

Dr Jarosław Klebaniuk
Instytut Psychologii
Uniwersytet Wrocławski

AUTORYTARYZM I ORIENTACJA NA DOMINACJĘ SPOŁECZNĄ JAKO ŹRÓDŁA ZAGROŻEŃ DLA GOSPODARKI OPARTEJ NA WIEDZY

Na procesy ekonomiczne można spoglądać co najmniej z dwóch perspektyw. Pierwsza, typowa dla decydentów gospodarczych, przyjmuje za punkt wyjścia stan finansów publicznych, warunki w sferze makro do prowadzenia działalności gospodarczej i rozwoju przedsiębiorstw, zwłaszcza politykę fiskalną i kredytową, a za kryteria wartościowania stanu gospodarki przyjmuje mierniki efektywności procesów gospodarczych, a więc zmiany produktu krajowego brutto, popytu, cen, stopy bezrobocia itp. Wskaźniki te (co jest zazwyczaj zakładane *implicite*) mają stanowić także uniwersalną i obiektywną miarę poziomu życia czy też szerzej – dobrobytu. Wzrost gospodarczy przekładać ma się – co jest obecne zwłaszcza w neoliberalnym dogmacie o „przyływie, który wynosi wszystkie łodzie” – na ogólną pomyślność i, jak można mniemać, także psychologicznie rozumiany dobrostan wszystkich mieszkańców państwa lub regionu nim objętego. Konsekwencją tego typu myślenia może być instrumentalizacja podmiotów procesów gospodarczych, przejawiająca się w lekceważeniu społecznych kosztów wytwarzania i wymiany, a także pomijanie perspektywy indywidualnej jako subiektywnej i fałszującej obraz w skali makro. Łamana jest przy tym zasada dyferencji Rawl'sa [Young, 2003, s. 24]: grupie najgorzej sytuowanej w społeczeństwie nie wiedzie się wcale najlepiej, jak to tylko możliwe. Wprawdzie można argumentować, że w sytuacji, gdy kryterium efektywności jest bieżący zysk przedsiębiorstw, nieoptymalna sytuacja jednostek czy grup jest najlepszą z możliwych, jednak nie taka idea zawarta jest w cytowanej koncepcji sprawiedliwości. Nie takie są również oczekiwania jednostek należących do najgorzej sytuowanych grup.

Alternatywna perspektywa rozpatrywania procesów ekonomicznych sytuuje jednostkę w centrum zainteresowania. Jest ona traktowana nie tylko jako obserwator zachodzących zjawisk i (od)biorca ich efektów, ale także jako aktywny ich uczestnik i sprawca. Prace psychologów

świadczą o tym, że w ten właśnie sposób myślenia wpisuje się psychologia ekonomiczna, zajmująca się wpływem decyzji podejmowanych przez jednostkę na procesy ekonomiczne [Gacparski, 2000, s. 205-213]. W tradycji psychologicznej wyróżniają się słynne, oparte na analizie tekstów kultury analizy historyczne wpływu motywacji osiągnięć na wzrost gospodarczy na przestrzeni dziejów, autorstwa Davida McClellanda [Boski, 1980].

Jednak świat pozanaukowy o związkach pomiędzy ekonomią a psychologią dowiedział się w 2002 roku, kiedy to przyznawano Nagrodę Nobla w zakresie ekonomii psychologowi Danielowi Kahnemanowi (wspólnie z ekonomistą Vernonem L. Smithem) za badania – prowadzone wcześniej wspólnie z Amosem Tverskym – nad psychologicznymi warunkowaniami irracjonalnych zachowań w sferze ekonomii. W Polsce popularyzacją tzw. behawioralnych finansów zajmują się m.in. Tadeusz Tyszka i Tomasz Zaleśkiewicz [zob. Tyszka, Zaleśkiewicz, 2001; Zaleśkiewicz 2003, 2005]. Jednak wkład współczesnej psychologii w rozumienie procesów gospodarczych nie ogranicza się do zagadnień związanych z ryzykiem i deformacjami w ocenie szans skłaniających do zachowań nieoptymalnych z punktu widzenia finansowej skuteczności. Innym obszarem rozważań jest analiza procesów przyczyniających się do budowania lub też – częściej – degradacji kapitału społecznego. Sama kategoria nie została wprowadzona przez psychologów i nieczęsto też pojawia się w pracach psychologicznych. Jednak wydaje się na tyle nośna, że jej treść może posłużyć za łącznik pomiędzy partykularnymi procesami i dyspozycjami psychicznymi a procesami makrospołecznymi i ekonomicznymi. Według Roberta Putnama „Kapitał społeczny odnosi się tu do takich cech organizacji społeczeństwa, jak zaufanie, normy i powiązania, które mogą zwiększyć sprawność społeczeństwa ułatwiając skoordynowane działania: Tak jak i inne postacie kapitału, kapitał społeczny jest produktywny, umożliwia bowiem osiągnięcie pewnych celów, których nie dałoby się osiągnąć, gdyby go zabrakło (...) Na przykład grupa, której członkowie wykazują, że są godni zaufania i ufają innym będzie w stanie osiągnąć znacznie więcej niż porównywalna grupa, w której brak jest zaufania” [Putnam, 1995, s. 258]. W wersji wprowadzonej do literatury socjologicznej przez Pierra Bourdieu, twórcę tej kategorii, kapitał społeczny rozumiany jest jako przynależny jednostce i możliwy do indywidualnego przez nią wykorzystania. Stanowi więc „...zbiór rzeczywistych i potencjalnych zasobów, jakie związane są z posiadaniem trwałej sieci mniej lub bardziej zinstytucjonalizowanych związków opartych na wzajemnej znajomości i uznaniu – lub inaczej mówiąc z członkostwem w grupie – która dostarcza każdemu ze swych członków wsparcia” [Bourdieu, 1986, s. 249]. Kapitał społeczny może więc zostać wykorzystany

dla większej pomyślności jednostki, nawet kosztem innych członków grupy, a także dla polepszenia sytuacji grupy, niekiedy kosztem innych grup lub całego społeczeństwa. Jednak typowa sytuacja przewiduje raczej powiększanie kapitału społecznego dzięki współpracy, wzajemnym świadczeniom przysług i działaniu normy wzajemności. Kapitał społeczny nieco inaczej może funkcjonować na poziomie indywidualnym, inaczej zaś na grupowym.

