

# Człowiek w sytuacji zagrożenia ekonomicznego

Zofia Ratajczak\*

Instytut Psychologii, Uniwersytet Śląski, Katowice

## A MAN IN AN ECONOMICALLY THREATENING SITUATION

The article deals with the problems of human behavior in the period of economic transformation in Poland. The basic theoretical concept is of the situation as a system, in which the person is the main actor. Tomaszewski's theory of situation is transformed here for explaining relationships between the person and other elements of his situation. The model of analysis consists of 6 elements: 1) economically threatening situation, 2) perception of threats, 3) coping strategies, 4) psychological costs of coping, 5) economic stress, 6) individual characteristics. Some hypothetical relations between them are discussed.

Zapoczątkowana w roku 1989 transformacja ustroju gospodarczego w naszym kraju wywołała zjawiska i uruchomiła procesy mające wpływ na życie i funkcjonowanie nie tylko społeczeństwa jako całości lecz także na życie poszczególnych jednostek, różnicując ich postawy i zachowania, od akceptujących do negujących sens zmian. Głównym celem reformatorskich działań po odzyskaniu suwerenności było usunięcie źródeł kryzysu, jaki był udziałem społeczeństwa polskiego pod koniec lat 80-tych, poszukiwanie efektywnych strategii zaradczych, otwierających drogę do dobrobytu i lepszej jakości życia (Beskid, Milic-Czeraniak, Sufin, 1995; Ratajczak, 1993).

Zderzenie postaw i zachowań jednostkowych z nowymi regułami funkcjonowania instytucji życia gospodarczego i nowymi zjawiskami przez wielu obserwatorów życia społecznego i badaczy (Skarżyńska, 1993; Wnuk-Lipiński, 1992) zostało nazwane terapią szokową, jaką zaaplikował społeczeństwu plan Balcerowicza. Po wyjściu z szoku okazało się, że wielu zwolenników reform zaczęło wycofywać swoją początkową akceptację i entuzjazm, uprzytomniwszy sobie konieczność wyrzeczeń, a nawet upokorzeń, jakich nie doświadczyło w epoce realnego socjalizmu. New-

ralgicznym przedmiotem oceny stały się materialne warunki życia, spostrzegane przez pryzmat własnej sytuacji finansowej. Biura badania opinii publicznej systematycznie sygnalizowały, iż społeczeństwo polskie ma poczucie obniżania się poziomu życia i pogarszania się warunków materialnych. Pod koniec 1993 roku większość respondentów uważała, że za swoje dochody mogą kupić mniej niż przed rokiem, przy czym poprawa zaopatrzenia nie wpłynęła zasadniczo na poprawę nastrojów. Bogatsza oferta rynkowa wyzwoliła nowe potrzeby konsumpcyjne, a pełne półki okazały się nowym powodem frustracji. Dane statystyczne mówiły, że zrezygnowano z zakupów odzieży, artykułów gospodarstwa domowego, wyposażania mieszkań, zwłaszcza ograniczono korzystanie z usług i kultury. Otoczenie jawiło się coraz większej liczbie osób jako wrogie, ujawniła się dominacja postaw rywalizacyjnych nad kooperacyjnymi i nastąpił spadek zaufania do elit władzy spostrzeganych jako przyzwalających na praktyki oszukańcze i korupcję. Stopniowo narastało bezrobocie (lawina ruszyła pod koniec 1991 roku) i od dwu lat utrzymuje się ono w granicach 12% zdolnej do pracy ludności kraju. Połowa zatrudnionych w gospodarce uspołecznionej jest niepewna swego miejsca pracy a 1/3 zatrudnionych przewiduje duże trudności w znalezieniu w wypadku jej utraty. Dwie trzecie ankietowanych w roku 1993 uważało, że rząd w nie-

\* Korespondencję na temat artykułu można kierować pod adresem: Zofia Ratajczak, Instytut Psychologii Uniwersytetu Śląskiego, ul. Grażyńskiego 53, 40-126 Katowice.

wystarczającym stopniu troszczy się o ludzi żyjących w najtrudniejszych warunkach, tyleż samo odczuwało ostre pogorszenie stanu bezpieczeństwa własnego życia. Narastał niepokój o warunki i jakość życia oraz o to, czy zmiany idą we właściwym kierunku, to znaczy, czy wyrzeczenia nie idą na marne.

Z psychologicznego punktu widzenia można uznać, że są dwa powody narastającego niepokoju ludzi: rzeczywiste pogarszanie się ich sytuacji dochodowej (rozwarstwienie, nieuchronne przy wyzwoleniu inicjatywy prywatnej i prywatyzacji środków produkcji) oraz bariera poznawcza: niezrozumienie istoty reform ekonomicznych, rodzące przekonanie o zbyt wielkich kosztach społecznych zmian. Tym można, między innymi, tłumaczyć brak entuzjazmu dla sprawy prywatyzacji, która jest sercem reformy ekonomicznej i najważniejszym, po zduszeniu inflacji, przedsięwzięciem kolejnych rządów. Przekształcenia własnościowe zostały w świadomości społecznej zepchnięte na dalszy plan. Nic dziwnego, że obecne, lewicowe rządy nie kwapią się z szybką ich realizacją. W samych zasadach prywatyzacji upatruje się możliwości nadużyć a nawet grabieży majątku narodowego. Rozwierająca się przepaść między elementarnymi potrzebami a możliwościami ich zaspokojenia rodzi przekonanie o tym, że żyje się źle i coraz gorzej. W 1993 roku na przykład uważano, że niezbędną kwotą aby żyć przez miesiąc bez wyrzeczeń i ograniczania się jest 2 700 tysięcy złotych na osobę. Obecnie kwota ta znacznie wzrosła świadcząc o narastającej inflacji, która będąc zagrożeniem dla całej gospodarki, jest jednocześnie zagrożeniem dla gospodarstwa domowego każdego obywatela.

Krótkie zasygnalizowanie problemów, jakie pojawiły się w życiu bardzo wielu ludzi miało na celu pokazanie kontekstu, w jakim należy analizować zachowania jednostkowe, w oparciu o istniejące koncepcje psychologiczne. Sumując więc rozważania na temat zmian o charakterze globalnym, powiemy, że poprzedni system nakazowo-rozdzielczy powodował liczne uciążliwości życia codziennego, znane ogólnie jako skutki gospodarki niedoborów i był pozbawiony perspektyw jakiegokolwiek poprawy (czy radykalnej, czy stopniowej). Obecny system usunąwszy dawną barierę wzrostu konsumpcji, deprywującą zaspokajanie potrzeb (niedobory na rynku), ustawił nową: ograniczył w sposób drastyczny środki ich nabywania,

pogarszając sytuację dochodową bardzo licznych grup ludności. To właśnie jest główną przyczyną narastającego u większości poczucia zagrożenia ekonomicznego. Pogłębia je świadomość braku jasnej wizji dalszych zmian docelowych i brak stabilizacji politycznej (zarówno wewnętrznej jak i zewnętrznej).

Zmiany, jakie zachodzą, w różny sposób wpływają na życie jednostek. Jednych upośledzają bardziej, innych – mniej. Jeszcze innych pobudzają do samodzielności, odwagi i produktywnych działań, włączając ich w procesy zmian jako aktywnych uczestników i promotorów. W tym artykule będzie mowa o strategiach zaradczych podejmowanych przez ludzi w sytuacjach spostrzeganych jako zagrażające pod względem ekonomicznym.

