



MARIOLA PARUZEL-CZACHURA

## Jakość życia a poczucie sukcesu i merkantylizm psychiczny u osób aktywnych zawodowo

Niekiedy mówił o nowej jakości życia, podkreślał fakt,  
że każdy z nas może i powinien ją odkryć.

Mircea Eliade (1990, s. 145)

### **Quality of life, sense of success and psychological mercantilism among professionally active people**

**Abstract:** This article presents empirical research on quality of life, success and psychological mercantilism among entrepreneurs, employees of state and private companies (2010). Among the many psychological theories have been selected concepts that stress multidimensionality: personalistic-existential concept of quality of life of Maria Straś-Romanowska, the concept of success of Dominika Dej, Ute Stephan, Marian Gorgievsky and the mental concept of mercantilism by Małgorzata Górnik-Durose. The results indicate significant differences in the level of quality of life, psychological mercantilism and success among the professionally active people and the existence of weak or moderate correlation between the quality of life, success and psychological mercantilism.

**Key words:** quality of life, economic activity, success, psychological mercantilism.

## Założenia teoretyczne

W czasach współczesnych większość ludzi niewątpliwie chce osiągnąć szczęście, żyć na określonym „poziomie” oraz odnosić sukcesy. Z tymi zjawiskami związane są psychologiczne kategorie jakości życia, sukcesu i materialnego poziomu życia (dobrobytu). Celem działań jednostki jest stałe podnoszenie jakości swojej egzystencji lub też utrzymywanie jej na tym samym poziomie, o ile satysfakcjonuje on człowieka. W psychologii — jako dziedzinie nauki zajmującej się różnymi aspektami funkcjonowania człowieka — podejmowane są próby odpowiedzi na pytanie o to, kiedy tak naprawdę człowiek ma poczucie wysokiej jakości życia i odniesionego sukcesu. Do tej pory udało się psychologom ustalić istotny fakt, iż dla wysokiej jakości życia i poczucia sukcesu ważne są nie tylko czynniki materialne, lecz także psychiczne, takie jak cechy osobowości, temperament czy kompetencje (por. np. Straś-Romanowska, 1992a, 1992b; Bańka, Derbis, 1995; Dej, 2007, 2009; Dej, Stephan, Richter, 2007; Dej et al., 2009). W niniejszym artykule zostaną przedstawione wyniki badań, których celem było zmierzenie poziomu jakości życia, merkantyizmu psychicznego i poczucia sukcesu osób aktywnych zawodowo oraz relacji między jakością życia, poczuciem sukcesu i merkantyлизmem psychicznym u osób w tej grupie.

Praca niewątpliwie stanowi znaczącą część życia każdego z nas, powinna zaspokajać nie tylko nasze potrzeby fizyczne, lecz także społeczne, emocjonalne, a nawet duchowe. W Polsce mamy do czynienia z trzema najczęściej spotykanymi formami zatrudnienia: praca w firmie państwowej, prywatnej lub też samozatrudnienie. Powstają tym samym trzy ważne grupy społeczne, które zostały uwzględnione w prezentowanych tu badaniach empirycznych: ci, którzy pracują w warunkach najbezpieczniejszych psychologicznie, czyli w sferze „państwowej”, ci, którzy ponoszą większe ryzyko, pracując jako pracownicy najemni w prywatnych przedsiębiorstwach, oraz ci, którzy akceptują ryzyko w sferze ekonomicznej i ponoszą je na co dzień jako przedsiębiorcy (por. Marody, Hauser, 1999; Marody, 2000, 2007). Psychologowie stale zgłębiają zmienne psychiczne cechujące osoby w każdej z tych grup, a niniejszy artykuł ma na celu uzyskanie odpowiedzi na pytanie o różnice między nimi pod względem jakości życia, merkantyizmu psychicznego i sukcesu. Poznanie tych różnic może pozwolić na ustalenie, która z form aktywności zawodowej w największym stopniu sprzyja utrzymaniu zdrowia psychicznego.

W zależności od konkretnych ujęć różnie rozumie się jakość życia, sukces, orientację materialistyczną oraz wyróżnia odmienne czynniki

je warunkujące. Prezentowane badania oparte zostały na teoriach, których walorami są wieloaspektowe ujęcie człowieka oraz podkreślenie roli czynników subiektywnych w osiąganiu wysokiej jakości życia i poczucia sukcesu.

Jakość życia analizowana jest w kontekście koncepcji Marii Straś-Romanowskiej (1992a). Koncepcja ta uwzględnia cztery wymiary jakości życia: psychospołeczny, psychofizyczny, podmiotowy i metafizyczny, a więc duchowy, jakże często pomijany w nauce. **Sfera psychofizyczna** (zwana także biologiczną) dotyczy szeroko pojętej cielesności, popędowości człowieka. Przejawem zakłócenia tej sfery jest choroba, a rządzącą nią prawo to homeostaza. **Sfera psychospołeczna** (zwana również społeczną) obejmuje świat społeczny jednostki, a więc zapewnia jej poczucie przynależności, bezpieczeństwa i tożsamości społecznej. Istotne jest, by każdy człowiek odnalazł swoje miejsce w społeczeństwie i utrzymywał więzi z innymi ludźmi, co sprzyja poczuciu akceptacji i własnej wartości. **Sfera podmiotowości** podkreśla indywidualność i niezależność człowieka jako członka szerszej grupy społecznej. Wyraża się w poczuciu odpowiedzialności za własne życie, samodzielnym podejmowaniu decyzji. Przejawem sfery podmiotowości jest realizacja osobistych zainteresowań, celów, pomagająca w osiągnięciu samorealizacji i prowadzeniu życia autentycznego. **Sfera metafizyczna** obejmuje aspekt duchowy człowieka, a więc uniwersalne, ponadczasowe wartości, takie jak dobro, prawda, miłość, które wyróżniam za filozofem Maxem Schelerem. Doświadczenia w tej sferze wiążą się z przeżyciami metafizycznymi, ale i granicznymi (np. śmierci, cierpienia), dialogowość dotyczy jedności z bytami transcendentnymi, zachowania jednostki zgodne są z wartościami absolutnymi, jakie wyznaje, a proces twórczy — z autotranscendencją. Uwzględnia się w tej sferze również przeżycia religijne, chociaż w sferze duchowej nadawanie sensu życiu może odbywać się poza obszarem wiary. Na podstawie teorii Straś-Romanowskiej można stwierdzić, że człowiek mający wysoką jakość życia to osoba zadowolona z relacji z innymi ludźmi, ze swojego zdrowia, z samorozwoju, posiadająca także poczucie sensu własnej egzystencji.

Sukces rozumiany jest tu — zgodnie z ujęciem Dominiki Dej, Ute Stephan i Marian Gorgiewski (Dej, 2007, 2009; Dej, Stephan, Richter, 2007; Dej et al., 2009) — wieloaspektowo, tzn. uwzględnia się nie tylko jego wymiar materialny (zwiększenie własnych dochodów, życie na wysokim poziomie, bezpieczeństwo finansowe przedsiębiorcy i jego rodziny), lecz także osobisty sukces niefinansowy (równowaga między życiem prywatnym a zawodowym, czas dla siebie, podejmowanie decyzji i wyzwań, rozwój osobisty), sukces społeczny (przyczynianie się do rozwoju dobra społecznego, społeczna odpowiedzialność za pracowników,

tworzenie nowych miejsc pracy, reputacja profesjonalisty), relacje z pracownikami i klientami firmy (pozytywne stosunki z klientami, satysfakcja pracowników i ich lojalność wobec firmy, pozytywny i wspierający klimat pracy). Istotne jest to, że uwzględnia się tu ważność danego kryterium sukcesu dla jednostki oraz stopień realizacji tej wartości.

Sukces często rozumiany jest przede wszystkim w kategoriach materialnych. Warto zatem zapytać o to, czy indywidualna orientacja, która stawia w centrum aspiracji życiowych osiągnięcia i komfort materialny, czyli orientacja materialistyczna, ma znaczenie zarówno dla definiowania sukcesu w różnych kategoriach, jak i dla jakości życia. Materializm jako konstrukt pojawia się w badaniach psychologicznych już od kilku dekad, jednakże wątpliwości budzi jego konceptualizacja (por. Górnik-Durose, 2007). Za podstawę własnych badań przyjąłam zatem opracowaną przez Małgorzatę Górnik-Durose koncepcję merkantylnizmu psychicznego (ibidem), która terminologicznie nawiązuje do koncepcji Ericha Fromma (1995). Filozof ten uważał, że da się wyróżnić tzw. charakter merkantylny, który polega na patrzeniu na siebie jak na „towar”, „wartość wymienną” oraz na łatwości adaptacji do oczekiwań innych ludzi. Dla osób o takim charakterze najbardziej liczą się efekty materialne, a wartości egzystencjalne, emocje, bliskie relacje z innymi są mniej istotne. Istnienie tych osób opiera się na biernym posiadaniu, nie zaś na „byciu”, będącym odejściem od egoizmu w stronę dawania samego siebie w relacjach z innymi ludźmi i aktywnej realizacji zdolności tkwiących w człowieku. Górnik-Durose redefiniuje pojęcie materializmu, uwzględniając człowieka wartości, motywację i specyficzną wizję świata, która leży u podłoża materializmu, oraz preferencje co do sposobu autoprezentacji jednostki. Według autorki, materializm wiąże się z ceniением wartości zewnętrznych, motywacją zewnętrzną, pewnym „zespołem przekonań na temat tego, jak świat jest zorganizowany i jakimi zasadami się rządzi” (Górnik-Durose, 2007, s. 13). Zespół ten dotyczy uzależniania poczucia własnej wartości, odniesionego sukcesu i szczęścia od posiadanych dóbr, popularności, a także wiąże się z uprzedmiotawianiem innych ludzi oraz związanymi z tym manipulacjami. Merkantylnizm psychiczny jest tutaj rozumiany jako „kompleks psychiczno-behawioralny (czyli zespół procesów psychicznych i tendencji do zachowywania się w określony sposób), którego rdzeniem jest przekonanie, iż w relacjach społecznych najważniejsze jest uzyskiwanie rezultatów w postaci korzyści zewnętrznych (tzn. pieniędzy, wizerunku i popularności, czyli *money, image & fame*)” (ibidem, s. 16). Osoba o wysokim poziomie merkantylnizmu psychicznego w centrum będzie stawiała wartości materialistyczne, takie jak bogactwo, sukcesy, a nie mądrość, wiarę, szacunek dla tradycji czy tolerancję. Osobę tę będzie również ce-