Jednym z czynników wpływającym degradująco na poziom zaufania międzyludzkiego może być rywalizacja. Potocznie uznawana (pod etykietą konkurencyjności lub wolnej konkurencji) za motor napędowy wzrostu gospodarczego i innowacyjności, w rzeczywistości niesie za sobą liczne negatywne skutki psychospołeczne: utratę zaufania, niechęć i wrogość, negatywne emocje (zawiść, zazdrość, strach, smutek). Ponadto szkodzi zdrowiu (stres, depresja, choroby psychosomatyczne), powoduje obniżenie motywacji wewnętrznej, gorsze uczenie się i obniżenie poziomu twórczości, a także stanowi zagrożenie dla poczucia własnej wartości [Wojcieszke, 2002, s. 338; zob. też: Doliński, 1998, 1998a; Tyszka, 1998]. Jednym z mechanizmów psychologicznych odpowiedzialnych za te niekorzystne skutki jest zaabsorbowanie zasobów poznawczych rywalizacją, a więc walką z konkurencyjnymi przedsiębiorstwami, zamiast koncentrowania się na samej istocie działalności. Jednym z rzadko eksponowanych kosztów osobistych ponoszonych przez prywatnych przedsiębiorców w gospodarce wolnorynkowej jest bardzo wysoki odsetek działalności, które przestają być opłacalne i kończą się upadłością firmy lub zakończeniem aktywności po poniesionych stratach. Zdecydowana większość przedsięwzięć kończy się w ten sposób. Oprócz strat finansowych ten wpisany w wolnorynkową grę fenomen oznacza także ponoszenie poważnych kosztów psychologicznych, a w wielu przypadkach wręcz osobiste tragedie życiowe.

Rywalizacja staje się więc, pomimo swoich pozytywnych stron (stymulowanie do wysiłku, dostarczanie kryteriów oceny starań), jednym z zagrożeń ekonomicznych. Negatywne jej konsekwencje w sposób nieuchronny przenoszą się bowiem na funkcjonowanie gospodarki w wymiarze makro. Jednak nie jest jedynym zjawiskiem rozpoznany w badaniach psychologicznych jako niekorzystne, pomimo powszechnego przekonania o jego pozytywności lub w najgorszym wypadku neutralności dla procesów gospodarczych. Na przestrzeni kilkudziesięciu lat przeprowadzono liczne badania nad autorytaryzmem, a ostatnie kilkanaście lat przyniosło także badania nad orientacją na dominację społeczną. Zjawiska te rzadko łączy się z gospodarką opartą na wiedzy. Próba odnalezienia takich związków została podjęta poniżej.

Autorytaryzm jako zagrożenie

Racjonalność dokonywanych wyborów, w tym również decyzji związanych z podejmowaniem i prowadzeniem działalności gospodarczej, wymaga niezależności i autonomii. Nieefektywność systemu realnego socjalizmu wynikała m.in. z braku decyzyjnej suwerenności osób najlepiej zorientowanych w tym, jakiego rodzaju działanie w konkretnej sytuacji byłoby optymalne. Konieczność podporządkowania się różnym rozporządzeniom politycznych centrów decyzyjnych nie zawsze dobrze służyła optymalizacji tych działań. Oczywiście nie w każdym przypadku centralne planowanie i sterowanie prowadzi do gospodarczej katastrofy, o czym przekonuje nas przykład Chin ostatnich kilkunastu lat, jednak nastawienie na ślepe posłuszeństwo zwierzchnictwu może przynosić pozytywne efekty jedynie w wyjątkowych sytuacjach, najczęściej niejasnych, nieprzewidywalnych, nietypowych. Te jednak stanowią raczej wyjątek niż regułę w czasach pokoju i względnej stabilności. Brak autonomii należy więc uznać za jeden z czynników ograniczających możliwości pełnego wykorzystania własnego potencjału przez przedsiębiorcę. Nie zawsze jest to czynnik leżący w politycznych i makroekonomicznych warunkach, które panują w danym kraju. Niekiedy mamy do czynienia z wewnętrznym mechanizmem osobowościowym.

Badania nad autorytaryzmem zostały zainspirowane masowym poparciem dla dyktatury nazistowskiej w Niemczech w latach trzydziestych XX wieku. Psychoanalityczne analizy faszyzmu Wilhelma Reicha i Ericha Fromma prowadzone jeszcze we frankfurckim Instytucie Badań Społecznych doprowadziły do wprowadzenia pojęcia autorytaryzmu w obieg naukowy [Fromm, 1970; Reich, 1975]. Fromm był także pomysłodawcą jego pierwszej operacjonalizacji i autorem ankiety używanej w Niemczech do jego pomiaru. Prace nad związkami między autorytaryzmem i faszyzmem kontynuowane były na emigracji w Stanach Zjednoczonych, razem z badaniami nad antysemityzmem i etnocentryzmem. Zespół, w którego skład wchodził: Theodor Adorno, Else Frenkel-Brunswik, D. J. Levinson i R. N. Stanford, stworzył teorię osobowości autorytarnej [Adorno i wsp., 1950] i kalifornijską skalę F do jej pomiaru. Autorzy wyróżnili aż dziewięć komponentów autorytaryzmu, ale w bardziej współczesnych rozważaniach pojawiają się tylko niektóre z nich. Pierwotna koncepcja nie była wprawdzie spójna teoretycznie, ale proponowała poszukiwanie źródeł i natury autorytaryzmu w zjawiskach afektywnych. Miał on bowiem stanowić następstwo określonych doświadczeń socjalizacyjnych we wczesnym dzieciństwie: braku miłości oraz kar otrzymywanych od władczego, surowego ojca, które prowadzić miały do

stłumienia i projekcji agresji [Por. Jakubowska, 1999]. Współcześnie dominuje poznawcze rozumienie autorytaryzmu, w myśl którego stanowi on swoisty zespół reguł organizacji i przetwarzania informacji określający opis i wartościowanie rzeczywistości społecznej [Korzeniowski, 2002, s. 63]. Jadwiga Koralewicz, autorka polskich prac i badań, wyróżnia warstwę normatywno-wartościującą autorytaryzmu – „przekonanie o konieczności podporządkowania się wyidealizowanym autorytetom”, a także poznawczo-deskryptywną – „przekonanie jednostki o braku wpływu na swój los i świat i kontroli nad nimi” [Koralewicz, Ziółkowski, 1990, s. 37]. Za przeciwieństwo autorytaryzmu uważa autorka syndrom demokratyczny, którego istotą jest wizja świata, w której ludzie połączeni są ponadgrupową wspólnotą oraz odczuwają potrzebę decydowania o swoim losie i żywią przekonanie, że są w stanie wpływać na rzeczywistość i własne życie.

