

TOMASZ ZALEŚKIEWICZ*

Mieć czy być? Powrót do pytania o istotę szczęścia

Człowiek dąży do szczęścia. Nieustannie poszukuje odpowiedzi na pytanie o to, w jaki sposób je osiągnąć. Co sprawia, że odczuwamy szczęście? Czy jesteśmy w stanie samodzielnie wpływać na to, by czuć się szczęśliwymi? W jakim stopniu ta kwestia zależy od naszych wolnych wyborów, a jak dalece jest wypadkową sił, które nie podlegają naszej kontroli? Kto lub co, poza nami samymi, decyduje o naszym szczęściu – inni ludzie, Bóg, dobra, które posiadamy, pieniądze?

Pytania o szczęście – chciałoby się powiedzieć te prawdziwe pytania, a nie tylko substytuty pytań – to pytania ważne, ale też trudne. Ludzkość boryka się z nimi od tysięcy lat, próbując odnaleźć mniej lub bardziej trafne odpowiedzi. Nic zatem dziwnego, że o szczęściu rozprawiają filozofowie (Bauman, 2011; Lenoir, 2016; Tatarkiewicz, 2015), psychologowie (Czapiński, 2017; Diener, Biswas-Diener, 2011; Haidt, 2007; Kahneman, 2003), ekonomiści (Clark, Flèche, Layard, Powdthavee, Ward, 2018; Layard, 2011; Thaler, Sunstein, 2017; Weimann, Knabe, Schöb, 2015), a nawet przedstawiciele neurobiologii i nauk o mózgu (Berridge, Kringelbach, 2011; Grinde, 2012; Sapolsky, 2010). W tej pracy skoncentruję się na jednym tylko aspekcie debaty dotyczącej przeżywania szczęścia. Tym mianowicie, który odwołuje się do odwiecznego dylematu między *mieć* a *być*. Mam bowiem wrażenie, że współczesne rozważania o szczęściu, toczące się w kontekście narastającej orientacji konsumpcyjnej i coraz bardziej wyrazistej obecności pieniądza w przestrzeni społecznej, przeplatają się z dysonansem między posiadaniem a byciem silniej niż kiedykolwiek wcześniej.

W 1976 roku niemiecki psychoanalityk i filozof Erich Fromm publikuje pracę „To Have or To Be?” („Mieć czy być?”, 2015). Gdy pracuje nad tym ważnym filozoficznym esejem, w Stanach Zjednoczonych, ale także w Europie Zachodniej pęcznieje materialistyczne pojmowanie sensu życia. Ludzie coraz łatwiej ulegają pokusie, by wartość istnienia utożsamiać z posiadaniem. Jednocześnie na znaczeniu zyskuje ruch kontrkultury, popularny zwłaszcza wśród młodzieży, który próbuje się temu przeciwstawić.

* Prof. dr hab. Tomasz Zaleskiewicz (tzaleskiewicz@swps.edu.pl), SWPS Uniwersytet Humanistycznospołeczny, II Wydział Psychologii. Tekst powstał w ramach realizacji projektu badawczego „Pieniądze i etyka. Konsekwencje zorientowania umysłu na wartości rynkowe wskutek kontaktu z pieniędzmi dla przestrzegania lub łamania standardów etycznych” finansowanego przez Narodowe Centrum Nauki (nr 2016/21/B/HS6/01188)

Napięcie między jednym a drugim ukazuje Fromm w swojej pracy w sposób nadzwyczaj błyskotliwy. Przeciwstawia sobie *modus posiadania* i *modus bycia*. Dokonuje dystynkcji między systemem, który jest zorientowany wokół ludzi, transcendencji i wartości ducha a systemem, który zwraca się w kierunku gromadzenia i zawłaszczania rzeczy. Wskazuje na dwa charakterystyczne aspekty modusu posiadania. To indywidualizm i hedonizm. Liczą się „ja” i „moja przyjemność”. Idąc tropem tez, które stawia Fromm, możemy powiedzieć, że nie mamy już do czynienia z „Myślę, więc jestem” lub „Odczuwam, więc jestem” ani nawet z „Jestem, więc jestem”. Mówimy raczej: „Posiadam, więc jestem”. Fromm zauważa, że modus posiadania stopniowo zagarnia nawet takie sfery życia, które wydają się mu w żaden sposób nie podlegać. Oświadczamy: „mam samochód”, „mam mieszkanie”, „mam telefon”. Ale z równą łatwością używamy stwierdzeń typu: „mam męża”, „mam żonę”, „mam dziecko”, „mam pracę”, „mam znajomych”, a nawet „mam problem”, czy, o ironio, „mam depresję”. Wydaje się, że „mam” wypiera „jestem” w niemal każdej sferze naszego funkcjonowania. Czy można się zatem dziwić, że spontanicznie zespoliło się także ze szczęściem?

Czy szczęście można sobie kupić? Pewnie większość ludzi na tak postawione pytanie z oburzeniem odpowie przecząco. A jednak, jak spróbuję wykazać w dalszej części tej pracy, swoje losy kreujemy w taki sposób, jakbyśmy naprawdę wierzyli, że od stwierdzenia „**jest** się szczęśliwym” bardziej prawdziwa jest konstatacja „**szczęście się posiada**”. To zresztą nie jedyny przykład tego, że nasze świadome deklaracje nie idą w parze z rzeczywistymi, choć ukrytymi intencjami, postawami i celami, o czym współczesna psychologia przekonuje nas z wyjątkową siłą (Bargh, 2017; Haidt, 2014; Mercier, Sperber, 2017; Wilson, 2004). Oddajmy głos samemu Frommowi, który w swej klasycznej pracy pisze: „*W egzystencjalnym modus posiadania istotne nie są rozmaite przedmioty, które zawłaszczamy, lecz całościowe nastawienie. Dokładnie wszystko może stać się przedmiotem pragnienia: rzeczy, których używamy w codziennym życiu, wszelka własność, rytuały, dobre uczynki, wiedza i myśli. Wszystkie one, choć same w sobie nie są złe, ostatecznie złe się stają. Wtedy mianowicie, kiedy desperacko się ich trzymamy, kiedy stają się łańcuchami tamującymi naszą wolność, kiedy stają na drodze samorealizacji*” (Fromm, 1995, s. 118).

By oddać sprawiedliwość historii, trzeba jasno powiedzieć, że Fromm jest tylko i aż spadkobiercą długiej tradycji filozoficznej, która przestrzega, iż posiadanie to tylko iluzja szczęścia. A zatem, my – ludzie – wiedzieliśmy o tym od dawien dawna. Platon w taki sposób przywołuje w *Obronie Sokratesa* słowa swego mistrza: „*Czcigodny człowieku, jesteś Ateńczykiem, obywatelem miasta wielkiego i sławnego z mądrości i siły, a nie wstydzisz się zabiegać o majątek tak, abyś go miał najwięcej, a także o sławę i honor, a nie dbasz o prawdę i o duszę, aby była najpiękniejsza, ani o nich nie myślisz*” (Platon, 2017, s. 189). Sprawę moralnej jakości modusu posiadania jasno stawiają także

oświecone księgi Wschodu i Zachodu – źródła mądrości chrześcijaństwa, islamu, buddyzmu, taoizmu czy konfucjanizmu. W starotestamentowej Księdze Koheleta czytamy: „*Kto się kocha w pieniądzach, nigdy się nie nasyci; a kto się przywiązuje do bogactw, nie będzie miał ich dosyć. Także to jest marność*” (Koh 5, 9; *Towarzystwo Świętego Pawła*). Biblijny Nowy Testament trwa przy tym zaleceniu, o czym możemy przeczytać w Pierwszym Liście św. Pawła do Tymoteusza: „*Ci, którzy chcą się bogacić, wpadają w pułapkę pokusy oraz ulegają licznym bezsensownym i szkodliwym żądom. One to prowadzą ludzi do ruiny i na zatracenie. Bowiem korzeniem wszelkiego zła jest chciwość*” (1 Tm 6, 9–10; *Towarzystwo Świętego Pawła*). O tym, że chciwość dóbr materialnych nie może prowadzić ku szczęściu, przestrzega także źródło mądrości taoistycznej – Tao Te Ching: „*Nie ma większej klęski niż brak znajomości umiaru. Nie ma większego zła niż chciwość i pożądlivość. Tylko ten, kto zna umiar, zawsze będzie miał dosyć*” (Lao Tzu, 2016, s. 109).