Zmiany zachodzące w otoczeniu ekonomicznym człowieka można rozpatrywać dwojako: jako zapowiedź potencjalnych strat oraz potencjalnych sukcesów, pod warunkiem uruchomienia przez jednostkę wszystkich sił i zasobów. Granica między tym co zagraża i co może być przez podmiot zinterpretowane jako zadanie trudne, ale wykonalne (wyzwanie) jest nieostra i może się przesunąć w świadomości jednostki w trakcie samego działania. To co początkowo wydawało się człowiekowi niemożliwe do osiągnięcia, co, jego zdaniem, przekraczało siły, może być przezeń zinterpretowane jako możliwe, w miarę upływu czasu. Dlatego też, chociaż typową reakcją na zagrożenie jest proces radzenia sobie (*coping*), a na wyzwanie – przedsiębiorczość – to oba te rodzaje zachowań mogą pojawiać się w sytuacjach zagrożeń ekonomicznych.

#### **TEORIA SYTUACJI T. TOMASZEWSKIEGO JAKO PODSTAWA ANALIZY ZACHOWANIA SIĘ CZŁOWIEKA W SYTUACJI ZAGROŻENIA EKONOMICZNEGO**

Teoria sytuacji Tadeusza Tomaszewskiego stanowi dogodną podstawę do analizy zachowania się człowieka w warunkach zagrożenia ekonomicznego z wielu względów. Po pierwsze – dostarcza aparatury pojęciowej. Pojęcie sytuacji jest zdefiniowane jako zbiór elementów, wśród których człowiek jest elementem wyróżnionym, podmiotem własnej sytuacji, a jednocześnie przedmiotem oddziaływania pozostałych elementów (Toma-

szewski, 1984). Podmiotowość polega na nadaniu znaczenia funkcjonalnego zdarzeniom i zjawiskom, które pojawiają się w związku z zaistnieniem określonej sytuacji oraz na tym, że człowiek jest aktywny w regulowaniu swoich stosunków z otoczeniem w danym miejscu i czasie.

Po drugie – teoria sytuacji precyzyjnie określa warunki, w których sytuacje człowieka ulegają zmianom, a więc pozwala ujmować zachowania w całej ich dynamice i złożoności uwarunkowań: zależą one od zmian w człowieku i zmian w otoczeniu. Ponieważ mogą one prowadzić do zakłócenia równowagi między poszczególnymi elementami tak, że aktywność zostaje zaburzona, a cel działania udaremniony – sytuacje normalne przeobrażają się w sytuacje trudne, stawiając przed człowiekiem zadania wymagające większego wysiłku i większej mobilizacji energii.

Po trzecie – teoria sytuacji ma wysoki stopień ogólności, a więc jest w stanie objąć swym zasięgiem wyniki badań nad konkretnymi sytuacjami trudnymi, powstającymi w różnych dziedzinach życia i aktywności człowieka.

Jej ogólność polega na przyjęciu najbardziej fundamentalnych założeń dotyczących natury człowieka, a mianowicie: faktu, że człowiek jest istotą biologiczną, społeczną, świadomą i aktywną. Wszystkie te założenia są ważne w analizie zachowań ekonomicznych, gdzie człowiek występuje w różnych rolach: konsumenta (w najszerszym tego słowa znaczeniu, nie tylko „zjadacza chleba”), producenta, inwestora i przedsiębiorcy. Chęć utrzymania osiągniętego już poziomu życia jest nie tylko odbiciem „przyziemnych” aspiracji konsumpcyjnych człowieka, lecz bardziej złożonych jego dążeń do osiągniętego statusu i pozycji społecznej, realizowania określonego stylu życia, w którym istotne jest także uczestnictwo w kulturze.

Teoria sytuacji, będąc ogólną, jest jednocześnie otwarta na wiedzę gromadzoną w ramach innych paradygmatów badawczych (np. teorii decyzji ryzykownych, psychologicznej teorii stresu) oraz na nowe propozycje. Jedną z nich jest prezentowana tu koncepcja kosztów psychologicznych, jakie pociąga za sobą każda aktywność człowieka. Odczucia negatywne towarzyszą człowiekowi w różnym stopniu w trakcie wykonywania zadań w sytuacjach normalnych, ale szczególnie dotkliwe są dyskomforty pojawiające się w okresie zmagania z przeciwnościami i przeszkodami, w rozwią-

zywaniu konfliktów i usuwaniu źródeł deprywacji. Szczególne ich nasilenie można przewidywać w sytuacjach radzenia sobie z pojawiającymi się zdarzeniami zagrażającymi lub czynnikami szkodliwymi. Można przypuszczać, że koszty psychologiczne zwrotnie modyfikują zachowania zaradcze i wzmagają stres.

Wreszcie zaletą ostatnią teorii sytuacji, ale nie mniej ważną, jest jej wartość opisowa i eksplanacyjna. Dzieje się tak dlatego, że przyjmuje się w niej założenie o funkcjonalności elementów wzajemnie wobec siebie i o ich dopasowaniu (adekwatności), założenie o środkach i celach, o wartościach, które ukierunkowują i możliwościach, które organizują działania, co jest szczególnie ważne w analizie działań zaradczych, gdy pojawia się sytuacja trudna, także trudna pod względem ekonomicznym (Tomaszewski, 1993). Pozwala to opisywać precyzyjnie i spójnie (nie na zasadzie wyliczania) zachowanie się człowieka w sytuacjach naruszenia równowagi funkcjonalnej oraz to co się w nim dzieje: wyjaśniać (podawać przyczyny) oraz przewidywać skutki. W przypadku sytuacji zagrożenia ekonomicznego pozwala to na stawianie hipotez i konstruowanie konkretnych modeli analizy zachowania się. Niżej przedstawiony zostanie model takiego zachowania się.