W krajach Zachodu, choć (zapewne ze względów politycznych) nie w Polsce, najbardziej wpływowa jest koncepcja prawicowego autorytaryzmu kanadyjskiego badacza Boba Altemeyera. Autorytaryzm jest w niej określany jako orientacja osobowościowa składająca się z kilku kluczowych postaw, których wspólnym rdzeniem jest oparta na dominacji i podporządkowaniu relacja między jednostką a autorytetem (władzą). Osoby autorytarne z jednej strony są podporządkowane autorytetowi i dogmatom przez niego głoszonym, z drugiej zaś gotowe są przejawiać agresję wobec grup zewnętrznych, gdy autorytet na to pozwala, co może wynikać z poczucia zagrożenia z ich strony [Altemeyer, 1998]. Orientacja taka jest wynikiem społecznego uczenia się, a więc rezultatem procesów naśladowania, wzmacniania i warunkowania, kształtujących postawy i zachowania jednostki. Rodzice, którzy nalegają na ścisłe posłuszeństwo i rygorystycznie kontrolują kontakty dziecka ze światem zewnętrznym, uprawdopodobniają uformowanie się orientacji autorytarnej. Sprzyja temu także dogmatyczna religijność i wskazywanie, że grupy odmienne pod względem wyznawanych wartości są niebezpieczne, wrogie i godne potępienia. Obok rodziców dużą rolę mogą odegrać również rówieśnicy, media i retoryka polityczna przeważająca w dyskursie publicznym [Altemeyer, 1988].

Altemeyer wyróżnił trzy wzory postaw, które wspólnie składają się na RWA: autorytarne podporządkowanie, autorytarne konwencjonalizm i autorytarną agresję. Pierwsza z nich to ogólna akceptacja dla ustanowionej w danym społeczeństwie struktury władzy i gotowość podporządkowania się wymaganiom stawianym przez rządzących. Posłuszeństwo, konformizm i szacunek do władz uznawane są za zalety, zaś krytyczny stosunek do władz – za szkodliwy dla ich stabilnego trwania. Z

kolei autorytarny konwencjonalizm polega na silnym przestrzeganiu tradycyjnych norm społecznych, obowiązujących w społeczeństwie i w grupie, do której należy jednostka. Zazwyczaj oznacza to przekonanie o słuszności podziałów na role płciowe i rodzinne, restrykcyjną obyczajowość seksualną i fundamentalizm religijny [Altemeyer, 1988; Altemeyer, Hunsberger, 1992]. Reguły życia społecznego nie są przy tym spostrzegane jako względne czy arbitralnie ustanowione. Przekonanie o własnej słuszności, oburzenie z powodu kwestionowania przekonań przez innych, a także poczucie prawomocności własnego postępowania – wszystko to prowadzi do silnego przeciwstawiania się jakimkolwiek próbom wprowadzenia zmian do istniejącego (lub jedynie uznawanego za pożądany) porządku. Opór ten może przybrać gwałtowną i spektakularną formę autorytarnej agresji, a więc predyspozycji do wyrządzania komuś krzywdy. Zgodnie z prezentowaną teorią agresja ta zazwyczaj jest popierana przez władze i pomaga podtrzymać panujące stosunki społeczne. Osoby autorytarne dążą do kontrolowania zachowania innych ludzi poprzez karanie, zarówno w domu, jak i w różnych publicznych okolicznościach (np. w sądach, poprzez fizyczną napaść na demonstrantów czy w trakcie działań wojennych). Ofiarami są zazwyczaj członkowie wyróżniającej się mniejszości, ludzie niekonwencjonalni czy też tak zwane grupy odmieńców (*deviant groups*). Grupy te uznawane są za zagrożenie dla istniejącego porządku społecznego [Altemeyer, 1988]. Nic zatem dziwnego, że w licznych badaniach empirycznych stwierdzono związki pomiędzy autorytaryzmem a uprzedzeniami do różnych grup rasowych i etnicznych, homoseksualistów, osób niepełnosprawnych i chorych na AIDS, a także w stosunku do ruchów proekologicznych i feministycznych [Furr, Usui i Hines-Martin' 2003].

W eksperymencie Altemeyera symulującym przyszłość świata nazwanym Gra w Globalną Zmianę (Global Change Game) jednego wieczoru 67 studentów, którzy uzyskali wyniki w dolnej ćwiartce skali RWA, zrezygnowało z państwa opiekuńczego w zamian za to angażując się we współpracę międzyregionalną na niespotykaną skalę. Zaowocowało to względnie stabilną, dostatnią, przyjazną środowisku naturalnemu przyszłością, choć niestety 400 milionów ludzi ucierpiało od głodu i chorób zakaźnych na przestrzeni 40 lat objętych symulacją. Następnego wieczoru 68 studentów o wysokich wynikach w skali RWA (górną ćwiartkę) wzięli udział w takiej samej symulacji. Gra skończyła się w dramatyczny sposób. Wszyscy zginęli w wyniku zagłady nuklearnej. Również druga próba zakończyła się niezbyt pomyślnie dla mieszkańców Ziemi. Gracze doprowadzili do tragedii, wywołując klęskę głodu, epidemie i wojny konwencjonalne, w których zginęły ponad dwa miliardy ludzi [Altemeyer, 1996, s. 130-136].

Czy w rzeczywistości coś podobnego mogłoby się zdarzyć? Oczywiście demokratyczne instytucje sprawują kontrolę nad działaniem gremiów decyzyjnych, jednak i one mogą składać się z ludzi autorytarnych, a należy podkreślić, że właśnie takie osoby najprawdopodobniej są skłonne inicjować działania prawicowych ugrupowań ekstremistycznych i brać aktywny udział w „pracach” takich organizacji.

Przedstawiony obraz pozwala określić osobę w wysokim stopniu autorytarną jako uprzedzoną do większości ludzi (poza – ewentualnie – członkami grupy własnej), a więc nieufną wobec nich, wrogą, a nawet agresywną. O tym, jakie konsekwencje ma tego typu postawa może przekonać się obserwator polskiej sceny medialnej i poczynań niektórych polityków na początku drugiego pięciolecia XXI wieku. To, co wydaje się w życiu publicznym najcenniejsze: wymiana poglądów, dyskusja, deliberacja w kierunku takich rozwiązań problemów, które będą korzystne dla ogółu – to wszystko ustępuje nieskrywanej niechęci, opartej na emocjach krytyce, totalnemu potępieniu rzeczywistych bądź domniemych przeciwników, wreszcie sięganiu po wszelkie dostępne środki w ich zwalczaniu. Wynikająca stąd atmosfera zagrożenia, braku wzajemnego szacunku, czarno-białych podziałów społecznych opartych na silnym wartościowaniu grupy własnej i grup zewnętrznych – to wszystko z pewnością nie sprzyja konstruktywnym działaniom zmierzającym do lepszego konstruowania życia publicznego.