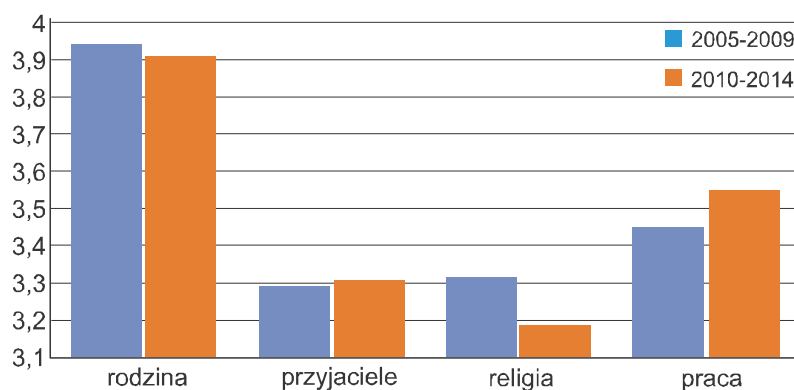
Skok w czasie o ponad dwa tysiące lat, do XXI wieku, nie uspokaja nas, jeśli chodzi o siłę iluzji, jaką niesie ze sobą modus posiadania. Raczej ten niepokój potęguje. Amerykański psycholog społeczny – Tim Kasser – należący do grona najwybitniejszych współczesnych badaczy materializmu, kreśli w jednej ze swoich prac następujący obraz współczesności: „*W ostatnim stuleciu ludzkość doświadczyła rozprzestrzeniania się nowej kategorii wierzeń, która wykształciła się przede wszystkim w Europie Zachodniej i Stanach Zjednoczonych. Podobnie do innych „religii”, ta współczesna doktryna ma swoich kapłanów, miejsca kultu i zestaw przekonań na temat tego, czym jest pełne znaczenia życie i jak je osiągnąć. Tą nową religią jest konsumeryzm; jego kapłanami są marketingowcy i agencje reklamowe, miejscami kultu – centra handlowe i sklepy internetowe, a system wierzeń głosi, że szczęście i sukces można osiągnąć poprzez pomnażanie bogactwa oraz nabywanie dóbr i usług dostępnych na rynku*” (Kasser, 2009, s. 2). Psychologom wtórują filozofowie, poddający krytyce wszechobecny, konsumpcjonistyczny model rzeczywistości – Zygmunt Bauman (2009), Benjamin Barber (2008), Jean Baudrillard (2006) czy Michael Sandel (2014). W wywiadzie udzielonym w 2011 roku pismu „Krytyka Polityczna”, Bauman tak opisywał właściwości społeczeństwa kroczącego na pasku posiadania: „*Od kołyski do trumny trenuje się nas i musztruje, abyśmy przyjmowali sklepy za apteki wypełnione lekami leczącymi, a przynajmniej łagodzącymi, wszelkie dolegliwości i bóle własnego i wspólnego życia*”.

Gromadzenie dóbr, pieniędzy, majątku ma być ukojeniem, ale też obietnicą lepszego, szczęśliwszego życia. Ale, jak dowodzą wyniki coraz liczniejszych badań empirycznych, nie jest. Zaczniemy od dowodów, których dostarczają analizy ekonomiczne. Richard Layard – od wielu lat zaangażowany w badania ilościowe nad ekonomicznymi i psychologicznymi determinantami szczęścia – wyróżnia siedem czynników odpowiedzialnych za to, w jakim stopniu czujemy się szczęśliwymi (Layard, 2011). To tzw. Wiel-

ka Siódemka (*The Big Seven*): relacje w rodzinie, sytuacja finansowa, praca, przyjaciele i wspólnota, zdrowie, wolność osobista, wartości osobiste. Im większa satysfakcja jest z nimi powiązana, tym wyższy jest uogólniony poziom szczęścia. Na pierwszy rzut oka wydaje się, że siedem powyższych czynników można łatwo podzielić na te, które reprezentują modus posiadania oraz te związane z modus bycia. Do pewnego stopnia tak jest, ale przynajmniej w kilku przypadkach sprawa jest nieco bardziej skomplikowana. Spójrzmy choćby na czynnik pracy, który w oczywisty sposób jest powiązany z osiągnięciem wynagrodzenia. Gromadzimy pieniądze, za które nabywamy dobra konsumpcyjne. Im więcej zarabiamy, tym więcej dóbr możemy posiadać i potencjalnie cieszyć się większym szczęściem. Wykonywać pracę, oznacza „mieć”. Ale przecież praca to także realizowanie pasji, odkrywanie czegoś nowego, zaspokajanie ciekawości, przynależność do wspólnoty (Deci, Flaste, 1996; Ryan, Deci, 2017; Vallerand, 2015). Pracować, to także „być”. Czy podobnie można rozpatrywać pozostałe sześć czynników? Okazuje się, że nawet czynnik finansowy może w jakimś stopniu reprezentować modus bycia, poza jego oczywistym związkiem ze sferą posiadania. To, w jaki sposób dysponujemy pieniędzmi, wpływa na poziom naszego dobrostanu psychicznego. Świadczą o tym wyniki serii badań przeprowadzonych swego czasu przez trójkę amerykańskich psychologów – Elizabeth Dunn, Larę Aknin i Michaela Nortona (2009). W przywołanym tekście oferują oni oryginalną odpowiedź na pozornie proste pytanie. Czy więcej szczęścia zyskujemy wtedy, gdy wydajemy pieniądze na siebie samych, czy też wtedy, gdy dzielimy się nimi z innymi ludźmi? Oto jakie były domniemania samych osób badanych – zdecydowana większość spośród nich twierdziła, że więcej satysfakcji może przynieść spożytkowanie pieniędzy na własne przyjemności lub potrzeby niż przeznaczenie ich na potrzeby innych ludzi (np. datki charytatywne lub prezenty dla bliskich). Ale w tym wypadku intuicja okazuje się zawodna. Ci sami badacze dowiedli, stosując różne metody pomiarowe, że *post factum* czujemy się szczęśliwsi wtedy, gdy choćby część pieniędzy oddamy innym. W jednym z eksperymentów stworzyli oni takie warunki, w których połowa osób wydawała pieniądze wyłącznie na siebie, a druga połowa – wyłącznie na innych ludzi (manipulacja eksperymentalna). Po jakimś czasie dokonano pomiaru satysfakcji. Okazało się, że wyższym poziomem satysfakcji (poczuciem szczęścia) cieszyli się ci badani, którzy przeznaczali pieniądze na zrealizowanie potrzeb innych osób. Dunn, Aknin i Norton dostarczyli zatem także dowodów o charakterze przyczynowo-skutkowym, by potwierdzić tezę, zgodnie z którą dzielenie się pieniędzmi przyczynia się do wzrostu satysfakcji z życia. Co ciekawe, wnioski wypływające z opisanego eksperymentu pozostają w jaskrawej opozycji wobec klasycznej teorii ekonomicznej, zgodnie z którą racjonalne jednostki powinny dążyć do maksymalizowania oczekiwanej użyteczności (von Neuman, Morgenstern, 1947). W tym kontekście pozbywanie się pieniędzy nie tylko nie zwiększa osobistych korzyści, ale je redukuje, a jednak ma pozytywny

wpływ na subiektywne poczucie szczęścia. To zresztą nie pierwszy przykład niespójności zaleceń oferowanych przez klasyczną ekonomię z tym, jakie są poznawcze i emocjonalne skutki naszych zachowań (Zaleskiewicz, 2011). Zwracali na to uwagę nawet sami ekonomiści, a w każdym razie niektórzy spośród nich. Amartya Sen – laureat Nagrody Nobla w dziedzinie ekonomii w 1998 roku – przekonywał, że człowiek może postępować zgodnie z regułami ekonomicznej racjonalności, to znaczy maksymalizować oczekiwaną użyteczność i kierować się stałymi preferencjami, a jednocześnie nie przysparzać sobie szczęścia (Sen, 1977, 1990). Byłoby tak wtedy, gdyby postępowanie racjonalne ekonomicznie było nieadekwatne z psychologicznego punktu widzenia (np. racjonalność wymaga podjęcia wysokiego ryzyka, a decydent jest asekurantem i angażowanie się w niepewność wywołuje u niego silny stres). W opinii Sena mielibyśmy tu do czynienia z kimś, kogo należałoby nazwać „racjonalnym głupcem”. Rzeczywiście, trudno odmówić tej argumentacji psychologicznej trafności.