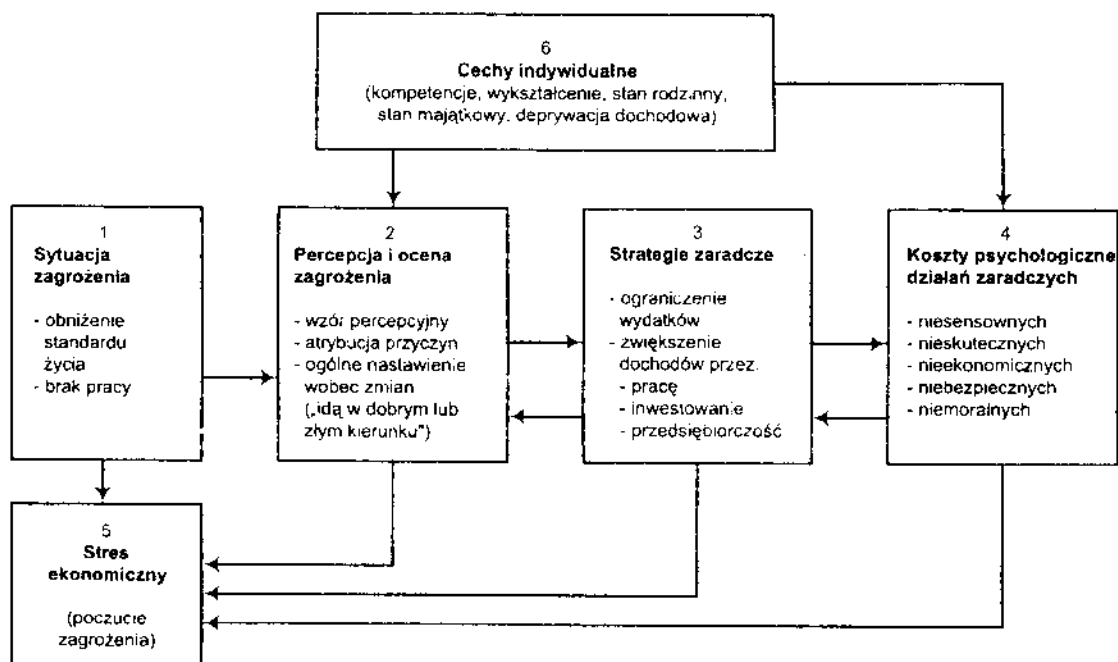
### MODEL ANALIZY ZACHOWANIA SIĘ CZŁOWIEKA W SYTUACJI ZAGROŻENIA EKONOMICZNEGO

Model ten składa się z 6 elementów. Omówię je kolejno.

**Sytuacja zagrożenia ekonomicznego** – to taka sytuacja trudna, która powstaje w wyniku rzeczywistego obniżania się standardu życia jednostki lub utraty przez nią źródła dochodów, tj. pracy. Sytuacja taka może być potencjalna lub aktualna. Na użytek badań dokonano klasyfikacji sytuacji zagrożenia w oparciu o dwa kryteria: rodzaj zagrożenia (obniżenie standardu życia, utrata pracy), oraz perspektywy czasowej (aktualnie, potencjalnie). W ten sposób powstały 4 rodzaje sytuacji zagrożenia ekonomicznego. Do pierwszej można zaliczyć osoby, które mają pracę, ale mogą ją stracić w przyszłości, lecz mają względnie duże zasoby materialne. Do drugiej kategorii – osoby, które już utraciły pracę ale mają „z czego żyć” (oszczędności). Do trzeciej kategorii

– osoby, które mogą stracić pracę i nie mają zasobów ani oszczędności. Do czwartej zaś osoby, które żyją na granicy nędzy, gdyż nie mają ani pracy ani żadnych zasobów.

zakłóceniu ulegają relacje między poszczególnymi elementami i cały układ ulega zakłóceniu. Istotą zagrożenia ekonomicznego jest zakłócenie równowagi między wydatkami niezbędnymi na



Rys. 1. Ogólny model analizy zachowania się człowieka w sytuacji zagrożenia ekonomicznego

## CHARAKTERYSTYKA SYTUACJI ZAGROŻENIA EKONOMICZNEGO

Zagrożeniem ekonomicznym człowieka nazywamy prawdopodobieństwo pogorszenia się jego sytuacji ekonomicznej. Sytuację ekonomiczną człowieka (normalną) można opisać zgodnie z teorią sytuacji T. Tomaszewskiego jako system elementów, na który składają się: człowiek jako podmiot swojej sytuacji i jej element wyróżniony; zadania, które w tym przypadku polegają na utrzymaniu lub poprawie swego poziomu życia; czynnościami, które ten cel pozwalają osiągnąć oraz warunkami, w których te czynności przebiegają i cele są osiągane (Tomaszewski, 1984). Sytuacje trudne ekonomicznie pojawiają się wówczas, gdy

utrzymanie a będącymi w dyspozycji człowieka zasobami. Zakłócenie to wynika z wyczerpania się dotychczasowych zasobów (zmniejszenia się stanu posiadania) przy niewystarczających źródłach ich dopływu. Skrajnym przypadkiem jest całkowity brak zasobów i całkowite ustanie dopływu środków. Ponieważ głównym sposobem uzyskiwania zasobów jest w większości przypadków (w naszej cywilizacji postindustrialnej) praca zarobkowa, przeto utrata pracy stanowi podstawowy rodzaj zagrożenia ekonomicznego z którym bezpośrednio wiąże się zagrożenie konsumpcji (poziomu życia). Zagrożenie ekonomiczne może więc być rozpatrywane w dwojakim aspekcie: aspekcie konsumpcji i aspekcie pracy (Tomaszewski, 1995). W tym też dwojakim aspek-

cie musi być rozpatrywana każda konkretna sytuacja zagrożenia ekonomicznego, a także zachowanie się człowieka będącego w takiej sytuacji. Powiązanie między sferą konsumpcji i sferą pracy wyraża się dobitnie w znanym haśle „Chleba i pracy”, które na nowo odżyło i widnieje na sztandarach partii o charakterze lewicowym (np. PPS oraz Unia Pracy).

## PERCEPCJA I OCENA ZAGROŻEŃ EKONOMICZNYCH

To, jak człowiek spostrzega i ocenia zagrożenia (w tym przypadku chodzi o zagrożenia ekonomiczne) zależy od pewnych charakterystycznych właściwości aparatu poznawczego człowieka, a mianowicie: od tego, jaki jest wzorzec percepcyjny dominujący w trakcie spostrzegania sygnałów zagrożenia, jakiego rodzaju są atrybucje przyczyn zagrożenia oraz jakie jest ogólne nastawienie wobec zmian, to znaczy, od pozytywnej lub negatywnej odpowiedzi na pytanie „czy ogólnie rzecz biorąc, zmiany ekonomiczne idą w dobrym, czy też w złym kierunku”.

Wzorzec percepcyjny to względnie stałe nastawienie poznawcze, determinujące wstępną selekcję sygnałów zagrożenia. Wyraża się ono w gotowości jednostki do odbioru sygnałów lub też do ich omijania. Osoby charakteryzujące się „czułym” wzorcem percepcyjnym mają tendencję do pozostawienia w stanie czujności (*vigilant*), osoby posiadające mniej czuły wzorzec (*avoidant*) reagują na bodźce o znacznie większej sile. Te pierwsze mają tendencję do popełniania błędów typu „fałszywych alarmów”, te drugie – do błędów typu „niesłusznych opuszczeń”. Osoby czujne będą wcześniej i silniej reagowały na sygnały zagrożenia ekonomicznego (utrata pracy lub obniżenie standardu życia) niż osoby unikające. Pierwsze silniej zaprotestują przeciw planowanej prywatyzacji zakładu, jeśli uznają ją za sygnał zwolnień i redukcji miejsc pracy, drugie – mogą w prywatyzacji dostrzec pewną szansę.

Zapowiedź zmian może zawierać sygnały ostrzegawcze odczytywane i interpretowane przez ludzi jako zagrożenia, np. reforma systemu ochrony zdrowia może być potraktowana jako zapowiedź likwidacji bezpłatnych usług zdrowotnych, reforma oświaty – jako zapowiedź wycofania przywilejów dla nauczycieli w ramach „karty na-

uczyciela”, reforma systemu ubezpieczeń – jako zapowiedź wycofania świadczeń emerytalnych przez opiekuńcze państwo itp.