Autorytaryzm Polaków i jego konsekwencje

Czy jednak Polacy są autorytarni i czy możemy mówić o realnym zagrożeniu konsekwencjami tego stanu rzeczy? Badania prowadzone przez krajowych badaczy dotyczyły autorytaryzmu jako orientacji ewaluatywnej polegającej na przeświadczeniu o hierarchicznej organizacji stosunków międzyludzkich oraz o konieczności podporządkowania się autorytetom i rezygnacji z własnej podmiotowości [Korzeniowski, 2002, s. 65]. Wyniki badań prowadzonych na przestrzeni kilkunastu lat wskazują, że wielu Polaków przejawia autorytarny typ osobowości. Na przykład od lat niezmiennie większość respondentów zgadza się z twierdzeniem, że „najważniejsze, czego trzeba nauczyć dzieci, jest całkowite posłuszeństwo wobec rodziców” [Korzeniowski, 2002, Tab. 1, s. 66]. Przyczyn takiego stanu rzeczy można szukać w tradycyjnym wychowaniu, słabym wykształceniu, wysokim poziomie religijności i silnych wpływach Kościoła jako instytucji, a także w długotrwałych doświadczeniach z autorytarnym systemem politycznym. W porównaniu z przełomem lat siedemdziesiątych i osiemdziesiątych XX wieku w połowie lat dziewięćdziesią-

tych zaobserwowano wprawdzie spadek autorytaryzmu, ale tylko u młodzieży. W pokoleniu rodziców orientacja autorytarna się nie zmniejszyła, a w przypadku ojców nawet nieznacznie wzrosła. Co ciekawe, w kilka lat po zmianie systemu polska inteligencja okazała się bardziej autorytarna niż była w latach 1978-1980 i skłonna przekazywać swoim dzieciom bardziej konformistyczne wartości niż w czasach socjalizmu. Robotnicy natomiast są po zmianie ustroju mniej autorytarni niż byli kiedyś i bardziej cenią u swoich dzieci wartość samosterowania. Zaskakujący autorytaryzm inteligencji można uważać za formę adaptacji tej grupy społecznej do wymagań polskiego kapitalizmu, który skłania do konformizmu i autorytarnego konserwatyizmu w stopniu znacznie większym niż to wynikać może z oficjalnie głoszonej ideologii [Skarżyńska, 2005, s. 84-85].

Dla gospodarki opartej na wiedzy zagrożenia płynące z powszechności postawy autorytarnej są wielorakie. Po pierwsze, postawa autorytarna jest jednym z mechanizmów odpowiedzialnych za powszechny wśród Polaków brak zaufania interpersonalnego. W różnych próbach badanych na przestrzeni ostatniego dziesięciolecia od 80 do 90% osób zgadzało się z twierdzeniem: „w stosunkach z innymi ludźmi ostrożności nigdy nie jest za wiele”, a nie zgadzało się z tym, że „na ogół ludziom można ufać” [Skarżyńska, op. cit., s. 84].

W przypadku osobowości autorytarnej ten pełen rezerwy, cyniczny obraz ludzi jest pochodną tłumienia własnych negatywnych impulsów (zwłaszcza ambiwalentnych uczuć wobec rodziców) i rzutowania ich na innych. Zgeneralizowana nieufność związana z takim obrazem bliźnich jest źródłem postaw obronnych i zachowawczości w wielu dziedzinach życia codziennego, społecznego i politycznego. Autorytarna nieufność prowadzi więc do wyboru rozwiązań bardziej konserwatywnych, sprawdzonych, zaakceptowanych przez autorytety. Opcje innowacyjne jako ryzykowne zazwyczaj są odrzucane. Osoby autorytarne nie podejmują działań, które wiążą się z możliwością popełnienia pomyłki lub czasowej utraty własnej pozycji. Chcą bowiem zachować własną siłę i przewagę w stosunkach z innymi ludźmi. Osoby nieautorytarne, ufające ludziom, nie pragną za wszelką cenę okazywać swojej nieomyślności i wyższości. Częściej są więc skłonne podejmować ryzyko związane z działaniami twórczymi czy innowacyjnymi. Chętniej też wspierają innych, bez wcześniejszego sprawdzania, czy nie zostaną przez nich wykorzystani [Skarżyńska, op. cit., s. 82]. Ten brak nadmiernej ostrożności wydaje się być czynnikiem pozwalającym bardziej skutecznie podejmować wyzwania, które niesie ze sobą działalność gospodarcza. Również relacje międzyludzkie stają się łatwiejsze, bardziej owocne i zorientowane na zadanie.

Brak zaufania, który wprowadzie nie musi wynikać z osobowości samych biznesmenów, ale z dyspozycji osobowościowej części jego klientów, kontrahentów, a także polityków i urzędników stanowiących prawo i wydających decyzje administracyjne, znacznie utrudnia zarówno relacje w sferze gospodarki, jak i postępowanie zgodnie z prawem. Przykładem typowej pułapki nadmiernego braku zaufania jest sytuacja kontroli (skarbowej lub jakiegokolwiek innej), której wykonawcą jest przejawiający autorytarną nieufność urzędnik.

Po drugie, autorytaryzm związany jest z biernością. Korzystanie wyłącznie z konwencjonalnych prawd i dyrektyw pochodzących od autorytetów ogranicza pole aktywności zazwyczaj do przestrzegania norm i wykonywania poleceń. Regulacja zachowania w oparciu o zakazy i nakazy czyni z człowieka raczej bierny przedmiot manipulacji, zmagający się z ciężarem nałożonych na niego zobowiązań, niż aktywnego sprawcę własnych działań. Zgodnie z teorią Deciego i Ryana orientacja na kontrolę, w której motywatorem zachowania jest presja wydarzeń inicjujących i kontrolujących działanie, prowadzi albo do ustępliwości i uległości, albo do nieposłuszeństwa i konfliktu wobec kontroli zewnętrznej [Tokarz, 1995, s. 90-91]. W przypadku osób autorytarnych częściej będzie miała miejsce ta pierwsza możliwość. Bierność pracowników autorytarnych związana jest z ich posłuszeństwem wobec przełożonych, ale też z koncentracją na przestrzeganiu norm, a więc zakazów i nakazów. Oczywiście nie w każdym przypadku czynnikiem odpowiedzialnym jest autorytarny rys osobowości. Często decydują zmienne sytuacyjne, takie jak rodzaj zadania do wykonania czy styl kierowania przejawiany przez konkretnego przełożonego. Ponadto autorytarne podporządkowanie może w określonych przypadkach być wręcz źródłem intensywnej aktywności. Gorliwi wyznawcy autorytetu potrafią działać z niespotykanym wręcz zaangażowaniem. Problem polega jednak na tym, że tego rodzaju aktywność rzadko bywa koherentna z powszechnie aprobowanymi celami społecznymi i gospodarczymi.