O tym, jak bardzo możemy tkwić w błędzie, oczekując, że posiadanie będzie nas uszczęśliwiał, świadczą także inne dowody empiryczne. Bardzo ciekawym źródłem informacji o tym, jacy jesteśmy, w co wierzymy, jakimi wartościami się kierujemy, jest badanie prowadzone od wielu lat w ramach projektu *World Values Survey* (Inglehart et al., 2014). Wśród wielu pytań, na które w tym projekcie badawczym odpowiadają mieszkańcy kilkudziesięciu krajów na świecie (w tym mieszkańcy Polski), są pytania o to, co jest dla nich w życiu ważne.



Ryc. 1. Zmiany w zakresie oceny ważności wartości związanych z rodziną, przyjaciółmi, religią i pracą wśród Polaków biorących udział w badaniu *World Values Survey* w dwóch falach: 2005–2009 oraz 2010–2014.

Na podstawie danych dostępnych na stronie <http://www.worldvaluessurvey.com>

Rycina 1 przedstawia, w jaki sposób Polacy (na poziomie średnim) określali subiektywną ważność wartości związanych z rodziną, przyjaciółmi, religią i pracą w pomiarach

dokonanych w ramach fali 5 (lata 2005–2009) oraz fali 6 (2010–2014). Gdy spojrzymy na zmiany, które dokonały się w tym zakresie w mentalności naszych rodaków na przestrzeni ostatnich kilkunastu lat, to zauważymy, że subiektywna waga tych obszarów, które w sposób naturalny należą do sfery bycia (rodzina, przyjaciele, duchowość), albo pozostaje bez zmian, albo nawet istotnie spada [rodzina: $M = 3,93$, $SD = 0,30$ vs. $M = 3,92$, $SD = 0,32$; $t(1953) = 0,800$; $p = 0,424$; $d = 0,04$; przyjaciele: $M = 3,27$, $SD = 0,60$ vs. $M = 3,31$, $SD = 0,22$; $t(1959) = -1,286$; $p = 0,199$; $d = 0,06$; religia: $M = 3,32$, $SD = 0,77$ vs. $M = 3,21$, $SD = 0,87$; $t(1904) = 2,877$; $p = 0,004$; $d = 0,13$]. Jedyny czynnik, dla którego oceny subiektywnej ważności wzrosły w sposób istotny statystycznie, to praca [$M = 3,45$, $SD = 0,84$ vs. $M = 3,54$, $SD = 0,75$; $t(1910) = -2,515$; $p = 0,012$; $d = 0,12$].

W kontekście przedstawionych wyżej wyników interesująco prezentują się rezultaty badania sondażowego przeprowadzonego przez CBOS w marcu 2017 roku na reprezentatywnej próbie Polaków¹. Pytano między innymi o to, jak często respondenci zastanawiają się nad sensem swojego życia. Rozważania o istnieniu i egzystencji bez wątpienia przynależą do modusu bycia. Próżno ich szukać w rzeczywistości nastawionej na konsumowanie i poszukiwanie przyjemności. Otóż, okazuje się, że co trzeci spośród respondentów odpowiedział, iż tego rodzaju rozmyśleniom oddaje się rzadko lub nigdy. To wzrost w porównaniu z podobnym badaniem, które przeprowadzono dokładnie 20 lat wcześniej. Od tamtego czasu prawie o 10 punktów procentowych wzrósł odsetek tych osób, które twierdzą, że na rozważanie kwestii egzystencjalnych po prostu nie mają ochoty bądź czasu.

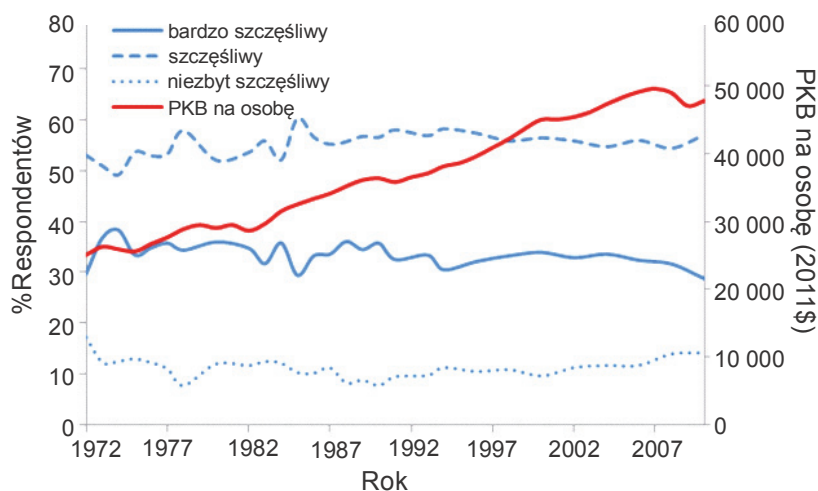
Modus posiadania wydaje się stopniowo i z mozolem, ale konsekwentnie wypierać modus bycia. Ktoś mógłby powiedzieć: „ale praca, to przecież nie tylko zarabianie pieniędzy”. Sam wcześniej zaznaczyłem, że to także obcowanie we wspólnocie, rozwijanie swoich zdolności i zainteresowań. Wydaje się jednak, że przywiązywanie coraz większej wagi do pracy ma więcej wspólnego z zarabianiem pieniędzy niż poszukiwaniem trwałej satysfakcji z życia.

Warto się zatem zastanowić, dlaczego subiektywna ważność pracy rośnie? Być może dzieje się tak dlatego, że praca dla coraz większej liczby ludzi i w coraz większym stopniu staje się niczym więcej, jak tylko maszynką do zarabiania pieniędzy; pokarmem, który syci potrzebę posiadania. Jej znaczenie jako źródła samorozwoju i osobistej satysfakcji niestety słabnie. Tę tezę wydają się potwierdzać lawinowo rosnące wskaźniki wypalenia zawodowego – syndromu wywołanego niezadowoleniem, frustracją, stresem i depersonalizacją środowiska pracy (Aronsson i in., 2017; Leiter, Bakker, Maslach, 2014; Maslach, Leiter, 2011). Badania przeprowadzone w Stanach Zjednoczonych na grupie prawie siedmiu tysięcy lekarzy ujawniły, że odsetek reprezentantów tego zawo-

¹ <http://www.cbos.pl>

du, u których stwierdzono choćby jeden z symptomów wypalenia zawodowego, wzrósł z 45% w roku 2011 do 54% w roku 2014 (Shanafelt et al., 2015). Wskaźnik satysfakcji lekarzy z wykonywanej pracy spadł w tym samym czasie o 10% do poziomu ok. 40%. W 2014 roku symptomy depresji odnotowano u niemal 40% lekarzy. Podobne statystyki obserwuje się także dla innych zawodów. W Stanach Zjednoczonych w 1987 roku zadowolenie z pracy deklarowało ponad 61% osób. W roku 2009 ten wskaźnik wyniósł już tylko 45%. Dodajmy, że opisanym zjawiskom towarzyszy stały wzrost obciążeń związanych z wykonywaniem zadań zawodowych. Pracujemy więcej, zarabiamy więcej, możemy więcej kupować i zaspokajać coraz bardziej wyszukane zachcianki, ale nie stajemy się przez to bardziej szczęśliwi. Cóż za ironia cywilizacji XXI wieku!

Richard Layard (2011) przedstawił bardzo sugestywne i przemawiające do wyobraźni wyniki analizy, w której zestawiał zmiany w poziomie bogactwa wyrażonego za pomocą średniego wynagrodzenia ze zmianami w odsetku osób, które deklarują się w badaniach jako szczęśliwe. To dane z lat 1972–2007 dla Stanów Zjednoczonych (zob. ryc. 2), a niemal identyczne można zaobserwować dla innych krajów, jak Niemcy czy Wielka Brytania (Weimann, Schöb, Knabe, 2015). Liczby przemawiają same za siebie: posiadamy coraz więcej, ale to nie czyni nas szczęśliwszymi.