Atrybucje przyczyn zagrożenia ekonomicznego – to kolejna faza obróbki poznawczej, wyznaczająca kierunek i styl dalszej aktywności człowieka w obronie zagrożonych interesów. Wyróżnić tu można atrybucje trojakie:

a) można przypisywać winę „innym”, głównie obarczać rząd i lokalne władze samorządowe, zarządy i dyrekcje zakładów pracy czy nowych właścicieli przedsiębiorstw. Owi „inni” to także krewni, znajomi a nawet przyjaciele.

b) można obwinać siebie, tzn. dostrzegać w sobie przyczyny niepowodzeń prowadzących do utraty pracy, własną bezradność, bezsilność, czy niechęć do aktywnych działań.

c) można także w zagrożeniu widzieć działanie „niewidzialnej ręki rynku”, zły los, niefortunny zbieg okoliczności itp.

W literaturze socjologicznej i w rozważaniach publicystów można spotkać określenie mentalności współczesnych Polaków: mentalność rozszczeniowa (por. Koralewicz, Ziółkowski, 1990). Jest w tym zawarte przekonanie o dominującej atrybucji przyczyn zagrożeń ulokowanych poza jednostką, a jeśli tak, to nic dziwnego, że ma ona skłonność do interpretowania zachodzących zmian jako „idących w złym kierunku”. Z sondażu J. Czapińskiego (1993) to właśnie wynika.

To, jaką ostatecznie przypiszemy ocenę zachodzącym zmianom, zależy od rozszyfrowania sygnałów zagrożenia, to znaczy od odczytania ich treści, określenia doniosłości dla naszego życia i bytowania oraz dyrektywy działania praktycznego jaka z nich wynika. Działania takie w każdej sytuacji trudnej, a więc i w sytuacji zagrożeń ekonomicznych noszą nazwę strategii zaradczych.

## RADZENIE SOBIE W SYTUACJACH ZAGROŻENIA EKONOMICZNEGO

Działania podejmowane przez człowieka by nie dopuścić do pogorszenia swojej sytuacji ekonomicznej są ukierunkowane dwojako: na ograniczanie wydatków (co wiąże się z reguły z ograniczaniem lub dekompozycją konsumpcji) oraz na zwiększaniu dochodów). Jak zachowują się Polacy w sytuacji gwałtownego i systematycznego obniżania się dochodów (wstrzymanie indeksacji

plac dla pracowników sfery budżetowej, wzrost stopy podatkowej, wzrastająca, niekontrolowana inflacja)? Oczywiście, jak tylko mogą – protestują, organizują strajki (nierazko głodowe), demonstracje i oddają głos w wyborach na głosicieli programów populistycznych, obiecujących pomoc socjalną państwa, zapewnienie „równych” szans. Ale to są zachowania, które można nazwać politycznymi. Jakie są konkretne zachowania zaradcze, które można nazwać ekonomicznymi?

Jakie są konkretne zachowania zaradcze ograniczające konsumpcję oraz jakie chroniące przed utratą pracy? Młodzi ludzie (wiek 19-31 lat) uczestniczący w badaniach Z. Ratajczak i M. Goszczyńskiej (studenci, nauczyciele i bezrobotni) przejawiali następujące działania zaradcze w sferze konsumpcji: oszczędzali poszukując tańszych dóbr i usług (porównywanie cen) oraz ograniczali wydatki na świadczenia komunalne, transport, na rekreację i wypoczynek w czasie urlopów i wakacji oraz rezygnowali z kontaktów towarzyskich. Jeśli chodzi o zachowania w sferze pracy – to głównie jej poszukiwali (po ukończeniu szkoły lub po otrzymaniu zwolnienia). Pracowali dodatkowo (więcej) i podejmowali pracę dorywczą. Podnoszenie kwalifikacji dotyczyło głównie wiedzy zawodowej, obsługi komputerów oraz nauki języków obcych (Goszczyńska, Ratajczak, 1993).

Ogólnie rzecz biorąc, strategia zwiększania dochodów jest bardziej zróżnicowana. Można intensywniej pracować (zabezpieczając się przed „wymówieniem” (ponieważ dobrych pracowników na ogół się nie zwalnia); aktywnie poszukiwać pracy, gdy doszło do zwolnienia; podejmować się różnych zajęć dorywczych, zleceń, pracy „na czarno” – za granicą, czy „na szaro” – u prywatnych pracodawców krajowych. Można także domagać się świadczeń ze strony państwa, które jest zobowiązane do pomocy bezrobotnym i upośledzonym dochodowo grupom ludności. Do zachowań bardziej „ekspansywnych”, integralnie związanych z przebudową mechanizmów gospodarczych państwa należą zachowania „inwestycyjne”, czyli takie, które prowadzą do pomnożenia zasobów. Mogą one być aprobowane społecznie lub nieaprobowane (nielegalne). Gra na giełdzie, poszukiwanie korzystnych lokat w bankach, funduszach powierniczych, uczestnictwo w transakcjach na rynku kapitałowym, to przykłady takich działań. Oczywiście, można to uczynić wówczas, gdy ma się określone zasoby finansowe, aby „wy-

startować” w tego rodzaju działalności. Dlatego droga do pierwotnej akumulacji kapitału jest tak często bolesna i ciernista, a w biednych krajach (jak Polska) nierazko nielegalna (Rychard, Fedorowicz, 1993; Czapiński, 1994).

Najbardziej jednak konstruktywna, adekwatna i korzystna dla rozwoju gospodarki rynkowej jest strategia, polegająca na zachowaniach przedsiębiorczych, czyli strategia produktywna, przyczyniająca się do rozwoju gospodarki rynkowej. Dzięki tej działalności zwiększa się konkurencyjność, obniżają się ceny i wzbogaca oferta handlowa. Jest to jednak działalność obciążona szczególnym ryzykiem, ponieważ w okresie przemiany systemowej z jednej strony system prawny ulega rozchwianiu, z drugiej zaś ujawnia się jego anachroniczność i dysfunkcjonalność.

Ryzyko to polega na działaniach sprzecznych z prawem (świadomie bądź nie), ocieraniu się o granice prawa, konieczność jego omijania a także tolerowania sprzecznych z prawem zachowań konkurentów, kontrahentów, współników i klientów. W rozchwianym systemie prawa łatwo o znalezienie się w sytuacji pokusy: oszustwa podatkowe przedsiębiorców, zatrudnianie pracowników na „szaro” i zaciąganie kredytów w oparciu o fałszywe dane – to nagninne praktyki okresu transformacji, charakteryzujące polskich biznesmenów. Skłonność do nadużyć i manipulacji „dobrem wspólnym”, gotowość przywłaszczania sobie własności należącej do państwowego zakładu pracy przeobraziła się w równie patologiczną skłonność do oszukiwania państwa jako „odpowiedzialnego” za błędy i wypaczenia na drodze transformacji. Działania przedsiębiorcze mające na celu nie tylko obronę przed obniżeniem się poziomu życia, lecz aktywną walkę o podwyższenie standardu – są nie tylko najbardziej angażujące zasoby podmiotu, lecz również najbardziej ryzykowne, ponieważ potencjalne straty są tu relatywnie większe niż w zachowaniach „ograniczających”, czy nastawionych na zwiększanie dochodów poprzez pracę. Gdy straci się pracę, bardzo często można ją ponownie znaleźć (w tym celu działają biura pracy), stracić majątek całego życia – może oznaczać ostateczną klęskę. Większe jest też upokorzenie towarzyszące bankrutom.

