

Umysł **moralny**

ANNA MACKO

Umysł **moralny**

Jak powstają
oceny moralne?

wydawnictwo
poltext

Recenzenci

prof. dr hab. Adam Biela

prof. dr hab. Bogdan Wojciszke

Redakcja

Anna Goryńska

Projekt okładki

Studio KARANDASZ

Skład i łamanie

JOLAKS – Jolanta Szaniawska

© Copyright by Akademia Leona Koźmińskiego

Warszawa 2018

Wydanie publikacji zostało dofinansowane
przez Akademię Leona Koźmińskiego

Poltext Sp. z o.o.

www.poltext.pl

handlowy@mtbiznes.pl

ISBN 978-83-7561-864-8

SPIIS TREŚCI

Wprowadzenie	9
Rozdział 1. CZYM JEST MORALNOŚĆ?	17
1.1. Pojęcie moralności	18
1.2. Krótka historia nauki o moralności	21
1.3. Czym są normy?	30
1.3.1. Normy moralne a normy konwencjonalne	40
1.3.2. Normy moralne a normy społeczne	42
1.3.3. Normy moralne, normy społeczne i normy quasi-moralne	48
1.4. Klasyfikacje norm moralnych	51
1.4.1. Socjologiczna klasyfikacja M. Ossowskiej	51
1.4.2. Antropologiczna klasyfikacja R. Shwedera i współpracowników	55
1.4.3. Psychologiczna klasyfikacja B. Wojciszke i W. Baryły	56
1.4.4. Psychologiczna klasyfikacja J. Haidta i C. Josepha	58
1.5. Współczesne obszary badań nad rozumowaniem moralnym	66
1.6. Podsumowanie	70

Rozdział 2. EMOCJE CZY ROZUM: CO LEŻY U PODSTAW OCEN MORALNYCH?	75
2.1. Emocje w rozumowaniu moralnym	76
2.2. Dane empiryczne na temat roli emocji w ocenach moralnych	78
2.2.1. Dane behawioralne	78
2.2.2. Dane z neurobrazowania aktywności mózgu osób zdrowych	83
2.2.3. Dane neuropsychologiczne	88
2.2.4. Dane kliniczne	90
2.3. Modele teoretyczne dotyczące roli emocji podczas formułowania ocen moralnych	92
2.3.1. Model społeczno-intuicjonistyczny J. Haidta	92
2.3.2. Model dwóch procesów J. Greene'a	98
2.3.3. Teoria uniwersalnej gramatyki moralnej J. Mikhaila	101
2.3.4. Diadyczna teoria moralności potocznej K. Graya i D. Wegnera	108
2.4. Podsumowanie	113

Rozdział 3. NATURA OCEN MORALNYCH: DEONTOLOGIZM CZY KONSEKWENCJALIZM?	117
3.1. Deontologiczne i utylitarystyczne podejście do ocen moralnych	117
3.2. Cechy sytuacji	120
3.3. Cechy osoby oceniającej	122
3.4. Czynniki emocjonalne i poznawcze a natężenie deontologicznych/ utylitarystycznych inklinacji moralnych (badanie własne)	130
3.4.1. Wprowadzenie	130
3.4.2. Metoda	137
3.4.3. Wyniki	140
3.5. Aktywizacja normy	152
3.6. Konsekwencje postawy deontologicznej i konsekwencjalistycznej	153

3.7. Inklinacje moralne a efekt ubezpieczonej ofiary (badanie własne)	157
3.7.1. Wprowadzenie	157
3.7.2. Metoda	159
3.7.3. Wyniki	162
3.8. Podsumowanie	170
Rozdział 4. JAK SPOSÓB DZIAŁANIA WPŁYWA NA OCENY MORALNE?	173
4.1. Znaczenie intencjonalności działania w ocenach moralnych	174
4.1.1. Potoczne pojęcie intencjonalności	179
4.1.2. Intencjonalność skutków ubocznych	181
4.1.3. Wielkość ubocznej szkody a wnioskowanie o intencjonalności jej spowodowania (badania własne)	186
4.1.3.1. Wprowadzenie	186
4.1.1.2. Metoda	193
4.1.1.3. Wyniki i dyskusja badania 1A	196
4.1.1.4. Wyniki i dyskusja badania 1B	198
4.1.1.5. Ogólna dyskusja	202
4.1.4. Znaczenie intencjonalności w różnych obszarach moralności i rozmaitych kulturach	205
4.1.5. Zasada podwójnego skutku – unikanie intencjonalnego wyrządzenia szkody	207
4.2. Bezpośredniość doprowadzenia do szkody – znaczenie pośredników w działaniu	213
4.3. Działanie – zaniechanie działania	223
4.4. Podsumowanie	231
Rozdział 5. JAK PRZEKONANIA MORALNE SĄ POWIĄZANE Z ORIENTACJAMI POLITYCZNYMI?	233
5.1. Źródła i skutki różnic w moralności	234
5.2. Przekonania moralne osób o różnych orientacjach politycznych	237

5.3. Przekonania moralne Polaków o różnych orientacjach politycznych (badanie własne)	246
5.3.1. Wprowadzenie	246
5.3.2. Metoda	250
5.3.3. Wyniki	253
5.3.4. Dyskusja	261
5.4. Podsumowanie	264
Zakończenie	267
Bibliografia	277

WPROWADZENIE

Pojęcie moralności jest bliskie każdemu z nas. Każdy z nas podejmuje bowiem działania, które określiliby jako (nie)moralne i formułuje oceny takich działań podejmowanych przez inne osoby. Każdy też od czasu do czasu jest zaangażowany w (nie)moralne działania innych. Często także jesteśmy świadkami (nie)moralnych zachowań albo bezpośrednio – naoczniymi, albo pośrednimi, poprzez różne kanały informacyjne, np. media społecznościowe. Ponadto na co dzień obserwujemy także spory, w których strony wydają się rozumieć moralność w dość odmienny sposób. Kiedy spory takie są toczony przez polityków, ich rezultaty – np. wybory określonych regulacji prawnych – mają później wpływ na nasze życie codzienne.

(Nie)moralne zachowania i leżące u ich podstaw oceny, zarówno własne, jak i innych, mają wpływ na nasze poczucie szczęścia i celu w życiu, dlatego też poznanie struktury myślenia moralnego jest ogromnie ważne. Ważne nie tylko dlatego, że zaspokajają ciekawość naukowców, ale, nawet w większym stopniu, dlatego, że wiedza ta może poprawić funkcjonowanie ludzi, na poziomie zarówno relacji między jednostkami, jak i grupowym, wpływając na funkcjonowanie społeczności składających się z grup bardzo się od siebie różniących, także rozumowaniem moralnym.

Głównym celem, jaki chciałabym osiągnąć przez niniejszą publikację, jest pokazanie kluczowych pytań dotyczących rozumowania moralnego

i osiągnięć badaczy z różnych dziedzin – psychologów, ekonomistów, filozofów i neuronaukowców, poszukujących odpowiedzi na te pytania. Wysiłki tych badaczy tworzą wspólnie coś, co moglibyśmy określić jako eksperymentalną psychologię moralną – szeroko rozumianą dziedzinę zajmującą się empirycznym badaniem procesów rozumowania moralnego. Tym, co wyróżnia, moim zdaniem, aktualne badania nad problematyką rozumowania moralnego jest ich duża interdyscyplinarność. Dzięki niej możemy zaobserwować wzajemne inspirowanie się badaczy z różnych dziedzin, zadających sobie bardzo podobne pytania. Wzrost liczby badań i rozwój technologii (pozwalających np. na obrazowanie aktywności mózgu podczas dokonywania ocen i wyborów moralnych) znacznie poszerzył naszą wiedzę o procesach tworzenia ocen moralnych, wciąż jednak wiele kwestii poznanych jest w dość ograniczonym stopniu i stanowi wyzwanie zachęcające do kolejnych badań.

Sądzę, że na najbardziej ogólnym poziomie pytania, wokół których koncentrują się współcześnie najintensywniejsze badania nad rozumowaniem moralnym wyznaczają trzy kategorie zainteresowań badawczych. Pierwszą z nich jest problematyka tego, co ludzie rozumieli kiedyś i rozumieją współcześnie jako zagadnienia podlegające moralnej ocenie. Badacze szukają więc odpowiedzi na pytanie: Co tworzy sferę moralności? Druga kategoria to obszar badań, w których analizowane są prawidłowości procesów oceniania moralnego i szuka się odpowiedzi na pytanie o to, jaką o rolę w tych procesach odgrywają czynniki związane ze stanami i właściwościami osoby dokonującej oceny moralnej oraz właściwości ocenianego działania. W przypadku cech osoby dokonującej oceny chodzi o jej reakcje emocjonalne oraz koncentrację na sposobie działania *vs* konsekwencjach (wyrażających się tak zwanymi inklinacjami deontologicznymi lub konsekwencjalistycznymi w rozumowaniu moralnym). W przypadku znaczenia cech działania chodzi o stan umysłu sprawcy oraz jego sposób działania – sposób osiągania konsekwencji będących przedmiotem oceny moralnej. Ostatnia, trzecia kategoria wyzwań badawczych, to zależności między ocenami moralnymi i ich konsekwencjami ujawniającymi się na poziomie społecznym. Jak dokonują ocen moralnych, jak rozumieją moralność osoby o określonych przekonaniach ideologicznych? Jakie są skutki różnic w rozumieniu moralności dla codziennego funkcjonowania społeczeństw? Badania w tym obszarze obejmują więc zagadnienia powiązań ocen moralnych z orientacjami politycznymi i ich konsekwencjami w sporach toczonych w życiu publicznym. Wynikem badań z pierwszego i trzeciego obszaru poświęcone są dwa rozdziały

książki – pierwszy i ostatni, piąty. Zagadnieniom z obszaru drugiego poświęcone są trzy środkowe rozdziały. Każdy z rozdziałów kończy się podsumowaniem, zawierającym opis kluczowych ustaleń z opisywanych w danym rozdziale badań.

Pierwszy rozdział został poświęcony osiągnięciom na polu pierwszego z wyzwań – określenia tego, jakie kwestie ludzie uznają za kwestie moralne. Rozdział ten zaczyna się od przybliżenia historycznego rysu, pokazującego zmiany na przestrzeni czasu, w sposobie rozumienia tego, co jest przedmiotem ocen i decyzji moralnych. Jednym z wyraźniejszych przejawów różnorodności w rozumieniu moralności są problemy ze zdefiniowaniem norm moralnych. Rozdział ten przybliża więc problematykę norm moralnych na tle norm innego rodzaju. Opisane są zarówno klasyfikacje norm różnych autorów w zależności od cech samych norm (bez odwoływania się do określonych treści), jak i klasyfikacje opierające się na treści norm moralnych. Rozdział kończy się wskazaniem obszarów badawczych, stanowiących największe wyzwania dla badaczy zajmujących się analizą procesów tworzenia ocen moralnych, takich jak: rola emocji w ocenach moralnych, znaczenie sposobu działania sprawcy dla oceny tego działania, uwarunkowania i konsekwencje przyjmowania podejścia deontologicznego lub konsekwencjalistycznego oraz powiązanie ocen moralnych z orientacjami politycznymi.

Badania opisywane w drugim rozdziale przybliżają rolę procesów emocjonalnych w tworzeniu ocen moralnych. Emocje są nieodłącznym elementem moralności, decyzji i ocen moralnych, a spór o to, czy oceny moralne są wynikiem emocji, czy rozumowania ma długą filozoficzną tradycję. W rozdziale tym opisane zostały cztery kategorie danych empirycznych pokazujących rolę emocji w ocenach moralnych. Pierwsza z nich to badania, w których manipulowano reakcjami emocjonalnymi osób badanych i przyglądano się formułowanym przez nich ocenom moralnym. Druga kategoria to dane z badań, w których analizowano aktywność mózgu zdrowych osób podczas tworzenia ocen i podejmowania decyzji moralnych. Trzecia kategoria opisywanych danych to wyniki badań, w których analizowano aktywność mózgu podczas dokonywania ocen moralnych osób ze uszkodzeniami mózgu. Dane te wyraźnie wskazują na powiązanie określonych obszarów mózgu z ocenami moralnymi. Z kolei czwarta kategoria danych to wyniki z badań na osobach z zaburzeniami funkcjonowania emocjonalnego. W rozdziale tym opisane są też cztery główne teorie na temat roli emocji w ocenach moralnych. Pierwszy z nich to model społeczno-intuicjonistyczny

Jonathana Haidta, zakładający prymat emocjonalnie zabarwionych intuicji nad rozumowaniem podczas tworzenia ocen moralnych. Drugi to model dwóch procesów Joshuy Greene'a, zgodnie z którym to cechy sytuacji wpływają na to, czy w procesie formułowania oceny moralnej decydującą rolę odgrywają reakcje emocjonalne, czy procesy rozumowania. Trzeci model – gramatyki moralnej Johna Mikhaila – przyjmuje, że oceny moralne to produkt niezabarwionych emocjonalnie procesów intuicyjnych na wzór uniwersalnej gramatyki moralnej Chomsky'go, zaś emocje i rozumowanie pojawiają się już po sformułowaniu oceny moralnej. Model czwarty, Kurta Graya i Daniela Wegnera, nie podejmuje próby rozstrzygnięcia, czy źródłem ocen moralnych są emocje, czy też proces rozumowania. W modelu tym przyjmuje się, że kluczową dla ocen moralnych jest intuicyjnie rozpoznawana krzywda. Negatywny afekt jest niezbędnym, ale niewystarczającym elementem niemoralności.

Rozdział trzeci poświęcony jest porównaniom deontologicznego i konsekwencjalistycznego podejścia do ocen moralnych. Chodzi o funkcjonowanie – zarówno uwarunkowań, jak i konsekwencji – tych dwóch inklinacji u zwykłych ludzi. Czynniki, które wpływają na siłę inklinacji deontologicznych i konsekwencjalistycznych, obejmują cechy sytuacji, cechy osoby oceniającej, oraz dostępność poznawczą określonej normy moralnej.

W opisywanych w tym rozdziale badaniach własnych zajmowano się kilkoma kwestiami. Najpierw analizowany był wpływ czynników emocjonalnych – różnych form empatii i skłonności do odczuwania wstrętu oraz poznawczych – skłonności do refleksyjności poznawczej, na siłę inklinacji deontologicznych i utylitarystycznych. Inklinacje moralne były mierzone zarówno jako jednowymiarowa cecha, której bieguny stanowią inklinacje deontologiczne i utylitarystyczne, jak i jako niezależne parametry inklinacji deontologicznych i utylitarystycznych. Wyniki badań pokazały, że podobnie jak we wcześniejszych badaniach, na natężenie inklinacji deontologicznych osoby ma wpływ jej siła reakcji empatycznych. Wyniki poszerzają istniejącą wiedzę, pokazując, że siłę inklinacji deontologicznych przewiduje także siła empatii poznawczej oraz skłonność do odczuwania wstrętu moralnego. Im większa skłonność do odczuwania wstrętu moralnego, tym silniejsze inklinacje deontologiczne. Z kolei siła inklinacji utylitarystycznych zależy od poziomu refleksyjności poznawczej. Wyniki potwierdzają, że silniejsze inklinacje utylitarystyczne wiążą się ze skłonnością do niekierowania

się automatycznie uruchamianymi reakcjami emocjonalnymi i niepodążania za intuicyjnymi odpowiedziami ma problem.

Drugie badanie dotyczy podatności ocen moralnych na zniekształcenia poznawcze u osób z inklinacjami deontologicznymi i konsekwencjalistycznymi w rozumowaniu moralnym. Wyniki przeprowadzonego badania pokazały, że osoby o konsekwencjalistycznych inklinacjach w rozumowaniu moralnym, w przeciwieństwie do osób o inklinacjach deontologicznych, są podatne na efekt ubezpieczonej ofiary. Efekt ten polega na surowszym karaniu sprawcy przestępstwa, gdy ofiara tego przestępstwa była ubezpieczona, w porównaniu z sytuacją, gdy była ona nieubezpieczona.

Rozdział czwarty zawiera opis badań nad tym, jak określone cechy działania wpływają na oceny moralne. Chodzi o takie cechy jak bezpośredniość doprowadzania do określonych konsekwencji, faktu, czy pojawiające się konsekwencje są wynikiem działania, czy też zaniechania działania oraz zaangażowania interesu własnego osoby dokonującej oceny moralnej. Szczególną uwagę poświęca się percepcji intencjonalności, zwłaszcza intencjonalności skutków ubocznych oraz mechanizmowi działania zasady podwójnego skutku.