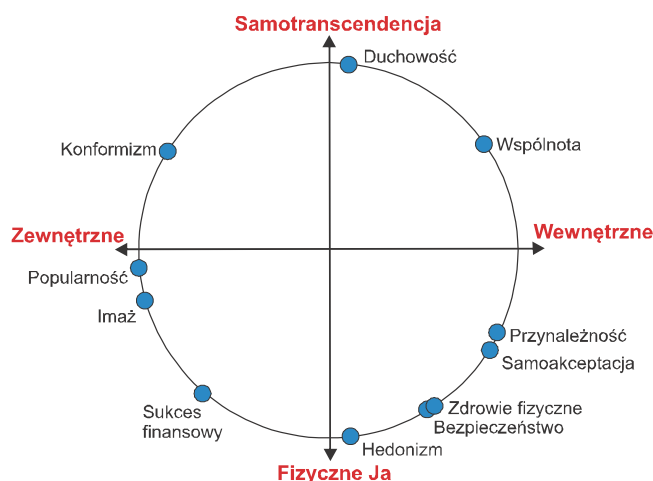
Ryc. 2. Porównanie zmian w poziomie produktu krajowego brutto przypadającego na jednego mieszkańca i w deklaracjach dotyczących poziomu szczęścia w latach 1972–2007 (opracowano na podstawie: Layard, 2011)

Brak związku między zmianami w zakresie zgromadzonego majątku a zmianami w zakresie poczucia szczęścia to jednak tylko połowa opowieści. Okazuje się, że modus posiadania nie tylko nie poprawia naszego dobrostanu psychicznego, ale może go rów-

niez pogarszać. Helga Dittmar z University of Sussex – badaczka zajmująca się psychologicznymi konsekwencjami materializmu – relacjonuje w jednej ze swoich prac wyniki metaanalizy, w której sprawdzono zależność między orientacją materialistyczną a różnymi wskaźnikami dobrostanu, opierając się na rezultatach ponad 250 różnych badań (Dittmar, Bond, Hurst, Kasser, 2014). Konkluzje tej analizy są jednoznaczne – silniejszej orientacji materialistycznej towarzyszy większe prawdopodobieństwo pojawienia się takich symptomów, jak: dominacja negatywnych emocji, lęk, depresyjność, negatywny obraz siebie czy problemy ze zdrowiem.

Wydaje się, że mamy tu do czynienia z pewnego rodzaju pułapką, z której nie jest łatwo się wydostać. Coraz więcej pracujemy, by pomnażać swój majątek. Chcemy mieć więcej pieniędzy, by kupować, ponieważ w kupowaniu upatrujemy recepty na szczęście; wierzymy, że dobra materialne poprawią nam nastrój, podniosą poczucie własnej wartości, uczynią atrakcyjnymi w oczach innych ludzi. I, co ciekawe, w perspektywie krótkoterminowej może się nawet tak dziać. Badania kierowanego przeze mnie zespołu Centrum Badań nad Zachowaniami Ekonomicznymi na Uniwersytecie SWPS we Wrocławiu wskazują na to, że ludzie, którzy choćby tylko myślą o pieniądzach, w porównaniu z tymi, którzy myślą o czymś neutralnym, deklarują wyższą samoocenę oraz silniejsze poczucie kontroli i własnej skuteczności (Gasiorowska, Zaleskiewicz, Kesebir, 2018). Jednak w perspektywie długoterminowej przywiązanie do pieniędzy i materializm powodują opisane wyżej fatalne skutki psychologiczne (Dittmar, 2007; Dittmar et al., 2014; Hurst, Dittmar, Bond, Kasser, 2013; Kasser, 2003, 2016; Kasser, Ahuvia, 2002). Wtedy właśnie zamyka się koło, ponieważ wcześniej czy później dochodzimy do przekonania, że skoro to, co już posiadamy, wcale nie czyni nas szczęśliwymi, to musimy mieć jeszcze więcej – większy dom, wygodniejszy samochód, nowocześniejszy telefon, modniejsze buty. I tak bez końca.

Oto obraz współczesnego człowieka splątanego przez modus posiadania i separującego się coraz bardziej od modusu bycia. Pochylmy się teraz nad przyczynami tego stanu rzeczy. Dlaczego poczucie szczęścia tak słabo i najczęściej tylko iluzorycznie zespała się z „mieć”? Najprostsza odpowiedź, jakiej można by udzielić, jest taka – bo szczęście jest w swej naturze zjednoczone z „być”. Spróbujmy jednak nakreślić interpretację bardziej precyzyjną. Modus bycia odwołuje się do innego zbioru wartości niż modus posiadania. Ale, jak ujawniają analizy, te dwa zbiory są nie tylko odmienne. One są wobec siebie przeciwstawne. W naukach społecznych popularne jest ilustrowanie systemu wartości za pomocą wyznaczonej empirycznie, dwuwymiarowej przestrzeni, której wymiar pierwszy jest rozparty między ja fizycznym i ja transcendentnym, a wymiar drugi – między tym, co wewnętrzne, i tym, co zewnętrzne (Grouzet et al., 2005; Schwartz, 1992). Rycina 3 przedstawia przykład takiej mapy wartości (wg: Grouzet et al., 2005).



Ryc. 3. Umiejscowienie wartości w przestrzeni dwóch wymiarów: „Samotranscendencja-Fizyczne Ja” oraz „Zewnętrzne-Wewnętrzne” (opracowano na podstawie: Grouzet et al., 2005)

Te wartości, które rzeczywiście długoterminowo podnoszą poczucie szczęścia – wartości związane ze wspólnotą czy przynależnością – znajdują się w zarysowanej przestrzeni w miejscu przeciwnym wobec przywiązania do sukcesu finansowego, który, jak mogliśmy się przekonać, w dłuższej perspektywie jest dla dobrostanu psychicznego destrukcyjny. Wspomniany już wcześniej Zygmunt Bauman (2009, s. 86) tak pisze o psychologii kupowania w kontekście wagi przypisywanej przez ludzi różnym wartościom: „*Konsumpcja jest czynnością nader samotną (może nawet archetypem samotności), nawet jeśli dokonuje się jej w towarzystwie. Z czynności konsumpcyjnej nie wynikają żadne trwałe więzy*”.

Pieniądze wzmacniają w nas poczucie niezależności, są katalizatorem indywidualizmu, ale jednocześnie osłabiają znaczenie naszej natury społecznej; oddalają nas od innych ludzi. Od kilkunastu lat prowadzi się w psychologii społecznej badania eksperymentalne, których celem jest odkrywanie poznawczych, afektywnych i behawioralnych konsekwencji myślenia o pieniądzu i obcowania z nimi. Rezultaty tych badań bardzo przekonująco dowodzą, że tkwienie w sferze posiadania tłumi w nas rozmaite potrzeby społeczne (Guéguen, Jacob, 2013; Vohs, 2015; Zaleskiewicz, Gasiórowska, 2017; Zaleskiewicz, Gasiórowska, Vohs, 2017; Zhou, Vohs, Baumeister, 2009). Oto efektowny przykład z eksperymentu przeprowadzonego przez Kathleen Vohs i jej współpracownicy (Vohs, Mead, Goode, 2006). Uczestnicy badania zostali podzieleni na dwie grupy. Pierwsza grupa wykonywała zadanie, które miało wzbudzić myśli o pieniądzu, a druga – zadanie neutralne. Następnie informowano osoby z obu grup, że będą prowadziły rozmowy w parach i poproszono je o ustawienie dwóch krzeseł naprzeciw siebie. Ekspe-

rymentatorzy zmierzili później odległości między krzesłami, obliczyli średnie dystanse i sprawdzili, czy są one takie same w obu grupach. Odległości były niejednakowe! Ci, którzy myśleli wcześniej o pieniądzu, stawiali swoje krzesła w większej odległości od krzesła przygotowanego dla drugiego dyskutanta niż ci, którzy myśleli o kwestiach neutralnych. Kilka lat później zreplikowaliśmy opisane badanie w Polsce i otrzymaliśmy niemal identyczne wyniki (Kuzminska, Gasiorowska, Zaleskiewicz, w recenzji). To tak, jakby pieniądze nakłaniały nas do tego, byśmy stawiali barierę między sobą a swoim społecznym otoczeniem; odsuwali się od niego.

