leung, M.H. Bond, *Psychological Aspects of Social Axioms. Understanding Global Belief Systems*. New York: Springer.
- Karademas, E., Kalantzi-Azizi, A. (2004). The stress process, self-efficacy expectations, and psychological health, *Personality and Individual Difference*, 37, 1033–1043.
- Knafo, A., Schwartz, S. (2012). Relational identification with parents, parenting, and parent-child value similarity among adolescents. *Family Science*, 3(1), 13–21.
- Kruglanski, A.W. (1989). *Lay epistemics and human knowledge: Cognitive and motivational basis*. New York, NY: Plenum.
- Kwiatkowska, A. (2009). Kulturowe różnicowanie świata a mapa bogactwa i biedy. *Zeszyty Naukowe Wyższej Szkoły Zarządzania i Prawa im. Heleny Chodkowskiej*, t. XIV, 4(33), 5–32.
- Lazarus, R.S. (1999). *Stress and Emotion: A New Synthesis*. New York: Springer.
- Lazarus, R.S., Folkman, S. (1984). *Stress, Appraisal and Coping*. New York: Springer.
- Leung K., Au. A., Huang X., Kurman J., Niit T., Niit K.K. (2007). Social axioms values: a crosscultural examination, *European Journal of Personality*, 21(2), 91–111.
- Leung, K., Bond, M.H., Schwartz, S.H. (1995). How to explain cross-cultural differences: Values, valence and expectancies? *Asian Journal of Psychology*, 1.
- Leung, K., Bond, M.H., de Carrasquel, S.H., Muñoz, C., Hernández, M., Murakami, F., Yamaguchi, S., Bierbrauer, G., Singelis, T.M. (2002). Social axioms: The search for universal dimensions of general beliefs about how the world functions. *Journal of Cross-Cultural Psychology*, 33, 286–302.
- Leung, K., Bond, M.H. (2004). Social axioms: A model for social beliefs in multicultural perspective. *Advances in Experimental Social Psychology*, 36.
- Liem, A., Hidayat, S., Soemarno, S. (2009). Do General Beliefs Predict Specific Behavioral Intentions in Indonesia? The Role of Social Axioms within the Theory of Planned Behavior. W: K. Leung, M.H. Bond (red.), *Psychological Aspects of Social Axioms. Understanding Global Belief Systems* (s. 217–238). New York: Springer.
- Neto, F. (2006). Dimensions and correlates of social axioms among a Portuguese sample. *Individual Differences Research*, 4, 340–351.
- Oceja, L. (2009). Processes of Transmission and Change of Social Axioms and their Behavioral Influence in Spanish Culture. W: K. Leung, M.H. Bond, (red.) *Psychological Aspects of Social Axioms. Understanding Global Belief Systems* (s. 129–141). New York: Springer.
- Ostafińska-Molik, B., Wysocka, E. (2015). Style wychowania w rodzinie pochodzenia w percepcji młodzieży z zaburzeniami internalizacyjnymi i eksternalizacyjnymi – analiza zależności. *Polish Journal of Social Rehabilitation*, 9, 97–119.
- Przetacznik-Gierowska, M., Włodarski, Z. (2002). *Psychologia wychowawcza*. Warszawa: PWN.