W rozdziale tym znajduje się opis badania własnego, w którym analizowano powiązania między wielkością ubocznej szkody, ocenami szans jej wystąpienia oraz percepcją charakteru sprawcy szkody a percepcją intencjonalności jej spowodowania. Wyniki pokazały, że wielkość ubocznej szkody może wpływać na wnioskowanie o intencjonalności jej spowodowania. W przypadku szkód różnej wielkości wielkość szkody ma wpływ na wnioskowanie o intencjonalności jej spowodowania jedynie wtedy, gdy szanse ich wystąpienia nie są pewne (choć są oceniane jako wysokie). Mniejsza szkoda uboczna wydaje się wówczas mniej intencjonalnie spowodowana niż szkoda większa, a za różnicę w spostrzeganej intencjonalności odpowiada percepcja charakteru moralnego sprawcy szkody. Uzyskane wyniki wpisują się w badania nad znaczeniem charakteru moralnego w procesach ocen moralnych. Poszerzają istniejącą wiedzę, pokazując, że cechy sytuacji – wielkość ubocznej szkody – są wskazówką używaną przy ocenie charakteru moralnego sprawcy negatywnych konsekwencji, a sprawcy o gorszym charakterze moralnym przypisuje się większą umyślność spowodowania szkód niebędących celem jego działania.

Rozdział piąty przedstawia teorie i badania wyjaśniające, jak na procesy ocen moralnych wpływają czynniki społeczne i przekonania

ideologiczne. Połączenie moralności z polityką pozwala lepiej zrozumieć naturę konfliktu określanego jako „wojna kulturowa”. Zgodnie z propozycją J. Haidta zmiana stosunków społeczno-gospodarczych pociąga za sobą zmiany w sposobie rozumienia kwestii moralnych. Zmiany te mają swoje konsekwencje, gdyż sposób rozumienia moralności jest silnie powiązany z orientacjami politycznymi. W rezultacie spory między liberałami i konserwatystami są bardzo głębokie i trudne do rozwiązania.

W rozdziale tym przedstawione są wyniki badań, pokazujących, jak różni się rozumowanie moralne konserwatystów i liberałów. Przedstawiona jest koncepcja Jonathana Haidta i Craiga Josepha, zgodnie z którą liberałowie i konserwatyści wyraźnie różnią się w rozumieniu moralności. Moralność liberałów ogranicza się do dwóch z pięciu wyróżnionych przez Haidta i Josepha obszarów: do szkody oraz sprawiedliwości, podczas gdy moralność konserwatystów obejmuje wszystkie opisane przez nich obszary, tj. poza wymienionymi również i kwestie lojalności, autorytetu oraz czystości. Sfera moralności konserwatystów jest więc znacznie szersza niż sfera moralności liberałów, przy czym kwestie szkody oraz sprawiedliwości są dla nich relatywnie mniej ważne niż dla liberałów.

W badaniu własnym wykonanym na grupie młodzieżówek partyjnych trzech największych partii politycznych w Polsce ujawniły się istotne podobieństwa, ale i różnice między polskimi i amerykańskimi liberałami i konserwatystami. Podobieństwo dotyczy struktury sfery moralności. Sferę moralności polskich, podobnie jak amerykańskich liberałów tworzą kwestie szkody i sprawiedliwości, zaś sferę moralności polskich konserwatystów tworzy pięć obszarów wyróżnionych w teorii podstaw moralnych. Polscy liberałowie i konserwatyści różnią się jednak od ich zachodnich odpowiedników. Kwestie sprawiedliwości są dla zachodnich liberałów znacznie ważniejsze niż dla konserwatystów, podczas gdy w polskich grupach są one równie ważne tak dla liberałów, jak konserwatystów. Różnica pojawia się także w trafności odtwarzania rozumowania moralnego ideologicznych przeciwników. Amerykańscy konserwatyści lepiej odtwarzają rozumowanie moralne liberałów niż liberałowie konserwatystów, podczas gdy w polskiej grupie pojawiła się odwrotna prawidłowość. To liberałowie lepiej radzili sobie z odtwarzaniem rozumowania moralnego swoich ideologicznych przeciwników.

Książka ta powstała dzięki wsparciu wielu osób. W sposób szczególny chciałabym podziękować (w kolejności alfabetycznej): Profesorowi Adamowi Bieli, Profesorowi Tadeuszowi Tyszcze oraz Profesorowi Bogdanowi Wojciszke za krytyczne uwagi i wskazówki, które znacząco pomogły mi nadać tej książce obecny kształt. Wdzięczność chciałabym wyrazić także osobom, których życzliwość i wsparcie na różnych etapach pracy nad tą książką były dla mnie źródłem motywacji w trudniejszych chwilach pracy (ponownie w kolejności alfabetycznej): dr. Tomaszowi Baranowi, dr Iwonie Cieślak, dr hab. Agacie Gąsiorowskiej, dr Małgorzacie Kucharczyk, dr. Marcinowi Malawskiemu, dr hab. Małgorzacie Niesiobędzkiej, mgr Katarzynie Piotrowskiej oraz dr. Krzysztofowi Przybyszewskiemu. Chciałabym również wyrazić wdzięczność władzom Akademii L. Koźmińskiego za udzielone wsparcie finansowe. Specjalne wyrazy wdzięczności należą się również dwóm Panom: Krzysztofowi i Szymonowi, których zaangażowanie i codzienna cierpliwość były (i są) nie do przecenienia.

Rozdział 1

CZYM JEST MORALNOŚĆ?

Problematyka tej książki dotyczy rozumowania moralnego, tego, jak ludzie tworzą oceny moralne. Zanim jednak przejdziemy do opisu różnych aspektów tego procesu, przyjrzymy się temu, czym jest moralność. Zrobimy to w kilku krokach. Ponieważ opisywane będą badania z różnych dziedzin, w których określenia „moralność” i „etyka” używane są na określenie tego samego, zaczniemy od wyjaśnienia relacji między tymi pojęciami. Następnie, zobaczymy, jak tematyka moralności była rozumiana na przestrzeni dziejów – od starożytności do czasów współczesnych.

W kolejnym kroku przyjrzymy się rozumieniu moralności przez pryzmat norm moralnych. Można bowiem ustalać, czym jest moralność, poprzez zrozumienie, co ludzie uznają za normę moralną. Opisane będą próby zdefiniowania norm moralnych przez określenie ich właściwości, niezależnie od treści oraz przez określenie ich treści. W tym drugim przypadku przyjrzymy się ustaleniom badaczy z różnych dziedzin, posługujących się odmienną terminologią, nietraktującym swoich wysiłków jako skierowanych na ustalenie norm moralnych, lecz na ustalenie obszarów – zagadnień tworzących sferę moralności. Również w stosunku do ich wysiłków używane będzie określenie „klasyfikacje norm moralnych”, gdyż naruszenia w zidentyfikowanych przez nich sferach są naruszeniami moralnymi.

Jak zobaczymy, opisane próby nie dają rozstrzygających rozwiązań – nie udało się dotychczas przekonująco rozstrzygnąć, co stanowi sferę moralności (choć daje się zauważyć elementy powtarzające się w różnych podejściach). Co więcej, badania pokazują, że moralność w różnych kulturach, a nawet w obrębie jednego społeczeństwa, cechuje duże różnicowanie.

1.1. Pojęcie moralności

W języku potocznym określenia „moralność” i „etyka” są traktowane jako synonimy. Mają one zresztą podobną etymologię. Zarówno grecki *ethos*, jak i łacińskie *mores* odnoszą się do pojęcia „obyczaj”. Niektórzy jednak rozróżniają oba te pojęcia. Na przykład o. Józef Bocheński (1995, s. 38, 41) pisze, że moralność „jest zespołem nakazów kategorycznych, bezwzględnie wiążących”, etyka zaś „jest zbiorem zdań, a więc nie nakazów dotyczących moralności”. Jako przykład nakazu moralnego podaje on stwierdzenie: „Nie będziesz podrzywał gardła twojej śpiącej matce”. Jako logik zwraca uwagę, że nakazy moralne nie są w sensie logicznym zdaniami, lecz dyrektywami, które nakazują określone zachowanie kategorycznie, nie pod jakimś warunkiem, mającymi charakter bezwzględny, wyrażający się odczuwaniem przymusu postąpienia zgodnie z nakazem moralnym¹. Etyka jest z kolei filozoficzną analizą określonej moralności, z zastosowaniem formalnych definicji, analizą zasad i teorii stojących za moralnymi ocenami i działaniami. Jak pisze z właściwą sobie przekorą Bocheński (1995, s. 42): „Etyka jest ważna tylko dla filozofii, do życia nie jest potrzebna”, wskazując na to, że życie bez moralności nie jest możliwe, lecz bez etyki jest możliwe do wyobrażenia.

Obserwacja języka – zarówno potocznego, jak i badaczy z różnych dziedzin, pokazuje jednak, że określenia „moralny” czy „etyczny” są stosowane zamiennie. Kiedy więc mówimy, że jakiś czyn był zachowaniem niemoralnym, mamy na myśli, iż był on niezgodny z pewnymi normami moralnymi. Podobnie uważamy, gdy wyrażamy się o zachowaniu nieetycznym. Mamy wtedy na myśli zachowanie niemoralne,

¹ O filozofach kwestionujących bezwarunkowość nakazów moralnych Bocheński (1995, s. 39) pisze, że mówi się o nich złośliwie, iż „domagają się napiwku za to, że nie podrzynają gardła swoim matkom”.

a nie ujawniające nieznaną etyki jako dyscypliny filozoficznej. Wychodząc z tego założenia, określenia „moralny” i „etyczny” będą zatem traktować w tej pracy jako synonimy, choć niektórzy filozofowie mogliby mieć co do tego pewne zastrzeżenia.

Zamienne stosowanie określeń „moralność” i „etyka” wiąże się także z tym, że jeden z działów etyki – etyka opisowa – zajmuje się badaniem faktycznie istniejącej moralności, bez jakichkolwiek ocen i odwołań do tego, jak ludzie powinni postępować. Czyni ją to podobną do psychologii moralności czy innych dziedzin ograniczających się jedynie do opisu i wyjaśniania zjawisk, bez ich wartościowania². Badania psychologów czy ekonomistów, poświęcone ocenom i zachowaniom mającym konsekwencje moralne, są więc interesujące dla osób zajmujących się etyką opisową. Można nawet uznać, że psychologia moralności jest w zasadzie przykładem etyki opisowej. Jako ciekawostkę pokazującą zbliżenie psychologii i moralności warto wskazać fakt, że sami filozofowie, analizując problemy etyczne, zaczynają sięgać po metody badań psychologów. Przykładem tego może być wydana w 2008 roku książka *Experimental philosophy*, której autorami są Joshua Knobe i Shaun Nichols.

Przytoczona definicja moralności o. Bocheńskiego (1995) podkreśla kategoryczność nakazów moralnych, a więc dość szczególną pozycję motywacji moralnej wśród różnych ludzkich motywacji. Jedną z konsekwencji tej wyjątkowości jest to, że działania i procedury, które sprawdzają się w przypadku sporów niezabarwionych moralnie (np. udzielenie stronom głosu, możliwość wyrażenia swojej opinii), zaspokajając poczucie sprawiedliwego traktowania, nie są równie skuteczne w wypadku konfliktów zabarwionych moralnie.

Ludzie są skłonni poświęcić swoje zyski materialne lub społeczne, jeśli decydenci w swym zachowaniu okazują im odpowiedni szacunek i zaspokajają poczucie przynależności, ale znacznie mniej chętnie poświęcają swoje przekonania moralne. Linda J. Skitka, Christopher W. Bauman i Edward G. Sargis (2005) wskazują na trzy przyczyny odpowiedzialne za szczególny status przekonań moralnych. Po pierwsze, w sytuacji sporu moralnego ludzie mają silne przekonanie, że ich po-

² Oprócz etyki opisowej wyróżnia się etykę normatywną, wskazującą „jak powinno być” przez wartościowanie określonych norm postępowania, oraz metaetykę, która jest refleksją nad etyką i zajmuje się metodologią oraz logiczną analizą języka etyki (Bocheński, 1995).

gład na sprawę jest jedynym słusznym, niezależnie od opinii większości³. Po drugie, czują się zobowiązani (i usprawiedliwieni w swoim działaniu) do zajęcia określonej pozycji, gdy spotykają się ze sprzeciwem w sytuacji sporu moralnego (z powodu wspominanej wcześniej kategorycznej natury przekonań moralnych). Po trzecie wreszcie, odczuwają silne emocje w odniesieniu do zagadnień moralnych. Emocje, ściśle powiązane z przekonaniami moralnymi (co będzie bardziej szczegółowo omówione w rozdziale 2), mogą prowadzić do pojawienia się luk empatycznych⁴ – trudności w zrozumieniu intuicji/przekonań moralnych, które różnią się od naszych własnych, „zaciemniając” logikę i intencje strony przeciwnej.

Zatem w sytuacji sporu, uderzającego w przekonania zabarwione moralnie, wzbudzone są silne emocje, którym towarzyszy przekonanie o słuszności własnych racji i trudność w rozumieniu racji strony przeciwnej. Pokazują to m.in. wyniki badań nad wartościami nazywanymi chronionymi (Baron i Spranca, 1997; Ritov i Baron, 1999) lub świętymi (Tetlock, 2003; Tetlock i in., 2000). Kiedy ludziom proponuje się wymianę wartości, które uznają za święte/chronione (a zatem tworzące sferę moralną osoby), na wartości instrumentalne (np. pieniądze), wpadają oni we wściekłość i usztywniają się w negocjacjach, ignorując analizy kosztów i zysków zawartych w tej wymianie. Ignorowanie tej prawidłowości prowadzi do poważnego zagrożenia w przypadku poszukiwania rozwiązań w sytuacjach konfliktowych. Próbując bowiem rozwiązać konflikty, bardzo często przyjmuje się założenie, że główną motywacją zaangażowanych stron jest dążenie do uzyskania jak największych korzyści materialnych. Nieuwzględnianie czynnika moralnego prowadzi jednak do nasilenia, a nie załagodzenia sporu.

Dehghani i współpracownicy (2009) przeprowadzili ciekawe badanie na Irańczykach, których poproszono o ocenę propozycji skierowanych do Iranu, dotyczących rezygnacji tego kraju z rozwoju programu badań nuklearnych w zamian za (1) znaczne ograniczenie przez Stany Zjednoczone pomocy militarnej dla Izraela lub (2) znaczne ograniczenie przez

³ Należy także pamiętać, że motywacja moralna ma raczej charakter autonomiczny niż heteronomiczny – kwestie moralne są traktowane jako głęboko własne i niezależne od zewnętrznych autorytetów czy opinii większości społeczeństwa.

⁴ Luki empatyczne są zniekształceniem poznawczym, zgodnie z którym ludzkie poznanie zależy od stanu osoby. Kiedy doświadczamy jakiegoś stanu, np. emocji złości, trudno jest nam postawić się w sytuacji osoby, która złości nie odczuwa.

Stany Zjednoczone pomocy militarnej dla Izraela, przy czym dodatkowo Unia Europejska zapłaciłaby Iranowi 40 mld dolarów. Okazało się, że ci, dla których kwestia irańskiego programu nuklearnego miała charakter wartości świętej (rezygnacja z programu nie powinna nastąpić niezależnie od zysków, jakie by przyniosła), przewidywali mniejsze poparcie i większą złość Irańczyków na propozycję wzbogaconą o zysk finansowy. Ci, dla których ta kwestia nie miała oznakowania moralnego – wartości świętej, przewidywali wyższe poparcie i spodziewali się mniejszej złości w odpowiedzi na tę propozycję. Dodanie materialnej zachęty do transakcji spostrzeganej w kategoriach wartości świętych może być zatem znacznym zagrożeniem dla osiągnięcia kompromisu w sytuacjach konfliktowych. Prawdziwe może się okazać wówczas powiedzenie „lepsze jest wrogiem dobrego” – lepsza obiektywnie propozycja (dająca większe zyski) może być znacznie mniej skuteczna przy osiąganiu kompromisu niż propozycja obiektywnie gorsza⁵.

1.2. Krótka historia nauki o moralności

Zanim przejdziemy do prezentacji tego, co współcześni badacze sądzą o moralności, przyjrzyjmy się, jak w ciągu wieków kształtowało się i zmieniało podejście do moralności. Najwcześniej ukształtowaną postawą w tej sferze była tzw. etyka cnoty. Dominowała ona w rozumowaniu moralnym filozofów (i nie tylko) aż do czasów nowożytnych. W oświeceniu myślenie o moralności zostało zdominowane przez rozważanie dylematów moralnych. Rozwinęły się w związku z tym dwa podejścia: deontologiczne (Kantowskie) i utylitarystyczne. Warto w tym miejscu przybliżyć najważniejsze tezy każdego z nich.

Czym jest cnota? Choć przeciętny czytelnik kojarzy to słowo z moralnością, wydaje się, że raczej należy je wiązać z tematyką religijną czy seksualną niż filozoficzną. Do pewnego stopnia jest to uzasadnione – w edukacji religijnej dość często przewija się motyw cnót, lecz cnota

⁵ Warto jednak zauważyć, że 14 lipca 2015 roku rząd irański ostatecznie zdecydował się na rezygnację z rozwoju programu badań nuklearnych w zamian za cofnięcie sankcji i inne korzyści ekonomiczne, podpisując porozumienie z sześcioma mocarstwami: Stanami Zjednoczonymi, Rosją, Wielką Brytanią, Francją, Chinami i Niemcami oraz Unią Europejską.

w refleksji filozoficznej i religijnej oznacza znacznie więcej niż niewinność czy dziewictwo.