Co ciekawe, psychologicznych konsekwencji myślenia o rzeczywistości przez pryzmat pieniędzy doświadczają nie tylko dorośli, ale też małe dzieci. Nasz zespół badawczy dowiódł, że nawet dzieci w wieku 3–4 lat zmieniają swoje preferencje i zachowania społeczne po wcześniejszym kontakcie z pieniędzmi: stają się mniej chętne, by udzielać pomocy, są bardziej zaborcze, jeśli chodzi o posiadanie dóbr materialnych, wykazują opory, by podzielić się zabawkami z innymi, biedniejszymi dziećmi (Gasiorowska, Chaplin, Zaleskiewicz, Wygrab, Vohs, 2016; Gasiorowska, Zaleskiewicz, Wygrab, 2012). Jeśli weźmiemy pod uwagę to, że kontakt z innymi ludźmi, poczucie wspólnoty z nimi, dzielenie się z nimi tym, co sami posiadamy, ma kluczowe znaczenie dla odczuwania satysfakcji z życia (Dunn, Aknin, Norton, 2014), a pieniądze relacje społeczne dewastują, to nie może dziwić, że materialistyczna orientacja na gromadzenie pieniędzy nie przybliża nas do szczęścia, którego przecież tak pragniemy i do którego staramy się dążyć (jak się okazuje – bardzo nieudolnie).

Lista przyczyn odpowiadających za tak nieoczywistą i w wielu przypadkach ujemną relację między posiadaniem a szczęściem na tym się jednak nie kończy. Dwie następne przyczyny są powiązane z relatywną naturą ocen, których dokonujemy. Chodzi tu o oceny naszej sytuacji materialnej. Spójrzmy na przykład pochodzący z badania przeprowadzonego przez Sarę Solnick i Davida Hemenway'a (1998). Studentów Uniwersytetu Harvarda zapytano, w której rzeczywistości, spośród dwóch im przedstawionych, woleliby funkcjonować (zakładając, że ceny produktów są w obu rzeczywistościach takie same):

- W pierwszej rzeczywistości ty zarabiasz \$50 000 rocznie, podczas gdy inni ludzie zarabiają (średnio) \$25 000 rocznie.
- W drugiej rzeczywistości ty zarabiasz \$100 000 rocznie, podczas gdy inni ludzie zarabiają (średnio) \$200 000 rocznie.

Jakich wyborów dokonywali studenci? Autorzy informują, że około połowa osób badanych wolała pierwszą rzeczywistość, w której uzyskiwała dominującą pozycję finansową, choć absolutne zarobki były o połowę mniejsze niż w rzeczywistości alternatywnej. Mamy do czynienia z inteligentnymi respondentami, którzy z całą pewnością potrafili liczyć. Ale, gdy chodzi o pieniądze, ważniejsze jest dla nich to, jak się plasują wobec

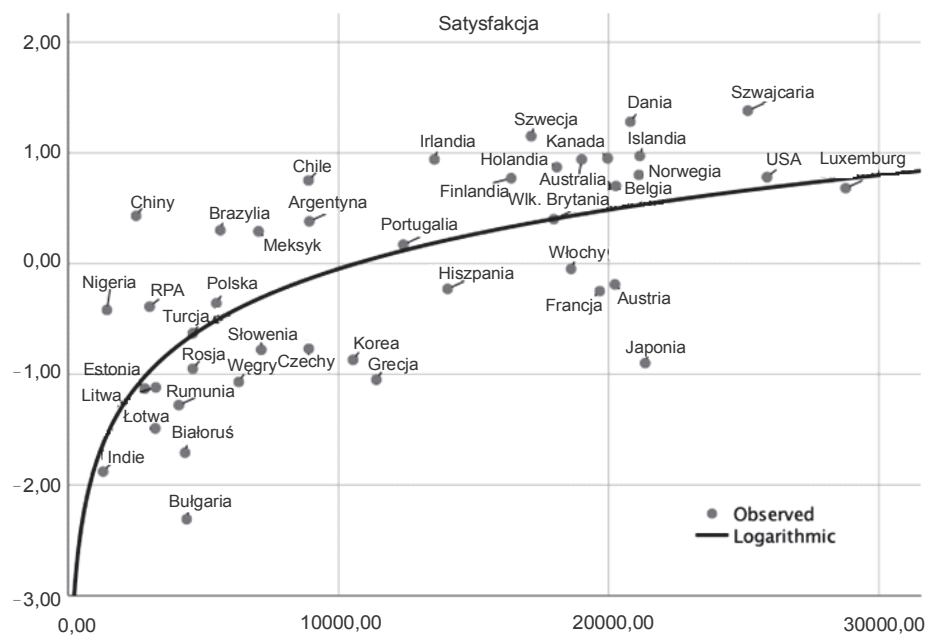
reszty społeczeństwa. Jak zauważa przytaczany już wcześniej Layard (2011), tracimy mnóstwo energii i czasu na pogoń za coraz korzystniejszymi zarobkami; czasu, który moglibyśmy poświęcić na przebywanie z rodziną lub rozwijanie swoich pasji. Moglibyśmy przybliżyć się do szczęścia, rozwijając modus bycia, ale postanawiamy się od szczęścia oddalać, ekscytując się modusem posiadania.

Porównujemy się nie tylko z ludźmi, lecz także sami ze sobą. Nieustannie sprawdzamy, czy to, co się nam podobało wczoraj, w dalszym ciągu jest atrakcyjne. Badania bardzo jasno dowodzą, że w zmiany naszych ocen jest uwikłane zjawisko habituacji – przyzwyczajania się (Bouton, 2007; Frederick, Loewenstein, 1999; Rankin et al., 2009). Subiektywna wartość dóbr materialnych dość szybko spada w czasie, a to powoduje, że chcemy coraz więcej, by wyrównać poziom satysfakcji. Psychologia i ekonomia behawioralna nazywają to zjawisko *kieratem hedonistycznym* (Diener, Lucas, Scollon, 2006; Mancini, Bonanno, Clark, 2011). Coś, co dzisiaj jest nowe, jutro już nowe nie będzie. A pojutrze stanie się zupełnie przestarzałe. Nietrudno zauważyć, że kierat hedonistyczny działa jak uzależnienie od środków psychoaktywnych (Lea, Webley, 2006). Osoba uzależniona potrzebuje coraz większych i silniejszych dawek substancji, by dostarczyć sobie doznań na dotychczasowym poziomie. Nie muszę dodawać, że pogrążanie się w uzależnieniu nie ma nic wspólnego z odczuwaniem satysfakcji z życia, a proces wychożenia z uzależnienia jest trudny i długotrwały. A czasem w ogóle niemożliwy.

I jeszcze jeden rodzaj danych ilościowych, które mogą wyjaśniać, dlaczego „mieć” nie może zastąpić „być”, gdy chodzi o przeżywanie szczęścia. Przykłady, o których dotychczas mówiłem, odwoływały się do mniej lub bardziej pośrednich wyjaśnień interesującego nas fenomenu. A dlaczego by nie sprawdzić bezpośredniej zależności między tym, ile się posiada, a tym, ile szczęścia się odczuwa? Tego rodzaju analiza może polegać na skorelowaniu, poprzez wiele krajów świata, zmiennej deklarowanego przez ludzi szczęścia ze zmienną bogactwa wyrażonego przez dochód narodowy brutto (zob. Diener, Oishi, 2000). Opisywaną zależność przedstawia rycina 4. Oś X reprezentuje poziom bogactwa wyrażonego przez dochód narodowy brutto, a oś Y – poziom szczęścia.