Rozpatrując zachowania zaradcze w sytuacjach zagrożenia ekonomicznego należy zwrócić uwagę na ich dynamikę. Każdy z wymienionych dwóch rodzajów zagrożenia ekonomicznego (ob-

nizienie standardu życia i/lub utrata pracy) może przybierać postać zdarzeń lub procesów.

Utrata pracy jest zdarzeniem, a obniżenie się poziomu życia – procesem, ale jedno i drugie zagrożenie może być uprzednio sygnalizowane, czyli może być potencjalne lub aktualne. Można więc powiedzieć, że jeśli określone zagrożenie „rozwią” się w czasie, to i zachowania zaradcze przybierają odpowiednią „dynamikę” dostosowując się do zachodzących zmian. Zdarzenia zagrażające mogą powodować uruchomienie procesów, np. utrata pracy jest zdarzeniem, ale jej poszukiwanie procesem. Bankructwo to „chwila” w porównaniu z długotrwałym procesem likwidacji przedsiębiorstwa. Powołanie firmy – to akt, ale jej prowadzenie i rozwijanie – to proces.

W każdym przypadku podejmowanie decyzji o zachowaniu się wobec zdarzeń zagrażających, także w interesującym nas zachowaniu się wobec zagrożeń ekonomicznych, można dostrzec swoistą ich logikę. Zagrożenia potencjalne, sygnalizowane przez inne zdarzenia umożliwiają przewidywanie i zapobieganie ich dalszym konsekwencjom. Dlatego dobra orientacja w otoczeniu ekonomicznym jest ważną podstawą podejmowania decyzji o „radzeniu sobie” w sytuacji zmian. Chaos nie sprzyja przewidywaniu i prewencji. Szokowa terapia planu Balcerowicza wykluczyła tego rodzaju strategię zaradcze. Z tego zaskoczenia wychodzimy bardzo powoli, a jego krytyka nie pozbawiona jest pewnej słuszności.

W wyniku pierwszych „drastycznych” posunięć antyinflacyjnych budżety gospodarstw domowych uległy uszczupleniu. Schudły portfele emerytów i rencistów, zamrożono indeksację płac „budżetówki”. A więc sedno reformy gospodarczej raczej unieszczęśliwiło, niż uszczęśliwiło tych, dla których i poprzez których w demokratycznej procedurze została wprowadzona. Aktywne formy walki (atak) to z jednej strony wzrost roszczeń, adresowanych do państwa i wymuszone wyrzeczenia konsumpcyjne, a drugiej strony – aktywizacja przedsiębiorcza uruchomiona „małą prywatyzacją” i energia (praca na szaro, wieloetatowa, nielegalny handel, spekulacja, inwestowanie).

Zachowania typowo ekonomiczne w odniesieniu do sfery pracy w warunkach kryzysu ekonomicznego i destabilizacji politycznej mają tendencję do przekształcania się w zachowania polityczne, czyli powiązane z formowaniem się grup interesów i ich artykulacją za pośrednic-

twem partii i ugrupowań politycznych. Przybierają one często (zanim zostaną „ucywilizowane” kulturą polityczną) widowiskowe formy protestu, strajków głodowych, okupowania instytucji państwowych, itp. Robotnicy zagrożeni utratą pracy podejmują walkę, nie oglądając się na dezaprobatę zmęczonego społeczeństwa i zniecierpliwionej opinii publicznej, bez obawy zarzutu, że działają nielegalnie. Zachowania odnoszące się do sfery konsumpcji modyfikują się bardziej „katedralnie”, poprzez przebudowę budżetów domowych, zmianę stylu życia, przyzwyczajęń i „zachcianek”. Ponieważ z dawniejszej sytuacji charakterystycznej dla gospodarki niedoborów zniknął imperatyw „kupuj na zapas, bo nie będzie”, na dyrektywę „nie kupuj, jeśli nie musisz, bo jutro będzie coś lepszego i po niższej cenie”, to zachowania w sferze konsumpcji w coraz pełniejszym stopniu regulowane są przez mechanizmy rynkowe (prawo popytu i podaży) i nie ulegają polityzacji (co było charakterystyczne w gospodarce centralnie sterowanej). Jeśli ludzie zmuszeni są do rezygnacji z zakupów i innych form konsumpcji, to czynią to wedle zasady: „najprzód rezygnuję z rzeczy przyjemnych (luksusowych), następnie z rzeczy potrzebnych, a wreszcie z rzeczy koniecznych”. Wyniki badań potwierdzają tę obserwację (Ratajczak, 1995, maszynopis).

Aktywne, atakujące strategię zaradcze w sytuacji zagrożenia ekonomicznego, które już wystąpiło (zwolnienie z pracy, brak podwyżki płac, oznaczający realny spadek dochodów, plałta, przegrana na giełdzie, itp.) mogą stymulować instytucje państwowe do zmiany polityki społecznej, w kierunku ochrony prawnej przed masowymi zwolnieniami, wprowadzenia korzystnych systemów rekompensat za utratę pracy z powodów obiektywnych (np. restrukturyzacji itp.). Ludzie często nie walczą o należne im świadczenia, bo nie wiedzą jak, a często walczą o to, co im się w wolnorynkowej gospodarce zupełnie nie należy (np. prawo do pracy).

Gdy zagrożenia nie sposób przewidzieć, gdy aktywne formy walki z zagrożeniem okazały się nieskuteczne, albo wyczerpały nasze siły – wówczas logicznym zachowaniem zaradczym będzie ochrona dotychczasowych pozycji (stanu majątkowego, pracy, mieszkania zakładowego, opłat za świadczenia komunalne, przywilejów branżowych, funduszy socjalnych, dodatków za pracę w warunkach szkodliwych itp.). Ochrona praw – to jedna

z najbardziej powszechnych strategii zaradczych w sytuacji zmian, ale często jest ona utożsamiana z konserwatyzmem i anachronicznym stylem funkcjonowania ludzi. W odniesieniu do gospodarki – wiąże się to z roszczeniowością, z oczekiwaniem pomocy i wsparcia zgodnie z wizją państwa opiekuńczego. Obietnice łatwej poprawy trafiają tu na podatny grunt i są wykorzystywane w kampaniach wyborczych partii lewicowych.