Inne jeszcze zagrożenie wynikające z autorytaryzmu wiąże się z treścią przekonań przyjmowanych za autorytetami. Liczne badania wskazują, że osoby autorytarne mają raczej prawicowe poglądy polityczne i opowiadają się za zamkniętym państwem narodowo-wyznaniowym, pełniącym niektóre funkcje opiekuńcze [Korzeniowski, 1993]. Są też bardziej sceptyczne wobec demokracji, tzn. słabiej akceptują strategię demokratyczne i instytucje demokratyczne, niechętnie odrzucają stosowanie przymusu i mniej zdecydowanie opowiadają się za przestrzeganiem zasad demokratycznych [Korzeniowski, 2002, s. 71]. Uznanie procedur demokratycznych wydaje się niezbędnym warunkiem zgodnego z

prawem, obyczajem i zdrowym rozsądkiem funkcjonowania w społeczności. Popieranie rządów totalitarnych i dyktatorskich prowadzić może m.in. do aktów agresji i dyskryminacji niektórych grup zaangażowanych w procesach gospodarczych. Zachowania takie są tylko niektórymi z przykładów postępowania irracjonalnego, niezgodnego ani z interesem zbiorowości, ani z interesem własnym.

Irracjonalność poglądów osób autorytarnych może wiązać się także z ich religijnością. Autorytety religijne opierają swoje twierdzenia na tekstach, kulturach dalekich od naukowej przejrzystości, logiki i mających zazwyczaj ograniczone związki z rzeczywistością empiryczną. Typowym przykładem irracjonalnych przekonań jest apoteoza rozrodczości i postulatory daleko posuniętej ochrony zarodka i płodu przy jednoczesnej dyrektywie unikania zapłodnień innych niż tradycyjne. Można wprawdzie przypuszczać, że przedsiębiorcy potrafią rozgraniczyć sferę racjonalną od nieracjonalnej, jednak łatwo sobie wyobrazić, jak mogłaby się skończyć próba poradzenia sobie z problemem o charakterze ekonomicznym za pomocą autorytarnie wyuczonych praktyk religijnych, zamiast środkami o świeckim charakterze, zogniskowanymi raczej wobec źródła kłopotów.

Jedną ze składowych autorytaryzmu jest autorytarna agresja. Jej przejawy możemy obserwować w środkach masowego przekazu, gdzie ludzie o odmiennych poglądach są atakowani werbalnie, a także w trakcie pochodów o charakterze ideologicznym i demonstracji ulicznych, kiedy to bojówki wyznawców określonych autorytetów używają przemocy fizycznej wobec nie tolerowanych przez siebie innych. Atmosfera przyzwolenia dla tego typu działań, bezkarność agresji czy eksponowanie jej przejawów w dyskursie publicznym – to wszystko stwarza warunki niekorzystne nie tylko dla odmienności ideologicznej, ale też dla nietradycyjnych stylów życia oraz innowacyjności gospodarczej, wychodzącej naprzeciw potrzebom wynikającym z tych stylów.

Agresja interpersonalna może wynikać także z międzygrupowej niechęci. Często przyczyny można poszukiwać wówczas w innej dyspozycji psychologicznej – orientacji na dominację społeczną.

Orientacja na dominację społeczną

Teoria dominacji społecznej (*social dominance theory* – *SDT*; Sidanius, Pratto, 1999) opiera się na obserwacji, że właściwie wszystkie społeczeństwa, historyczne i obecne, zorganizowane zostały w sposób hierarchiczny. Niektóre grupy społeczne mają przewagę nad innymi. Ich uprzywilejowanie polega na większym dostępie do takich pozytywnych

wartości społecznych (*positive social value*), jak: władza, opieka zdrowotna, wykształcenie, bezpieczeństwo socjalne, stosunkowo lekka i dobrze płatna praca, wygodne czy nawet luksusowe życie. Natomiast grupy dyskryminowane nie tylko mają utrudniony dostęp do wymienionych dóbr, ale narażone są na mieszkanie w złych warunkach, penalizację zachowań (w tym pozbawienie wolności i warunki więzienne), niższy poziom życia, choroby i patologię społeczną. Podziały między grupami są przy tym tradycyjnie oparte o kryteria rasowe (w Stanach Zjednoczonych) czy klasowe (Europa), ale mogą także dotyczyć płci (patriarchalna dominacja mężczyzn nad kobietami).

Względna stabilność systemów społeczno-politycznych, która w ustrojach totalitarnych może wynikać ze strachu przed represjami, w krajach demokratycznych, gdzie teoretycznie istnieje możliwość przeciwstawienia się nierównościom, zdaniem Jima Sidaniusa i Felicii Pratto jest możliwa dzięki istnieniu tzw. legitymizujących mitów, a więc postaw, wartości, stereotypów i ideologii, które dostarczają intelektualnego i moralnego usprawiedliwienia dyskryminacyjnych praktyk społecznych. Obok tych wzmacniających hierarchię mitów (*hierarchy enhancing legitimizing myths*) istnieją też przeciwne im mity osłabiające hierarchię (*hierarchy attenuating LM*), ale nie one decydują o ostatecznym kształcie relacji międzygrupowych. Ludzie różnią się pod względem poziomu akceptacji tych mitów, a co za tym idzie – nierówności grupowych jako takich. Płaszczyzna opisu tych różnic została stworzona dzięki wprowadzeniu kategorii orientacji na dominację społeczną (*social dominance orientation – SDO*). Wyraża ona stosunek do nierównościowych i hierarchicznie ustrukturyowanych relacji między grupami społecznymi (jej wysoki poziom oznacza wysoką akceptację dla nierówności i porządku hierarchicznego) i jest względnie stałą orientacją osobowościową, choć pozostaje także pod wpływem czynników kontekstowych, takich jak zaktywizowane w danej chwili poczucie przynależności do określonej grupy społecznej. Na jej genezę, obok procesów socjalizacyjnych składają się czynniki uznane przez autorów za temperamentalne (agresja, empatia), a także – w dużym stopniu – pełnione aktualnie role społeczne. Osoby swoją pracą zawodową wspierające hierarchiczną organizację społeczeństwa (np. policjant, biznesmen, dziennikarz głównego nurtu) mają tendencję do wyższej orientacji na dominację, a te, które pracują w zawodach służących wyrównywaniu nierówności (np. pracownik socjalny, obrońca z urzędu, pielęgniarka) są mniej zorientowane na dominację. Związek przyczynowo-skutkowy jest tutaj obustronny: osoby akceptujące hierarchiczny porządek lepiej czują się i radzą sobie w rolach mu sprzyjających, a samo usytuowanie profesjonalne powoduje stopniową zmianę postawy

[Sidanius, Pratto, 1999]. Badania sugerują, że pierwszy kierunek zależności wydaje się jednak silniejszy: np. studenci, którzy wybrali kierunek studiów niezgodny ze swoją orientacją na dominację uzyskiwali gorsze wyniki w nauce i częściej odpadali ze studiów [Sidanius i wsp., 2004].