Pojęcie cnoty (łac. *virtus*, gr. ἀρετή – *areté*) znajdujemy już w dziełach Homera, gdzie oznacza ono cechy pozytywne, zalety oraz doskonałość w określonej dziedzinie. Teorie cnót w filozofii nazywają się aretologiami. W szerszym rozumieniu pojęcie to odnosiło się zarówno do ludzi, jak i do zwierząt oraz bogów, w węższym, częściej używanym znaczeniu, *areté* to cechy przysługujące najlepszym obywatelom – arystokracji. Początkowo *areté* nie było rozumiane jako cechy moralne – dotyczyło głównie zalet fizycznych, często wiązało się z walecznością. Dopiero filozofowie greccy doby klasycznej zaczęli przypisywać *areté* moralności.

Platon w *Państwie* (2003) przedstawia klasyfikację czterech cnót kardynalnych, uznawanych za podstawowe w czasach średniowiecznych, które obecne są także we współczesnym nauczaniu Kościoła katolickiego (zob. ramka 1.1). Wyróżnił on: roztropność, męstwo, umiarkowanie i sprawiedliwość.

Ramka 1.1. Cnoty kardynalne

Wyróżnione przez Platona cztery cnoty są w Kościele katolickim określane jako cnoty kardynalne. Po raz pierwszy tego określenia użył św. Ambroży w dziele *De Officiis ministrorum* (napisanym po roku 386). Wcześniej cnoty te nazywano fundamentalnymi lub generalnymi. W Katechizmie Kościoła Katolickiego znajdziemy następujące informacje na temat cnót kardynalnych:

KKK 1805 Cztery cnoty odgrywają kluczową rolę i dlatego nazywa się je cnotami »kardynalnymi«; wszystkie inne grupują się wokół nich. Są nimi: roztropność, sprawiedliwość, męstwo i umiarkowanie”. I jeśli kto miłuje sprawiedliwość – jej to dziełem są cnoty: uczy bowiem umiarkowania i roztropności, sprawiedliwości i męstwa (Mdr 8, 7). Cnoty te – pod innymi nazwami – są wychwalane w wielu miejscach Pisma Świętego.

KKK 1806 Roztropność jest cnotą, która uzdalnia rozum praktyczny do rozeznawania w każdej okoliczności naszego prawdziwego dobra i do wyboru właściwych środków do jego pełnienia. „Człowiek rozumny na kroki swe zważa” (Prz 14, 15). „Bądźcie... roztropni i trzeźwi, abyście się mogli modlić” (1 P 4, 7). Roztropność jest „prawą zasadą działania”, jak za Arystotelesem pisze św. Tomasz z Akwinu (*Suma teologiczna*, II-II, 47, 2). Nie należy jej mylić ani z nieśmiałością czy strachem, ani z dwulicowością czy udawaniem. Jest nazywana *auriga virtutum* (woźnica cnót): kieruje ona innymi cnotami, wskazując im zasadę i miarę. Roztropność kieruje bezpośrednio sądem sumienia. Człowiek roztropny decyduje o swoim postępowaniu i porządkuje je, kierując się tym sądem. Dzięki tej cnocie bezbłędnie stosujemy zasady moralne do poszcze-

gólnych przypadków i przewyższamy wątpliwości odnośnie do dobra, które należy czynić, i zła, którego należy unikać.

KKK 1807 Sprawiedliwość jest cnotą moralną, która polega na stałej i trwałej woli oddawania Bogu i bliźniemu tego, co im się należy. Sprawiedliwość w stosunku do Boga jest nazywana „cnotą religijności”. Uzdalnia ona ludzi do poszanowania praw każdego i do wprowadzania w stosunkach ludzkich harmonii, która sprzyja bezstronności względem osób i dobra wspólnego. Człowiek sprawiedliwy, często wspominany w Piśmie Świętym, wyróżnia się stałą uczciwością swoich myśli i prawością swojego postępowania w stosunku do bliźniego. „Nie będziesz stronniczym na korzyść ubożego, ani nie będziesz miał względów dla bogatego. Sprawiedliwie będziesz sądził bliźniego” (Kpł 19, 15). „Panowie, oddawajcie niewolnikom to, co sprawiedliwe i słuszne, świadomi tego, że i wy macie Pana w niebie” (Kol 4, 1).

KKK 1808 Męstwo jest cnotą moralną, która zapewnia wytrwałość w trudnościach i stałość w dążeniu do dobra. Umacnia decyzję opierania się pokusom i przewyższania przeszkód w życiu moralnym. Cnota męstwa uzdalnia do przewyższania strachu, nawet strachu przed śmiercią, do stawienia czoła próbom i prześladowaniom. Czyni zdolnym nawet do wyrzeczenia i do ofiary z życia w obronie słusznej sprawy. „Pan, moja moc i pieśń” (Ps 118, 14). „Na świecie doznacie ucisku, ale miejcie odwagę: Jam zwyciężył świat!” (J 16, 33).

KKK 1809 Umiarkowanie jest cnotą moralną, która pozwala opanować dążenie do przyjemności i zapewnia równowagę w używaniu dóbr stworzonych. Gwarantuje panowanie woli nad popędami i utrzymuje pragnienia w granicach uczciwości. Osoba umiarkowana kieruje do dobra swoje pożądania zmysłowe, zachowuje zdrową dyskrekcję i „nie daje się uwieść... by iść za zachciankami swego serca” (Syr 5, 2; por. Syr 37, 27–31). Umiarkowanie jest często wychwalane w Starym Testamencie: „Nie idź za twymi namiętnościami: powstrzymaj się od pożądań!” (Syr 18, 30). W Nowym Testamencie jest ono nazywane „skromnością” lub „prostotą”. Powinniśmy żyć na tym świecie „rozumnie i sprawiedliwie, i pobożnie” (Tt 2, 12).

Arystoteles (1996, s. 1106b–1107a) w *Etyce nikomachejskiej* zdefiniował cnotę („dzielność etyczną”, zgodnie z przekładem Danieli Gromskiej) następująco: „Dzielność etyczna jest trwałą dyspozycją do pewnego rodzaju postanowień, polegającą na zachowaniu właściwej ze względu na nas średniej miary, którą określa rozum, i to w sposób, w jaki by ją określił człowiek rozsądny”.

Owa „właściwa ze względu na nas średnia miara” wiąże się ze słynną doktryną „złotego środka”. Arystoteles (1996) twierdził, że działanie może cechować pewien nadmiar, niedostatek lub umiar, który jest pożądanym „środkiem”. Doprecyzowanie, że średnią miarę wyznacza się ze względu na nas, oznacza uwzględnienie określonych zdolności, umiejętności i możliwości konkretnej osoby. To, co w przypadku jednej osoby

może być właściwym uczynkiem, w przypadku innej może być nadmiarem lub niedostatkim. Dobrym przykładem jest tu wspomniany w Ewangelii św. Łukasza przypadek wdowy, która wrzuciła do skarbicy w świątyni grosz. Wartość grosza była oczywiście niewielka, więc wrzucenie go przez osobę zamożną byłoby świadectwem wyjątkowego skąpstwa, lecz wrzucenie grosza, ze szczerego serca i kosztem wielkich wyrzeczeń, przez bardzo ubogą wdowę, stanowiło wyraz ogromnej hojności.

W etyce cnót silnie zaznaczają się elementy religijne. Święty Tomasz (2006, I-II q, 55 art. 4), kontynuator myśli Arystotelesa, w *Sumie teologicznej* cnotę definiował następująco: „cnota jest dobrą jakością umysłu, dzięki której żyjemy w sposób prawy, którą nikt nie posługuje się źle i którą Bóg sprawia w nas bez nas” (s. 47). Doprecyzowuje definicję Arystotelesa, wprowadzając do niej część „dzięki której żyjemy w sposób prawy”. Arystoteles uważał, że celem życia człowieka jest szczęście, utożsamiane z prowadzeniem dobrego życia (to z kolei jest tym samym, co życie zgodne z cnotami), lecz nie umieścił tego w definicji cnoty. Istotną różnicą obu definicji jest to, że św. Tomasz podaje, iż przyczyną sprawczą cnoty jest Bóg. Później wyjaśnia jednak, że Boża sprawczość dotyczy tylko pewnej kategorii cnót – cnót wlanых – teologalnych⁶ – a nie nabytych⁷ (a o tych ostatnich pisał Arystoteles).

Trzy główne pojęcia powiązane z etyką cnoty to wspomniana już *areté* (cnota rozumiana jako dobro i doskonałość), *phronesis* (roztropność rozumiana jako mądrość praktyczna i moralna) i *eudaimonia* (szczęście, spełnienie, aktualizacja ludzkich potencjalności). Etyka cnót za podstawowe uznaje pytanie: „Jakiego rodzaju człowiekiem powinienem się stać?”. Przedmiotem rozważań moralnych jest więc człowiek i jego dyspozycje – charakter, a nie właściwości czynu. Dlatego etyka cnoty jest nazywana też etyką podmiotu czy etyką charakteru (i przeciwstawiana etyce czynu lub zasad – deontologii i utylityzmowi).

Istotnym źródłem wiedzy o dobrych czynach nie są jakieś ogólne zasady, lecz odpowiedni wzór i autorytet moralny. Obserwacja i naśladowanie osób cnotliwych wyrabia *phronesis*, która podpowiada, jakie działanie w konkretnych okolicznościach jest właściwe. Różne sytuacje nie dają się bowiem wpisać w jeden ogólny schemat. Źródłem wiedzy o dobrym postępowaniu są odpowiednie wzory i autorytety moralne.

⁶ Cnoty wlane to wiara, nadzieja i miłość.

⁷ Nabytych, czyli osiągniętych dzięki świadomej decyzji i wysiłkowi, np. cnoty kardynalne.

Edukacja moralna w tym podejściu polegała więc na dostarczaniu wzorów cenionych w danej społeczności cnót. Odbywało się to za pośrednictwem odpowiednich opowieści, obrazujących przykłady właściwego postępowania oraz (złe) konsekwencje niewłaściwego postępowania będącego skutkiem braku odpowiedniej cnoty moralnej. Zawarta w nich mądrość nie przyjmowała wyraźnie sformułowanych reguł postępowania, ale wzbudzała intuicyjne odczucia zrozumienia i akceptacji pewnych wzorów zachowań. Przykładami takich opowieści są *Iliada* Homera czy *Bajki* Ezopa w Grecji, *Mahabharata* w Indiach, *Shahnameh* w Persji oraz Ewangelie czy *Sunna* Mahometa (Haidt i Joseph, 2008). Współcześnie takimi bohaterami – wzorami – mogą być Ghandi czy Matka Teresa.

Zgodnie z podejściem etyki cnót cel człowieka stanowi szczęście, które jest tożsame z prowadzeniem dobrego życia, a to z kolei jest równoznaczne z życiem zgodnym z cnotami. Należy jednak pamiętać, że cnoty mają bardzo złożoną naturę i owo prowadzenie dobrego życia jest uwarunkowane lokalnie, zależne od kultury społeczności, a często także od odgrywanych ról i kontekstu sytuacyjnego. Współcześnie, od lat 90. ubiegłego stulecia, obserwuje się w etyce wzrost zainteresowania tym podejściem do tworzenia ocen moralnych (zob. Szutta, 2004).

W oświeceniu pytanie „Jakim człowiekiem mam być?” przestało mieć znaczenie dla filozofów. Maria Ossowska (1966) określa to jako zwrot ze skupienia zainteresowania na osobie oraz jej szczęściu ku kwestiom dotyczącym tego, by innym było ze mną dobrze. Píše o etyce nowożytnej: „W etyce tej chodzi już nie tyle o zagadnienie, co mam robić, by być szczęśliwym, lecz co mam robić, a zwłaszcza czego nie robić, żeby innym było ze mną dobrze” (Ossowska, 1966, s. 368). Filozofowie zaczęli więc szukać innych uzasadnień dla ocen moralnych, niepowiązanych z przekonaniem religijnymi i tożsamościami grupowymi. Podjęto próbę oparcia moralności na wysoce abstrakcyjnych regułach, wręcz logicznych, starając się odłączyć moralność szczególnie od religijności. W rezultacie poszukiwania filozofów oświecenia doprowadziły do wyłonienia się alternatyw – podejścia formalistycznego i konsekwencjalistycznego. W obu rozważania krążą nie wokół pytania: „Jakim być człowiekiem?”, lecz: „Co powinienem czynić?”. Kryterium wartościowania moralnego stały się kategoryczne lub hipotetyczne zasady moralne, a nie dobro moralne.

Klasyczny przykład podejścia formalistycznego widzimy u Immanuela Kanta (1785/2009), który status moralny zachowania oceniał

w odniesieniu do rodzaju normy stosowanej wobec zachowania. Do teorii, które określiłibyśmy jako „formalistyczne”, zaliczylibyśmy różne odmiany teorii umowy społecznej, teorie Johna Locke’a (1689/1963), Thomasa Hobbesa (1651/2009) i Jeana Jacques’a Rousseau (1762/2007) oraz Johna Rawls’a (1971/2009). Zgodnie z założeniami teorii „formalistycznych” umowa społeczna wyjaśnia oceny moralne, przyjmując, że relacje między jednostkami mają charakter podobny do kontraktu. Działania odpowiadające przyjętym zasadom są moralnie słuszne, niezgodne zaś z zasadami są moralnie niesłuszne. Teorie konsekwencjalistyczne, z których najbardziej znany jest utilitaryzm, wyjaśniają z kolei oceny moralne ocenami (przedmoralnymi) konsekwencji działań. Najogólniej mówiąc: dobre, słuszne działania to te, które będą miały najlepsze konsekwencje.

Choć podejścia formalistyczne i konsekwencjalistyczne ogromnie się różnią, mają ważną cechę wspólną – jednoznacznie odcinają się od praktyk społecznych i wyraźnie uwarunkowanych kontekstowo zachowań. Odrzucają koncentrację na konkretach – sytuacji i konkretnej osobie – na rzecz abstrakcyjnego rozumowania i anonimowego człowieka (jego cechy czy historia życia są bez znaczenia). Wprowadzają do moralności racjonalność logiczną i racjonalność kalkulacyjną – zasady, takie jak imperatyw kategoryczny i maksymalizacja użyteczności, oraz ignorują rolę emocji i intuicji. Przedmiotem moralnych rozważań stało się rozwiązywanie dylematów przedstawiających konkurujące ze sobą interesy ludzi, a nie sposoby życia oraz osiąganie psychologicznej i moralnej doskonałości. Edmund L. Pincoffs (1986) nazywa takie podejście „etyką dylematów”.

Takie ujęcie zagadnienia rozwinęło się zarówno w filozofii, jak i psychologii, odgrywając szczególnie istotną rolę w tej drugiej, przede wszystkim wpływając silnie na przedmiot zainteresowań psychologów zajmujących się moralnością. Przez długi czas badania psychologów niemal nie wychodziły poza poznawczo-rozwojową perspektywę dylematów moralnych. Pionierem badań nad moralnością w psychologii był Jean Piaget (1932/1965), który łączył moralność z rozwojem poznawczym człowieka. W jego podejściu rozwój moralny był ściśle związany z rozwojem zdolności przyjmowania perspektywy innych osób. Piaget wyróżnił trzy poziomy rozwoju poznawczego: przedkonwencjonalny, konwencjonalny i postkonwencjonalny. Za istotę zainteresowania badaczy moralności uważał to, jak u dzieci dochodzi do rozwoju szacunku dla zasad. Jego zdaniem w kontaktach z innymi dziećmi uczą się one do-

strzeżać zalety sprawiedliwości i równego traktowania. Zauważał, że dzieci przechodzą fazę ogromnego szacunku dla dorosłych i ich reguł, ale uważał tę fazę za przejściowy etap w dochodzeniu do bardziej dojrzałego rozumienia zasad moralnych. Według niego dzieci, spędzając coraz więcej czasu ze swoimi rówieśnikami, bawiąc się bez nadzoru dorosłych, stopniowo zaczynają cenić zasady wzajemnego szacunku. W takich zabawach, doświadczając dobrodziejstwa sprawiedliwości i odwzajemniania, rozwijają wyrafinowane pojęcia sprawiedliwości. Piaget uważał, że najlepszą rzeczą, jaką dorośli mogą zrobić dla rozwoju moralnego dzieci, jest „zejście im z drogi”, pozwalające na zdobycie przez nie doświadczenia funkcjonowania zasad moralnych.

Idee Piageta rozwijał Lawrence Kohlberg (1969; 1984), prowadząc badania będące klasycznym przykładem „etyki dylematów”. Przedstawiał on dzieciom dylematy, z których najsłynniejszy to najprawdopodobniej dylemat Heinza czy Judyty (zob. ramka 1.2), i analizował, jak dochodziły one do ich rozwiązania, jakiego rodzaju czynniki brały pod uwagę, jakiego rodzaju konflikty były dla nich widoczne (np. w dylemacie Heinza między wartością ludzkiego życia a własnością prywatną). W zależności od rodzaju argumentów używanych w uzasadnieniach wyborów sposobu postępowania w dylematach, Kohlberg ustalał poziom zaawansowania rozumowania moralnego dziecka. Wyróżnił trzy poziomy rozwoju moralnego, w każdym wydzielając dwa stadia.