Zauważmy, że choć zależność między dwiema zmiennymi jest dodatnia, to ma ona charakter krzywoliniowy (logarytmiczny). W grupie krajów biedniejszych przyrosty bogactwa są wyraźnie powiązane ze zwiększaniem się satysfakcji z życia. Ale w grupie krajów bogatszych ta zależność staje się słabsza. Gdy w oczy spogląda bieda, gdy ma się trudności z zaspokojeniem najbardziej elementarnych potrzeb fizjologicznych, rzeczywiście trudno o nazywanie się człowiekiem szczęśliwym. Nie jest to niemożliwe, ale jest trudne. Eliminowanie dystraktorów spowoduje w takich warunkach automatyczny niemal skok satysfakcji wzwyż. Potem sprawa się komplikuje. Gdy się posiada dużo, o ile więcej trzeba by mieć, aby zadowolenie z życia chciało jeszcze drgnąć w górę? Nie ludźmy się – mnożenie posiadania przez kolejne przeliczniki nie spowoduje, że zwiększy się

szczęście (Diener, Biswas-Diener, 2011). Mamy tu do czynienia z bardzo perfidnym równaniem: my zwiększamy licznik, ale mianownik też przesuwa się w górę i ostatecznie tkwimy w tym samym miejscu. Może zatem zamiast mocować się z licznikiem, lepiej pomyśleć o tym, jak zahamować rozpedzony mianownik, mieszczący w sobie nasze oczekiwania, wygórowane ambicje, wyobrażenia i wyniki porównań z innymi ludźmi (Layard, 2011)?



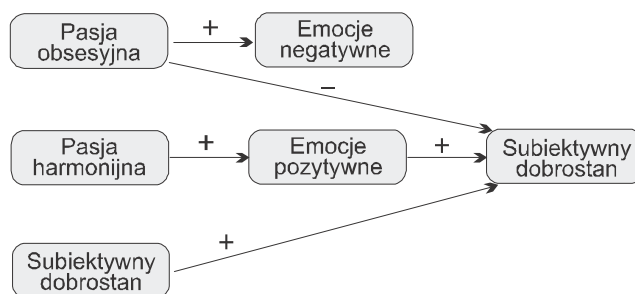
Ryc. 4. Krzywoliniowa zależność między dochodem narodowym danego kraju a średnią deklarowaną w tym kraju satysfakcją z życia (opracowano na podstawie danych w: Diener, Oishi, 2000)

Z danych, które dotychczas przedstawiłem wyłania się portret człowieka-konsumenta, uwikłanego w pogoń na pieniądzem i dobrami materialnymi. Pogoń, która ma przynieść szczęście (tak przynajmniej obiecują producenci i twórcy reklam), ale go nie przynosi. Jeśli już, to raczej dewastuje system wartości, które w sposób rzeczywisty, a nie tylko iluzoryczny, przyczyniają się do poprawy dobrostanu psychicznego. Jak się mogliśmy przekonać, świadczy o tym zarówno mądrość, którą ludzkość gromadzi od czasów starożytnych, jak i wiedza kumulowana dzięki nowoczesnym badaniom. Rolą naukowca-badacza nie jest jednak tylko poprzestanie na nakreśleniu diagnozy, która mogłaby stwarzać wrażenie bezradnego narzekania na świat, w którym przyszło nam żyć. Ważne jest też zaproponowanie jakiegoś remedium – kierunków zmiany. Już sam Erich Fromm taki kierunek wyznacza. Mówiąc najogólniej, proponuje, by odejść od systemu, w którym pieniądz i wielkość PKB stają się jedynymi kryteriami oceny i wartościowania; produkcja kreuje wyimaginowane potrzeby, a nie zaspokaja potrzeb rzeczy-

wistych; człowiek bez żadnych zahamowań podporządkowuje sobie naturę, zamiast stawać się jej partnerem; indywidualizm i praca bez wytchnienia spychają w kąt rodzinę, przyjaźń i potrzeby duchowe. Znakomitym przykładem jest w tym kontekście państwo Bhutan mierzące wskaźnik narodowego szczęścia brutto zamiast produktu krajowego brutto².

Opierając się na rezultatach badań z obszaru psychologii społecznej, również można wskazać konkretne rozwiązania, które mogą pomóc w zainicjowaniu zmiany. Jedno z nich nawiązuje do teorii kanadyjskiego psychologa – Roberta Valleranda – od wielu lat prowadzącego badania nad determinantami i konsekwencjami oddawania się przez człowieka pasji. To zagadnienie bardzo ważne w kontekście tego, jak traktujemy swoją pracę i jakie mogą być tego skutki dla naszego dobrostanu psychicznego. Vallerand (2015) dokonuje ciekawego i jednocześnie użytecznego rozróżnienia między *pasją harmonijną* a *pasją obsesyjną*. Z pasją harmonijną mamy do czynienia wtedy, gdy człowiek oddaje się jej w sposób wolny i autonomiczny; gdy jest częścią jego tożsamości; gdy doznaje uczucia, które inny psycholog – Mihaly Csikszentmihalyi (2008) – nazywa przepływem (ang. *flow*). Pasja obsesyjna przejmując nad człowiekiem kontrolę; jest powiązana z odczuwaniem przymusu działania; zaniedbywana, wywołuje poczucie winy. Co ciekawe, jak wykazał wraz ze swoimi współpracownikami Vallerand, oba rodzaje pasji mogą być powiązane z wysoką efektywnością działania. Nawet ci, których ogarnia obsesja działania bywają bardzo skuteczni. Ale w życiu – szczęśliwym życiu – nie chodzi przecież tylko o skuteczność.

Gdy przyjrzymy się pasji w kontekście konsekwencji psychologicznych, to szybko się okaże, że są one pozytywne tylko wtedy, gdy pasja ma charakter harmonijny. Rycina 5 ilustruje emocjonalne skutki oddawania się obu rodzajom pasji oraz ich związki z dobrostanem psychicznym (Vallerand, 2015).

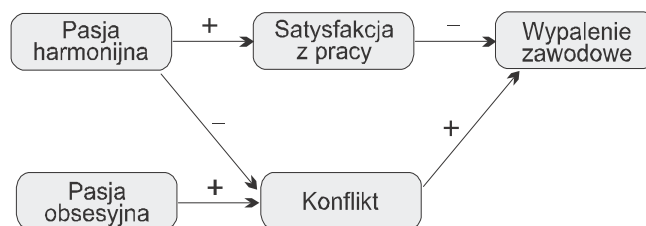


Ryc. 5. Zależności między dwoma rodzajami pasji a emocjami i dobrostanem psychicznym (opracowano na podstawie: Vallerand, 2017)

² <http://www.grossnationalhappiness.com>

Obraz, który przedstawia znaki zależności między poszczególnymi zmiennymi, wydaje się jednoznaczny. Pasja obsesyjna wywołuje negatywne emocje i nie sprzyja odczuwaniu wysokiej satysfakcji z życia.

Praca także może być pasją, ale w kontekście przytaczanej teorii już wiemy, że w pewnych warunkach może to mieć dla człowieka nieoczekiwane i przykre konsekwencje. Co się dzieje, gdy praca przejmuje nad nami kontrolę? Gdy jest wykonywana pod dyktando zewnętrznych motywatorów? Gdy celem staje się przede wszystkim zarabianie pieniędzy? Vallerand i jego zespół sprawdzili empirycznie (Vallerand, 2015), co się dzieje, gdy praca jest powiązana z realizowaniem pasji w sposób harmonijny lub obsesyjny. Podsumowanie najważniejszych wyników (zależności między zmiennymi) przedstawia rycina 6. Obsesyjne oddawanie się pracy nie tylko nie podnosi poczucia szczęścia, ale wywołuje konflikty z innymi wartościami (np. rodzinnymi) i ostatecznie prowadzi do wypalenia zawodowego.



Ryc. 6. Zależności między dwoma rodzajami pasji a satysfakcją z pracy i wypaleniem zawodowym w pracy (opr. na podstawie: Vallerand, 2017)

Podsumowując przedstawione w tej pracy rozważania, warto się zastanowić, czy opisane trendy społeczne są nieuniknione i nieodwracalne. Otóż, nawet jeśli są nieuniknione, ponieważ globalne zmiany społeczne są niezmiernie trudne do powstrzymania, to dysponujemy w psychologii społecznej dowodami, że mogą być odwracalne. Tim Kasser i jego współpracownicy (Kasser i in., 2014) przeprowadzili serię badań eksperymentalnych, w których uruchamiali działania interwencyjne zorientowane na obniżenie motywacji materialistycznej. Badania miały charakter podłużny, a podstawowe zmienne zależne odzwierciedlały nasilenie materializmu oraz dobrostanu psychicznego. Autorzy przewidywali, że interwencja „anty-materialistyczna” doprowadzi nie tylko do obniżenia deklarowanych potrzeb materialistycznych, ale przede wszystkim do podwyższenia ogólnego dobrostanu.