Pomimo że dostrzegana hierarchiczność relacji między grupami jest wspólnym elementem RWA i SDT, prawicowy autorytaryzm i orientacja na dominację społeczną nie są zupełnie niezależne. Szereg badań empirycznych (choć nie wszystkie!) wskazuje na słabe (do umiarkowanych), ale istotne korelacje między nimi: osoby bardziej autorytarne są nieco bardziej dominujące. Przedmiotem zainteresowania stała się także grupa osób osiągająca wysokie wyniki w obu skalach. W kanadyjskich badaniach studentów i ich rodziców, przy kryterium obu wyników w górnej jednej czwartej rozkładu, około 8% próby było zaliczanych do tej kategorii, po około 18% osiągało wysokie wyniki w RWA lub SDO, ale nie w obu na raz, zaś pozostałe 56% nie osiągało wysokich wyników w żadnej ze skal. Osoby o wysokim autorytaryzmie i dominacji przejawiały bardziej negatywną postawę wobec kobiet i wobec feminizmu oraz surowość wobec zamachowców z Oklahomy, niż osoby z pozostałych trzech grup. Ponadto przejawiały większy etnocentryzm, wrogość wobec francuskojęzycznych Kanadyjczyków niż badani z pozostałych grup za wyjątkiem tej o wysokiej SDO, a także większą wrogość wobec homoseksualistów niż osoby z pozostałych grup, za wyjątkiem tej o wysokim RWA [Altemeyer, 2004]. Dane te pozwalają postawić ogólną tezę, że w wielu przypadkach osoby jednocześnie autorytarne i zorientowane na dominację będą bardziej uprzedzone i wrogie niż osoby z innych grup (autorytarne, ale nie zorientowane na dominację, zorientowane na dominację, ale nie autorytarne, wreszcie – ani nie autorytarne, ani nie dominujące).

Z kolei z danych dotyczących stosunku osób o wysokim RWA i SDO do zamachowców (*Militia scale* Altemeyera) wynika, że są one bardziej niż inne osoby skłonne do użycia siły, wszelkich dostępnych środków czy oddania władzy w ręce silnej jednostki w celu poradzenia sobie ze sprawcami kłopotów (w rodzaju Żydów, komunistów, feministek i homoseksualistów). Prawie wszyscy studenci i ich rodzice, którzy osiągnęli wysokie wyniki w tej skali, należeli do grupy „autorytarnych–dominujących” [Altemeyer, 2004]. Stąd można wnosić, że osoby tego typu będą akceptowały rywalizację, a zwłaszcza walkę (rywalizacja zakłada pewną równość roszczeń do zwycięstwa, walczyć zaś, a właściwie zwalczać można kogoś gorszego) jako sposób postępowania w relacjach z innymi ludźmi, w tym również z partnerami biznesowymi. Jeśli tak, to nie tylko możliwości związane ze współpracą czy indywidualną realizacją zostają zaprzepaszczone, ale również rywalizacja może przybrać bardzo zaciekle formy.

Osoby o wysokiej orientacji na dominację mają większą motywację do wywierania wpływu i sprawowania władzy. W łatwiejszy też sposób władzę też uzyskują. W jednym z eksperymentów w parach, w których jedna kobieta była dobrana wg kryterium wysokiego lub niskiego SDO, a druga – wg kryterium wysokiego lub niskiego RWA (łącznie cztery warunki eksperymentalne), negocjacje prowadziły zazwyczaj do ustanowienia kobiety o wysokiej orientacji na dominację społeczną liderem dwuosobowego zespołu, który miał rozwiązywać różne problemy biznesowe. Co więcej, uczestniczkom tym było szczególnie łatwo uzyskać kierowniczą funkcję, gdy ich partnerką była osoba o wysokim poziomie prawnicowego autorytaryzmu [Altemeyer, 2004].

Orientacja na dominację społeczną, podobnie jak autorytaryzm, wiąże się z przyjmowaniem pewnych niekorzystnych dla funkcjonowania społeczności postaw. Osoby o wysokich wynikach w skali SDO w większym stopniu niż inne skłonne są do dyskryminowania członków grup obcych i preferowania grupy własnej, zwłaszcza gdy wyraźny jest międzygrupowy kontekst sytuacji [Sidanius, Pratto, 1994]. Orientacja na dominację społeczną może więc być przyczyną konfliktów międzygrupowych. Konsekwencją dyskryminacji jest bowiem dyskomfort i stres członków grup „gorszych”, wzrost poczucia zagrożenia, obniżenie poziomu samooceny, a także wrogość i agresja skierowana ku grupie dominującej. Zwłaszcza w warunkach konkurowania o ograniczone dobra może doprowadzić to do trwałej wrogości międzygrupowej [Altemeyer, 2004].

Refleksja podsumowująca

Przedstawione zagrożenia sprawiają, że istotne staje się pytanie o przyczyny silnego autorytaryzmu i orientacji na dominację społeczną i ewentualne środki zaradcze.

Na szczęście polscy przedsiębiorcy, przynajmniej ci, którym się dobrze powodzi i których firmy się rozwijają, są mniej autorytarni a bardziej niezależni niż większość Polaków. Mają też bardziej elastyczny stosunek do norm społecznych i prawnych. W pewnym sensie, wykraczając poza tradycyjne normy kulturowe, dokonują więc transgresji. Ułatwia to im sukces, z drugiej jednak strony wyobcowuje i naraża na społeczną krytykę [Skarżyńska, 2005, s. 86-87].