chowala merkantylna wizja świata, której przykładem mogą być stwierdzenia podkreślające, że warto mieć wpływowych znajomych lub też robić w życiu to, co się finansowo opłaca. Dla osób merkantylnych istotny jest również sposób wchodzenia w relacje z innymi ludźmi, charakteryzujący się podkreślaniem roli przedmiotów materialnych w dobrym życiu ze szkodą dla relacji z bliskimi. Ponadto, jednostki o wysokim poziomie merkantylnego psychicznego w specyficzny sposób prezentują się innym ludziom. Materialistyczna „pawia” autoprezentacja dotyczy ludzi, którzy lubią chwalić się posiadanymi dobrami, w ich mniemaniu podkreślającymi wartościowość ich właściciela. Jeśli uwzględnimy w badaniach kategorię merkantylnego psychicznego, zaproponowaną — w miejsce tradycyjnie rozumianego materializmu — przez Górnik-Durose, to warto zapytać, czy osoby o wysokim poziomie merkantylnego psychicznego, charakteryzujące się takimi cechami psychicznymi i zachowaniami, które związane są z przekonaniem, iż z każdej międzyludzkiej relacji należy wynieść jakąś korzyść, będą inaczej spostrzegać swój sukces niż osoby niemarkantylne oraz czy taka orientacja będzie się wiązała w jakiś sposób z poczuciem jakości życia.

## Problem badawczy, pytania i hipotezy

Jak już wspomniano na wstępie, rozważania na temat jakości życia i poczucia sukcesu nie mogą pomijać niezwykle istotnej sfery funkcjonowania człowieka, jaką jest sfera zawodowa. W prezentowanych badaniach — w nawiązaniu do koncepcji Mirosławy Marody (2000, 2007; Marody, Hauser, 1999), która podzieliła Polskę na tzw. sprywatyzowaną, państwową i na zasiłku — skupiono się na trzech grupach osób aktywnych zawodowo: przedsiębiorcach, pracownikach firm prywatnych oraz pracownikach firm państwowych. W opinii Marody, sektor instytucji prywatnych charakteryzuje się tym, iż dochód jednostek zależy od wykonanej pracy, w sektorze instytucji publicznych zaś istotniejsze dla wysokości dochodu jest zajmowane stanowisko pracy niż wysiłek włożony w wypełnianie swoich obowiązków. Zgodnie z mechanizmami rynkowymi, pracownicy firm prywatnych muszą sprzedać swoje zasoby, a więc liczą się ich indywidualne osiągnięcia. Taki stan rzeczy wiąże się ze zwiększonym ryzykiem zawodowym i z większym prawdopodobieństwem utraty pracy, ale także z wyższymi zarobkami. Sektor ten tworzą przedsiębiorcy i pracownicy firm prywatnych. Polska „państwowa” działa według praw narzuconych przez daną instytucję, za którą kryją się idee

społeczno-ideologiczne (np. prestiż danego etatu). Najważniejsza w pracy „państwowej” jest pozycja w siatce etatów i maksymalizacja bezpieczeństwa, która pociąga za sobą niższe dochody. Trzeci sektor obejmuje Polskę „na zasiłku”, a więc osoby, które nie są aktywne zawodowo. Ta grupa nie została uwzględniona w niniejszej analizie.

Można przypuszczać, iż wzrost jakości życia pociąga za sobą wzrost poczucia odniesionego sukcesu, i odwrotnie — poczucie odniesionego sukcesu podnosi ocenę jakości własnego życia. Negatywnej relacji można się spodziewać zarówno między poczuciem sukcesu, jak i między jakością życia a merkantylizmem psychicznym. Jak stwierdziła Katarzyna Biegańska (2000), jakość życia może być uznana za miarę sukcesu, stąd też zmienne te stanowią dwa nierozłączne elementy wpływające na psychologiczne funkcjonowanie jednostki. Można również zauważyć, iż skoro poczucie sukcesu koreluje ze zdrowiem przedsiębiorcy — co potwierdziło już wiele badań, w których sukces był ujmowany także od strony subiektywnej (por. Gorgievski-Duijvesteijn et al., 2005; Stephan, Richter, 2006) — to jest prawdopodobne, że sukces będzie pozytywnie korelował z jakością życia, której jeden z aspektów stanowi zdrowie (por. Dziurawicz-Kozłowska, 2002). Ponadto, sukces i jakość życia zawierają podobne elementy, bliskie są sobie zwłaszcza sukces niefinansowy i sfera podmiotowa oraz psychospołeczna. Jeśli chodzi o sukces finansowy, to prawdopodobnie jego wysoki poziom również będzie pozytywnie korelował z jakością życia. Przykładowo, by osiągać wysokie wyniki na skali psychofizycznej, trzeba cieszyć się dobrym zdrowiem lub też posiadać środki finansowe, by utrzymywać swój stan zdrowia.

Obecnie koncepcja merkantylizmu psychicznego dopiero się rozwija, nie posiadamy dotąd danych na temat relacji tego konstruktu z jakością życia człowieka. Można jednak przypuszczać, że skoro liczne badania wskazują na negatywną korelację materializmu z dobrostanem psychicznym (ang. *psychological well-being*) (por. LaBarbera, Gürhan, 1997; Christopher et al., 2004), satysfakcją życiową (ang. *life satisfaction*) (por. Ryan, Dziurawiec, 2001), ze szczęściem (ang. *happiness*) (por. Kasser, Ahuvia, 2002), które są psychologicznymi aspektami jakości życia (ang. *quality of life*), to również istnieje negatywna korelacja merkantylizmu psychicznego z poziomem jakości życia we wszystkich pięciu jej aspektach. Przykładowo, Tim Kasser i Richard Ryan (1993) udowodnili istnienie związku między materializmem a gorszym przystosowaniem, obniżonym dobrostanem psychicznym i zaburzeniami w zachowaniu. Wydaje się też, że dla osób o podwyższonym poziomie merkantylizmu ważniejsze niż aspekty społeczne czy metafizyczne będą materialne aspekty jakości życia, tj. poziom życia (warunki bytu w danym społeczeństwie) i dobrobyt (ilość posiadanych zasobów, dóbr).

Brak również danych na temat związku merkantylnizmu psychicznego z poczuciem odniesionego sukcesu. Analiza pojęć zdaje się jednak prowadzić do wniosku, iż związek ten może przybrać postać negatywnej korelacji. Oznaczałoby to, iż osoby o wysokim poziomie merkantylnizmu psychicznego mają niższe poczucie odniesionego sukcesu, jeśli sukces ten rozumiemy całościowo, tzn. uwzględniając nie tylko wyniki w pracy i dochód, lecz także relacje z innymi ludźmi w życiu zawodowym i prywatnym, utrzymywanie życia towarzyskiego (a więc sukces osobisty finansowy i niefinansowy). Jest to prawdopodobne dlatego, że jednostki takie skupione będą głównie na osiąganiu dóbr materialnych, a nie — przykładowo — na pielęgnacji relacji z innymi ludźmi czy też własnej równowagi między życiem prywatnym a zawodowym. Jeśli jednak weźmiemy pod uwagę tylko relację między ważnością danych kryteriów sukcesu a sposobem ich osiągnięcia, to możliwe, iż osoby o wysokim poziomie merkantylnizmu psychicznego będą cechować się wysokim poziomem sukcesu. W niniejszej pracy przyjmuje się jednak, iż osoba osiągająca sukces osiąga go we wszystkich wymiarach, stąd też przypuszcza się, iż korelacja między odniesionym sukcesem a poziomem merkantylnizmu psychicznego będzie ujemna.

Brakuje także danych na temat poziomu jakości życia w zależności od rodzaju aktywności zawodowej, tzn. bycia przedsiębiorcą, pracownikiem w firmie prywatnej lub państwowej. Wydaje się jednak, iż występują w tych grupach istotne różnice ze względu na przeciętnie różną liczbę godzin spędzanych w pracy, bezpieczeństwo i tożsamość społeczną związaną ze stanowiskiem pracy (por. Marody, 2000, 2007; Marody, Hauser, 1999). Na podstawie ustaleń Marody (ibidem) można przypuszczać, iż sukces przedsiębiorców i pracowników Polski „sprywatyzowanej” będzie zależeć od wkładu pracy, natomiast sukces pracowników Polski „państwowej” wiąże się z zajmowanym przez nich stanowiskiem. Prawdopodobnie przedsiębiorcy i pracownicy firm prywatnych osiągną wyższy poziom osobistego sukcesu finansowego ze względu na przeciętny wyższy poziom zarobków, pracownicy firm państwowych zaś osiągną wyższy poziom osobistego sukcesu niefinansowego ze względu na większą ilość wolnego czasu, wyższe poczucie bezpieczeństwa itp. Można także przypuszczać, iż przedsiębiorcy i pracownicy firm prywatnych charakteryzują się wyższym poziomem merkantylnizmu psychicznego we wszystkich aspektach ze względu na naturalne podkreślanie w tych zawodach mechanizmów rynkowych, a więc maksymalizacji zysku i minimalizacji strat.