Tak więc, zachowania obronne podejmowane są wówczas gdy atak nie ma sensu, gdy walka jest zbyt kosztowna, albo zbyt niebezpieczna (narażenie się na straty psychologiczne (upokorzenia) lub niemoralne (wstyd, poczucie niezawinionej porażki itp.). Cóż jednak się dzieje, gdy i ta strategia okazuje się mało skuteczna? Zagrożenie bowiem może się rozszerzać, odznaczać się uporczywością i stawać się coraz bardziej dotkliwe dla podmiotu. Tak jest właśnie z zagrożeniem utratą pracy i z systematycznym wzrostem cen towarów i usług pierwszej potrzeby. Bezrobocie w okresie transformacji w wielu regionach kraju przybrało charakter strukturalny i uznane zostało za klęskę, plagę a nawet katastrofę. Gdy jedyny zakład pracy zostaje nieodwołalnie zlikwidowany, topnieją oszczędności, kończy się prawo do zasiłku, rynek konsumentów „reaguje” na każdy przejaw ingerencji rządu w swoje prawa wzrostem cen i kurczeniem się oferty dla konsumentów; gdy rynek kapitałowy „reaguje” na ograniczenia ze strony państwa grożąc bankructwem lub stratami dla uczestników gry inwestycyjnej – to wówczas nie pozostaje nic innego jak wycofanie się z aktywności gospodarczej i bierne czekanie. Nieudane próby poradzenia sobie z sytuacją zagrożenia ekonomicznego w subiektywnym odczuciu prowadzą do poczucia bezradności a w obiektywnym sensie – do bezsiły. Gdy cykl nieudanych prób powtarza się – mamy do czynienia z syndromem wyuczony bezradności.

Wycofywanie się, unikanie konfrontacji z problemami, niechęć do nadawania własnej sytuacji nowych znaczeń (przewartościowania), jest logicznym, choć najmniej pożądanym sposobem poradzenia sobie, tak z indywidualnego jak i społecznego punktu widzenia, chociaż czasem bywa sposobem koniecznym. Dlatego przedłużający się okres rozchwiania, niepewności i nieokreśloności w funkcjonowaniu gospodarki, a zwłaszcza tendencje centralistyczne, mogą jeszcze pogłębić kryzys i rozwarstwić społeczeństwo w sposób

trwały. Jest to spychanie dużych grup ludzi na margines nie tylko w zakresie dostępu do dóbr i świadczeń, ale i do najmniej twórczych, aktywnych i potencjalnie prestiżowych sposobów radzenia sobie z sytuacją zagrożenia ekonomicznego. Zagrożenie ekonomiczne staje się tu źródłem zagrożenia egzystencjalnego.

### PSYCHOLOGICZNE KOSZTY RADZENIA SOBIE I ICH ZNACZENIE REGULACYJNE

Każdej aktywności człowieka towarzyszą określone odczucia: przyjemne i nieprzyjemne. Oba rodzaje odczuć mają nie tylko bezpośrednie znaczenie dla dalszej jego aktywności. Tu będą omówione odczucia negatywne, czyli przykrości. W poprzednich publikacjach były one nazywane dyskomfortami psychicznymi (por. Ratajczak, 1989; 1991). Odczucia negatywne, owe przykrości mogą pojawiać się w trakcie działania (wówczas modyfikują jego aktualny przebieg) oraz mogą pojawiać się po zakończeniu działania, jako swoista refleksja „otoczona” warstwą emocji o znaku negatywnym. Przykrość ta jest wynikiem oceny własnego działania zaradczego. Ocena ta dotyczy 5 aspektów tego działania: jego sensowności, skuteczności, ekonomiczności, bezpieczeństwa działającego podmiotu oraz etyczności.

Działania zaradcze mogą więc być, po pierwsze niesensowne. Na przykład poszukiwanie pracy w mieście gdzie nie ma zakładów pracy, uczenie się fachu, na który nie ma popytu (ginące zawody), zaciąganie kredytu gdy brak pokrycia majątkowego, lokowanie pieniędzy w banku, który jest zagrożony bankructwem itp.

Po drugie – działania podejmowane w sytuacji zagrożenia (ekonomicznego) mogą być mało skuteczne lub nieskuteczne – np. walka o utrzymanie zakładu przez państwo mimo braku zamówień – przykład Ursusa, lokowanie oszczędności na niskie oprocentowania, wiązanie się z zawodnymi współnikami, zły wybór potencjalnej „klienteli”, nierealna oferta sprzedaży, podwyższanie kwalifikacji w zakresie nazbyt specjalistycznym lub nadmiernie ogólnym itp. wielokrotne bezowocne próby uzyskania pracy w danym zakładzie.

Po trzecie – zaradność człowieka nawet będąc skuteczną (i pełną sensu) może być w rozbracie z ekonomicznością, to znaczy osiągnięte cele mogą zbyt drogo kosztować. Chodzi tu o koszty związa-



ne z wysiłkiem wkładanym w działania zaradcze, energię fizyczną i psychiczną, to co nazywamy zasobami człowieka. Jeśli człowiek do swych zasobów zaliczy także zdrowie, urodę, kompetencje interpersonalne, umiejętność bycia lubianym itp. a także swój stan majątkowy i rodzinny, to może się okazać, że za osiągnięcie sukcesu w walce o swoje (być ekonomiczny lub pracę) zapłacił zbyt wiele: namęczył się, stracił siły, czas, ograniczył kontakty rodzinne, wreszcie – stracił pieniądze i to jest źródłem jego przykrości. Jest to najważniejszy, w kontekście tych rozważań, rodzaj „defektów” procesu zaradczego, który w najbardziej bezpośredni sposób wiąże się z tym, co nazywamy kosztami psychicznymi aktywności zaradczej. Gospodarka rynkowa i powodowane przez nią zagrożenie ekonomiczne najbardziej srogo „obchodzą się” z osobami, które wybierają strategię nieekonomiczną, gdyż „niegospodarność” jest ulokowana w najbardziej bezpośrednim i intymnym „majątku”, to znaczy we własnej psychice i własnym organizmie człowieka.

Po czwarte – działania zaradcze mogą być „kulawe” ze względu na bezpieczeństwo dla ich wykonawcy. Innymi słowy, mogą być dla niego bezpośrednio mniej lub bardziej ryzykowne. Przykładowo: działania na krawędzi bankructwa, na granicy lub poza prawem, nadmiernie uciążliwe, przebiegające w warunkach szkodliwych dla zdrowia i zagrażające życiu, integralności Ja lub pozycji społecznej w swoim środowisku.

Po piąte – zachowanie ukierunkowane na usunięcie zagrożenia ekonomicznego może być nieetyczne, to znaczy odbywać się z naruszeniem norm społecznych i moralnych (akceptowanych lub/i stosowanych) w danej grupie społecznej. Przykładowo: może to być wyłudzenie pieniędzy (kredytów), stosowanie oszukańczych praktyk w systemie bankowym („oscylatora”), fałszowanie list przewozowych, wymuszanie okupów, nieuczciwa konkurencja, pobieranie nienależnych świadczeń przez bezrobotnych (którzy pracują nielegalnie), zatrudnianie pracowników bez zapewnienia im ochrony bhp i niepłacenia składki ZUS, wykupywanie akcji przez podstawione osoby itp.

Jeśli dokonująca oceny osoba uzna, że jej zachowanie zaradcze miało uchybienia pod jakimkolwiek z wyżej wymienionych względów (może mieć pod wszystkimi względami), to powstała w wyniku tej oceny przykrość będzie się domagała

jakiegoś usprawiedliwienia. Przykrości mogą odegrać dwojaką rolę w dalszym zachowaniu się podmiotu: mogą służyć mu jako „budulec” do dalszego doskonalenia się, wedle zasady „uczmy się na błędach”, dowartościowując jednostkę i wzbogacając jej ogólny potencjał zaradczy. Będą to swoiste zyski lub korzyści (niezależne od tego, czy ostatecznie udało się „poradzić sobie” z zagrożeniem). Ale mogą też być „zakwalifikowane” przez jednostkę jako przykrości niepotrzebne, zbędne, szkodliwe, niekonieczne – wówczas nazwiemy je „kosztami psychicznymi” we właściwym rozumieniu tego słowa, albo: „kosztami drugiego stopnia” w odróżnieniu od tych, które były „włożone” w sam proces zaradczy jako „wydatki” lub „nakłady”.