Natomiast większy autorytaryzm związany jest przede wszystkim z brakiem wykształcenia, a także częściej występuje u osób płci męskiej, starszych, dzieci mniej wykształconych ojców, u osób osiągających niższe dochody, deklarujących się jako wierzące i praktykujące. Silniejszy

jest też u rencistów i gospodyń domowych niż wśród studentów [Korzeniowski, 2002, s. 67-69]. Mechanizm wyjaśniający ujemny związek wykształcenia i autorytaryzmu jest dosyć prosty: wiedza i umiejętność racjonalnego posługiwania się informacjami uniezależnia od konieczności korzystania z treści przekonań propagowanych przez autorytety. Ponadto logiczne myślenie, które staje się jedną z aktywności osób wykształconych zarówno w trakcie zdobywania formalnych szczebli edukacji, jak i w poznawczym przetwarzaniu późniejszych doświadczeń zawodowych i życiowych, pozwala na krytyczną ocenę autorytarnych idiosynkrazji. Ponieważ źródła irracjonalnych przekonań często mają charakter zinstytucjonalizowanych kultów religijnych, emancypacja od tych ludowych i narodowych źródeł bezrefleksyjnej tożsamości staje się bardziej prawdopodobna, gdy posiadana wiedza pozwala na konstatację faktu, że istnieją zarówno alternatywne źródła informacji, jak i bardziej atrakcyjne ośrodki tożsamości społecznej. W związku z tym wydaje się zasadne dbanie o utrzymanie powszechnego (i bezpłatnego!) dostępu nie tylko do oświaty, ale też do edukacji na poziomie wyższym, a także – co w świetle postępującej w Polsce klerykalizacji życia publicznego może być trudne – o świecki charakter szkolnictwa. Przekonanie o odkryciach naukowych jak o podstawie systemu edukacji wydaje się w Polsce zagrożone, w związku z czym warto artykułować nawet tak trywialny postulat jak zachowanie racjonalnego charakteru przekazywanej wiedzy.

Drugie z wymienionych tu zagrożeń dla systemu gospodarczego opartego na wiedzy – orientacja na dominację społeczną – jest trudniejsze do uniknięcia jako zjawisko masowe, zwłaszcza wśród przedsiębiorców i inteligencji. Przekonanie o wyższości własnej grupy może mieć bowiem nie tylko rasistowskie (jak to bywa w USA), ale również „klasistowskie”, np. merytokratyczne podłoże. Jeżeli – a tak często bywa – idą za nim konkretne działania mające na celu osiągnięcie nieuczciwych korzyści dla grupy własnej i dyskryminowania grup obcych, to zaczynają się problemy, które w skrajnym nasileniu mogą doprowadzić do destabilizacji systemu. Brak poszanowania dla norm sprawiedliwości, czy to tych opartych na potrzebach (właściwych dla bliskich relacji międzyludzkich), czy to tych opartych na wynagradzaniu wkładu i zasług (właściwych dla relacji biznesowych i produkcyjnych), rodzi konflikty [Klebaniuk, 2006a, s. 81-82]. Uniknięcie tych konfliktów jest możliwe, jeśli poszczególne strony są w stanie chwilowo przyjąć perspektywę oponenta, a zabieg ten jest łatwiejszy, gdy członków grup obcych uznaje się za wartościowych i pod niektórymi przynajmniej względami równych sobie. Prowadzi to do postulatu włączenia wiedzy o relacjach międzyludzkich i międzygrupowych do systemu edukacji, jednak nie w taki sposób, jak w chwili obec-

nej robi się to na lekcjach religii, historii i wychowania do życia w rodzinie. Nadawanie poszczególnym grupom wyznaniowym, narodowościowym czy kulturowym silnej wartościowości (negatywnej lub pozytywnej) staje się bowiem podstawą stratyfikacji grupowych właściwych dla orientacji na dominację społeczną.

Problemem dla gospodarki opartej na wiedzy jest także akceptacja niezwykle głębokich nierówności społecznych, która wg ideologii neoliberalnej jest rzekomo nieuchronnym warunkiem postępu gospodarczego. Wśród wielu mechanizmów psychologicznych odpowiedzialnych za tę akceptację jest i orientacja na dominację społeczną [Klebaniuk, 2006]. Ponieważ zarówno poziom, jak i jakość życia w społeczeństwach bardziej egalitarnych, jest wyższy, wyciągnięcie z tego faktu odpowiednich konsekwencji dla praktyki społecznej i edukacyjnej wydaje się bardzo istotne. Będzie to o tyle trudne, że przedstawiciele warstw uprzywilejowanych: politycy, biznesmeni, właściciele i pracownicy środków masowego przekazu, zazwyczaj przejawiają ponadprzeciętnie wysoką orientację na dominację społeczną. Jednak mity legitymizujące system oparty na niezasadnej przewadze jednych ludzi nad innymi są jedynie mitami i jako takie powinny być traktowane w społeczeństwie ceniącym wiedzę.

LITERATURA

- Altemeyer B., *Enemies of freedom: Understanding right-wing authoritarianism*. Jossey-Bass, San Francisco 1988.
- Altemeyer B., *Highly Dominating, Highly Authoritarian Personalities*. "The Journal of Social Psychology", 2004, No. 144(4).
- Altemeyer B., *The Authoritarian Specter*. Harvard University Press, Cambridge, MA, 1996.
- Altemeyer B., *The other "authoritarian personality"*, [w:] *Advances in experimental social psychology* (Tom 30, 48-92), Zann M. P. (red.), Academic Press, San Diego 1998.
- Altemeyer B., Hunsberger B., *Authoritarianism, Religious Fundamentalism, Quest, and Prejudice*. "The International Journal for Psychology of Religion", 1992, No. 2(2).
- Adorno T. W., Frenkiel-Brunswick E., Levinson D. J., Sanford R. N., *The Authoritarian Personality*, Harper & Row, New York 1950.
- Boski P., *Potrzeba osiągnąć jako psychologiczny czynnik rozwoju społeczno – ekonomicznego*, [w:] *Osobowość a społeczne zachowanie się ludzi*, J. Reykowski (red.), Książka i Wiedza, Warszawa 1976.
- Bourdieu P., *The forms of capital*, [w:] *Handbook of Theory and Research for the Sociology of Education*, J. G. Richardson (red.), Greenwood Press, New York 1986.
- Doliński D., *Ciemna strona rywalizacji*, „Przegląd Psychologiczny” 1998, nr 41 (3/4).
- Doliński D., *Ciemne strony polemiki o ciemnych stronach rywalizacji*, „Przegląd Psychologiczny” 1998a, nr 41 (3/4).