W opisywanych badaniach postawiono pytanie o to, czy istnieją różnice między aktywnymi zawodowo przedsiębiorcami, pracownikami firm państwowych i prywatnych w poziomie jakości życia, merkantylnizmu psychicznego i sukcesu, a także o związek pomiędzy poczuciem odnie-

sionego sukcesu a poziomem jakości życia, związek pomiędzy poziomem merkantylnizmu psychicznego a poziomem jakości życia oraz związek pomiędzy poziomem merkantylnizmu psychicznego a poczuciem odniesionego sukcesu. Przyjęto następujące hipotezy ogólne:

- H1:** Poczucie odniesionego sukcesu koreluje pozytywnie z poziomem jakości życia — im wyższy poziom poczucia odniesionego sukcesu, tym wyższy poziom jakości życia.
- H2:** Poziom merkantylnizmu psychicznego koreluje negatywnie z poziomem jakości życia — im wyższy poziom merkantylnizmu psychicznego, tym niższy poziom jakości życia.
- H3:** Poziom merkantylnizmu psychicznego koreluje negatywnie z poczuciem odniesionego sukcesu — im wyższy poziom merkantylnizmu psychicznego, tym niższy poziom poczucia odniesionego sukcesu.
- H4:** Pracownicy firm państwowych, pracownicy firm prywatnych oraz przedsiębiorcy różnią się między sobą w zakresie poczucia jakości życia.
- H5:** Pracownicy firm państwowych, pracownicy firm prywatnych oraz przedsiębiorcy różnią się między sobą w zakresie poczucia odniesionego sukcesu.
- H6:** Pracownicy firm państwowych, pracownicy firm prywatnych oraz przedsiębiorcy różnią się między sobą w zakresie poziomu merkantylnizmu psychicznego.

## Metodologia badań własnych

Prezentowane w niniejszym artykule badania zostały przeprowadzone w latach 2009—2010 w grupie przedsiębiorców (czyli osób posiadających swoją firmę i zarządzających nią, które niekoniecznie musiały założyć swoje przedsiębiorstwo; podaję za: Rauch, Frese, 2007), pracowników firm państwowych (zatrudnionych przez okres powyżej jednego roku w firmie będącej własnością państwa) i pracowników firm prywatnych (zatrudnionych powyżej jednego roku przez osoby prywatne). W badaniach wykorzystano Kwestionariusz Poczucia Jakości Życia autorstwa Marii Straś-Romanowskiej, Anny Oleszkowicz, Tomasza Frąckowiaka (Frąckowiak, 2004), skalę sukcesu autorstwa Dominiki Dej, Ute Stephan oraz Marian Gorgiewski (Dej, 2009) oraz Kwestionariusz Przekonań o Świecie (KwePoS) autorstwa Małgorzaty Górnik-Durose (2008).

**Kwestionariusz Poczucia Jakości Życia** służy do oceny jakości życia w sferze psychofizycznej, psychospołecznej, podmiotowej i metafizycz-

nej. Składa się z 60 stwierdzeń (np. „Mam dobry sen”, „Są osoby, z którymi łączą mnie głębokie więzi”, „Akceptuję siebie takim, jakim jestem”, „Mimo przeciwności losu uważam, że moje życie ma głęboki sens”) ocenianych przez badanych na czterostopniowej skali (od „zdecydowanie nie zgadzam się” do „zdecydowanie zgadzam się”). Ogólny wskaźnik jakości życia oblicza się, sumując wyniki odnoszące się do wszystkich sfer.

**Skala sukcesu** dotyczy sukcesu osiągniętego przez przedsiębiorców; na potrzeby badań została rozszerzona, a narzędzie zostało odpowiednio zmodyfikowane w odniesieniu do pracowników firm państwowych i prywatnych. Sukces jest tutaj definiowany jako osiąganie celów. Osoba badana najpierw ocenia na pięciostopniowej skali Likerta ważność danego kryterium sukcesu (od zupełnie nieważnego do bardzo ważnego), a następnie ocenia stopień jego realizacji (od zupełnie niezrealizowanego do całkowicie zrealizowanego). Suma iloczynów danych wartości i ich osiągnięć jest wskaźnikiem sukcesu ogólnego. Tak więc w badaniu sukcesu bierze się pod uwagę stopień realizacji następujących wartości i osiągnięć: wartości osobiste (np. równowaga pomiędzy pracą a życiem prywatnym), wartości związane z pracą (np. innowacyjność), osiągnięcia osobiste (stopień realizacji ważnych wartości osobistych), osiągnięcia związane z pracą (stopień realizacji ważnych wartości związanych z pracą). Tym samym możemy mówić o sukcesie związanym z pracą oraz o sukcesie osobistym. Dodatkowo, badani oceniali na pięciostopniowej skali dwa stwierdzenia dotyczące ogólnej oceny własnego sukcesu finansowego (lub — w przypadku przedsiębiorców — sukcesu finansowego własnej firmy) oraz oceny sukcesu własnego dokonanej przez innych ludzi.

W badaniach wykorzystano także wersję skróconą **Kwestionariusza Przekonań o Świecie**, w której przyjęto, iż wskaźnik merkantylnizmu psychicznego to suma wartości materialistycznych, pragmatyzmu decyzyjnego i pewnej autoprezentacji. Badani oceniali ważność poszczególnych 12 wartości (np. dostatnie życie, doświadczanie przyjemności, władza i wpływy czy piękno ciała) na skali od 0 („nieważne”) do 7 („ważne”). Następnie określali swoje relacje ze światem. Oceniali na skali od 1 („zdecydowanie nie”) do 7 („zdecydowanie tak”), w jakim stopniu zgadzają się z przedstawionymi poglądami charakterystycznymi dla pragmatyzmu decyzyjnego (np. „Aby ułatwić sobie życie, warto mieć wpływowych znajomych”) lub wewnętrznego zaangażowania (np. „Potrzebujących przyjaciół i krewnych trzeba wspierać, nawet ponosząc znaczne koszty”). Na koniec wskazywali swój stosunek do osób cechujących się pewną autoprezentacją na skali od 1 (stosunek negatywny) do 7 (stosunek pozytywny).

Liczba badanych osób wyniosła 341. Wśród badanych znalazło się 178 kobiet (52% osób badanych) i 163 mężczyzn (48% osób badanych). Badani należeli do jednej z trzech grup: pracowników firm państwowych

(136 osób, w tym 70 kobiet i 66 mężczyzn), pracowników firm prywatnych (101 osób, w tym 58 kobiet i 43 mężczyzn) oraz przedsiębiorców (104 osoby, w tym 50 kobiet i 54 mężczyzn). Średni wiek pracowników firm państwowych wyniósł 40,16 lat, pracowników firm prywatnych — 31,04 lat, a przedsiębiorców — 38,45 lat. Średni wiek kobiet w firmach państwowych wyniósł 39 lat, mężczyzn — 41 lat. Średni wiek kobiet w firmach prywatnych wyniósł 28 lat, mężczyzn zaś — 35 lat. Średni wiek kobiet posiadających własną firmę wyniósł 37 lat, mężczyzn — 39 lat.

## Wyniki badań własnych Zależności między jakością życia, sukcesem i merkantylizmem psychicznym oraz poziomem zmiennych wśród osób aktywnych zawodowo

**Sukces a jakość życia.** Analiza statystyczna wykazała istnienie słabej dodatniej korelacji między sukcesem a jakością życia wraz z ich podskalami (od 0,2 do 0,4) (por. tabela 1). Hipoteza 1 została więc potwierdzona. Analiza statystyczna wyników wykazała umiarkowaną zależność między osiągnięciami osobistymi a sferą psychospołeczną jakości życia ( $r = 0,366$ ) oraz oceną sukcesu własnego przez innych a sferą podmiotową jakości życia ( $r = 0,380$ ). Ponadto, badania wykazały, że wśród pracowników firm państwowych istnieje umiarkowana — a nie słaba, jak w przypadku przedsiębiorców i pracowników firm prywatnych — korelacja między jakością życia a sukcesem osobistym ( $r = 0,4$ ).

Tabela 1

Sukces i jakość życia — współczynniki korelacji Pearsona

| Zmienna                      | Sfera           |                  |            |              | Jakość życia |
|------------------------------|-----------------|------------------|------------|--------------|--------------|
|                              | psycho-fizyczna | psycho-społeczna | podmiotowa | metafizyczna |              |
| 1                            | 2               | 3                | 4          | 5            | 7            |
| Wartości związane z pracą    | 0,048           | 0,115            | 0,100      | 0,140*       | 0,127*       |
| Osiągnięcia związane z pracą | 0,067           | 0,200**          | 0,181**    | 0,084        | 0,163*       |
| Sukces związany z pracą      | 0,069           | 0,208**          | 0,189**    | 0,133*       | 0,185**      |

cd. tab. 1

| 1                                   | 2       | 3       | 4       | 5       | 6       |
|-------------------------------------|---------|---------|---------|---------|---------|
| Sukces finansowy firmy              | 0,141*  | 0,255** | 0,121   | 0,073   | 0,178** |
| Ocena sukcesu firmy przez innych    | 0,113   | 0,158*  | 0,035   | 0,039   | 0,104   |
| Wartości osobiste                   | 0,059   | 0,091   | 0,052   | 0,143** | 0,113*  |
| Osiągnięcia osobiste                | 0,294** | 0,366** | 0,268** | 0,165** | 0,343** |
| Sukces osobisty                     | 0,179** | 0,226** | 0,297** | -0,019  | 0,211** |
| Sukces finansowy własny             | 0,175** | 0,285** | 0,272** | 0,046   | 0,241** |
| Ocena sukcesu własnego przez innych | 0,247** | 0,263** | 0,380** | 0,127*  | 0,321** |

\* Korelacja jest istotna przy  $p < 0,05$  (dwustronnie).\*\* Korelacja jest istotna przy  $p < 0,01$  (dwustronnie).