Uczestnikami tego badania (eksperymentu) byli nastolatki ze Stanów Zjednoczonych w wieku od 10 do 17 lat, którzy zostali w sposób losowy przydzieleni do jednej z dwóch grup: 1) grupy z interwencją zorientowaną na obniżenie orientacji materialistycznej i 2) grupy kontrolnej, w której interwencja nie była przeprowadzona. W ramach

interwencji przeprowadzono 3 spotkania trwające po 3 godziny każde i odbywające się co 4 tygodnie. W ramach spotkania pierwszego dyskutowano o różnicach między potrzebami a zachciankami, tym, jak one zależą od nasilenia i rodzaju oglądanych przez młodzież reklam, a także o „zdrowych” sposobach korzystania z pieniędzy i ważnością wartości niezwiązanych z dobrami materialnymi. Młodzież uczestnicząca w interwencji otrzymywała również zadania domowe dotyczące omawianych zagadnień (np. prowadzenie dzienniczka relacjonującego osobiste reakcje na reklamy, emocje związane z wydawaniem pieniędzy i dzieleniem się nimi z innymi ludźmi). Osobiste przemyślenia były później prezentowane i dyskutowane podczas spotkania drugiego. Celem spotkania trzeciego było wspólne wypracowanie planu na przyszłość; planu, który mógłby pomóc w chronieniu się przed oddziaływaniami akcji marketingowych i rozwijaniu wartości wspólnotowych. Sześć tygodni i następnie osiem miesięcy po zakończeniu interwencji uczestnicy badania wypełniali kwestionariusze mierzące nasilenie orientacji materialistycznej i dobrostan psychiczny. Ponieważ te same miary były zebrane przed rozpoczęciem badania, można było dokonać porównań i określić skuteczność zastosowanej interwencji psychologicznej. Okazało się, że przeprowadzone oddziaływania istotnie obniżyły poziom deklarowanego materializmu oraz przyczyniły się do wzrostu samooceny w grupie eksperymentalnej. Te efekty były szczególnie silne wśród tych nastolatków, którzy początkowo osiągnęli najwyższe wyniki w zakresie miar określających nasilenie orientacji materialistycznej. Dysponujemy zatem dowodami empirycznymi o charakterze przyczynowo-skutkowym, że obniżając przywiązanie do modusu posiadania, możemy wzmocnić modus bycia.

Dane przedstawione przez Kassera i jego współpracowników (2014) są optymistyczne. Świadczą o tym, że nawet jeśli nasz świat społeczny jest przytłaczany przez konsumpcjonizm i dążenie do posiadania, to nie musimy być tylko biernymi obserwatorami tego procesu. Odpowiednio przygotowane i przeprowadzone działania interwencyjne mogą się przyczyniać do wzmocnienia tych wartości, które, jak wynika z przytoczonych w tym artykule badań, są dodatnio powiązane z przeżywaniem szczęścia i odczuwaniem długoterminowej satysfakcji z życia. Co ciekawe, sam Fromm, na którego pracę powoływałem się we wprowadzeniu, także nie pozostawił czytelników bez nadziei na zmianę. Kończąc, raz jeszcze odwołam się do jednego z fragmentów eseju „Mieć czy być”: „*Bezpieczeństwo, poczucie tożsamości oraz zaufanie oparte na wierze w to, czym się jest, na potrzebie wchodzenia w związki, zainteresowaniu, miłości, solidarności z otaczającym światem – zastąpią pragnienie posiadania, zawłaszczania, kontroli świata, które w rezultacie prowadzą do stania się niewolnikiem własności*” (Fromm, 1995, s. 253).

Bibliografia

- Aronsson G., Theorell T., Grape T., Hammarström A., Hogstedt C., Marteinsdottir I. et al. (2017). *A systematic review including meta-analysis of work environment and burnout symptoms*. BMC Public Health, 17, 264.
- Barber B. (2008). *Skonsumowani. Jak rynek psuje dzieci, infantylizuje dorosłych i połyka obywateli*. Warszawa: Wydawnictwo Muza.
- Baudrillard J. (2006). *Spółeczeństwo konsumpcyjne. Jego mity i struktury*. Warszawa: Wydawnictwo Sic.
- Bargh J. (2017). *Before You Know It: The Unconscious Reasons We Do What We Do*. New York: Touchstone.
- Bauman Z. (2009). *Konsumowanie życia*. Kraków: Wydawnictwo Uniwersytetu Jagiellońskiego.
- Bauman, Z. (2011). *Sztuka życia*. Warszawa: Wydawnictwo Literackie.
- Berridge, K. C., Kringelbach, M. L. (2011). *Building a neuroscience of pleasure and well-being*. *Psychology of Well-Being: Theory, Research, and Practice*, 1:3, <http://www.psywb.com/content/1/1/3>.
- Bouton M.E. (2007). *Learning and behavior: A contemporary synthesis*. Sunderland: MA Sinauer.
- Clark A.E., Flèche S., Layard R., Powdthavee N., Ward G. (2018). *The Origins of Happiness: The Science of Well-Being over the Life Course*. Princeton: Princeton University Press.
- Csikszentmihalyi M. (2008). *Flow: The Psychology of Optimal Experience*. New York: Harper Perennial Modern Classics
- Czapiński J. (2017). *Psychologia szczęścia*. Warszawa: Wydawnictwo Naukowe Scholar.
- Deci E.L., Flaste R. (1996). *Why We Do What We Do: Understanding Self-Motivation*. New York: Penguin Books.
- Diener E., Biswas-Diener R. (2011). *Szczęście. Odkrywanie bogactwa psychicznego*. Sopot: Smak Słowa.
- Diener E., Lucas R.E., Scollon C. (2006) *Beyond the hedonic treadmill: Revising the adaptation theory of well-being*, Psychological Science, 61, 305-14.
- Diener E., Oishi S. (2000). *Money and happiness: Income and subjective well-being across nations*. [W:] E. Diener, E. Shu (red.), *Culture and subjective well-being* (s. 185–218). Cambridge, MA: MIT Press.
- Dittmar H. (2007). *Consumer Culture, Identity and Well-Being: The Search for the „Good Life” and the „Body Perfect”*. Hove, UK: Psychology Press.
- Dittmar H., Bond R., Hurst M., Kasser T. (2014). *The relationship between materialism and personal well-being: a meta-analysis*. Journal of Personality and Social Psychology, 107, 879–924.
- Dunn E.W., Aknin L.B., Norton M.I. (2009). *Spending money on others promotes happiness*. Science, 319, 1687–1688.
- Frederick S., Loewenstein G. (1999). *Hedonic adaptation*. [W:] D. Kahneman, E. Diener, N. Schwarz (red.), *Well-being: The foundations of hedonic psychology* (s. 302–329). New York: Russell Sage Foundation.
- Fromm E. (2015). *Mieć czy być?* Poznań: Rebis.
- Gasiorowska A., Chaplin L., Zaleskiewicz T., Wygrab S., Vohs, K. (2016). *Money Cues Increase Agency and Decrease Prosociality Among Children: Early Signs of Market Mode Behaviors*. Psychological Science, 27, 331–344.