Pierwszy to poziom moralności przedkonwencjonalnej, obserwowany u dzieci w wieku przedszkolnym i młodszym wieku szkolnym. Dominuje w nim idea, że dobre zachowanie jest nagradzane, a złe karane. Poziom ten składa się z dwóch stadiów: 1 – egocentryzmu z orientacją na unikanie kary, oraz 2 – relatywizmu moralnego z orientacją naiwnie egoistyczną. W pierwszym stadium reguł przestrzega się tylko po to, by uniknąć kary. O ocenie działania decydują wyłącznie jego skutki; nie bierze się pod uwagę punktu widzenia i interesów innych osób. W stadium drugim o ocenie działania rozstrzyga to, czy przynosi ono działającemu korzyści. Dobre działanie to takie, którego celem jest dobro własne, a nie dobro innych. Potrzeby innych mogą być brane pod uwagę, ale tylko wtedy, gdy rezultat ich działania jest korzystny dla dobra osoby działającej. Przykładowa odpowiedź na dylemat Judyty mogłaby być następująca: „Luiza powinna być cicho, bo jeśli będzie, to w przyszłości Judyta nie wyda Luizy” (Martin i Fabes, 2009, s. 422).

Drugi poziom – konwencjonalny – obserwuje się u dzieci w wieku szkolnym mających 13–16 lat. Dominuje w nim potrzeba aprobaty

społecznej i przywiązanie do norm utrzymujących porządek społeczny i kierujących postępowaniem ludzi. Stadium 3 i 4 na tym poziomie rozwoju moralnego to odpowiednio stadium orientacji „dobrego chłopaka/dziewczyny” oraz stadium orientacji prawa i porządku. W trzecim stadium czynność jest oceniana jako zła lub dobra w zależności od intencji jednostki i cenione są społecznie akceptowalne standardy zachowania. W czwartym stadium obserwuje się szacunek dla autorytetów i przekonanie, że reguły społeczne muszą być przestrzegane. W ocenach działań ważne są nie tylko motywy postępowania jednostki, ale również standardy zewnętrzne. Przykładowe uzasadnienie decyzji w dylemacie Judyty, obrazujące rozumowanie na tym poziomie, brzmiałoby „Luzia nie powinna powiedzieć matce (o kłamstwie), ponieważ matka obiecała Judycie, że będzie mogła wydać pieniądze na wyjście na koncert i powinna była dotrzymać obietnicy. Obietnica powinna być święta” (Martin i Fabes, 2009, s. 422).

Poziom trzeci – postkonwencjonalny – pojawiający się po 16. roku życia, jest określany jako moralność zasad. Jednostka kieruje się tu własnymi abstrakcyjnymi zasadami, które wyznaczają w konkretnych sytuacjach przyjęcie lub odrzucenie określonych nakazów i zakazów. Dwa stadia tego poziomu to: stadium 5 – orientacji umowy społecznej i legalizmu, oraz stadium 6 – orientacja uniwersalnych zasad sumienia. Zgodnie z rozumowaniem charakterystycznym dla stadium piątego o ocenie działania decyduje opinia większości osób w danej grupie. Natomiast zgodnie z rozumowaniem charakterystycznym dla stadium szóstego o ocenie postępowania rozstrzygają wybrane przez osobę zasady etyczne. Obowiązujące prawo może wejść w konflikt z zasadami, którymi kieruje się jednostka. W takiej sytuacji osoba postępuje zgodnie z tymi drugimi. Przykładem rozumowania z tego poziomu byłaby wypowiedź „Każdy powinien zawsze robić to, co uważa za słuszne. Jeśli to oznacza nieposłuszeństwo rodzicom, to trudno. Luiza powinna zrobić to, co jej zdaniem sprawiedliwa osoba powinna zrobić, a nie robić coś z powodu emocji czy zobowiązań” (Martin i Fabes, 2009, s. 424).

Ramka 1.2. Dylemat Judyty

Judyta jest dwunastoletnią dziewczynką. Jej matka obiecała jej, że będzie mogła udać się na specjalny koncert rockowy, który odbędzie się w ich mieście, jeśli zaoszczędzi pieniądze z tego, co dostaje za opiekę nad dziećmi i na obiad w szkole, aby kupić sobie bilet na koncert. Judycie udało się zaoszczędzić piętnaście dolarów, pokrywające koszt biletu

plus dodatkowych pięć dolarów. Ale później jej matka zmieniła zdanie i powiedziała Judycie, że musi wydać zaoszczędzone pieniądze na nowe ubrania do szkoły. Dziewczynka była rozczarowana i zdecydowała, że i tak pójdzie na koncert. Kupiła bilet, a matce powiedziała, że udało się je zaoszczędzić tylko pięć dolarów. W sobotę, w dniu koncertu pojechała na występ, a matce powiedziała, że spędza dzień z przyjaciółką. Od koncertu minął tydzień, a matka nie odkryła prawdy. Judyta powiedziała swojej starszej siostrze Luizie, że poszła na koncert i okłamała matkę. Luiza zastanawia się, czy powiedzieć matce, co zrobiła Judyta. Czy Luiza powinna powiedzieć matce, że Judyta skłamała w kwestii pieniędzy, czy powinna milczeć?

Teoria Kohlberga spotkała się ze znaczną krytyką. Jedną z najsilniejszych pochodziła od Carol Gilligan (1982), która skrytykowała teorię Kohlberga za to, że proponowany w niej model rozumowania moralnego jest skrzywiony na korzyść mężczyzn. Teoria Kohlberga opiera się na moralności odwołującej się do sprawiedliwości. Rozumowanie oparte na sprawiedliwości jest rzadziej obecne w rozumowaniu kobiet, gdyż ze względu na inne role społeczne kierują się one etyką troski o innych i wrażliwością na potrzeby innych. Rozumowanie moralne kobiet, zgodnie z klasyfikacją Kohlberga, nie osiąga zatem najwyższych stadiów, lecz zatrzymuje się poziomie mniej dojrzałego rozumowania moralnego z poziomu konwencjonalnego. Gilligan (1982), za pomocą serii innych, bardziej realistycznych dylematów (np. niechcianej ciąży) pokazała, że kobiet nie cechuje większa niedojrzałość rozumowania moralnego, a inne priorytety, wynikające z pełnienia odmiennych ról społecznych.

Innym przedmiotem krytyki teorii była też liczba stadiów w modelu Kohlberga. Niektórzy badacze kwestionowali istnienie szóstego stadium, nie będąc w stanie znaleźć osób, które je osiągają. Inni krytycy z kolei kwestionowali podejście Kohlberga odnośnie do relacji między poszczególnymi stadiami. Kohlberg uważał, że stadia są sekwencyjne i dość niezależne od siebie, a ludzie funkcjonują we wszystkich sferach na najwyższym osiągniętym przez siebie poziomie rozwoju moralnego. W rzeczywistości jednak osoba, która osiąga np. wysoki 5 poziom rozumowania w klasyfikacji Kohlberga, może w niektórych sytuacjach kierować się rozumowaniem z niższych stadiów. Może np. kierować się rozumowaniem ze stadium 3 lub 4, kiedy ma do czynienia z prostymi sytuacjami obowiązków obywatelskich, czy relacji małżeńskich odwołujących się do porządku opartego na wypełnianiu wzajemnych oczekiwań związanych z rolami małżeńskimi (Harre, 1983). Różnice w ro-

zumowaniu moralnym pojawiają się także w zależności od tego, czy dylematy są abstrakcyjnymi, filozoficznymi dylematami, czy też dylematami przedstawiającymi sytuacje z życia codziennego. Co ciekawe, w dylematach bardziej zbliżonych do problemów z życia codziennego ludzie rozumują na niższych poziomach, wg klasyfikacji Kohlberga, niż w dylematach bardziej abstrakcyjnych (Wark i Krebs, 1996). Okazuje się więc, że bardzo trudno jest sklasyfikować ludzi na jednym poziomie, opierając się na ich odpowiedziach na różne dylematy (Krebs i Denton, 2005).

Podejście poznawczo-rozwojowe było dominujące, choć nie jedyne w psychologii moralności. Rozwijały się także, choć były znacznie mniej wpływowe niż Kohlbergerowskie, podejścia psychoanalityczne i behawiorystyczne. W latach 80. XX wieku nastąpiły zmiany, które doprowadziły do przyjmowania od lat 90. bardzo interdyscyplinarnego podejścia do badania kwestii moralnych. Jedną z takich zmian była rewolucja afektywna, która skierowała zainteresowania badaczy na znaczenie emocji w wyjaśnianiu wielu zachowań. Drugą było odrodzenie socjologii w postaci psychologii ewolucyjnej. Nastąpiło wyraźne odejście od traktowania moralności jako sfery zdominowanej przez procesy poznawcze i zwiększenie się oddziaływań z innych dziedzin. Współczesna psychologia moralności jest obszarem badawczym, w którym oprócz tradycyjnego nurtu poznawczo-rozwojowego swój wyraźny wpływ zaznaczają badacze z wielu różnych dziedzin i specjalizacji: teorii uczenia się, psychologii kulturowej, badań nad empatią, badań nad czynnościami automatycznymi, neuronauki, psychologii ewolucyjnej, prymatologii (Haidt, 2008).

1.3. Czym są normy?

Pewnym truizmem jest stwierdzenie, że normy są bardzo powszechnym zjawiskiem. Z powodu tej powszechności były (i są) przedmiotem zainteresowania wielu różnych dyscyplin nauk społecznych – zarówno psychologii (Cialdini, Kallgren i Reno, 1991; Cialdini i Trost, 1998), jak i socjologii (Lindenberg, 2012; Giddens, 2012), antropologii (Fiske, 1991) oraz ekonomii (Bicchieri, 2006, 2008; Fehr, Fischbacher i Gaechter, 2002). Istnieje jednak wiele różnic w sposobie rozumienia norm. Jedną z ostatnich, bardziej znanych prób analizy norm jest propozycja Sekhara Chandry Sripady i Stephena Sticha (2006, s. 281) przedstawiona w pracy zatytułowanej *The Framework od Psychology of Norm*.

Określają oni normę jako „regułę lub zasadę opisującą działania, które są wymagane, dopuszczalne lub zakazane niezależnie od jakichkolwiek prawnych lub społecznych instytucji”. Normy mogą być, i niektóre są, uznawane i wspierane przez instytucje społeczne, ale ich cechą charakterystyczną jest to, że nie potrzebują takiego wsparcia.

Sripada i Stich (2006) zwracają uwagę na trzy istotne właściwości norm. Pierwszą z nich jest powszechność, drugą – silne oddziaływanie motywacyjne, a trzecią względną łatwość przyswajania. Przyjrzymy się teraz dokładnie tym trzem właściwościom.

Powszechność

Życie ludzi w każdej społeczności prześląknięte jest różnorodnymi normami. Odnoszą się one do wielu zróżnicowanych aktywności, od spraw błahych (jak np. odpowiednie kolory ubrań dla dzieci) po istotne, mające bezpośredni wpływ na szeroko rozumiany dobrostan i sukces reprodukcyjny osób (sprawy związane np. ze statusem czy wyborem partnera) oraz funkcjonowanie ludzkich społeczności. Co ciekawe, powszechności obecności norm towarzyszy jednak uderzające ich zróżnicowanie ze względu na treść. Znalezienie norm, które rzeczywiście można by uznać za uniwersalne, jest dużo trudniejsze, niż mogłoby się na początku wydawać. Wydawałoby się bowiem, że „naturalnymi kandydatami” są normy zawarte w stwierdzeniach takich jak „morderstwo jest złe” czy „kradzież jest zła”. Przy bliższym poznaniu norm zakazujących morderstw bądź kradzieży widać, że jednak nie można ich uznać za dobre przykłady norm uniwersalnych. Chodzi o to, że morderstwo oznacza zabicie kogoś w sposób, który nie jest dopuszczalny, a kradzież odnosi się do zabrania komuś czegoś także w sposób niedopuszczalny. Wydaje się więc, że na bardzo ogólnym poziomie zasady takie jak „morderstwo jest złe” czy „kradzież jest zła” można uznać za uniwersalne, jednak specyficzne reguły regulujące okoliczności, w jakich zabicie lub zabranie przedmiotu będącego własnością innej osoby jest dopuszczalne, są już bardzo zróżnicowane. W efekcie nie można więc powiedzieć, że struktura norm w różnych grupach jest całkowicie zróżnicowana lub przypadkowa lub że istnieje pewien uniwersalizm norm. Istnieją bowiem pewne rodzaje regulacji, które obserwuje się w niemal wszystkich społecznościach, lecz chcąc dostrzec uniwersalność norm, trzeba pozostawać na dość wysokim poziomie ogólności.

Poszukując takich uniwersalnych norm, możemy więc poruszać się na dość ogólnym poziomie i dojść do wniosku, że w większości społe-

czeństw obserwuje się istnienie reguł promujących dzielenie się, odwzajemnianie czy pomaganie innym (przynajmniej w pewnych okolicznościach; Cashdan, 1989). Podobnie dzieje się w odniesieniu do istnienia reguł zakazujących zabijania, fizycznych ataków, kazirodztwa czy regulujących zachowania seksualne między różnymi członkami społeczności (choć mogą się one bardzo różnić; Bourguignon i Greenbaum, 1973). Znowu jednak trudno jest znaleźć jakiś uniwersalny aspekt we wszystkich społecznościach, nawet w sferach, które – wydawałoby się – są uprzywilejowane ze względu na to, że bezpośrednio dotyczą fizycznego przetrwania ludzi. Przykładami takich sfer są kwestie dotyczące kazirodztwa i agresji (zob. ramka 1.3), w których również obserwuje się wyjątki.

Ramka 1.3. Normy dotyczące wyrządzania innym szkody i kazirodztwa

Normy zakazujące agresji

Agresja i przemoc uniemożliwiają sprawne funkcjonowanie grupy, nie jest więc zaskakujące, że jakiś rodzaj norm dotyczących wyrządzania szkód/krzywdzenia innych znajdziemy w każdej społeczności, choć konkretne normy w obrębie różnych grup są ogromnie zróżnicowane. W niektórych prostych społecznościach niemal wszystkie zachowania prowadzące do szkody/krzywdy są zakazane. W plemieniu Semai, zamieszkującym malezyjskie lasy tropikalne, bicie, walczenie między sobą, a nawet obrażanie czy rzucanie oszczerstw są zachowaniami niedopuszczalnymi. Wśród członków Semai notuje się jeden z najniższych poziomów przemocy w ludzkich społecznościach (Robarchek i Robarchek, 1992). Istnieją jednak grupy, w których dopuszcza się znacznie szersze spektrum zachowań wywołujących szkodę. Wśród członków Yanomamo żyjących w dżungli amazońskiej użycie przemocy do rozwiązywania konfliktów jest dopuszczalne i często obserwowane. Napoleon A. Chagnon (1992) utrzymuje, że mężczyźni z plemienia Yanomamo regularnie biją swoje żony i zachowują się agresywnie w stosunku do innych mężczyzn ze swojej grupy.

Społeczności różnią się także w podejściu do tego, jakim osobom można wyrządzić szkodę, a jakim nie. Wiele grup stosuje ścisłe rozróżnienie między szkodami wyrządzonymi przedstawicielom własnej grupy a reprezentantom grup obcych (LeVine i Campbell, 1972). W wielu kulturach jedynie członków własnej grupy traktuje się jako część wspólnoty moralnej i w związku z tym są objęci/chronieni obowiązującymi normami (np. Edel i Edel, 2000). Większość społeczeństw dopuszcza jakieś formy przemocy wobec kobiet, dzieci, zwierząt czy zmarginalizowanych podgrup w obrębie danej społeczności (Edgerton, 1992).

Normy zakazujące kazirodztwa

Zakaz kazirodztwa dobrze ilustruje powszechność funkcjonowania normy na ogólnym poziomie i różnorodność na poziomie bardziej szczegółowym. Wydaje się, że w niemal wszystkich społecznościach istnieją reguły zakazujące stosunków seksual-

nych między członkami rodziny nuklearnej (Sripada i Stich, 2006). Zakazy kazirodztwa niemal zawsze rozciągają się na inne rodzaje aktywności seksualnej i prawie zawsze wykraczają poza rodzinę nuklearną (zakazują aktywności seksualnej w relacji do innych krewnych spoza niej). Poziom zróżnicowania zakazów kazirodztwa wykraczających poza podstawowy zakres jest ogromny (Murdock, 1949). W skrajnych wypadkach poślubienie kogokolwiek z własnego plemienia jest uznawane za kazirodzcze. Przykładem społeczności, w których obowiązują silne normy egzogamiczne, są plemiona Haida i Tlingit, żyjące w Ameryce Północnej. Społeczności tych plemion są podzielone na dwie grupy: „Kruka” i „Orła” (plemię Haida) oraz „Kruka” i „Orła”/„Wilka” (plemię Tlingit). Małżeństwa są zawierane między członkami różnych grup, a nie w obrębie własnej grupy, a dzieci dziedziczą przynależność grupową po matce.