Źródło: Badania własne.

**Merkantylizm psychiczny a jakość życia.** Wyniki badań nie wskazują na istnienie silnych zależności między jakością życia a merkantylizmem psychicznym, nie została więc potwierdzona hipoteza 2 (por. tabela 2). Oznacza to, iż osoby o wysokim poziomie merkantylizmu psychicznego mogą osiągać tak samo wysokie, jak i niskie wyniki w ocenie jakości swojego życia. Warto jednak dodać, iż widoczne są słabe ujemne zależności między zmiennymi (od 0,2 do 0,3).

Tabela 2

**Merkantylizm psychiczny i jakość życia — współczynniki korelacji Pearsona**

| Zmienna                   | Sfera           |                  |            |              | Jakość życia |
|---------------------------|-----------------|------------------|------------|--------------|--------------|
|                           | psycho-fizyczna | psycho-społeczna | podmiotowa | metafizyczna |              |
| Wartości materialistyczne | 0,115*          | 0,104            | 0,066      | -0,035       | 0,075        |
| Pragmatyzm decyzyjny      | 0,062           | 0,002            | 0,097      | -0,019       | 0,045        |
| Pawia autoprezentacja     | -0,013          | -0,024           | -0,106     | -0,204**     | -0,119*      |
| Merkantylizm psychiczny   | 0,092           | 0,057            | 0,046      | -0,096       | 0,026        |

\* Korelacja jest istotna przy  $p < 0,05$  (dwustronnie).\*\* Korelacja jest istotna przy  $p < 0,01$  (dwustronnie).

Źródło: Badania własne.

**Sukces a merkantylizm psychiczny.** Między sukcesem i merkantylizmem psychicznym wystąpiły słabe korelacje dodatnie (por. tabela 3), hipoteza 3 została więc odrzucona. Korelacje te są widoczne zwłaszcza

pomiędzy merkantyлизmem psychicznym i sukcesem osobistym. Analiza statystyczna wykazała istotne umiarkowane zależności dla wartości osobistych oraz wartości materialistycznych ( $r = 0,374$ ). Obserwuje się również tendencję do dodatniej korelacji między merkantyлизmem psychicznym a sukcesem związanym z pracą.

Tabela 3

**Merkantyлизm psychiczny i sukces — współczynniki korelacji Pearsona**

| Zmienne                             | Wartości materialistyczne | Pragmatyzm decyzyjny | Wewnętrzne zaangażowanie | Pawia autoprezentacja | Merkantyлизm psychiczny |
|-------------------------------------|---------------------------|----------------------|--------------------------|-----------------------|-------------------------|
| Wartości związane z pracą           | 0,099                     | 0,062                | 0,156*                   | -0,017                | 0,083                   |
| Osiągnięcia związane z pracą        | 0,133*                    | -0,005               | 0,015                    | 0,091                 | 0,110                   |
| Sukces związany z pracą             | 0,141*                    | 0,033                | 0,090                    | 0,052                 | 0,119                   |
| Sukces finansowy firmy              | 0,088                     | 0,110                | 0,032                    | 0,119                 | 0,138*                  |
| Ocena sukcesu firmy przez innych    | 0,092                     | 0,076                | 0,079                    | 0,065                 | 0,110                   |
| Wartości osobiste                   | 0,374**                   | 0,216**              | 0,163**                  | -0,069                | 0,297**                 |
| Osiągnięcia osobiste                | 0,124*                    | -0,126*              | 0,183**                  | 0,060                 | 0,043                   |
| Sukces osobisty                     | 0,199**                   | 0,039                | 0,130*                   | 0,045                 | 0,153**                 |
| Sukces finansowy własny             | 0,118*                    | -0,081               | 0,109*                   | 0,030                 | 0,048                   |
| Ocena sukcesu własnego przez innych | 0,208**                   | -0,003               | 0,059                    | -0,016                | 0,121*                  |

\* Korelacja jest istotna przy  $p < 0,05$  (dwustronnie).

\*\* Korelacja jest istotna przy  $p < 0,01$  (dwustronnie).

Źródło: Badania własne.

**Jakość życia przedsiębiorców, pracowników firm prywatnych i pracowników firm państwowych.** Średnia jakość życia w całej grupie badanych ( $N = 341$ ) wyniosła 142,34. Jest to przeciętny wynik w poziomie jakości życia (por. Frąckowiak, 2004). Wyniki w poszczególnych grupach badawczych przedstawiają się następująco: przedsiębiorcy osiągają istotnie najwyższe wyniki w sferze podmiotowej jakości życia, a pracownicy firm państwowych — w sferze metafizycznej. Szczegółowe dane przedstawia tabela 4.

Tabela 4

**Różnice w poziomie jakości życia  
w zależności od formy aktywności zawodowej**

| Zmienna               |                | Suma kwadratów | df  | Średni kwadrat | F     | Istotność |
|-----------------------|----------------|----------------|-----|----------------|-------|-----------|
| Sfera psychofizyczna  | między grupami | 58,053         | 2   | 29,026         | 1,866 | 0,156     |
|                       | wewnątrz grup  | 5 258,557      | 338 | 15,558         |       |           |
|                       | ogółem         | 5 316,610      | 340 | —              |       |           |
| Sfera psychospołeczna | między grupami | 60,513         | 2   | 30,256         | 2,416 | 0,091     |
|                       | wewnątrz grup  | 4 232,959      | 338 | 12,524         |       |           |
|                       | ogółem         | 4 293,472      | 340 | —              |       |           |
| Sfera podmiotowa      | między grupami | 261,956        | 2   | 130,978        | 8,044 | 0,000     |
|                       | wewnątrz grup  | 5 503,674      | 338 | 16,283         |       |           |
|                       | ogółem         | 5 765,630      | 340 | —              |       |           |
| Sfera metafizyczna    | między grupami | 121,608        | 2   | 60,804         | 3,018 | 0,050     |
|                       | wewnątrz grup  | 6 809,184      | 338 | 20,146         |       |           |
|                       | ogółem         | 6 930,792      | 340 | —              |       |           |
| Jakość życia          | między grupami | 422,268        | 2   | 211,134        | 1,336 | 0,264     |
|                       | wewnątrz grup  | 53 407,949     | 338 | 158,012        |       |           |
|                       | ogółem         | 53 830,217     | 340 | —              |       |           |

Źródło: Badania własne.

Nie wystąpiły istotne różnice między badanymi w sferze psychospołecznej i psychofizycznej w jednoczynnikowej analizie wariancji ANOVA. Analiza testów *post hoc* (LSD,  $p = 0,029$ ) wykazała jednak istnienie różnic w sferze psychospołecznej pomiędzy przedsiębiorcami i pracownikami firm państwowych. Przedsiębiorcy uzyskują statystycznie wyższe wyniki w sferze psychospołecznej.

**Poczucie sukcesu osobistego przedsiębiorców, pracowników firm prywatnych i pracowników firm państwowych.** Średni poziom sukcesu osobistego wyniósł w całej grupie badanych 214,12. Oceny sukcesu związanego z pracą (miejscem pracy) dokonywali tylko pracownicy firm prywatnych i państwowych. Analiza statystyczna nie wykazała istotnych różnic w poziomie sukcesu związanego z pracą, ale wykazała istnienie różnic w zakresie wartości osobistych, sukcesie osobistym, sukcesie finansowym własnym, ocenie sukcesu własnego przez innych. Szczegółowe dane przedstawia tabela 5.

Tabela 5

**Różnice w poziomie sukcesu osobistego  
w zależności od formy aktywności zawodowej**

| Zmienna                             |                | Suma kwadratów | df  | Średni kwadrat | F       | Istotność |
|-------------------------------------|----------------|----------------|-----|----------------|---------|-----------|
| Wartości osobiste                   | między grupami | 6,677          | 2   | 3,339          | 12,911  | 0,000     |
|                                     | wewnątrz grup  | 87,400         | 338 | 0,259          |         |           |
|                                     | ogółem         | 94,077         | 340 | —              |         |           |
| Osiągnięcia osobiste                | między grupami | 0,589          | 2   | 0,295          | 0,762   | 0,467     |
|                                     | wewnątrz grup  | 130,608        | 338 | 0,386          |         |           |
|                                     | ogółem         | 131,197        | 340 | —              |         |           |
| Sukces osobisty                     | między grupami | 3 782 204,430  | 2   | 1 891 102,215  | 599,356 | 0,000     |
|                                     | wewnątrz grup  | 1 066 466,010  | 338 | 3 155,225      |         |           |
|                                     | ogółem         | 4 848 670,440  | 340 | —              |         |           |
| Sukces finansowy własny             | między grupami | 15,329         | 2   | 7,664          | 7,387   | 0,001     |
|                                     | wewnątrz grup  | 350,689        | 338 | 1,038          |         |           |
|                                     | ogółem         | 366,018        | 340 | —              |         |           |
| Ocena sukcesu własnego przez innych | między grupami | 26,926         | 2   | 13,463         | 14,554  | 0,000     |
|                                     | wewnątrz grup  | 312,652        | 338 | 0,925          |         |           |
|                                     | ogółem         | 339,578        | 340 | —              |         |           |

Źródło: Badania własne.

Najwyższy poziom sukcesu osobistego, własnego sukcesu finansowego oraz oceny sukcesu własnego przez innych odnotowano wśród przedsiębiorców. Dodatkowo, wystąpiły istotne różnice w zakresie wartości osobistych (najwyższe wśród pracowników firm prywatnych).