- Fromm E., *Ucieczka od wolności*, Czytelnik, Warszawa 1970.
- Furr L. A., Usui W., Hines-Martin V., *Authoritarianism and Attitudes Toward Mental Health Services*. "American Journal of Orthopsychiatry", 2003, Vol. 73, No. 4.
- Gasparski P., *Psychologia ekonomiczna*, „Czasopismo Psychologiczne” 2000, nr 6 (3-4).
- Jakubowska U., *Preferencje polityczne. Psychologiczne teorie i badania*. Wydawnictwo Instytutu Psychologii PAN, Warszawa 1999.
- Klebanik J., *Akceptacja nierówności społecznych – podłoże psychologiczne*, [w:] *Człowiek wobec masowych zjawisk społecznych*, J. Klebanik (red.), Atut, Wrocław 2006.
- Klebanik J., *Sprawiedliwość społeczna w refleksji psychologicznej*, [w:] *Dyskursy młodych anragogów – 7*, Kargul J. (red.), Uniwersytet Zielonogórski, Zielona Góra 2006a.
- Koralewicz J., Ziółkowski M., *Mentalność Polaków. Sposoby myślenia o polityce, gospodarce i życiu społecznym w końcu lat osiemdziesiątych*, Nakom, Poznań 1990.
- Korzeniowski K., *Autorytaryzm i jego psychopolityczne konsekwencje*, [w:] *Podstawy psychologii politycznej*, praca K. Skarżyńska (red.), Zysk i S-ka, Poznań 2002.
- Korzeniowski K., *Orientacja demokratyczna vs autorytarna w społeczeństwie polskim*, [w:] *Wartości i postawy Polaków a zmiany systemowe. Szkice z psychologii politycznej*, J. Reykowski (red.), Wydawnictwo Instytutu Psychologii PAN, Warszawa 1993.
- Miluska J., *Hierarchiczność i orientacja na dominację społeczną jako podstawa wrogości i agresji międzygrupowej*, „Czasopismo Psychologiczne” 2003, nr 9, 2.
- Putnam, R. D., *Demokracja w działaniu. Tradycje obywatelskie we współczesnych Włoszech*, Znak, Kraków 2005.
- Reich W., *The mass psychology of fascism*, Pelican Books, London 1975.
- Sidanius J., Pratto F., *Social Dominance: An Intergroup Theory of Social Hierarchy and Oppression*, Cambridge University Press, New York 1999.
- Sidanius J., Pratto F., *In-group identification, social dominance orientation, and differential intergroup social allocation*, "Journal of Social Psychology", 1994, vol. 134, number 2.
- Sidanius J., Prato F., van Laar C., Levin S., *Social Dominance Theory: Its Agenda and Method*, "Political Psychology" 2004, no. 25.
- Skarżyńska K., *Czy jesteśmy prorozwojowi? Wartości i przekonania ludzi a dobrobyt i demokratyzacja kraju*, [w:] *Jak Polacy przegrywają? Jak Polacy wygrywają?*, M. Drogosz (red.), GWP, Gdańsk 2005.
- Son Hing L. S., Bobocel D. R., Zanna M. P., *High SDO leaders and High RWA followers: A lethal union for unethical decision making*. Referat zaprezentowany na spotkaniu Society for the Psychological Study of Social Issues, Toronto, Ontario, Canada, czerwiec 2002.
- Tokarz A., *Kierowanie sobą i konstruowanie działania: dwie współczesne teorie motywacji*, [w:] *Wybrane zagadnienia z psychologii osobowości*, A. Gałdowa (red.), Uniwersytet Jagielloński, Kraków 1995.
- Tyszka T., *Jasne strony rywalizacji*, „Przegląd Psychologiczny” 1998, nr 41 (3/4).
- Tyszka T., Zaleskiewicz T., *Racjonalność decyzji. Pewność i ryzyko*, PWE, Warszawa 2001.
- Wojciszke B., *Człowiek wśród ludzi. Zarys psychologii społecznej*, Scholar, Warszawa 2002.
- Young H. P., *Sprawiedliwy podział*, Wydawnictwo Naukowe Scholar, Warszawa 2003.

Zaleśkiewicz T., *Przyjemność czy konieczność. Psychologia spostrzegania i podejmowania ryzyka*, GWP, Gdańsk 2005.

Zaleśkiewicz T., *Psychologia inwestora giełdowego. Wprowadzenie do behawioralnych finansów*, GWP, Gdańsk 2003.

http://pl.wikipedia.org/wiki/Daniel_Kahneman (stan na dzień 27.08.2006).

Streszczenie

W artykule przedstawiono niektóre psychologiczne zagadnienia mogące okazać się niebezpieczne dla gospodarki opartej na wiedzy. Kapitał społeczny oparty na współdziałaniu i wzajemnym zaufaniu może zostać pomniejszony poprzez takie zjawiska, jak nadmierna rywalizacja, uprzedzenia żywione do członków innych grup czy dyskryminacja. Pośród zmiennych psychologicznych wyróżnione zostały: prawicowy autorytaryzm (B. Altemeyer) i orientacja na dominację społeczną (J. Sidanius, F. Pratto). Ten pierwszy, przejawiając się podporządkowaniem wobec autorytetów, konwencjonalizmem i agresją może być niekorzystny dla procesów gospodarczych poprzez nieufność interpersonalną, bierność i irracjonalność. Orientacja na dominację społeczną związana z akceptacją nierówności międzygrupowych prowadzi natomiast do uprzedzeń, wrogości i agresji. Oba opisywane konstrukty mają pewne cechy wspólne, zaś osoby jednocześnie autorytarne i dominujące mogą stanowić bardzo poważne zagrożenie dla demokracji. Jednym ze sposobów zapobiegania nadmiernemu rozprzestrzenieniu omawianych dyspozycji osobowościowych jest powszechne i racjonalne kształcenie jak największej części społeczeństwa, w tym wskazywanie na nieprawdziwość niektórych przekonań o rzeczywistości społecznej.

Authoritarianism and Social Dominance Orientation as Sources of Threat to the Knowledge-based Economy

Summary

In the article some psychological issues, which could prove to be dangerous to the knowledge-based economy are presented. Social capital based on co-operation and reciprocal trust could be diminished by such phenomena as: overdue competition, prejudices towards members of out-groups or discrimination. Among psychological variables right-wing authoritarianism (B. Altemeyer) and social dominance orientation (J. Sidanius, F. Pratto) were singled out. The former, manifesting in submission to authorities, conventionalism and aggression, could be disadvanta-

geous to economic processes through interpersonal distrust, passivity, and irrationality. Social dominance orientation, concerning acceptance to intergroup inequality, leads to prejudices, hostility, and aggression. Both described constructs have some common characteristics, and persons authoritarian and dominating at the same time could pose threat to democracy. One of the ways to prevent from excessive dissemination of the personality dispositions discussed is common and rational education of as large part of society as possible. It should include pinpointing some false judgments on social reality.