- Rokeach, M. (1973). *The Nature of Human Values*. New York: Free Press.
- Rosnah, I. (2009). Social axioms among Malay, Chinese and Kadazan Students in Sabah, Malaysia: Differences in Gender and Ethnic Groups.
- Rupf, M., Boehnke, K. (2002). Hierarchic self-interest and political delinquency. Do social axioms serve as moderators? Poster presented in the regional conference of International Association for Cross-Cultural Psychology, Winchester, England, July 7–11.
- Różycka-Tran, J., Boski, P., Wojciszke, B. (2014). Wiara w grę o sumie zerowej jako aksjomat społeczny: badanie w 37 krajach. *Psychologia Społeczna*, t. 9, 1, (28), 92–109.
- Ryś, M. (2001). *Systemy rodzinne. Metody badań struktury rodziny pochodzenia i rodziny własnej*. Warszawa: CMPPP MEN.
- Safdar, S., Daneshpour, M. (2003). An evaluation of social axioms and stress and coping in the Eastern cultural context of Iran. W: M. Bond (Chair), *Social axioms through cultural, cross-cultural, and multi-cultural lenses*. Symposium conducted presented at the European Regional Congress of the International Association for Cross-Cultural Psychology, Budapest, Hungary.
- Safdar, S., Lewis, J.R., Daneshpour, M. (2006). Social axioms in Iran and Canada: Intercultural contact, coping and adjustment. *Asian Journal of Social Psychology*, 9, 123–131.
- Safdar, S., Lewis, J.R., Greenglass, E., Daneshpour, M. (2009). An Examination of Proactive Coping and Social Beliefs among Christians and Muslims. W: K. Leung, M.H. Bond (red.), *Psychological Aspects of Social Axioms. Understanding Global Belief Systems*, New York: Springer.
- Schwartz, S. (2012). Values and religion in adolescent development: Cross-national and comparative evidence. W: G. Trommsdorff, X. Chen (red.), *Values, religion, and culture in adolescent development* (s. 3–45). New York: Cambridge University Press.
- Schwartz, S.H. (1992). The universal content and structure of values: Theoretical advances and empirical tests in 20 countries. W: M. Zanna (red.), *Advances in experimental social psychology*. New York: Academic.
- Singelis, T.M., Bhawuk, D.P.S., Gabrenya, (2009). Exploring Ethnic Group and Geographic Differences in Social Axioms in USA. W: K. Leung, M.H. Bond (red.), *Psychological Aspects of Social Axioms. Understanding Global Belief Systems* (s. 81–93). New York: Springer.
- Singelis, T.M., Hubbard, C., Her, P., An, S. (2003). Convergent validation of the Social Axioms Survey. *Personality and Individual Differences*, 34, 269–282.
- Tarakeshwar, N., Stanton, J., Pargament, K. (2003). Religion: An Overlooked Dimension in Cross-Cultural Psychology. *Journal of Cross-Cultural Psychology*, 34.
- Vroom, V.H. (1964). *Work and motivation*. Oxford, England: Wiley.
- Wojciszke, B., Baryła, W., Różycka, J. (2009). Wiara w życie jako grę o sumie zerowej. W: U. Jakubowska, K. Skarżyńska (red.), *Między przeszłością a przyszłością. Szkice z psychologii politycznej* (s. 179–188). Warszawa: Wydawnictwo PAN.
- Wrightsmann, L.S. (1992). *Assumptions about Human Nature* (wyd. 2). Newbury Park, CA: Sage.

SOCIAL AXIOMS – THE WORLD LITERATURE REVIEW. IMPLICATIONS FOR SOCIAL AND EDUCATIONAL PRACTICE

Abstract: The article touches on the issue of social axioms and underlines the importance of their relationship with the psychological functioning of an individual. So far, there were identified five universal, pancultural social axioms: Social Cynicism, Social Complexity, Reward for Application, Religiosity, and Fate Control, “which are generalised beliefs about the world and people, including social institutions, physical environment, spirituality, and life events.” They turned out to be better predictors of behaviours than values. The article points to an important role of the axioms in the way of perceiving people and the world and it describes the dangers which may be a consequence of a certain way of thinking. Intergenera-

tional and family transmission of beliefs opens a discussion about the educational role of families. The publication is a review of the data on the axioms and their correlates, measuring techniques, and the areas worth further research. The idea of axioms is still fairly new and the research is not abundant. So far, no Polish publication occurred which would present the knowledge about the axioms in that way. The article sets the stage for future discussions and analysis.

Keywords: social axioms, SAS, personality, coping with stress, cultural transmission, education, life satisfaction.