**Merkantylizm psychiczny przedsiębiorców, pracowników firm prywatnych i pracowników firm państwowych.** Średnia merkantylizmu psychicznego wyniosła w całej grupie badanych 124,5. Okazuje się, iż wyższy poziom merkantylizmu psychicznego jest widoczny u pracowników firm prywatnych i przedsiębiorców niż u pracowników firm państwowych. Badanie wykazało również, że przedsiębiorcy przywiązują większą wagę do wartości materialistycznych. Z kolei pracownicy firm prywatnych osiągają najwyższe wyniki w pragmatyzmie decyzyjnym. Szczegółowe dane przedstawia tabela 6.

Tabela 6

**Różnice w poziomie merkantylizmu psychicznego  
w zależności od formy aktywności zawodowej**

| Zmienna                   |                | Suma kwadratów | df  | Średni kwadrat | F     | Istotność |
|---------------------------|----------------|----------------|-----|----------------|-------|-----------|
| Wartości materialistyczne | między grupami | 1244,005       | 2   | 622,002        | 3,046 | 0,049     |
|                           | wewnątrz grup  | 69 025,174     | 338 | 204,216        |       |           |
|                           | ogółem         | 70 269,179     | 340 | —              |       |           |
| Pragmatyzm decyzyjny      | między grupami | 1 819,943      | 2   | 909,972        | 9,888 | 0,000     |
|                           | wewnątrz grup  | 31 105,822     | 338 | 92,029         |       |           |
|                           | ogółem         | 32 925,765     | 340 | —              |       |           |
| Wewnętrzne zaangażowanie  | między grupami | 9,052          | 2   | 4,526          | 0,229 | 0,796     |
|                           | wewnątrz grup  | 6 688,901      | 338 | 19,790         |       |           |
|                           | ogółem         | 6 697,953      | 340 | —              |       |           |
| Pawia autoprezentacja     | między grupami | 173,258        | 2   | 86,629         | 1,465 | 0,233     |
|                           | wewnątrz grup  | 19 991,416     | 338 | 59,146         |       |           |
|                           | ogółem         | 20 164,674     | 340 | —              |       |           |
| Merkantylizm psychiczny   | między grupami | 7 135,579      | 2   | 3 567,790      | 6,679 | 0,001     |
|                           | wewnątrz grup  | 180 545,653    | 338 | 534,159        |       |           |
|                           | ogółem         | 187 681,232    | 340 | —              |       |           |

Źródło: Badania własne.

## Interpretacja wyników

Analiza statystyczna wykazała istnienie słabej dodatniej korelacji między sukcesem a jakością życia (por. hipoteza H1). Wyjaśniając tę zależność, można odwołać się do twierdzenia, iż ludzie często oceniają swój sukces jako wysoką jakość życia (Biegańska, 2000). Uzyskane w przedstawianych tu badaniach wyniki pozwalają na uzupełnienie myśli autorki — sama jakość życia może być miarą sukcesu. Co więcej, jeśli przyjrzymy się tym koncepcjom teoretycznym, możemy dojść do wniosku, iż zawierają one podobne elementy, tj. sukces osobisty niefinansowy bliski jest sferze psychospołecznej i podmiotowej. Bada się więc w tych koncepcjach podobne rzeczy, tylko z innej perspektywy. Przykładowo, utrzymywanie bliskich relacji może być wyjaśnione jako przejaw wysokiej jakości życia lub wskaźnik sukcesu. Pracownicy firm

państwowych w większym stopniu niż pracownicy firm prywatnych i przedsiębiorcy uzależniają ocenę jakości życia od odniesionego sukcesu i na odwrót (wśród pracowników firm państwowych istnieje umiarkowana — a nie słaba, jak w przypadku przedsiębiorców i pracowników firm prywatnych — korelacja między jakością życia a sukcesem osobistym). Prawdopodobnie jest to związane ze stylem pracy osób zatrudnionych w firmach państwowych, w którym trudniej jest awansować, otrzymać podwyżkę, uczestniczyć w szkoleniach, a więc rozwijać się w miejscu pracy, a być może także w życiu prywatnym ze względu na najniższe średnie dochody (por. Paruzel, 2010). Jeśli więc pracownik firmy państwowej ocenia swój poziom sukcesu jako wysoki, to bardziej przekłada się to na jakość życia takiego pracownika niż w pozostałych dwóch grupach. Analiza statystyczna wyników wykazała również umiarkowaną zależność między osiągnięciami osobistymi a sferą psychospołeczną jakości życia oraz oceną sukcesu własnego przez innych a sferą podmiotową jakości życia. Pierwsza zależność wskazuje na fakt, że jeśli dana osoba ma wysoki wynik w sferze psychospołecznej, to istnieje umiarkowane prawdopodobieństwo, iż osiąga ważne dla niej wartości osobiste. Związek ten wydaje się wynikać z tego, iż zazwyczaj osiąganie pewnych wartości wymaga wchodzenia w relacje z innymi ludźmi. Druga korelacja sugeruje, iż osoby, które posiadają wysokie wyniki w sferze podmiotowej, uważają, że inni ludzie oceniają ich sukces wysoko. Przypuszczam, iż percepcja tej oceny jest elementem samej rozwiniętej sfery podmiotowej, zgodnie z którą osoby takie są przekonane o swej indywidualności i mają wysokie poczucie własnej wartości.

Badania nie potwierdziły negatywnej korelacji między poziomem jakości życia a merkantyлизmem psychicznym (por. hipoteza H2), aczkolwiek odnotowano ujemne zależności między zmiennymi. Wynik ten sugeruje, iż osoby o wysokim poziomie merkantyлизmu psychicznego mogą osiągać zarówno wysokie, jak i niskie wyniki w ocenie jakości swojego życia. Tak więc, mimo uzyskiwanych w innych badaniach związków materializmu z jakością życia, odnośnie do merkantyлизmu istnieją tylko pewne tendencje do korelacji ujemnej. Prawdopodobnie wynika to z faktu, iż materializm stanowi pewien aspekt szerszego konstruktu, jakim jest merkantyлизм psychiczny.

Uzyskane wyniki pozwoliły odrzucić hipotezę H3, gdyż między sukcesem i merkantyлизmem psychicznym pojawiły się słabe korelacje dodatnie, a nie ujemne. Są one widoczne zwłaszcza pomiędzy merkantyлизmem psychicznym i sukcesem osobistym. Istnieje także tendencja do dodatniej korelacji między merkantyлизmem psychicznym a sukcesem związanym z pracą. Oznacza to, że osoby o wysokim poziomie merkantyлизmu psychicznego mają większą skłonność do osiągania wysokich wyników

w ocenie własnego sukcesu. Wynika to prawdopodobnie z tego, iż jednostki te cenią sobie określone wartości i konsekwentnie do nich dążą, wchodzą w odpowiednie relacje z innymi ludźmi czy też tak planują swój czas prywatny i rozwój zawodowy, by realizować swoje potrzeby; w efekcie mają wyższe poczucie sukcesu. Ponadto, analiza statystyczna wykazała istotne umiarkowane zależności między wartościami osobistymi oraz wartościami materialistycznymi. Należy podkreślić, iż wartości osobiste i wartości materialistyczne to dwie odmienne grupy wartości. Korelacja ta może być wyjaśniana tym, iż są pewne osoby, które mają tendencje do podkreślania ważności wielu wartości w ich życiu, co może być warunkowane czynnikami psychologicznymi, takimi jak cechy osobowości, oraz społecznymi, np. uwarunkowaniami rodzinnymi.

Badanie wykazało również, że przedsiębiorcy osiągają najwyższe wyniki w sferze podmiotowej, a pracownicy firm państwowych — w sferze metafizycznej (por. hipoteza H4). Ponadto, przedsiębiorcy cechują się wyższymi wynikami w sferze psychospołecznej w porównaniu z pracownikami firm państwowych. Wysokie wyniki w sferze podmiotowej wśród przedsiębiorców prawdopodobnie w znacznej mierze są efektem ich niezależności finansowej związanej z prowadzeniem własnej działalności gospodarczej. Wydaje się, iż osoba posiadająca własną firmę rzadziej zmienia swoje miejsce pracy niż osoby zatrudnione na etacie, stąd też być może przedsiębiorcy mają wyższy stopień tożsamości Ja, która w znacznej części kształtowana jest przez życie zawodowe. Swoboda decydowania o trybie i rodzaju wykonywanej pracy przez przedsiębiorców może przyczyniać się też do osiągania przez nich wysokich wyników w sferze podmiotowej. Maria Straś-Romanowska (2005) wskazuje, iż wysoki poziom w sferze podmiotowej prowadzi do wzrostu poczucia własnej wartości i osiągnięcia życiowej satysfakcji. Taki stan rzeczy może być wyjaśniany formą aktywności zawodowej przedsiębiorców; osoby te codziennie decydują o statusie zatrudnienia innych osób i pełnią ważną rolę w ich życiu. To dzięki przedsiębiorcy pewni ludzie posiadają pracę, która pozwala im żyć. Przedsiębiorcy, którzy mają stabilną pozycję na rynku, zazwyczaj dbają też o różne rodzaje zabezpieczenia swojej sytuacji finansowej (np. w formie oszczędności, możliwości założenia innej firmy, zmiany branży), a to powoduje u tych osób wyższe poczucie bezpieczeństwa. W grupie tej odnotowano statystycznie najniższe wyniki w sferze metafizycznej jakości życia, co świadczy o tym, że najmniej istotny jest dla tych osób aspekt duchowy/religijny, wartości ponadczasowe, przeżycia metafizyczne i graniczne. Być może wiąże się to z tym, iż prowadzenie własnego przedsiębiorstwa zajmuje znacznie więcej czasu niż praca na etacie, co zostało potwierdzone w badaniach (Dej, 2008), stąd też przedsiębiorcy — nawet jeśli są osobami na przykład wierzącymi — to

i tak nie mają czasu na swój rozwój duchowy. Wynik ten zdaje się zgodny z tym, iż przedsiębiorcy najbardziej cenią sobie wartości materialistyczne, a nie humanistyczne czy tradycjonalistyczne (por. Paruzel, 2010). Bardziej jednak prawdopodobne jest wyjaśnienie, iż osoby, które nie koncentrują się na sferze duchowej, mają skłonności do zakładania własnej działalności gospodarczej.