Przykrości nazwane „kosztami psychicznymi” stanowią więc analogie do pojęcia kosztów ekonomicznych, ale ich treścią jest delikatna materia odczuć, owych stanów dyskomfortu psychicznego, powszechnie towarzyszącego ludziom w trakcie wszelkiego rodzaju działań lub po nich, w szczególności działań podejmowanych w sytuacjach trudnych.

Jeśli jednostka uzna, że przyczyny dyskomfortu (przykrości) tkwią w niej samej – z pewnością dozna poczucia krzywdy, jeżeli orzeknie, że owych „błędów” w działaniu zaradczym można było uniknąć – albo że straty były niewspółmierne (niezgodne ze standardem dotychczasowym) to dozna rozczarowania. Jeśli wreszcie spostrzeże, że wyczerpane zasoby będzie trudno odbudować, a przykrość jest nieuchronnym zjawiskiem w przyszłości – dozna zgeneralizowanego poczucia lęku.

Koszty psychiczne nie są więc jakimś ubocznym korelatem lub przypadkowym skutkiem działania zaradczego, lecz integralnym jego składnikiem. Przykrości mając negatywny znak i nadane przez podmiot znaczenie stają się regulatorami przyszłego zachowania zaradczego, modyfikując je w kierunku „obniżenia” nakładów, dostrzeżenia potencjalnych strat, ukierunkowania się na „korzyści”. I choć istnieje obiektywna trudność zarówno w opisie jak i w samoopisie tych przykrości – ich regulacyjne znaczenie wydaje się być oczywiste. Oczywiste jest także przypuszczenie, że jeśli wielkość i siła owych kosztów przekroczy możliwości tolerancji, albo natrafi na barierę niekompetencji podmiotu – nie pozwalającą mu włączyć ich w obraz „ja” bez jego destrukcji – w przypadku małej odporności człowieka może

dojść do załamania. Poczucie „kosztów psychologicznych”, czyli doznawanie subiektywnych strat w zasobach, owo nadmierne przejmowanie się własnymi dysfunkcjonalnymi zachowaniami zaradczymi może nasilać napięcie psychiczne zwane stresem. W tym przypadku będzie to stres ekonomiczny.

## POJĘCIE STRESU EKONOMICZNEGO

Stres ekonomiczny to taki rodzaj napięcia, które powstaje jako reakcja bezpośrednia na sygnał zagrożenia ekonomicznego. Ale stres ekonomiczny może być uwarunkowany również samym przebiegiem radzenia sobie. Wzmaga się on pod wpływem i w miarę narastania kłopotów i niepowodzeń w procesie radzenia sobie. Jest to szczególnie widoczne, gdy brak adekwatności funkcjonalnej między konkretnym zagrożeniem ekonomicznym a podjętym działaniem. Stres narasta „logicznie” w miarę narastania zagrożenia i przechodzenia do strategii defensywnych, nasilając się w fazie „ucieczki” (panika). Stres ekonomiczny może się również nasilać, gdy jednostka dokonuje „bilansu” zysków i strat dotyczących zasobów „wydatkowanych” na osiągnięcie sukcesu w procesie zaradczym. Jeśli koszty psychologiczne są zbyt wysokie – stres może się nasilić lub utrwalić. Wówczas zwiększy się bezradność i bez pomocy z zewnątrz człowiek nie potrafi wyjść z sytuacji zagrażającej.

## CECHY INDYWIDUALNE A PERCEPCJA ZAGROŻENIA, STRATEGIE ZARADCZE I KOSZTY PSYCHOLOGICZNE

Związek między indywidualnymi cechami człowieka a jego zachowaniem się jest tak oczywisty, że przypomina nie raz trywialnością. Związek ten nie zawsze jest bezpośredni, a jego konsekwencje w sferze życia psychicznego cechują się ogromną różnorodnością i są trudne do badania, a w konsekwencji do przewidzenia. Aby prześledzić wpływ cech indywidualnych człowieka na jego zachowanie się w sytuacji zagrażającej pod względem ekonomicznym trzeba przede wszystkim wyodrębnić te cechy, które hipotetycznie będą miały wpływ największy, zauważalny przynajmniej dla aktora i obserwatora tych zachowań.

Zacznijmy od zmiennych socjologiczno-demograficznych, rozumianych jednak w sposób inny niż czynią to socjologowie. Nie chodzi tu o badania i opis tych zmiennych w populacji, lecz wkomponowanych w konstelacje cech danej jednostki. Do wyróżniających się cech tego rodzaju zaliczymy poziom wykształcenia i wiek życia, kwalifikacje zawodowe i miejsce w strukturze społeczno-zawodowej, stan majątkowy, stan rodzinny oraz stopień depriwacji dochodowej. Można sformułować wiele hipotez szczegółowych o związkach między tymi zmiennymi a percepcją i oceną zagrożeń ekonomicznych. Można również przedstawić sobie potencjalne zachowania zaradcze oraz rodzaj, treść i siłę odczuć negatywnych, doznawanych przez jednostkę, kwalifikowanych jako psychologiczne koszty aktywności zaradczej, które, w skrajnym przypadku, mogą doprowadzić do całkowitej bezradności i całkowitej bezsily.

Do cech ściśle psychologicznej natury należy zaliczyć samoocenę, poczucie umiejscowienia kontroli, odporność na stres (*hardiness*), związaną, jak skądinąd wiadomo, z bardziej podstawową cechą temperamentalną, jaką jest reaktywność i zapotrzebowanie na stymulację.

Samoocena, jako cecha osobowości wpływa w pierwszym rzędzie na percepcję i ocenę zagrożenia (jakie jest i co oznacza dla osoby lub jej otoczenia) pomaga odczytać wypływającą z niej dyrektywę działania, co jest niezbędnym warunkiem uruchomienia działalności zaradczej. Im wyższa samoocena, tym prawdopodobniej, będą podejmowane działania bardziej aktywne i bardziej adekwatne do obiektywnej natury (fazy) zagrożenia, ale także, w odniesieniu do odczuć negatywnych – w większym stopniu odczuwane będą jako „koszty psychologiczne” działania. Każdy „defekt” będzie interpretowany przez jednostkę w kategoriach zagrożenia „ja” (dekompozycja własnej struktury lub własnej pozycji w otoczeniu). Samoocena wpływa bowiem na proces atrybuowania przyczyn owych pierwotnych przykrości.

Poczucie umiejscowienia kontroli (w rozumieniu J. Rottera) może być zmienną istotną przede wszystkim przy wyborze strategii zaradczych oraz atrybucji przyczyn dyskomfortów psychicznych, co zapewne będzie się przyczyniało do nadawania im znaczenia jako „koniecznych” lub „niepotrzebnych” w trakcie działań zaradczych, a więc będzie ważne w bilansie korzyści i strat, wyznaczając zakres i siłę „kosztów”. Osoby z dominacją

wewnętrznego poczucia kontroli będą częściej przypisywały sobie „defekty” działania, a przykrościom wynikającym z tej oceny nadawały znaczenie raczej winy i wstydu niż krzywdy. Będą więc prawdopodobnie doznawały większych kosztów niż osoby z zewnętrznym poczuciem kontroli wzmocnień.