Od zakazu kazirodztwa można jednak zaobserwować spektakularne wyjątki, dotyczące wyłącznie rodzin królewskich. Takim wyjątkiem były np. regulacje w starożytnym Egipcie, pozwalające na zawieranie małżeństw między rodzeństwem w rodzinie panujących władców. Zawieranie małżeństw między bratem i siostrą znane było także w rodzinach królewskich na Hawajach oraz w imperium Inków (Durham, 1991).

W przypadku relacji seksualnych wydaje się, że natura wyposażyła nas w mechanizm naturalnie wspomagający zakazy kazirodztwa w obrębie rodziny nuklearnej. Fiński antropolog Edvard Westermarck (1891) opisał zjawisko nazywane od jego nazwiska efektem Westermarcka, polegające na negatywnym wdrukowaniu (*imprinting*) – blokadzie odczuwania pożądania seksualnego w stosunku do osób dorastających razem. Westermarck postawił hipotezę (znajdującą potwierdzenie w obserwacjach i badaniach), że u osób, które przebywają ze sobą w okresie niemowlęstwa i wczesnego dzieciństwa, rozwija się względem siebie silna awersja seksualna (Rantala i Marcinkowska, 2011). Hipoteza ta znalazła potwierdzenie w badaniach, m.in. prowadzonych na dzieciach wychowywanych w kibucach (Shepher, 1971).

Badania Irene Benc i Irwina Silvermana (1993; 2000) pokazują jednak, że zjawisko może być bardziej skomplikowane. Z ich badań na studentach przyznających się do doświadczeń kazirodzczych i deklarujących brak takich doświadczeń wynika, że brak rozdzielania trwającego dłużej niż rok przed 6. lub 10. rokiem życia było powiązane z niższymi szansami na podjęcie form aktywności seksualnej, która mogła wiązać się z prokreacją, ale nie obniżało szans innych działań o charakterze seksualnym. Benc i Silverman (1993; 2000) doszli więc do wniosku, że interpretacja efektu Westermarcka jako obniżenie zainteresowania seksualnego osobami, z którymi się mieszkało we wczesnym okresie życia, jest zbyt rygorystyczna. Ogranicza się bowiem jedynie do obniżenia skłonności do bardziej dojrzałych form aktywności seksualnej, powiązanych z możliwością prokreacji.

Innym przejawem braku uniwersalności norm jest zmienność norm na przestrzeni dziejów. To, co było akceptowane wcześniej, np. karanie cielesne przestępców (oślepieniem, chłostą czy obcięciem ręki lub uszu), stopniowo przestawało być akceptowane w różnych krajach Europy i dziś nie jest już aprobowane. Wyjątkiem jest tu może kara śmierci,

która nadal w pewnych krajach jest dopuszczalna, podczas gdy w innych nie jest już dozwolona w jakichkolwiek okolicznościach.

Działanie motywacyjne

Znaczenie motywacyjnego charakteru norm ujawnia się w tym, że postępowanie zgodne z normami jest raczej celem ostatecznym niż środkiem do osiągnięcia celu (np. korzyści). Nie podważa to oczywiście możliwości instrumentalnego podporządkowywania się normom, lecz jedynie wskazuje, że przestrzeganie norm przekracza poziom, jakiego mogliśmy oczekiwać, zakładając jedynie instrumentalną motywację podporządkowania się normom, wynikającą z dążenia do korzyści lub z chęci uniknięcia nieprzyjemnych sankcji (zob. ramka 1.4). Obserwowane jest przeciwieństwo przestrzeganie norm (szczególnie niektórych z nich), nawet w sytuacjach, gdy nie istnieje zagrożenie karami ze strony innych osób.

Ramka 1.4. Siła norm

W latach 70. XX wieku Stanley Milgram postawił przed swoimi studentami następujące zadanie. Mieli oni wejść do zatłoczonego metra i poprosić siedzącą (wyglądającą na zdrową) osobę, by oddała im swoje miejsce. Obok ciekawych wyników pokazujących, jak zachowywali się pasażerowie w reakcji na taką prośbę, w zależności od tego, jak była ona sformułowana, niezwykle interesujące były też relacje badaczy, studentów Milgrama. Otóż okazało się, że mieli oni ogromne trudności z realizacją wyznaczonego im zadania. Część z nich odmówiła, a część po pewnym czasie zrezygnowała, tłumacząc się, że zadanie jest zbyt trudne.

Milgram postanowił pokazać studentom, że ich zastrzeżenia i obawy są bezpodstawne, i sam udał się do metra. Okazało się jednak, że kiedy podszedł do pierwszego pasażera, sparaliżowało go. Opisywał to doświadczenie tak: „Słowa wydały mi się zablokowane w tchawicy i po prostu nie pojawiały się”. Wycofał się, wymyślając sobie: „Co z ciebie za tchórz!”. Po kilku nieudanych próbach wydusił z siebie prośbę, a poproszony mężczyzna bez słowa ustąpił mu miejsca. To, co działo się później, Milgram opisał tak: „Zajmując siedzenie mężczyzny, byłem przytłoczony potrzebą zachowywania się w sposób, który uzasadniłby moją prośbę. Moja głowa utonęła między kolanami i czułem, jak moja twarz blednie. Nie odgrywałem roli. Rzeczywiście czułem się, jakbym miał umrzeć” (za: Blass, 2004, s. 174).

Doświadczenie Milgrama i studentów biorących udział w tym eksperymencie pokazuje, jak wielka jest siła norm. Zachowanie pasażerów w środkach publicznego transportu (przynajmniej w Stanach Zjednoczonych) jest regulowane przez zasadę, którą można by określić jako „kto pierwszy, ten lepszy”, czyli miejsca siedzące „należą” się tym, którzy je zajęli, gdy były wolne. Ustąpienie miejsca osobie, która wyraźnie go potrzebuje, nie narusza tej reguły, lecz zażądanie ustąpienia miejsca bez powodu lub z błahego powodu zdecydowanie jest jej naruszeniem. I to takim, któremu – mimo błahości – towarzyszą silne negatywne emocje.

Motywacyjny charakter norm nie ogranicza się jedynie do tego, że powodują dobrowolną skłonność podporządkowania się im. Przypadki naruszeń norm uruchamiają także zachowania karzące. Ludzie odczuwają silną potrzebę karania osób nieprzestrzegających norm. Motywacja do karania łamiących normy uruchamia się nie tylko wtedy, gdy osoba jest ofiarą takich zachowań, ale nawet wtedy, gdy je tylko obserwuje. Ernst Fehr i Simon Gächter (2002) pokazali efekt, który nazwali altruistyczną karą. Przeprowadzili badanie, w którym 240 studentów 12 razy grało w czteroosobową grę ekonomiczną, nazywaną grą dóbr publicznych. Za każdym razem gra odbywała się w innym składzie. W każdej rundzie tej gry uczestnik zostawał członkiem czteroosobowej grupy i otrzymał 20 jednostek monetarnych (JM). Każdy członek grupy mógł włożyć do wspólnej puli od 0 do 20 JM, które posiadał. To, czego nie włożył do wspólnej puli, pozostawało jego własnością. Włożona do wspólnej puli 1 zainwestowana jednostka zamieniała się w 1,6 JM do podziału na cztery osoby. Gdyby każdy członek grupy zainwestował 1 JM po zakończeniu gry, stan konta każdego z nich powiększyłby się o 0,6 JM⁸. Jeśli natomiast z czteroosobowej grupy zainwestowałyby tylko jeden jej członek 1 JM, pozostali trzej powiększyliby swój stan posiadania, każdy o 0,4 JM, ten zaś, który zainwestował, w rezultacie straciłby 0,6 JM w porównaniu ze stanem wyjściowym. Z perspektywy gracza koszt inwestycji 1 JM wynosił właśnie 1 (tyle wkłada do wspólnego projektu), a zysk 0,4 JM⁹. Nieinwestowanie we wspólny projekt jest więc strategią dominującą¹⁰ w tej grze. Jeśli jednak nikt by niczego nie zainwestował, gra skończyłaby się z wynikiem takim samym, z jakim się zaczęła – każdy miałby 20 JM. Gdyby natomiast każdy członek grupy zainwestował wszystkie swoje zasoby, gra skończyłaby się dla każdego z nich z wynikiem 32 JM.

W połowie rund badani mieli możliwość wymierzania kar. Po podjęciu decyzji o zainwestowaniu (lub nie) we wspólny projekt członkowie grupy byli informowani o decyzjach pozostałych uczestników gry

⁸ Zainwestowanie przez 4 osoby 1 JM daje łączną kwotę 6,4 JM (4 x 1,6), która podzielona ponownie na 4 osoby daje 1,6 JM na osobę. Odjęcie 1 JM, która była wkładem daje czysty zysk 0,6 JM.

⁹ Tyle wróciłoby do niego z zainwestowanej 1 JM.

¹⁰ Najprostsza definicja strategii dominującej w grze ekonomicznej to sposób działania, który jest lepszy niż każdy inny bez względu na to, co zrobią inni gracze (zob. np. Dixit i Nalebuff, 1991).

i mogli ukarać wybrane spośród nich osoby (za brak wkładu lub zbyt mały wkład we wspólny projekt), ponosząc przy tym pewien koszt. Członek grupy mógł przyznać od 0 do 10 punktów „karnych” innym jej członkom. Każdy przyznany punkt kosztował karzącego 1 JM, ukaranemu zaś odbierał 3 JM. Wszystkie decyzje, zarówno o inwestycji, jak i karaniu, były podejmowane równocześnie (to znaczy przez wszystkich członków grupy w tym samym czasie).

Wyniki pokazały wyraźnie, że badani korzystali z możliwości karania niewspółpracujących członków grupy, mimo iż nie mogli liczyć na ewentualne zyski z „poprawy” zachowania ukaranej osoby, gdyż w kolejnej rundzie gry osoba ta była już członkiem innej grupy (stąd nazwa – „altruistyczna kara”, gdyż karzący nie osiąga korzyści z kary). Aż 84,3% badanych skorzystało z kary przynajmniej raz, a 34,3% wykorzystało możliwość kary w sześciu rundach. Większość kar (74,2%) była wymierzona w tych, których wkład we wspólny projekt był poniżej średniego wkładu w grupie, i nakładana przez tych, których wkład był powyżej średniego. Osoby skłonne do współpracy są zatem także gotowe do ponoszenia kosztów karania jadących na gapę nawet wtedy, gdy nie przyniesie im to bezpośrednich korzyści (Fehr i Gaechter, 2002; Fehr i Fishbacher, 2004a, b).

Niektórzy badacze poddali w wątpliwość istnienie altruistycznej kary. Twierdzą oni, że w eksperymentach Fehra i współpracowników (Fehr i Gaechter, 2002; Fehr i Fishbacher, 2004a, b) nie można wykluczyć egoistycznego karania – karania z zemsty (Pedersen i in., 2013; Kriss i in., 2015). Zgodnie z tą interpretacją karanie w tych eksperymentach przynosi więc karzącemu korzyść właśnie w postaci zemsty. Z kolei wersje, w których osoba badana mogła wymierzyć naprawdę altruistyczną karę, bo rzeczywiście w żaden sposób nie odczuła na sobie działania osoby naruszającej normę, oprócz tego, że wydają się nie potwierdzać jej istnienia (badani niechętnie karali, ponosząc przy tym koszty) budzą zastrzeżenia metodologiczne, związane głównie ze sposobem pomiaru altruistycznej kary. Pedersen i in. (2013) zwracają uwagę na kilka takich zastrzeżeń, poddających w wątpliwość istnienie altruistycznej kary, wynikających, w większości, z korzystania w grach z metody strategicznej oraz zakłócającego wpływu emocji odczuwanych przez graczy w roli obserwatorów, którzy mogą wymierzać kary.

Zastrzeżenia wynikające ze stosowania metody strategicznej dotyczą tego, że w grach z tą metodą badani odpowiadają na serię hipotetycznych decyzji innego gracza. Może to skłaniać badanych do podejrzeń,

że badacz oczekuje zróżnicowanego działania i w efekcie do decydowania się na wymierzenie jakiejś kary, żeby to oczekiwanie zaspokoić. Dostając zadanie polegające na określeniu wysokości kary dla gracza zachowującego się niesprawiedliwie wobec innego gracza/innych graczy, badany w roli obserwatora może więc wymierzać kary bardziej ze względu na podporządkowywanie się wymaganiom roli niż z altruistycznie motywowanej chęci karania osób łamiących normy sprawiedliwości.

Ponadto kary wymierzane są w obecności świadków podejmowanych decyzji. Mogą więc dojść do głosu kwestie związane z troską o reputację graczy będących w roli obserwatorów. Karanie może być bowiem sygnałem wartości osoby jako potencjalnego partnera w przyszłych interakcjach. Badania pokazały, że ludzie karzą altruistycznie znacznie słabiej, jeśli nikt tego nie widzi (Kurzban, SeScioli i O'Brien, 2007).

Kolejna grupa zastrzeżeń dotyczy niejasności związanych z emocjami graczy w roli obserwatorów. Jak już zostało wspomniane, rozgrywając gry z możliwością altruistycznego karania, zazwyczaj stosuje się metodę strategiczną. Otóż przy stosowaniu tej metody mamy do czynienia z przewidywaniem przyszłych stanów afektywnych – ludzie, podejmując decyzje w warunkach hipotetycznych decyzji, opierają się na przewidywaniu tego, jak czuliby się w sytuacji, gdyby dany wybór został rzeczywiście dokonany. Badania pokazują natomiast, że ludzie przeceniają siłę swoich przyszłych negatywnych reakcji, wyobrażając sobie siebie w roli obserwatorów naruszeń moralnych (Kawakami, Dum, Kamali i Dovidio, 2009). Jeśli zatem rzeczywista skłonność do altruistycznego karania jest powiązana z siłą negatywnych emocji odczuwanych w sytuacji obserwowania niesprawiedliwości, to rzeczywiste karanie najprawdopodobniej byłoby znacznie słabsze w odpowiedzi na rzeczywiste niż hipotetyczne naruszenia. Kolejna wątpliwość odnośnie do istnienia altruistycznej kary, związana z emocjami osób wymierzających kary, wiąże się z przyjęciem, że główną emocją stojącą za altruistycznym karaniem jest (motywowana moralnie) złość. Tymczasem złość może być w tym kontekście silnie skorelowana z zawiścią. Obserwator może bowiem zwyczajnie zazdrościć wyników uzyskiwanych przez gracza podejmującego decyzje. Kara może więc być nie tyle altruistyczna, ile egoistyczna, pomagająca karzącemu uzyskać wyniki lepsze gracza, którego może ukarać.

Mimo że skłonność do altruistycznego karania naruszeń norm może być znacznie słabsza, niż się pierwotnie wydawało, to jednak nie powinno się jej zbyt szybko uznawać za artefakt eksperymentalny. Konishi i Ohtsu-

bo (2015) pokazali bowiem istnienie altruistycznej kary w przypadku łamania normy uczciwości. Wykorzystali oni w swoim badaniu zmodyfikowaną wersję gry zaufania¹¹, w której powiernik mógł wysłać powierzającemu komunikat – prawdziwy lub nieprawdziwy – dotyczący podziału pieniędzy i kwoty, jaką powierzający otrzymałby, jeśli przekazałby powiernikowi swoje zasoby. W procedurze badawczej uwzględnili zastrzeżenia sformułowane przez Pedersena i in. (2013), tzn. badani reagowali na decyzje innych graczy, a nie dokonywali wyborów strategicznych. Osłabiono oczekiwania, że badacze spodziewają się karania (badani mogli zareagować karą wymierzoną nieuczciwemu graczowi lub wynagrodzeniem oszukanego gracza), oraz wyeliminowano obawy przez świadkami decyzji. Uzyskane przez nich wyniki ujawniły istnienie altruistycznej kary. Efekt ten był słaby, ale pojawił się. Niezbędne są więc dalsze badania pozwalające lepiej zrozumieć naturę tego efektu – czy jest to wynik specyficznej procedury eksperymentalnej, czy jednak pewnej prawidłowości, której siła zależy np. od natury obserwowanego naruszenia moralnego (rodzaju naruszanej normy).

Przy motywacyjnym działaniu norm nie należy zapominać o tym, że normy wpływają na oceny i zachowania wtedy, gdy są zaktywizowane. Dobrze pokazują to np. badania Cialdiniego i in. (1991) nad śmieceniem, czy Mazar, Amira i Ariely'go (2008) nad uczciwością. Ci ostatni pokazali np., że skłonienie ludzi do myślenia o dekalogu aktywuje normy moralne i w rezultacie prowadzi do wyższego poziomu uczciwości w zachowaniu badanych, w porównaniu z poziomem uczciwości ujawnianym w grupach kontrolnych, w których procedura eksperymentalna nie aktywowała norm moralnych.