Wyniki uzyskane przez pracowników firm prywatnych także mogą być wyjaśniane formą ich zatrudnienia. Organizacje zazwyczaj wymagają od pracowników identyfikacji z celami i wartościami firmy, w której pracownik nie posiada zbyt dużej swobody podejmowania ważnych decyzji. Zastanawiające jednak jest to, dlaczego pracownicy firm prywatnych osiągają niskie poczucie tożsamości Ja. Można to wyjaśnić tym, iż mimo chęci dużych organizacji do identyfikacji pracownika z firmą, pracownicy wciąż oddzielają siebie od przedsiębiorstw, w których pracują. Stale zmieniająca się sytuacja na rynku pracy, częste zmiany miejsc zatrudnienia powodują więc brak wykształcenia silnego poczucia tożsamości Ja, której elementem jest aktywność zawodowa. Pracownicy ci mają więc niskie poczucie wolności, samorealizacji, autentyczności (związane z pracą w firmie prywatnej), a tym samym niskie poczucie tożsamości Ja (związane z niestabilnością na rynku pracy).

Z kolei wysokie wyniki w sferze metafizycznej pracowników firm państwowych są zgodne z najniższymi wynikami w sferze ważności wartości materialistycznych w tej grupie (por. Paruzel, 2010). Wyniki te można wyjaśniać istnieniem pewnej orientacji życiowej nastawionej na wartości duchowe, a nie materialne. Pracownicy firm państwowych charakteryzują się również najniższymi wynikami w sferze psychospołecznej, a więc posiadają najniższe statystycznie poczucie bezpieczeństwa i mocy społecznej, niskie poczucie wspólnoty, transgresji, cechują się najmniejszym przyrostem kompetencji społecznych, najrzadziej rozwiązują jakiegokolwiek zadania i najrzadziej pełnią ważne role społeczne. Można to tłumaczyć formą ich pracy, która uniemożliwia pracownikom średniego szczebla podejmowanie ważnych decyzji, a tym samym wpływanie na inne osoby. Niski przyrost kompetencji społecznych może wiązać się z niewielką ilością szkoleń oraz innych możliwości rozwoju, jakie są oferowane w firmach państwowych.

Warto w tym miejscu przytoczyć wyniki badań empirycznych przeprowadzonych w 2010 roku przez Anetę Markwicę (2010). Autorka również zainteresowała się poziomem jakości życia osób aktywnych zawodowo. Jednakże w badaniach Anety Markwicy prowadzonych w ujęciu personalistyczno-egzystencjalnym grupami porównawczymi były osoby zajmujące stanowiska na różnych szczeblach struktury organizacyjnej przedsiębiorstw. Na najniższym szczeblu hierarchii znaleźli się pracow-

nicy zatrudnieni na podstawie umowy o pracę, mający niewielki wpływ na zarządzanie firmą. Pracownicy średniego szczebla to kierownicy, będący pośrednikami między pracownikami a prezesami, znajdującymi się na najwyższym szczeblu struktury przedsiębiorstw i mającymi największą moc sprawczą w organizacji. W badaniu A. Markwicy wzięło udział 90 osób, w tym 70% mężczyzn w wieku około 30 lat, pracujących od 5 do 9 lat w swoim zawodzie (po 30 osób na daną grupę badawczą). Analiza statystyczna wykazała istotne różnice w trzech grupach pod względem poziomu jakości życia. Najwyższe wyniki w sferze psychofizycznej jakości życia uzyskali kierownicy (średni szczebel organizacyjny), następnie pracownicy (najniższy szczebel organizacyjny) i prezesi (najwyższy szczebel organizacyjny). Z kolei najwyższe wyniki w sferze psychospołecznej uzyskali pracownicy, najniższe zaś — prezesi. W sferze podmiotowej najlepsze wyniki uzyskali prezesi, potem kolejno kierownicy i pracownicy, natomiast w sferze metafizycznej najwyższe wyniki osiągnęli kierownicy, pracownicy i prezesi. Najwyższe wyniki w ogólnym wyniku jakości życia uzyskali kierownicy, dalej pracownicy, a na końcu prezesi.

Porównanie dwóch przedstawionych badań empirycznych: badań własnych i badań Anety Markwicy, przynosi istotne informacje na temat jakości życia osób aktywnych zawodowo. W obu badaniach potwierdzono, że najlepiej rozwiniętą sferę podmiotową mają osoby na najwyższym szczeblu w organizacjach (przedsiębiorcy, prezesi). Badania wykazały również, że z jednej strony przedsiębiorcy w porównaniu z pracownikami firm prywatnych i państwowych mają wyższe wyniki w sferze psychospołecznej, z drugiej strony jednak jeśli porównamy ich wyniki z wynikami osób znajdujących się na niższych szczeblach tych samych firm, to okazuje się, iż sfera psychospołeczna przedsiębiorców jest rozwinięta w najmniejszym stopniu. Oznacza to, że w badaniach nad jakością życia niezmiernie ważna jest perspektywa porównawcza uwzględniana w badaniu określonej grupy.

Najwyższy poziom sukcesu osobistego i sukcesu finansowego odnotowano wśród przedsiębiorców (por. hipoteza H5). Dodatkowo, badanie wykazało istnienie istotnych różnic w zakresie wartości osobistych (najwyższe wśród pracowników firm prywatnych, następnie pracowników firm państwowych i przedsiębiorców) i ocenie sukcesu własnego przez innych (najwyższa wśród przedsiębiorców). Jak widać, przedsiębiorcy cechują się statystycznie wyższym niż pracownicy firm państwowych i prywatnych poczuciem sukcesu (zmienna: sukces osobisty), a więc w porównaniu z pracownikami wykazują wyższe wyniki w różnych sferach sukcesu. Ponadto, wyżej oceniają sukces finansowy własny oraz uważają, iż inni ludzie oceniają wysoko ich sukces. Wysokie poczucie sukcesu może być wyjaśnione prowadzeniem własnej firmy, która dostarcza nie tylko

wysokich dochodów finansowych, lecz także korzyści psychologicznych w postaci sukcesu niefinansowego. Przedsiębiorcy wykazują najniższe wyniki w wartościach osobistych, tzn. w tej części kwestionariusza mierzącego sukces, w której badani wskazują na ważność pewnych wartości związanych z osiąganiem sukcesu. Na tej podstawie można wnioskować, iż dla przedsiębiorców deklaracja ważności wartości jest mniej istotna niż ich osiąganie (przedsiębiorcy bowiem mają najwyższy poziom sukcesu mierzonego właśnie poziomem wyznawanych wartości i stopniem ich osiągnięcia). To bardzo ciekawy wynik, sugeruje bowiem, iż w osiąganiu sukcesu nie jest istotne to, ile wartości jest ważnych i jak wysoko są one oceniane przez badanych, lecz to, jakie wartości faktycznie realizuje się w życiu, a więc to, czy wartości, jakie uważamy za ważne, są przez nas osiągane. Na przykład pracownicy firm prywatnych cechują się najwyższymi wynikami w wartościach osobistych, samo jednak wskazanie na to, że tak wiele wartości jest dla nich ważnych, nie wystarcza do osiągnięcia poczucia sukcesu. Przedsiębiorcy natomiast odwrotnie, mają najniższe wyniki w sferze wartości osobistych, a mimo to osiągają najwyższy poziom sukcesu, co można łączyć z tym, iż realizują wartości uznawane przez siebie za ważne. Być może taki wynik związany jest z tym, iż przedsiębiorcy są nastawieni bardziej na działanie, stałą aktywność, produktywność itp., co stanowi konsekwencję ich formy zatrudnienia, która z kolei może wynikać z pewnych cech osobowościowych (por. Biegańska, 2000).

Pracownicy firm prywatnych cechują się najwyższym stopniem deklarowanych wartości osobistych, a więc wartości związanych z sukcesem niefinansowym, nie mają jednak wysokich wyników zarówno w ich osiągnięciu, jak i w sukcesie. Taki stan rzeczy być może jest wynikiem kultur organizacyjnych, w jakich przyszło badanym pracować. Mimo iż współcześnie kultury w organizacjach nastawione są na rywalizację, tzw. wyścig szczurów, to i tak przedsiębiorcy mają większe prawdopodobieństwo osiągnięcia sukcesu, gdyż są podmiotami ostatecznie odpowiedzialnymi za rozwój firmy.

Pracownicy firm państwowych osiągają najniższy poziom sukcesu osobistego oraz sukcesu finansowego. Ponadto, badani uważają, że inni ludzie oceniają nisko ich sukces w porównaniu z sukcesem osób z innych grup badawczych. Niski poziom sukcesu finansowego można wyjaśnić najniższym średnim miesięcznym dochodem w firmach państwowych (por. ogólnopolskie badanie wynagrodzeń prowadzone przez Sedlak&Sedlak — Sedlak, 2009). Najniższy poziom sukcesu osobistego niefinansowego można wyjaśnić zaś tym, iż praca na stanowisku państwowym wiąże się z trudnościami z awansem, brakiem możliwości samodzielnego podejmowania ważnych decyzji, trudnościami w rozwoju osobistym,

niskimi zarobkami, które uniemożliwiają rozwój w życiu prywatnym i zawodowym, niskim wpływem społecznym na innych ludzi (uwaga: badaniem nie zostali objęci pracownicy zajmujący w przedsiębiorstwach państwowych bardzo wysokie pozycje), być może mniej wspierającym klimatem pracy, trudnościami organizacyjnymi w podwyższaniu jakości swojej pracy, biurokracją.