- Gasiorowska A., Zaleskiewicz T., Kesebir P. (2018). *Money as an Existential Anxiety Buffer: Exposure to Money Prevents Mortality Reminders from Leading to Increased Death Thoughts*. *Journal of Experimental Social Psychology*, 79, 394–409.
- Gasiorowska A., Zaleskiewicz T., Wygrab S. (2012). *Would you do something for me? Effects of money activation on social preferences and social choices in young children*. *Journal of Economic Psychology*, 33, 603–608.
- Grinde B. (2012). *An evolutionary perspective on happiness and mental health*. *Journal of Mind and Behavior*, 33, 49–68.
- Grouzet F.M.E., Kasser T., Ahuvia A., Fernandez-Dols J.M., Kim Y., Lau S., Sheldon K.M. (2005). *The structure of goal contents across 15 cultures*. *Journal of Personality and Social Psychology*, 89, 800–816.
- Guéguen N., Jacob C. (2013). *Behavioral consequences of money: When the automated teller machine reduces helping behavior*. *The Journal of Socio-Economics*, 47, 103–104.
- Haidt J. (2014). *Prawy umysł. Dlaczego dobrych ludzi dzieli religia i polityka?* Sopot; Smak Słowa.
- Haidt J. (2007). *Szczęście. Od mądrości starożytnych po koncepcje współczesne*. Gdańsk: GWP.
- Hurst, M., Dittmar, H., Bond, R., Kasser, T. (2013). *The relationship between materialistic values and environmental attitudes and behaviors: a meta-analysis*. *Journal of Environmental Psychology*, 36, 257–69.
- Inglehart R., Haerpfer C., Moreno A., Welzel C., Kizilova K., Diez-Medrano J., Lagos M., Norris, P., Ponarin E., Puranen B. et al. (2014). *World Values Survey: All Rounds – Country-Pooled Datafile Version*: <http://www.worldvaluessurvey.org/WVSDocumentationWVL.jsp>. Madrid: JD Systems Institute.
- Kahneman D. (2003). *Objective happiness*. [W:] D. Kahneman, E. Diener, N. Schwarz (red.), *Well-Being: Foundations of Hedonic Psychology* (s. 3–26). New York: Russell Sage Foundation.
- Kasser T. (2016). *Materialistic Values and Goals*. *Annual Review of Psychology*, 67, 489–514.
- Kasser T. (2003). *The High Price of Materialism*. Cambridge, MA: MIT Press.
- Kasser T. (2009). *Can Buddhism and Consumerism Harmonize? A Review of the Psychological Evidence*. International Conference on Buddhism in the Age of Consumerism, Mahidol University, Bangkok, 1–3 December 2008.
- Kasser T., Ahuvia A. (2002). *Materialistic values and well-being in business students*. *European Journal of Social Psychology*, 32, 137–146.
- Kasser T., Rosenblum K.L., Sameroff A.J., Deci E.L., Ryan R.M., et al. (2014). *Changes in materialism, changes in psychological well-being: evidence from three longitudinal studies and an intervention experiment*. *Motivation and Emotion*, 38, 1–22.
- Kuzminska A., Gasiorowska A., Zaleskiewicz T. (w recenzji). *Social trust and market orientation*. *Organizational Behavior and Human Decision Processes*.
- Lao Tzu (2016) *Tao Te Ching* (tłum. M. Lipa). Gliwice: Wydawnictwo Helion.
- Layard R. (2011). *Happiness: Lessons from a New Science*. New York: Penguin Books.
- Lea S.E.G., Webley P. (2006). *Money as tool, money as drug: The biological psychology of a strong incentive*. *Behavioral and Brain Sciences*, 29, 161–209.
- Leiter M.P., Bakker A.B., Maslach, C. (red.) (2014). *Burnout at Work: A psychological perspective*. New York: Psychology Press.
- Lenoir F. (2016). *O szczęściu: podróż filozoficzna*. Warszawa: Wydawnictwo Amber.

- Mancini A.D., Bonano G.A., Clark A.E. (2011). *Stepping Off the Hedonic Treadmill: Individual Differences in Response to Major Life Events*. *Journal of Individual Differences*, 32, 144–152.
- Maslach C., Leiter M.P. (2011). *Prawda o wypaleniu zawodowym*. Warszawa: Wydawnictwo Naukowe PWN.
- Mercier H., Sperber D. (2017). *The Enigma of Reason*. Boston: Harvard University Press.
- Platon (2017). *Obrona Sokratesa* (tłum. R. Legutko). Warszawa: PIW.
- Rankin H.A., Abrams T., Barry R.J., Bhatnagar S., Clayton D.F., Colombo J., ... Thompson R.F. (2009). *Habituation revisited: An updated and revised description of the behavioral characteristics of habituation*. *Neurobiology of Learning and Memory*, 92, 135–138.
- Ryan R.M., Deci E.L. (2017). *Self-Determination Theory: Basic Psychological Needs in Motivation, Development, and Wellness*. New York: The Guilford Press.
- Sandel M. (2014). *Czego nie można kupić za pieniądze. Moralne granice rynku*. Warszawa: Kurhaus Publishing.
- Sapolsky R.M. (2010). *Dlaczego zebry nie mają wrzodów? Psychofizjologia stresu*. Wydawnictwo Naukowe PWN.
- Schwartz S.H. (1992). *Universals in the content and structure of values: Theory and empirical tests in 20 countries*. [W:] M. Zanna (red.), *Advances in experimental social psychology* (Vol. 25, pp. 1–65). New York: Academic Press.
- Sen A.K. (1977). *Rational Fools: A Critique of the Behavioral Foundations of Economic Theory*. *Philosophy and Public Affairs*, 6, 317–344.
- Sen A. (1990). *Rational behaviour*. [W:] J. Eatwell M. Milgate P. Newman (red.), *The New Palgrave: Utility and Probability* (s. 198–216). New York: W.W. Norton.
- Shanafelt T., Hasan O., Dyrbye L.N., Sinsky C., Satele D., Sloan J., West C.P. (2015). *Changes in Burnout and Satisfaction With Work-Life Balance in Physicians and the General US Working Population Between 2011 and 2014*. *Mayo Clinic Proceedings*, 90, 1600–1613.
- Solnick S.J., Hemenway D. (1998). *Is more always better?: A survey on positional concerns*. *Journal of Economic Behavior and Organization*, 37, 373–383.
- Tatarkiewicz W. (2015). *O szczęściu*. Warszawa: Wydawnictwo Naukowe PWN.
- Thaler R.H., Sunstein, C.R. (2017). *Impuls. Jak podejmować właściwe decyzje dotyczące zdrowia, dobrobytu i szczęścia*. Poznań: Zysk i S-ka.
- Vallerand R.J. (2017). *The Psychology of Passion: A Dualistic Model*. New York: Oxford University Press.
- Vohs K.D. (2015). *Money priming can change people's thoughts, feelings, motivations, and behaviors: An update on 10 years of experiments*. *Journal of Experimental Psychology: General*, 144, 86–93.
- Vohs K.D., Mead N.L., Goode M.R. (2006). *The psychological consequences of money*. *Science*, 314, 1154–1156.
- Von Neumann J., Morgenstern O. (1947). *Theory of Games and Economic Behavior*. Princeton, NJ: Princeton University Press.
- Weimann J., Schöb A., Knabe R. (2015). *Measuring Happiness: The Economics of Well-Being*. Cambridge, MA: MIT Press.
- Wilson T.D. (2004). *Strangers to Ourselves: Discovering the Adaptive Unconscious*. Boston: Harvard University Press.
- Zaleskiewicz, T., Gasiorowska, A., Vohs, K.D. (2017). *The psychological meaning of money*. [W:] R. Ranyard (red.), *Economic Psychology* (s. 107–122). London: Wiley.

Zhou X., Vohs K.D., Baumeister R.F. (2009). *The symbolic power of money reminds of money alter social distress and physical pain*. *Psychological Science*, 20, 700–706.

To have or to be.

Return to the question of essence of happiness

One of the main human goals is to achieve the state of happiness. Almost all people ask themselves the question of how to attain this goal. For thousands of years, philosophers and spiritual leaders and, nowadays, researchers representing various disciplines of social sciences, have been searching for the right answer to this question. One of the dilemmas intertwined in the debate about the essence of happiness relates to the tension expressed by the question “to be or to have”; the tension between the spiritual and the material world; between sacrum and profanum. Can accumulation of money and material possessions make us happy? Starting with the message passed on by a German psychoanalyst Erich Fromm in his essay “To Have or to Be” and the wisdom derived from the classic philosophical and religious works, I will attempt to define the relation between the state of happiness and the attachment to money and possessions or the attachment to social and transcendent values. This difficult, yet crucial, problem will be analyzed in the context of the current psychological knowledge related to the emotional and cognitive consequences of taking a materialistic approach to life. Erich Fromm and other thinkers who had lived hundreds of years before him, suggested that greed and pursuit of material possessions did not appease the human longing for happiness. The latest experimental research, conducted by psychologists, economists and scholars representing other disciplines of science, seem to strongly confirm these assumptions.

Key words: approach to life, happiness, to have or to be