Łatwość przyswajania norm

Obserwuje się również względną łatwość w przyswajaniu norm. I tak, w każdej grupie wszyscy członkowie – z wyjątkiem osób z poważnymi deficytami psychologicznymi – przyswajają sobie reguły danej społeczności, i to dość wcześnie. Wszystkie dzieci w normie intelektualnej wy-

¹¹ Gra ta jest grą dwuosobową, w której gracz 1 (powierzający) dysponuje pewną kwotą (np. 10 zł), z której dowolną część (w zależności od wersji gry) może powierzyć graczowi 2 (powiernikowi). Powierzona kwota, zanim trafi do gracza 2, jest powiększana (najczęściej potrójana, jeśli więc gracz 1 powierzy 5 zł, do gracza 2 trafia 15 zł). gracz 2 po powierzeniu mu przez gracza 1 jakiejś kwoty, może z nią zrobić, co zechce – dowolną jej część zwrócić graczowi 1 lub zostawić całość dla siebie (zob. Berg, Dickhaut i McCabe, 1995).

dają się znać normatywne reguły już we wczesnym dzieciństwie – w wieku 3–5 lat. Dzieci w tym wieku potrafią już także odróżnić rodzaje norm (moralne i konwencjonalne, według podziału Elliota Turiela (1983), które bardziej szczegółowo zostaną omówione w dalszej części tego rozdziału). Co ciekawe, niektóre kompetencje powiązane z normami, takie jak zdolność rozumowania o normatywnych zasadach i naruszeniach tych zasad, wydają się także pojawiać bardzo wcześnie. Jak wynika z badań Denise D. Cummins (1996), 3–4-letnie dzieci radzą sobie znacznie lepiej w zadaniach z rozumowaniem dotyczącym zasad deontycznych niż w odpowiadających im zadaniach z rozumowaniem niedotyczącym reguł deontycznych. Dzieciom biorącym udział w tym eksperymencie prezentowano zmodyfikowane, uproszczone wersje zadania Petera Wasona (1966)¹². Pokazywano im np. myszki-zabawki, z których część piszczała, gdy się je nacisnęło. Następnie mówiono dzieciom, że na zewnątrz domku myszek był kot, który na nie polował, ale tylko wtedy, gdy piszczały. Połowę z nich poinformowano, że Minnie, królowa myszek, powiedziała im: „Na zewnątrz nie jest bezpiecznie dla piszczących myszek, więc wszystkie piszczące myszki są w domu” (w epistemicznej wersji zadania). Poproszono je, by wskazały, które myszki (w domu czy na zewnątrz) trzeba sprawdzić, by dowiedzieć się, czy królowa ma rację. Drugiej połowie powiedziano zaś: „Na zewnątrz nie jest bezpiecznie, więc wszystkie piszczące myszki muszą zostać w domu” (w deontycznej wersji zadania). Następnie poproszono dzieci o wskazanie, które myszki trzeba sprawdzić, by zobaczyć, czy zasada królowej Minnie nie została złamana. Na podstawie otrzymanych wyników stwierdzono, że istotnie więcej dzieci dokonywało poprawnych wyborów w zadaniu z rozumowaniem dotyczącym normy

¹² Zadanie Wasona, znane także pod nazwą „zadanie czterech kart Wasona”, jest wykorzystywane w psychologii w badaniach poświęconych rozumowaniu. Pokazuje ono, że ludzie mają problemy z myśleniem logicznym dotyczącym treści abstrakcyjnych. Kiedy jednak zadanie odnosi się do treści bliższych doświadczeniom ludzi, poprawność rozwiązań znacznie wzrasta. Badani widzą cztery karty, które zawierają informacje na obu stronach. Mają wskazać dwie, żeby sprawdzić prawdziwość przedstawionej implikacji. Najbardziej znane wersje tego zadania brzmią następująco: na materiale abstrakcyjnym badani widzieli cztery karty, na których były umieszczone cyfry i litery: G, A, 4, 9, oraz implikację: „Jeżeli z jednej strony karty jest samogłoska, to po drugiej jest liczba parzysta”. W wersji na materiale konkretnym badani widzieli cztery informacje: „pije colę”, „pije piwo”, „ma 17 lat”, „ma 22 lata”, i implikację „Jeżeli osoba pije piwo, musi mieć ukończone 18 lat”.

niż w zadaniu sprawdzającym jedynie prawdziwość twierdzenia (odpowiednio ok. 65% i 30%).

Dzieci nie tylko lepiej rozumują, gdy rozumowanie dotyczy treści normatywnych, lecz także, jak pokazują badania, reagują na naruszenia norm, które ich bezpośrednio nie dotyczą i to ujawniając wrażliwość na kontekst sytuacji (Rakoczy, Warneken i Tomasello, 2008; Rakoczy, 2008b; Rossano i in., 2011; Vaish i in., 2011).

Przytoczone, ogólne właściwości norm nie dostarczają kryteriów pozwalających na rozróżnienie różnych kategorii norm. Podziałów norm jest bardzo wiele. Możemy np. wyróżnić normy deskryptywne, preskryptywne i proskryptywne. Pierwsze opisują zachowania typowe tak, jak są one obserwowane w naturalnym środowisku, niezależnie od tego, czy są, czy też nie są aprobowane. Drugie natomiast dotyczą tego, jakie zachowanie jest oczekiwane – jak osoba powinna się zachowywać. Są to więc normy nakazujące pewne zachowania. Trzeci rodzaj norm dotyczy zachowań, jakich osoba nie powinna podejmować. Są to więc normy zakazujące określonych zachowań. Ze względu na dziedzinę życia, którą regulują normy, możemy dzielić je także na normy moralne, prawne, religijne i obyczajowe. Nie będziemy oczywiście analizować szczegółowo tych podziałów. W dalszej części rozdziału przedstawię próby ustalenia, co decyduje o tym, że dana regulacja czy zasada ma status normy moralnej. Przyjrzymy się kilku propozycjom, których autorzy przeciwstawiają normy moralne innego typu normom – konwencyjnym, społecznym lub quasi-moralnym.

1.3.1. Normy moralne a normy konwencyjne

Charakter norm moralnych można opisać, kontrastując je z normami konwencyjnymi. Wszyscy odczuwamy różnicę między naruszeniem reguł „nie zabijaj” i „nie jedz mięsa psiego”. Według Elliota Turiela (1983) normy moralne dotyczą zagadnień takich jak szkoda, (nie) sprawiedliwość, prawo itp. Prototypowymi przykładami norm moralnych są reguły zakazujące zabijania, ranienia innych czy łamania dawanych obietnic. Z kolei prototypowymi przykładami norm konwencyjnych są reguły zakazujące noszenia ubrań niezgodnych z płcią (np. sukienek przez mężczyzn), oblizywania talerzy podczas posiłków, odżywiania się w niewłaściwych momentach itp. Zgodnie z tradycją zapoczątkowaną przez Turiela (1983; także Nucci, 2001) różnice mię-

dzy normami moralnymi a konwencjonalnymi sprowadzają się do czterech aspektów:

1. Normy moralne cechuje szczególna siła: nie zależą one od jakiegokolwiek autorytetu, zarówno osoby, jak i instytucji. Z kolei normy konwencjonalne są arbitralne, zależne od sytuacji, mają na celu lepszą koordynację społeczną. Mogą być zmienione przez stosowne autorytety (osobowe lub instytucjonalne).
2. Normy moralne mają zastosowanie powszechnie, nie tylko lokalnie – w danym miejscu czy w określonym czasie. Normy konwencjonalne są uwarunkowane lokalnie, odnoszą się do danej wspólnoty, niekoniecznie do innych wspólnot czy też do innego (historycznie) czasu.
3. Naruszenie normy moralnej, w przeciwieństwie do normy konwencjonalnej, wiąże się z istnieniem określonej ofiary, którą skrzywdzono, której prawa naruszono lub która stała się obiektem niesprawiedliwości.
4. Naruszenia normy moralnej pociągają za sobą zazwyczaj poważniejsze skutki niż naruszenie normy konwencjonalnej.

Turiel ze współpracownikami (1983) stworzyli paradygmat eksperymentalny, określane jako „zadanie moralne/konwencjonalne”, w którym badanym prezentowano prototypowe przykłady naruszenia zasady moralnej lub konwencjonalnej. Osoba otrzymywała przy tym serię pytań. Dzięki odpowiedziom na nie ustalano: (1) czy badani uważają opisywane zachowanie za złe, a jeśli tak, to – jak bardzo złe; (2) czy naganność naruszenia zależy od jakichś autorytetów; (3) czy badani uznają zasadę (która została naruszona) za ogólną w swym zakresie (tzn. odnoszącą się do każdego i wszędzie lub tylko do niektórych ludzi, w pewnych sytuacjach); oraz (4) jak badani uzasadnialiby zasadę – czy odwoływaliby się do szkody, sprawiedliwości lub praw, czy też wskazywaliby na to, że obowiązuje lokalnie i ułatwia organizację życia społecznego.

Z czasem zaczęto jednak przeprowadzać badania, których wyniki podważały podział norm zaproponowany przez Turiela. Na przykład Shaun Nichols (2002; 2004) ustalił, że pewna podgrupa norm związanych z etykietą, a dokładniej normy zakazujące zachowań wzbudzających u osób postronnych odczucia wstrętu, była oceniana przez amerykańskie dzieci jako naruszenia poważne i niezależne od autorytetu. Również Daniel Kelly ze współpracownikami (2007) zastosowali

inne niż Turiel scenariusze (nieograniczające się do zachowań szkolnych) i uzyskali wyniki podważające ustalenia Turiela i jego współpracowników. Wielu ich badanych np. nie uważało, że niedopuszczalność naruszeń związanych ze szkodą jest niezależna od autorytetu. Uznawali oni m.in. wychłostanie niesubordynowanego marynarza za akceptowalne, gdy byli informowani, że 300 lat temu była to typowa kara za ten typ przewinienia (a scenariusz w badaniu opisywał przewinienie w przeszłości).

1.3.2. Normy moralne a normy społeczne

Próbuje się też scharakteryzować naturę norm moralnych przez odróżnienie ich od szerszej kategorii – norm społecznych. Podziału norm na moralne i społeczne dokonała Cristina Bicchieri (2006), filozof ekonomii, której poglądy na temat norm moralnych pozostają pod wpływem przede wszystkim badań z obszaru ekonomii eksperymentalnej.

O tym, czy norma jest moralna, czy społeczna, decyduje postawa wobec normy, a nie jej treść. Reguła staje się normą moralną tylko wtedy, gdy jej przestrzeganie jest bezwarunkowe – nie zależy od oczekiwań związanych z zachowaniem innych osób. W przypadku normy społecznej podporządkowanie się regule jest warunkowe – zależne od oczekiwań osoby wobec tego, czy inni będą się jej podporządkowywać. W efekcie osoba chce podporządkować się normie, jeśli spodziewa się, że inni także się do niej dostosują. Jeśli jednak przypuszcza, że inni nie będą się podporządkowywać normie, wybierze zachowanie z nią niezgodne. Oczekiwania mogą być dwojakiego rodzaju – normatywne lub empiryczne. Pierwsze z nich – normatywne – to wyobrażenie osoby w odniesieniu do oczekiwań innych, jakie zachowanie powinno się pojawić w danej sytuacji. Drugie – empiryczne – odnosi się do tego, co (jakie zachowanie) osoba obserwuje, lub co wie o zachowaniu innych osób w podobnych sytuacjach.

Badania, zarówno z obszaru psychologii społecznej, jak i ekonomii eksperymentalnej, dostarczają ciekawych przykładów wpływu oczekiwań na zachowania osób. W pierwszym przypadku jest to widoczne chociażby w postaci „efektu wybitego okna”, zgodnie z którym widok skutków wandalizmu – wybitych okien – będzie uruchamiał nowe, dodatkowe działania antyspołeczne. Efekt ten pokazał eksperymentalnie Philip Zimbardo w 1969 roku, zostawiając dwa samochody w identycznym, kiepskim stanie – bez tablic, z otwartą maską, zaparkowane na

Bronxie i w Palo Alto w Kalifornii. Niszczenie pierwszego rozpoczęło się zaraz po opuszczeniu go i w ciągu 24 godzin wszystko, co miało w nim jakąkolwiek wartość, zniknęło. Drugi z samochodów przetrwał nietknięty przez osoby trzecie ponad tydzień. Kiedy jednak Zimbardo rozbił młotkiem przednią szybę, również ten samochód został zniszczony przez wandalów. Co ciekawe, jak zauważył, większość wandalów stanowili przyzwyczajeni ubrani i ogoleni biali, a nie kolorowi mieszkańcy obu miejscowości (Zimbardo, 2013). Ciekawych wniosków nad rozprzestrzenianiem się naruszania norm dostarcza także seria badań Keesa Keizera, Siegwarta Kindenberga i Lindy Steg (2008). Wyniki ich badań pokazują, że obserwacja łamania norm w jednej sferze (w postaci np. graffiti czy rozrzuconych śmieci) rozszerza skłonność do zachowań niezgodnych z normami także w innych sferach (np. drobnych kradzieży). Badacze ci sugerują, że dzieje się tak nie tyle dlatego, że obserwacja zachowań łamiących normy dostarcza informacji o powszechności takich zachowań, lecz raczej dlatego, że obserwowanie łamania norm generalnie osłabia skłonności do zachowywania się we właściwy – zgodny z normami – sposób.

Z kolei przykładami z obszaru ekonomii eksperymentalnej są zachowania ludzi w tzw. grze dyktatora. Jest to dwuosobowa gra, w której jeden z jej uczestników otrzymuje pewną kwotę pieniędzy (zazwyczaj są to kwoty 10 dolarów) do podziału między siebie i innego anonimowego gracza. Pieniądże te może podzielić w dowolny sposób. Dowolność oznacza, że może także zatrzymać całą kwotę dla siebie. Po podjęciu decyzji przez pierwszego gracza gra się kończy. Obaj uczestnicy wiedzą, że stan końcowy w tej grze jest wynikiem decyzji gracza pierwszego. Badania pokazują, że w tego rodzaju sytuacjach ludzie mają trudności w naruszeniu normatywnych oczekiwań innych (nieprzekazania drugiemu graczowi niczego), nawet w anonimowych, jednorazowych kontaktach. Drugi gracz w sytuacji gry dyktatora oczekuje bowiem od gracza pierwszego nieegoistycznego zachowania, a zatem przekazania mu jakiejś kwoty z tego, co otrzymał od badacza.

Jason Dana, Daylian M. Cain i Robyn M. Dawes (2006) wykorzystywali różne warianty tej gry, by sprawdzić, jak zmienia się zachowanie „dyktatora” w zależności od oczekiwań drugiego z graczy. W jednym z wariantów gry dyktatorowi po podjęciu decyzji zaproponowano opcję, zgodnie z którą mógł „zapłacić” 1 dolara za „wyjście” z gry (otrzymywał wtedy 9 dolarów), korzystając z możliwości, że drugi gracz nie zostanie poinformowany o zrealizowanej rozgrywce. Innymi słowy: gracz pierw-

szy mógł skorzystać z opcji, która stwarzała mu szansę na nienaruszenie oczekiwań drugiego gracza (pojawiających się w związku z uczestnictwem w grze), w zamian za niewielką stratę 1 dolara.

W innej wersji gry uczestnicy w roli dyktatora podejmowali decyzję dotyczącą podziału pieniędzy, ale nie istniała możliwość pojawiania się oczekiwań u gracza drugiego, gdyż nawet jeśli gracz pierwszy przekazałby mu jakąś kwotę, drugi i tak nie był informowany o rozgrywaniu gry dyktatora. Podobnie jak w poprzedniej wersji gry, pierwszemu graczowi po podjęciu decyzji zaproponowano także opcję „wyjścia”, w której zatrzymywał 9 dolarów, drugi zaś gracz nie dostawał niczego. Około 1/3 badanych skorzystała z tej opcji „wyjścia”, gdy miała możliwość ukrycia faktu rozgrywania gry dyktatora, podczas gdy jedynie 4% (1 osoba na 24) wybrało opcję „wyjścia” w grze, w której gracz drugi i tak nie dowiedziałby się o rozgrywce. Wyniki te wskazują, że ludziom trudno jest zachować się niezgodnie z oczekiwaniami innych osób. Oczekiwanie innych nie są oczywiście jedyną motywacją do zachowania się w określony sposób (w przypadku dzielenia się na pewno działa także autentyczna troska o potrzeby innych), niemniej jednak wywierają one silny wpływ na ludzi.

W przytoczonym badaniu mieliśmy do czynienia z oczekiwaniami normatywnymi. Erte Xiao i Cristina Bicchieri (2009) wykorzystady grę dyktatora z asymetrycznymi wypłatami i asymetrycznymi informacjami o wypłatach, do pokazania wpływu oczekiwań empirycznych. Ich badanie potwierdziło, że kiedy pojawia się konflikt między normatywnymi oczekiwaniami i oczekiwaniami empirycznymi, te drugie lepiej przewidują zachowania innych osób. Ludzie wybierają zachowanie zgodne z tym, co – jak im się wydaje – robią inni w danej sytuacji, nawet jeśli oznacza to zachowanie, które osoba potępia. Osoba może np. zdecydować się na oszukiwanie, skoro „wszyscy” oszukują, choć nie uznaje tego typu zachowania za właściwe moralnie. W polskim kontekście wyrazem tego może być wyuczone w czasach PRL-u „kombinowanie”, w które angażowali się (i chyba wciąż angażują) ludzie, którzy oczywiście potępiają kradzież.