Badanie wykazało, że wyższy poziom merkantylnizmu psychicznego jest widoczny wśród pracowników firm prywatnych i przedsiębiorców niż u pracowników firm państwowych (por. hipoteza H6). Przedsiębiorcy przywiązują większą wagę do wartości materialistycznych, a pracownicy firm prywatnych osiągają najwyższe wyniki w pragmatyzmie decyzyjnym. Tym samym pracownicy firm państwowych w najmniejszym stopniu cechują się pragmatyzmem decyzyjnym, wywyższaniem wartości materialistycznych i merkantylnizmem psychicznym. Wyższy poziom merkantylnizmu psychicznego widoczny u pracowników firm prywatnych i przedsiębiorców oznacza, że cechują się oni w najwyższym stopniu przekonaniem, iż w relacjach społecznych najważniejsze jest uzyskiwanie rezultatów w postaci korzyści zewnętrznych, a w relacjach ze światem osoby te charakteryzują się podkreśleniem roli przedmiotów materialnych w dobrym życiu. Wchodząc w relacje z innymi ludźmi, kierują się więc częściej pragmatyzmem decyzyjnym niż wewnętrznym zaangażowaniem. Prawdopodobnie wiąże się to z ich orientacją życiową nastawioną bardziej na aspekty materialne niż duchowe. Badanie wykazało, iż przedsiębiorcy przywiązują większą wagę do wartości materialistycznych. Być może właśnie wywyższenie tych wartości przyczyniło się do odniesienia sukcesu zawodowego, gdyż skierowanie się ku wartościom takim jak bogactwo, sukces może zwiększać motywację do ich osiągnięcia. Trudno tu jednak wskazać na jednoznaczne czynniki warunkujące to, że wartości materialistyczne są ważne dla jednostki; na taki stan rzeczy wpływać mogą czynniki rodzinne, społeczne, kulturowe itd. Z kolei pracownicy firm prywatnych osiągają najwyższe wyniki w pragmatyzmie decyzyjnym, czyli podejmują najczęściej takie decyzje, które pozwolą im zdobyć określone korzyści materialne. Prawdopodobnie wynika to z ich orientacji życiowej nastawionej na wartości materialne.

Pracownicy firm państwowych w najmniejszym stopniu cechują się pragmatyzmem decyzyjnym, wywyższaniem wartości materialistycznych i merkantylnizmem psychicznym. Oznacza to, iż w relacjach społecznych kierują się częściej wewnętrznym zaangażowaniem, a nie uzyskiwaniem rezultatów w postaci korzyści zewnętrznych. Nie są dla tych osób istotne wartości materialistyczne w tak wysokim stopniu jak dla pracowników firm prywatnych i przedsiębiorców. Być może wiąże się to z tym, iż zatrudnieni w firmach państwowych nie są nastawieni na rywalizację,

bogactwo czy sukces w tak dużym stopniu jak osoby z innych grup zawodowych.

Uzyskane wyniki badań własnych pozwalają na nakreślenie psychologicznych portretów wybranych aktywności zawodowych. Wyniki przedsiębiorców w sferze podmiotowej jakości życia świadczą o ich poczuciu indywidualności i niezależności od społeczeństwa, odpowiedzialności za własne życie, częstszym samodzielnym podejmowaniu decyzji, realizacji osobistych zainteresowań, celów, poczuciu wolności i autentyczności, samorozumienia, samoakceptacji i tożsamości Ja, zachowaniach respektujących siebie oraz samoaktualizacji. Przedsiębiorcy osiągają również wyższe statystycznie wyniki niż pracownicy firm państwowych w sferze psychospołecznej jakości życia. Oznacza to, iż pojawia się u przedsiębiorców statystycznie wyższe poczucie bezpieczeństwa i mocy społecznej, poczucie wspólnoty, transgresja, przyrost kompetencji społecznych; osoby te lepiej rozwiązują zadania i pełnią ważne role.

Pracownicy firm prywatnych osiągają najniższe wyniki w sferze podmiotowej, co sugeruje, iż grupa ta cechuje się najniższym stopniem poczucia swej indywidualności, niezależności od społeczeństwa, odpowiedzialności za własne życie, najrzadziej osoby z tej grupy samodzielnie podejmują decyzje; pracowników firm prywatnych cechuje najniższy poziom realizacji osobistych zainteresowań, celów, najmniejsze poczucie wolności i autentyczności, samorozumienia, samoakceptacji i tożsamości Ja, najrzadziej badani ci stosują zachowania respektujące siebie oraz charakteryzują się najniższym stopniem samoaktualizacji.

Z kolei pracownicy firm państwowych osiągają statystycznie najwyższe wyniki w sferze metafizycznej, mają najwyższy stopień rozwoju duchowości/religijności, a więc uniwersalnych, ponadczasowych wartości. Najbliższe są im przeżycia metafizyczne, ale i graniczne (np. śmierć, cierpienie). Człowiek w tej sferze widziany jest jako część wszechświata i jako jednostka odpowiedzialna moralnie za swe postępowanie.

## Podsumowanie i wnioski

Badanie wykazało, iż między „Polskami” wyróżnionymi przez Mirosławę Marody (2000, 2007; Marody, Hauser, 1999), a więc Polską „państwową” i „sprywatyzowaną”, istnieją ważne różnice z perspektywy psychologicznej. Co więcej, wyniki sugerują — czego Marody już nie podkreślała — iż w samej Polsce sprywatyzowanej mamy do czynienia z dwiema odmiennymi pod względem psychologicznym formami aktyw-

ności zawodowej, a więc z przedsiębiorcami i pracownikami firm prywatnych. Analizy statystyczne wykazały istotne zależności między jakością życia, sukcesem i merkantyлизmem psychicznym osób z badanych grup. Ciekawych wyników dostarczyła analiza różnych grup osób aktywnych zawodowo, która udowodniła występowanie istotnych między nimi różnic pod względem badanych zmiennych. Okazuje się, iż z perspektywy psychologicznej — gdy uwzględnimy trzy wybrane zmienne — najkorzystniejsze jest prowadzenie własnej działalności gospodarczej, przedsiębiorcy bowiem cechują się najwyższymi wynikami w sferze podmiotowej i psychospołecznej, w poczuciu sukcesu w ocenie własnej i innych ludzi, w wysokości dochodów finansowych. I chociaż te ostatnie nie korelują ze szczęściem, to i tak podwyższają poczucie własnego sukcesu, który — zgodne z koncepcją Dej, Stephan i Gorgievski (Dej, 2007, 2009; Dej, Stephan, Richter, 2007; Dej et al., 2009) — wiąże się ze spełnieniem we wszystkich wymiarach swojego życia, także materialnym. Ponadto, mimo iż przedsiębiorcy osiągają najniższe wyniki w ilości i ważności wyznawanych wartości, to te wartości, które są dla nich ważne, są przez nich realizowane (co przyczynia się do zwiększenia poczucia sukcesu). Przedsiębiorcy jednak osiągają najniższe wyniki w sferze metafizycznej, co jest niekorzystne z perspektywy zdrowia psychicznego, gdyż duchowość pozytywnie koreluje z korzystnymi strategiami radzenia sobie ze stresem, z długością życia, zachowaniami prozdrowotnymi, zadowoleniem z życia, małżeństwa oraz ze wsparciem społecznym (por. Trzebińska, 2008). Najwyższe wyniki w tej zmiennej osiągają zaś pracownicy firm państwowych, którzy — mimo niekorzystnych wyników związanych z sukcesem i ze sferą psychospołeczną — cechują się również wewnętrznym zaangażowaniem i najniższym poziomem merkantyлизmu psychicznego. Najbardziej niekorzystne wyniki pod względem psychologicznym osiągnęły więc osoby z grupy pracowników firm prywatnych; osoby te uzyskują najniższe wyniki w sferze podmiotowej, a najwyższe w pragmatyzmie decyzyjnym i merkantyлизmie psychicznym. I chociaż pracownicy ci cechują się wysokimi wynikami w wartościach osobistych, to z trudem je realizują i mają problem z osiągnięciem sukcesu.

Mimo dowiedzionych w toku badań różnic pomiędzy pracownikami firm prywatnych i państwowych oraz przedsiębiorcami trudno tu jednoznacznie stwierdzić, jaka aktywność zawodowa jest najkorzystniejsza dla zdrowia psychicznego. Należy pamiętać, iż wyniki przedstawionych tu badań ukazują tylko niewielki ułamek aspektów psychologicznych związanych z wykonywaniem określonej pracy. Oprócz innych zmiennych psychologicznych dochodzą tu również aspekty sytuacyjne. Warto w tym miejscu przytoczyć myśl Karla Jaspersa, iż „nauka ukazuje nam wprawdzie godne uwagi i zaskakujące sprawy w człowieku, ale im sta-

je się jaśniejsza, tym bardziej świadoma jest tego, że nigdy nie uczyni człowieka jako całości przedmiotem swych badań. Człowiek jest zawsze czymś więcej niż tym, co o sobie wie” (Jaspers, 1995, Wykład 3). Zgodnie z tą uwagą, wydaje się, że badania te są kolejnym krokiem nie tylko do stworzenia opisu grup zawodowych, lecz także do udzielenia odpowiedzi na pytanie o poziom życia, dobrostan psychiczny, dobrobyt, satysfakcję, szczęście, sukces i jakość życia, które są z sobą powiązane i których osiągnięcie w dzisiejszych czasach nierzadko jest nadrzędnym celem człowieka. A skoro wartości te są dla człowieka ważne, to psychologia jako nauka dbająca o jego dobro wciąż musi je badać i na nowo aktualizować, mimo iż nigdy nie ogarnie człowieka jako całości, gdyż człowiek ten „może zmieniać się i nie ustawać w przemianie tak długo, jak żyje” (Horney, 1994, s. 18).