Odporność (ściśle związana z reaktywnością i zapotrzebowaniem na stymulację) będzie warunkowała przede wszystkim spostrzeganie i ocenę samego zagrożenia, gotowość do odbioru sygnałów zagrażających nawet o dużej sile, a co za tym idzie – gotowość podejmowania strategii zaradczych raczej atakujących niż ucieczkowych. Natomiast w razie niepowodzenia może raczej przypisywać je otoczeniu, niż sobie. Mniejsze i mniej dotkliwe będą przykrości, gdyż ma ona wystarczająco dużo sił, aby, skoro już się pojawiły, je znieść. W szacowaniu przykrości i nadawaniu im znaczenia będzie owe przykrości skłonna traktować jako normalne a nawet konieczne, a więc nie poniesie zbyt wielkich kosztów psychologicznych.

Powyższe hipotetyczne związki i zależności wysnuto w oparciu o ogólną wiedzę na temat znaczenia poszczególnych cech w funkcjonowaniu człowieka. Wymagają one empirycznego potwierdzenia i bardziej precyzyjnej analizy. Być może cechy te nie są izolowane, lecz tworzą konstelacje sprzyjające powstawaniu „kosztów” psychologicznych (np. wysoka samoocena, wewnętrzne poczucie kontroli oraz niska odporność). A jeśli tak, to w każdym konkretnym procesie wspomaganiania ludzi w obniżaniu owych dyskomfortów psychicznych, zwanych kosztami, należałoby dokonać w pierw diagnozy owej konstelacji oraz wniknąć w proces formułowania sądów oceniających z jednej strony przyczyny owych dyskomfortów, z drugiej zaś – ich znaczenie dla dalszego funkcjonowania człowieka w sytuacji zagrażającej i dla jego struktury „Ja”. Sytuacje zagrożenia ekonomicznego wydają się być szczególnie interesujące, ponieważ obejmują obszerną klasę zachowań zaradczych, generują z pewnością różnorodne co do treści i siły uczucia zarówno pozytywne jak i negatywne. W tym artykule zajmowano się znaczeniem przykrości doznawanych w procesie radzenia sobie, ponieważ, gdy są one traktowane przez podmiot jako „koszty”, przyczyniają się do pogorszenia i tak już złej własnej sytuacji ekonomicznej, a jak wiadomo – był ma przemożny wpływ

na całokształt życia człowieka, w tym na jego życie duchowe.

## ZAKOŃCZENIE

Wpływ każdej teorii na praktykę jest dwojakiego rodzaju: bezpośredni i pośredni. Wpływ bezpośredni polega na inspirowaniu badań konkretyzujących prawidłowości ogólne. W tym przypadku – chodzi o zrozumienie zachowań zaradczych podejmowanych przez człowieka w sytuacjach zagrożenia ekonomicznego. Należy sądzić, że zastosowanie ogólnej teorii sytuacji trudnych T. Tomaszewskiego pozwoli skonkretyzować zależności między zdarzeniami zagrażającymi pod względem ekonomicznym a zachowaniami zaradczymi z uwzględnieniem wiedzy o cechach indywidualnych człowieka oraz o mechanizmach rządzących regulacją jego zachowania się. Koszty reformy ekonomicznej bowiem – to także suma kosztów psychologicznych, nadmiernych „wkładów” i „strat” w „gospodarce” własnymi zasobami psychicznymi. Wpływ pośredni wiedzy naukowej odbywa się z pewnym odroczeniem w czasie i polega na przekazywaniu usystematyzowanej wiedzy przedstawicielom różnych dziedzin działalności praktycznej, w tym przypadku – politykom społecznym i służbom socjalnym, udzielającym pomocy i wsparcia wszystkim poszukującym pracy, lub zagrożonym jej utratą oraz wszystkim tym, których pierwsze niepowodzenia w działalności przedsiębiorczej zepchnęły na margines.

## LITERATURA

- Beskid, L., Milic-Czerniak, R., Sufin, Z. (1995). *Polacy a nowa rzeczywistość ekonomiczna*. Warszawa: Wydawnictwa IFIS PAN.
- Czapiński, J. (1993). *Polski Generalny Sondaż Dobrostanu Psychicznego. Badania panelowe 1991 i 1992*. Warszawa: Wyd. Uniwersytetu Warszawskiego.
- Czapiński, J. (1994). *Awans pieniądza*. *Wprost*, 2, 36-38.
- Goszczyńska, M., Ratajczak, Z. (1993). *Zachowania ekonomiczne młodzieży w warunkach kryzysu ekonomicznego*, [w:] Ratajczak, Z. (Red.), *Człowiek w procesie przemian gospodarczych*. Katowice: Wyd. Uniwersytetu Śląskiego.
- Koralewicz, J., Ziolkowski, M. (1990). *Mentalność Polaków. Sposoby myślenia o polityce, gospodarce i życiu społecznym w końcu lat 80*. Warszawa-Poznań: Nakom.
- Ratajczak, Z. (1989). *Percepcja zmian w środowisku pracy*. Katowice: Wyd. Uniwersytetu Śląskiego.

- Ratajczak, Z. (1991). O znaczeniu teorii T. Tomaszewskiego dla rozwoju psychologii pracy. [w:] Ratajczak, Z. (Red.), *Teoria sytuacji a badania psychologiczne*. Katowice: Wyd. Uniwersytetu Śląskiego.
- Ratajczak, Z. (1993). W pogoni za jakością życia. O psychologicznych kosztach radzenia sobie w sytuacji kryzysu ekonomicznego. *Kolokwia Psychologiczne*, 2, 40-51.
- Ratajczak, Z., Goszczyńska, M. (1993). Psychological analysis of economic behaviors of young people. A view from Poland. Proceedings of IAREP. Frankfurt n/Main.
- Rychard, A., Fedorowicz M. (1993) (Red.). *Spoleczeństwo w transformacji (Society in the process of transformation)*. Warszawa: IFIS PAN.
- Skarżyńska, K. (1995). Kto czuje się zagrożony bezrobociem: charakterystyka społeczno-psychologiczna młodzieży przewidującej trudności na rynku pracy. [w:] Ratajczak, Z. (Red.), *Bezrobocie. Społeczne i psychologiczne koszty transformacji*. Katowice: Wyd. Uniwersytetu Śląskiego.
- Tomaszewski, T. (1993). O możliwościach jednostki w sytuacji przemian społecznych. *Kolokwia Psychologiczne*, 2, 11-20.
- Tomaszewski, T. (1995). Bezrobocie jako utrata możliwości. [w:] Ratajczak, Z. (Red.), *Bezrobocie. Społeczne i psychologiczne koszty transformacji*. Katowice: Wyd. Uniwersytetu Śląskiego.
- Wnuk-Iłpiński, E. (1992). Standard życia a zachowania wyborcze. *Studia Polityczne*, 1, 7-17.