Wracając do podziału Bicchieri (2006) na normy społeczne i moralne, z normami moralnymi mielibyśmy do czynienia wtedy, gdy regule podporządkowujemy się bezwarunkowo, opierając się na naszych reakcjach emocjonalnych, z normami społecznymi zaś wtedy, gdy regule podporządkowujemy się warunkowo w odpowiedzi na (normatywne i empiryczne) oczekiwania. Zgodnie z tym wiele norm, które na pierwszy

rzut oka wyglądają na moralne, jak np. normy odwzajemniania, uczciwości czy sprawiedliwości, byłoby jednak normami społecznymi. Badania pokazują bowiem, że zachowania powiązane z tymi normami są wrażliwe na to, czego oczekujemy od innych lub czego inni oczekują od nas.

Bicchieri i in. poruszają również ciekawą kwestię statusu normy związanej z zaufaniem, a dokładniej okazywaniem zaufania. Otóż uważają oni, że o ile odwzajemnianie zaufania jest normą (społeczną), o tyle okazywanie zaufania normą nie jest (Bicchieri, Xiao i Muldoon, 2011). Badacze ci sprawdzali, czy okazywanie zaufania jest normą, porównując oceny decyzji dwóch graczy w grze zaufania (zob. s. 38). Bicchieri i in. (2011) analizowali m.in. oczekiwania kar po nieokazaniu zaufania (niepowierzeniu niczego w grze zaufania) i po nieodwzajemnieniu zaufania (nieodesłaniu niczego graczowi 1 z kwoty uzyskanej dzięki przekazaniu przez niego pieniędzy graczowi 2). Przypomnijmy, że zachowanie jest normą wtedy, kiedy jego brak w określonym kontekście jest karany przez obserwatorów (a zatem jeśli normą jest okazywanie zaufania, nieokazanie zaufania powinno wzbudzać oczekiwanie kary). Uzyskane przez nich wyniki pokazały, że badani nie spodziewali się karania graczy, którzy niczego nie powierzali, natomiast spodziewali się karania tych, którzy nie odwzajemniali okazywanego im zaufania. Bicchieri ze współpracownikami wyciągają z tego wniosek, że skoro ludzie nie spodziewają się karania za nieokazywanie zaufania, to okazywanie zaufania nie jest normą.

Wyniki innych badań pokazują, że sytuacja z normatywnym statusem okazywania zaufania jest znacznie bardziej skomplikowana z kilku powodów. Po pierwsze, ludzie nie okazują zaufania w tego typu grach wyłącznie (lub nawet głównie) w oparciu o przekonania odnośnie spolegliwości (skłonności do odwzajemniania) innych osób¹³. Po

¹³ Fethchenhauer i Dunning (2009) pokazali ciekawe niedopasowanie między oczekiwaniami graczy w roli powierzających w grze zaufania, ich zachowaniem oraz zachowaniem graczy w roli powierników. Wyniki pokazały, że ludzie są bardziej skłonni do powierzania niż wynika to z ich oczekiwań odnośnie zachowania innych osób i są bardziej skłonni do odwzajemniania zaufania niż się tego spodziewają okazujący zaufanie. Dunning ze współpracownikami (2014) pokazali też, że to co ludzie przekazywali w grze zaufania było bardziej zbliżone do tego, co uważali, że powinni przekazać niż tego, co chcieli przekazać. Ponadto, ich wyniki sugerują, że okazywanie zaufania w kontaktach z nieznanymi jest regulowane raczej normą okazywania szacunku dla charakteru i integralności moralnej nieznanego osoby niż oczekiwaniami zysku. Z kolei Thielmann i Hilbig (2016), choć pokazali, że to co ludzie przekazują w grze zaufania było silniej skorelowane z tym co badani chcieli,

drugie, mogą inaczej interpretować sytuację gry zaufania, co może prowadzić do innych ocen osób biorących udział w grze¹⁴. Wreszcie, badacze ci posługiwali się jedną formą kary – pomniejszaniem kwoty, jaką dysponował gracz. Jest to naturalna forma kary w wielu grach eksperymentalnych, lecz w życiu codziennym kary za naruszenia normy zaufania mogą przyjmować większy zakres niż tylko zniszczenie zysków osiągniętych dzięki naruszeniu normy (np. wykluczenie z przyszłych interakcji). Szczególnie, że czasami naruszenie normy nie wiąże się z wymiernymi, łatwymi do zaobserwowania zyskami. Kwestia tego, czy okazywanie zaufania jest normą, a jeśli jest to czy jest normą moralną, czy społeczną, czy i jak karane jest nieokazywanie zaufania z pewnością wymaga dalszych badań.

Propozycja Bicchieri (2006), choć ciekawa, budzi jednak wiele zastrzeżeń. Wątpliwości odnoszą się do twierdzenia, że oczekiwania odgrywają rolę jedynie w przypadku skłonności do podporządkowania

a nie z tym co sądzili, że powinni przekazać, to jednak przekonania odnośnie tego ile powinni przekazać również wywierało wpływ na ich decyzje co do wielkości przekazywanych zasobów.

W przeprowadzonym wspólnie z Marcinem Malawskim i Tadeuszem Tyszką badaniu (Macko, Malawski i Tyszka, 2014) analizowaliśmy związek między oczekiwaniami odwzajemnienia a decyzjami o powierzeniu pieniędzy przedstawicielowi jednej z trzech grup społecznych: kierowcy autobusu, mnichowi i więźniowi. Uzyskane przez nas wyniki pokazały, że skłonność do okazywania zaufania – powierzenia pieniędzy – była słabo powiązana z oczekiwaniami odwzajemnienia. Choć oceny spolegliwości przedstawicieli różnych grup znacznie się od siebie różniły, poziom powierzenia pieniędzy był podobny wśród osób rozgrywających grę z partnerami z tych grup.

¹⁴ Wyniki moich wstępnych badań sugerują, że tak jest. Badani ujawniali inną postawę wobec osoby, która podjęła taką samą decyzję – nieprzekazania niczego – kiedy opisywałam im grę zaufania, używając określeń odwołujących się do inwestycji w porównaniu z sytuacją, gdy grę opisywałam, używając określeń odwołujących się do zaufania (Macko, w przygotowaniu). Opisywana w scenariuszu osoba nie przekazywała (nie powierzała, nie inwestowała) żadnej kwoty drugiemu graczowi. Badani byli proszeni o wyobrażenie sobie, że biorą udział w zadaniu/projekcie, w którym końcowe wyniki zależą od współpracy osób biorących udział w projekcie i że ich partnerem w tym zadaniu jest gracz 1, z opisywanej wcześniej gry. Następnie badani oceniali, jak bardzo byliby (nie)zadowoleni z faktu, że gracz 1 jest ich partnerem w zadaniu. Wyniki pokazały, że badani ogólnie nie byliby zadowoleni z przydzielenia im jako partnera gracza, który nie przekazuje niczego (niezależnie od tego czy była to wersja gry z perspektywą zaufania czy inwestycji) jednak ich niezadowolenie było istotnie większe w warunkach gdy gracz 1 nie okazywał zaufania niż gdy nie podejmował inwestycji. Większe niezadowolenie pozwala przypuszczać, że badani byliby bardziej skłonni unikać takiej osoby jako partnera w przyszłych interakcjach, co można uznać za karę.

się normom społecznym, ale nie w przypadku norm moralnych. Autorka twierdzi m.in., że normy dotyczące sprawiedliwości są normami społecznymi, a nie moralnymi. Powołuje się przy tym na wyniki eksperymentu wykorzystującego opisaną wcześniej grę dyktatora. Uczestnikom tej gry udzielano informacji na temat zachowania graczy, którzy brali w niej udział rok temu. Jednej grupie mówiono, że 60% graczy maksymalizowało własne zyski (dawało drugiemu graczowi 20% lub mniej) lub dzieliło się raczej równo (drugi gracz dostawał 40% lub więcej zasobów pierwszego gracza). W pierwszej grupie tylko 1/3 graczy wybrała podział równościowy, podczas gdy w grupie drugiej na podział taki zdecydowało się 52% badanych (Xiao i Bicchieri, 2009). Uczestnicy badania byli więc wrażliwi na wzbudzone oczekiwania. Uzyskany wynik można jednak zinterpretować w taki sposób, że aż 1/3 badanych wybrała opcję równego podziału, nawet wtedy, gdy im powiedziano, że wcześniej większość uczestników (60%) dokonała podziału egoistycznego. Oznacza to, że przywiązanie do równego podziału może się ujawnić nawet wtedy, gdy nie ma oczekiwań, że inni będą się podporządkowywać normie równego podziału.

Dodatkowo Shaun Nichols¹⁵ (2010) wskazuje na inne (poza zaofiarowaną przez Bicchieri i Xiao) możliwości interpretacji uzyskanych wyników. Ludzie mogą uważać równy podział za normę moralną, lecz wybierają podział egoistyczny, gdyż egoistyczne wybory innych dostarczają im usprawiedliwienia – „nie jestem gorszy/gorsza od innych”. Egoistyczne zachowania innych mogą też prowadzić do wątpliwości, że dana sytuacja jest taką, w której równy podział ma zastosowanie. (Egoistyczne) zachowanie innych może zatem wywierać wpływ przez to, że prowadzi do innej interpretacji sytuacji, nie zaś naruszenia oczekiwań, że inni będą się normie podporządkowywać. Jeszcze inną opcją jest to, że mogą istnieć silne różnice indywidualne i dla jednych norma równego podziału może być normą moralną, dla innych zaś normą jedynie społeczną.

¹⁵ Nichols (2010, s. 277) w następujący sposób definiuje normę równego podziału: „*Ceteris paribus*, kiedy osoba A daje osobie B jakieś dobro i mówi B, by podzieliła się [tym dobrem] z inną osobą (lub osobami), B powinien podzielić dobro (z grubsza) równo”. Tak zdefiniowana norma odnosi się więc do sytuacji, w których dobra nie są w jakiś sposób „wypracowane” przez osobę decydującą o ich podziale. „Wypracowanie” dobra może prowadzić do percepcji sytuacji jako takiej, w której norma równego podziału nie ma zastosowania.

Na funkcjonowanie w grach eksperymentalnych norm moralnych wskazują także wyniki z zastosowaniem gry ultimatum. Jest to gra dwuetapowa, w której bierze udział dwóch graczy. Otrzymują oni do podziału między siebie pewną kwotę pieniędzy. Jeden z graczy – proponujący – zgłasza określony podział tej kwoty. Gracz drugi – odpowiadający – akceptuje ten podział lub nie. Jeśli propozycja jest zaakceptowana, pieniądze są dzielone według zaproponowanego podziału. Jeśli jednak drugi gracz podziału nie zaakceptuje, obaj gracze nie dostają niczego. W badaniach z użyciem tej gry mierzono aktywność mózgu podczas podejmowania decyzji przez badanego. Stwierdzono, że sama nierówność podziału jest dla uczestników eksperymentu ogromnie awersyjna. Podwyższoną aktywność w obszarach mózgu odpowiedzialnych za negatywne emocje (obszar wyspy) obserwuje się nie tylko, gdy proponującym podział partnerem jest człowiek, ale również wtedy, gdy „partnerem” jest komputer. Silna negatywna reakcja nie jest zatem jedynie skutkiem „wrogiego” (niesprawiedliwego) działania innego człowieka, ale jest także spowodowana samą nierównością podziału.

Także samo rozróżnienie warunkowego i bezwarunkowego podporządkowania się normom budzi wątpliwości. Niewątpliwie w motywacji do postępowania zgodnie z normami znajdują się czynniki zarówno warunkowe, jak i bezwarunkowe. Sripada i Stich (2006) podkreślają, że ludzka motywacja do podporządkowywania się normom ma charakter wewnętrzny i jest celem ostatecznym, a nie środkiem do osiągnięcia innych celów. Możliwe jest oczywiście podporządkowanie się normie z powodów czysto instrumentalnych (zewnętrznych), lecz wewnętrzny aspekt motywacji podporządkowania się jej dodaje istotną wartość sile motywacyjnej normy. Otóż, o ile wewnętrzną motywację można by uznać za bezwarunkową motywację do podporządkowania się normom, o tyle zrównanie motywacji warunkowej z instrumentalną jest niemożliwe. Warunkowe preferencje nie pozostają bowiem w sprzeczności z wewnętrzną motywacją do podporządkowania się normom. Najkrócej mówiąc: normatywne oczekiwania innych mogą wzbudzić naszą motywację do sprawiedliwego zachowania, ale nie oznacza to, że zachowujemy się sprawiedliwie, by te oczekiwania zaspokoić.

1.3.3. Normy moralne, normy społeczne i normy quasi-moralne

Podobną propozycję przedstawia Jon Elster (2007; 2009), który z kolei normom moralnym przeciwstawia nie tylko normy społeczne, lecz

także quasi-moralne. Przykładami norm społecznych są, jego zdaniem, reguły odnoszące się do zemsty czy reguły dotyczące etykiety (Elster, 2007). Nie skupia się jednak w swej klasyfikacji na treści, a kładzie nacisk na właściwości norm, które stanowią kryteria ich przynależności do danej kategorii.

Elster uważa, że normy społeczne nie służą konkretnemu celowi¹⁶. Innymi słowy: do ich zaistnienia nie jest konieczne, by realizowały jakiś ważny cel (przynosiły działającemu korzyści zgodne z jego preferencjami). Zasady – normy społeczne – muszą jedynie być znane i podzielane przez odpowiednie osoby. Są narzucane pod groźbą sankcji, głównie emocjonalnych, skierowanych wobec naruszających normy. Choć zagrożenie karą materialną oczywiście może motywować do podporządkowywania się normie społecznej, główna motywacja, według Elstera, ma swoje korzenie w emocji wstydu. Podporządkowujemy się, by uniknąć odczuwania wstydu. Naruszenie normy społecznej wzbudza pogardę u obserwatorów, a to z kolei wzbudza wstyd u naruszającego normę. To właśnie emocjonalne koszty powiązane z doświadczeniem wstydu są główną formą kary podtrzymującej istnienie normy społecznej. Wielkość kary materialnej, jeśli taka się pojawia, powinna być traktowana jako wyraz intensywności pogardy odczuwanej przez obserwatora w stosunku do naruszającego normę, a zarazem intensywności wstydu, który powinien on odczuwać.

Zdaniem Elstera (2009, s. 197) zatem normy społeczne „są utrzymywane przez interakcję pogardy obserwatora w stosunku do naruszającego normę i wstydu odczuwanego przez naruszającego normę”. Uważa on przy tym, że wstyd jest odczuwany nie jako konsekwencja naruszenia normy, ale na skutek tego, że naruszenie było widziane przez innych i zostało przez nich potępione. Działanie norm społecznych bazuje więc na tym, że jesteśmy obserwowani przez innych (Elster,

¹⁶ W takim rozumieniu, z jakim mamy do czynienia, kiedy mówimy o działaniu racjonalnym, kiedy to działanie jest podejmowane ze względu na oczekiwane konsekwencje. Zgodnie z teoriami racjonalnego działania ludzie podejmują działania ze względu na oczekiwane konsekwencje i szanse ich uzyskania, starając się zawsze wybrać działanie z najwyższą oczekiwaną użytecznością.

Normy społeczne czy moralne nie służą maksymalizacji oczekiwanej użyteczności. Istniejące normy związane np. z zachowaniem ludzi w kolejkach powstrzymują ludzi przed np. kupowaniem miejsc w kolejce, choć być może takie zachowanie byłoby korzystniejsze dla obu stron – kupującej i sprzedającej miejsce w kolejce. Łatwo sobie wyobrazić potępienie z jakim spotkałoby się np. kupienie miejsca w kolejce do przeszczepu organu.

2009). Wstyd podtrzymuje zatem funkcjonowanie norm społecznych, motywując osoby do ukrywania naruszeń lub podporządkowywania się normom, by uniknąć pogardy.

Normy moralne z kolei Elster łączy z emocją poczucia winy. Emocja ta pojawia się jako bezpośrednia konsekwencja naruszenia normy moralnej i nie ma znaczenia, czy naruszenie zostało zauważone przez innych. Oczywiście zaobserwowanie naruszenia normy moralnej wzbudza oburzenie u osób postronnych, ale pojawienie się poczucia winy nie zależy od tego, czy istnieje oburzony obserwator występku, czy też go nie ma. Na przykład oszustwo w grze wzbudzi poczucie winy, niezależnie od tego, czy sprawca zostanie złapany, czy też oszustwo przejdzie niezauważone. Poczucie winy skłania ludzi do działań naprawczych – rekompensaty szkody, gdy jest to możliwe, i/lub przeproszenia, czyli do naprawy więzi społecznych, które zostały naruszone.