## Bibliografia

- Bańka A., Derbis R., 1995: *Pomiar i poczucie jakości życia u aktywnych zawodowo i bezrobotnych*. Poznań—Częstochowa.
- Biegańska K., 2000: *Jakość życia miarą sukcesu przedsiębiorcy*. W: *Psychologiczne wyznaczniki sukcesu w zarządzaniu*. Red. S. Witkowski. T. 5. Wrocław, s. 45—52.
- Brzeziński J., 2005: *Metodologia badań psychologicznych*. Warszawa.
- Christopher A.N. et al., 2004: *Materialism and affective well-being: The role of social support*. “Personality and Individual Differences”, vol. 37, s. 463—470.
- Dej D., 2007: *Personality and competences of the entrepreneurs*. In: *Psychology of entrepreneurship*. Eds. J.A.M. León, M. Gorgievski, M. Lukes. Madrid, s. 83—94.
- Dej D., 2009: *Psychological and economic success and its relations to well-being in Polish and German entrepreneurs*. Praca doktorska. Technische Universität Dresden. Department of Psychology. Institute of Work, Organisational and Social Psychology. Maszynopis w posiadaniu autorki artykułu.
- Dej D. et al., 2009: *Entrepreneurial success as defined by entrepreneurs: Development of a measurement instrument*. Symposium: Entrepreneurial success and innovation. Santiago de Compostela, 15th May 2009.
- Dej D., Stephan U., 2011: *Jak przedsiębiorcy definiują sukces? Walidacja skali do badania subiektywnego sukcesu przedsiębiorców*. W: *Innowacyjna przedsiębiorczość*. Red. A. Strzałecki, A. Lizurej. Warszawa, s. 345—373.
- Dej D., Stephan U., Richter P.G., 2007: *Entrepreneurs’ definition of success and its relation to objective and subjective performance criteria*. 13th European Conference on Developmental Psychology. Jena, 21—25.08.2007.
- Dziurowicz-Kozłowska A., 2002: *Wokół pojęcia jakości życia*. „Psychologia Jakości Życia”, T. 1, nr 2, s. 77—99.
- Eliade M., 1990: *Młodość stulatka*. W tłumaczeniu i z posłowiem I. Kani. Kraków.

- Frackowiak T., 2004: *Personalistyczno-egzystencjalna koncepcja poczucia jakości życia. Próba operacjonalizacji*. Praca magisterska napisana pod kierunkiem M. Straś-Romanowskiej. Uniwersytet Wrocławski. Instytut Psychologii. Maszynopis.
- Fromm E., 1995: *Mieć czy być*. Przeł. J. Karłowski. Słowo wstępne M. Chałubiński. Poznań.
- Gorgievski-Duijvesteijn M.J. et al., 2005: *Finances and well-being: A dynamic equilibrium model of resources*. "Journal of Occupational Health Psychology", vol. 10 (3), s. 210—224.
- Górník-Durose M., 2002: *Psychologiczne aspekty posiadania — między instrumentalnością a społeczną użytecznością dóbr materialnych*. Katowice.
- Górník-Durose M., 2005a: *Psychologiczne koszty materialnego dobrobytu, czyli dlaczego nie jesteśmy tym szczęśliwsi, im bogatsi*. „Kolokwia Psychologiczne”, nr 13: *Jakość życia w badaniach empirycznych i refleksji teoretycznej*. Warszawa, s. 205—218.
- Górník-Durose M., 2005b: *Psychologiczny bilans korzyści i kosztów posiadania dóbr materialnych*. „Czasopismo Psychologiczne”, nr 11 (2), s. 107—117.
- Górník-Durose M., 2007: *Nowe oblicze materializmu, czyli z deszczu pod rynnę*. „Psychologia. Edukacja i społeczeństwo”, T. 4 (3), s. 211—226.
- Górník-Durose M., 2008: *The Emperor's New Clothes — searching for the meaning of materialism*. In: *Economics and psychology: Methods and synergies*. IAREP/SABE World Meeting 2008. Rome: LUISS University Press (publikacja elektroniczna).
- Górník-Durose M., Zaleski Z., 2004: *Własność i posiadanie*. W: *Psychologia ekonomiczna*. Red. T. Tyszką. Gdańsk, s. 123—160.
- Horney K., 1994: *Nasze wewnętrzne konflikty. Konstruktywna teoria nerwic*. Przeł. A. Gomola. Poznań.
- Jaspers K., 1995: *Wiara filozoficzna*. Przeł. A. Buchner et al. Toruń.
- Kasser T., Ahuvia A., 2002: *Materialistic values and well-being in business students*. "European Journal of Social Psychology", vol. 32, s. 137—146.
- Kasser T., Ryan R.M., 1993: *A dark side of the American dream: Correlates of financial success as a central life aspiration*. "Journal of Personality and Social Psychology", vol. 65, s. 410—422.
- LaBarbera P.A., Gürhan Z., 1997: *The role of materialism, religiosity, and demographics in subjective well-being*. "Psychology & Marketing", vol. 14, s. 71—97.
- Markwica A., 2010: *Poczucie jakości życia a zarządzanie na różnych szczeblach struktury organizacyjnej*. Praca magisterska przygotowana pod kierunkiem prof. UŚ dr hab. Małgorzaty Górník-Durose. Uniwersytet Śląski. Instytut Psychologii. Maszynopis.
- Marody M., 2000: *Miedzy rynkiem a etatem. Społeczne negocjowanie polskiej rzeczywistości*. Warszawa.
- Marody M., 2007: *Trzy Polski. Instytucjonalny kontekst strategii dostosowawczych*. W: *Wymiary życia społecznego. Polska na przełomie XX i XXI wieku*. Red. M. Marody. Warszawa, s. 271—289.
- Marody M., Hauser J., 1999: *Trzy Polski: Potencjał i bariery integracji z Unią Europejską*. Warszawa.
- Paruzel M., 2010: *Odniesiony sukces, poziom merkantylizmu psychicznego a poczucie jakości życia u przedsiębiorców, pracowników firm prywatnych oraz pracowników firm państwowych*. Praca magisterska przygotowana pod kierunkiem prof. UŚ dr hab. Małgorzaty Górník-Durose. Uniwersytet Śląski. Instytut Psychologii. Maszynopis.

- Rauch A., Frese M., 2007: *Let's put the person back into entrepreneurship research: A meta-analysis on the relationship between business owners' personality traits, business creation and success*. "European Journal of Work and Organizational Psychology", vol. 16 (4), s. 353—385.
- Ryan L., Dziurawiec S., 2001: *Materialism and its relationship to life satisfaction*. "Social Indicators Research", vol. 55, s. 185—197.
- Sedlak K., 2009: *Ogólnopolskie badanie wynagrodzeń prowadzone przez Sedlak & Sedlak*. Tryb dostępu: <http://www.wynagrodzenia.pl/artukulphp/wpis.1977/szukaj.1>. Data dostępu: 15.02.2013 r.
- Stephan U., Dej D., 2006: *Values and entrepreneurial intentions across European cultures*. Oral Symposium on the 26th International Congress of Applied Psychology. Athens, 16—21.07.2006.
- Stephan U., Richter P.G., 2006: *Erfolgreiche Unternehmen in Deutschland, Polen, Tschechien und Bulgarien*. Bd. 2: *Personen, Strategien, Gesundheit und Erfolg in KMU. Forschungsbericht*. Dresden.
- Straś-Romanowska M., 1992a: *Los człowieka jako problem psychologiczny. Podstawy teoretyczne*. Wrocław.
- Straś-Romanowska M., 1992b: *O potrzebie zróżnicowanego podejścia badawczego w psychologii osobowości*. „Przegląd Psychologiczny”, nr 4, s. 497—508.
- Straś-Romanowska M., 1995a: *Główne idee teoretyczne i metodologiczne psychologii personalistyczno-egzystencjalnej jako dyscypliny humanistycznej*. W: *Na tropach psychologii jako nauki humanistycznej*. Red. M. Straś-Romanowska. Warszawa —Wrocław, s. 15—45.
- Straś-Romanowska M., 1995b: *Implikacje dla teorii rozwoju psychicznego wynikające z założeń antropologii filozoficznej*. W: *Rozwijający się człowiek w zmieniającym się świecie*. Red. J. Trempała. Bydgoszcz, s. 36—49.
- Straś-Romanowska M., 1999: *Rozwój osobowy. Próba konceptualizacji problemu w nawiązaniu do teorii life-span*. „Forum Psychologiczne”, T. 4, nr 2, s. 115—127.
- Straś-Romanowska M., 2002: *Rozwój człowieka a rozwój osobowy*. „Studia Psychologica”, T. 3, s. 91—104.
- Straś-Romanowska M., 2004: *Jakość życia w perspektywie psychologicznej*. W: *Jakość życia dzieci i młodzieży niepełnosprawnej w Polsce i w krajach Unii Europejskiej*. Red. J. Patkiewicz. Wrocław, s. 15—22.
- Straś-Romanowska M., 2005: *Jakość życia w świetle założeń psychologii zorientowanej na osobę*. „Koloqwia Psychologiczne”, T. 13, s. 261—274.
- Straś-Romanowska M., Frąckowiak T., 2007: *Rola relacji międzyludzkich w budowaniu jakości życia osób niepełnosprawnych (perspektywa personalistyczno-egzystencjalna)*. W: *Rola więzi w rozwoju dzieci i młodzieży niepełnosprawnej*. Red. J. Patkiewicz. Wrocław, s. 47—57.
- Straś-Romanowska M., Lachowicz-Tabaczek K., Szmajke A., 2005: *Jakość życia w badaniach empirycznych i refleksji teoretycznej*. Warszawa.
- Trzebińska E., 2008: *Psychologia pozytywna*. Warszawa.