Według Elstera (2009) normy quasi-moralne nie wiążą się z żadną konkretną reakcją emocjonalną. Twierdzi on, że podporządkowanie się im zależy od zaobserwowania, że inni podporządkowują się tym normom. Nie są to normy czysto społeczne, bo skłonność do ich przestrzegania nie zależy od tego, czy osoba jest obserwowana przez innych, czy nie. Nie są to także normy czysto moralne, ponieważ skłonność do podporządkowania się im zależy od tego, czy inni są skłonni ich przestrzegać. Jako przykład skutecznego funkcjonowania takiej normy Elster (2009) podaje obniżenie konsumpcji wody w gospodarstwach domowych w Bogocie za rządów Antanasa Mockusa. Władze miasta, chcąc obniżyć spożycie wody i nie ponosić wysokich kosztów monitorowania jej zużycia w indywidualnych gospodarstwach, zdecydowały się na pokazywanie zagregowanego poziomu konsumpcji wody w telewizji. Ludzie wiedzieli zatem, czy inni robią to, czego się od nich oczekuje. Tym, co motywuje ludzi do podporządkowania się quasi-moralnym normom, jest świadomość, że inni też się im poddają. Zdaniem Elstera (2009) większość norm dotyczących sprawiedliwości czy współpracy jest normami quasi-moralnymi. Twierdzenie to jest jednak trudne do obrony w świetle badań pokazujących, że ludzie reagują poczuciem winy przy naruszeniach powiązanych z brakiem współpracy czy niesprawiedliwymi – egoistycznymi podziałami dóbr, co prowadzi do zwiększonej współpracy w późniejszych interakcjach (Ketelaar i Au, 2003).

Wadą typologii Elstera jest to, że opiera się na słabo udokumentowanych danych empirycznych. Ponadto wydaje się, że bycie obserwowanym zawsze wywiera wpływ na podporządkowywanie się normom,

zarówno społecznym, jak i moralnym. Na przykład, choć zasada „nie kradnij” jest uznawana przez wielu za normę moralną (ludzie czują się zobowiązani do unikania kradzieży i mają poczucie winy, jeśli coś ukradną), poczucie bycia obserwowanym zmniejsza skłonność do kradzieży. Co więcej, łączenie emocji wstydu z naruszaniem norm społecznych, a poczucia winy z naruszaniem norm moralnych, jest trudne do utrzymania w świetle badań wskazujących, że ludzie różnią się skłonnością do odczuwania emocji wstydu i winy oraz że ludzie określane jako „skłonni do odczuwania wstydu” mają skłonność do odczuwania tej emocji także w przypadku naruszeń moralnych. Również osoby „skłonne do odczuwania winy” reagują poczuciem winy w sposób niezgodny z przewidywaniami Elstera, to znaczy w przypadku naruszeń norm społecznych (Tangney, Stuewig i Mashek, 2007).

W typologiach Bicchieri i Elstera widać wyraźne podobieństwa. Oboje podkreślają znaczenie wpływu innych osób w odniesieniu do norm społecznych. U Bicchieri są to oczekiwania normatywne, u Elstera zaś bycie obserwowanym przez innych. Różnią się jednak tym, że o ile oczekiwania empiryczne Bicchieri łączy również z normami społecznymi, o tyle Elster oczekiwania takie wiąże z inną kategorią norm – normami quasi-moralnymi. W odniesieniu do norm moralnych ich poglądy są bardzo podobne, z tym że Elster łączy je wyraźnie z emocją winy, podczas gdy Bicchieri nie wiąże tych norm wyraźnie z jedną specyficzną reakcją emocjonalną.

1.4. Klasyfikacje norm moralnych

Normy moralne próbowano klasyfikować rozmaicie, również w zależności od ich treści. Wyrazem takich prób są cztery przedstawione w tym podrozdziale kategoryzacje. Jedna z nich dobrze ilustruje klasyfikację typu socjologicznego. Druga ma swoje korzenie w badaniach antropologicznych i etnograficznych. Dwie kolejne są klasyfikacjami psychologicznymi, przyjmującymi dość szerokie spojrzenie na moralność dzięki uwzględnieniu badań z różnych dziedzin.

1.4.1. Socjologiczna klasyfikacja M. Ossowskiej

Jedną z najbardziej wyczerpujących typologii norm moralnych, ze względu na treść problematyki, jakiej dotyczą, opracowała Maria Ossow-

ska (1970). Wyróżniła ona siedem kategorii norm moralnych oraz kategorię, którą można by nazwać „metanormą”, określającą sam proces oceniania i stosowania norm.

Pierwsza z wyróżnionych przez Ossowską kategorii to normy moralne w obronie naszego biologicznego istnienia. Omawiając różne sposoby sformułowania normy broniącej ludzkiego życia – w formie zakazu „nie zabijaj” czy w postaci nakazu szacunku dla ludzkiego życia – autorka wskazuje także na możliwe wyjątki od zakazu zabijania. Wyjątki te nie oznaczają, że zabijanie innej osoby nie zawsze jest złe, lecz jedynie, że niekiedy jesteśmy zmuszeni wybierać złe, by uniknąć większego zła. Ossowska zauważa na przykład, że samobójstwo stało się zachowaniem dopuszczalnym w Europie, choć religia chrześcijańska je potępia, opierając się na przekonaniu, że tylko Bóg, który dał człowiekowi życie, może mu je odebrać. Kolejnym wyjątkiem, dopuszczającym pozbawienie innej osoby życia, jest zabójstwo w obronie własnej czy w obliczu agresji wobec bliskich, której nie można przeciwdziałać w inny sposób. Norma „nie zabijaj” przestaje obowiązywać też podczas wojny. Innym wyjątkiem, choć budzącym większe wątpliwości, jest dopuszczalność eutanazji – „bezbolesnego skracania życia cierpiącemu beznadziejnie choremu na jego własne żądanie” lub „bezbolesnego zgładzenia dzieci, którym normalne istnienie jest odmówione” (Ossowska, 1970, s. 38). Jeszcze innym wyjątkiem jest aborcja. Ossowska (1970, s. 39) uważa, że dopuszczalność tej praktyki (lub jej zakaz) jest uwarunkowana kwestiami religijnymi i polityką populacyjną.

Drugą kategorię norm moralnych stanowią według Ossowskiej normy w obronie godności. Autorka wskazuje przy tym, że pojęcie godności może mieć dwa znaczenia. W jednym z nich – które nie interesuje Ossowskiej (1970, s. 52) – mówimy o godności jako o czymś, co przysługuje wszystkim ludziom „jako takim z tytułu uprzywilejowanego miejsca w przyrodzie”. Godność, która wzbudza zainteresowanie socjolożki, jest rozumiana jako „cześć”, „dobra sława”, „dobre imię” czy „poważanie”. Przykładami zachowań uwłaczających ludzkiej godności są według niej takie zachowania jak: schlebienie, nieszanowanie się kobiet, traktowanie człowieka jako towar, wyzyskiwanie go, narzucanie się komuś czy też okazywanie ślepego posłuszeństwa. Za najogólniejszą formę dyrektywy związanej z godnym postępowaniem Ossowska (1970, s. 73) uznaje nakaz: „Miej godność i szanuj cudzą”.

Trzecia kategoria norm to normy moralne w obronie niezależności. Ossowska (1970) przedstawia różne typy sytuacji i relacji, w których

obserwujemy przymus czy przemoc. Przymus jest według niej zły z dwóch ważnych względów. Pierwszy z nich to fakt, że ludzie źle znoszą przymus, a ograniczenie niezależności wywołuje poczucie krzywdy i cierpienie. Normy zabraniające wywierania przymusu mają zatem swoje korzenie w normie zabraniającej przysparzania ludziom cierpienia. Drugi powód wiąże się z tym, że podleganie cudzej mocy poniża ludzi, a zatem narusza zasady nakazujące poszanowanie cudzej godności.

Czwarta grupa norm to normy w obronie prywatności. Ossowska (1970, s. 100) cytuje Thomasa I. Cooka (1954, s. 190) piszącego, że: „Uprawienie do prywatności należy do najważniejszych ze wszystkich uprawnień. Jest ono jednocześnie najbardziej zagrożone i najmniej uwzględniane w naszych czasach”. Na ograniczenie prywatności wpływa współcześnie wiele czynników, takich jak nasilenie uczestnictwa w różnych formach organizacji, rosnąca urbanizacja, wzrost przestępczości (prowadzący do tego, że sami obywatele domagają się większej kontroli ich życia) czy nawet różne formy ubezpieczeń pojawiające się wraz z zamożnością, a wiążące się z różnymi kontrolami ubezpieczonych. Ossowska rozróżnia trzy rodzaje obrony prywatności. Jednym z nich jest obrona prawa do okresowej samotności, zapobiegająca przymusowej stadności, której przejawem są m.in. zastrzeżenie numeru telefonu czy adresu, a także zakaz telefonowania w sprawach zawodowych w dni świąteczne. Ossowska (1970, s. 112) tak określa normę służącą tej formie obrony prywatności: „Dbaj w miarę możliwości o zapewnienie każdemu, jeżeli sobie tego życzy, przynajmniej okresowego odosobnienia”. Drugim rodzajem obrony prywatności jest obrona przed cudzą kontrolą, przynajmniej na „własnym terenie” – we własnym mieszkaniu, trzecim zaś: obrona przed nieuprawnioną poufałością, niedyskrecją. Tu Ossowska (1970, s. 112) proponuje następujące brzmienie normy: „Nie zadawaj człowiekowi pytań, które w wypadku szczerzej odpowiedzi mogły naruszać jego poczucie bezpieczeństwa albo mogły obniżyć opinię o jego osobie we własnych czy cudzych oczach”.

Piąta grupa norm wyróżnionych przez Ossowską służy potrzebie zaufania. Tworzą ją normy zakazujące zachowań zagrażających naszej potrzebie ufności, takich jak: kłamstwo, hipokryzja, zakłamanie, oszustwo, brak odpowiedzialności za słowo, kradzież, donosicielstwo i nieojalność.

Kolejna, szósta grupa norm to normy strzegące sprawiedliwości. Ossowska (1970, s. 139) opisuje trzy główne zasady gwarantujące panowanie sprawiedliwości w stosunkach międzyludzkich. Pierwsza zasada to stara łacińska formuła *suum cuique*, zgodnie z którą: „Spra-

wiedliwość polega na stanowczym i nieodmiennym pragnieniu, by każdy zachował to, co mu się według prawa należy”. Druga zaś to zasada sprawiedliwości jako zasada podziału. Autorka podkreśla, że szczegółowe zasady, jakimi ludzie kierują się przy podziałach dóbr czy obciążeń, różnią się. Trzecia z zasad sprawiedliwości wskazanych przez Ossowską dotyczy stosowania zasad. Zgodnie z nią, gdy przy podziale dobra czy obciążeń raz postanowimy trzymać się pewnego kryterium (np. potrzeb czy wysiłku), powinniśmy się go trzymać konsekwentnie, nie czyniąc wyjątków. Ossowska (1970, s. 153), pisząc o normach chroniących sprawiedliwość, wskazuje także na zasady pokrewne zasadom sprawiedliwości, np. zasadę „oceniaj tak samo za to samo”, którą można też sformułować inaczej: „Jeśli jakiegoś postępowania nie potępiłeś u siebie, nie możesz go potępiać u innych”. Zauważa, że gdy bronimy się przed zarzutem niesprawiedliwości, nie podważamy samej zasady oceniania tak samo za to samo, ale znajdujemy wiele argumentów przemawiających za tym, że nasza sytuacja jest wyjątkowa.

Siódmą grupą norm są normy łagodzące konflikty społeczne. Dodatkowo Ossowska (1970) wyróżnia grupę norm, które można nazwać metanormami, gdyż regulują sam proces oceniania i stosowania norm. Grupę tę określa pięć reguł. Pierwsza nakazuje, by traktować w ten sam sposób osoby należące do tej samej kategorii zasadniczej. Druga, nawiązując do imperatywu Kantowskiego, stanowi, by normą moralną była tylko taka dyrektywa, którą daje się uogólnić: „Postępuj tak, żebyś mógł chcieć, aby twoja zasada stała się prawem powszechnym”. Trzecia norma to wspomniana już (przy sprawiedliwości) reguła zakazująca traktowania siebie inaczej niż innych. Czwarta norma dotyczy bezstronności. Zasada ta głosi, że nikt nie może być jednocześnie stroną i sędzią w sprawie, gdyż grozi to stronnictwami werdyktami. Ostatnia z zasad reguluje zakres i warunki obowiązywalności norm. Ossowska nie zgadza się z Thomasem Hobbesem, który zakładał, że normy obowiązują nas tylko wtedy, gdy nasz partner też ich przestrzega. Wskazuje, że prawo daje nam tylko jedną możliwość takiego zachowania (rezygnacji z przestrzegania norm, gdy inna osoba ich nie przestrzega), a mianowicie, gdy ktoś atakuje nas w sposób zagrażający naszemu życiu, możemy dopuścić się zabójstwa (a więc złamać normę „nie zabijaj”).

Zaprezentowana typologia, choć bardzo wyczerpująca, nie opiera się na żadnych obiektywnych kryteriach, a jedynie na „dających się zaobserwować efektach społecznych, związanych z ich [norm] przestrzeganiem czy przekraczaniem” (Ossowska, 1970, s. 230).

Jak określiła to sama autorka: „Bylibyśmy dalecy od sugerowania czytelnikowi, że otrzymuje on w tej książce [*Normy moralne*, przyp. A. Macko] jakąś klasyfikację spełniającą wymogi logiki. Nic podobnego. W naszych rozważaniach zdobyliśmy się tylko na próbę ugrupowania norm moralnych na podstawie analogii w ich roli społecznej. Jest to pierwszy krok, który pozwoli innym wykonać to zadanie lepiej” (Ossowska, 1970, s. 230).

1.4.2. Antropologiczna klasyfikacja R. Shwedera i współpracowników

Również typologia norm moralnych, zaproponowana przez Richarda Shwedera, Nancy Much, Manamohana Mahapartę i Lawrence’a Parka (1997), odwołuje się do treści norm. Analizując dane antropologiczne i opierając się na własnych badaniach przeprowadzonych w Indiach, doszli oni do wniosku, że problematyka moralna w różnych miejscach na świecie może być znacznie szersza niż tylko zagadnienia szkody czy troski. Autorzy proponują trzy rodzaje etyk, które stanowią sfery zagadnień regulowanych normami określanymi jako moralne. Nazwali je etykami autonomii, wspólnoty i boskości. Etyka autonomii obejmuje zagadnienia moralne, takie jak szkoda, krzywda i cierpienie oraz prawo i sprawiedliwość. Normy etyki autonomii dotyczą ochrony praw i dobrostanu jednostek, zabezpieczania ich dążeń do zaspokojenia swoich pragnień. Etyka wspólnoty dotyczy takich zagadnień jak obowiązki, szacunek, honor, lojalność, tradycja. Normy w jej obszarze służą ochronie spójności i stabilności różnych form wspólnoty – grup oraz instytucji oraz wspieraniu jednostki w osiąganiu godności przez godne odgrywanie ról społecznych. Ostatnia etyka – boskości – zakłada boską obecność w człowieku i odwołuje się do następujących pojęć: czystość, pobożność i różne formy samokontroli, porządek naturalny, grzech, skażenie. Przedmiotem zainteresowania jest tu właściwy, godny sposób życia jednostek, normy dotyczą więc kwestii związanych z kontrolą swoich cielesnych dążeń i impulsów. Służą one utrzymaniu integralności duchowej części ludzkiej natury.

Paul Rozin ze współpracownikami (1999) powiązali naruszenia moralne w tych trzech sferach ze specyficznymi emocjami: złością (etyka autonomii), pogardą (etyka wspólnoty) i wstrętem (etyka boskości). Zaproponowali oni teorię, którą od angielskich nazw tych emocji nazwali hipotezą CAD (*Contempt, Anger, Disgust; CAD triad hypothesis*).

Przeprowadzili eksperyment, w którym poprosili amerykańskich i japońskich studentów o dopasowanie naruszeń moralnych w różnych sferach do trzech emocji wzbudzanych w odpowiedzi na te naruszenia. Badanym prezentowano historjkę opisującą pewne naruszenie moralne i proszono ich o dopasowanie jednej z trzech emocji (wyrażonych słownie) lub dopasowanie odpowiedniej ekspresji mimicznej (z zestawu sześciu). Przykładowe naruszenie w każdej sferze to: historia o mężu, który wraca do domu pijany i bije żonę (etyka autonomii), historia o ośmiolatku, który odzywa się do nauczyciela jak do kolegów (etyka wspólnoty), oraz historia o dotknięciu zwłok (etyka świętości) (Rozin, 1999). Wyniki pokazały, że mimo pewnych różnic w obu kulturach badani studenci w większości łączyli naruszenia etyki autonomii ze złością, naruszenia etyki wspólnoty z pogardą, a naruszenia etyki boskości ze wstrętem. Wyniki te zostały potwierdzone także w analizach emocjonalnych ekspresji mimicznych Amerykanów w odpowiedzi na trzy rodzaje naruszeń.

Choć więc Shweder ze współpracownikami (1997) identyfikowali jedynie treści norm moralnych, naruszenia w wyróżnionych przez nich sferach wydają się łączyć ze specyficznymi reakcjami moralnymi. Można zatem stwierdzić, że normy moralne w tym ujęciu to normy, które dotyczą praw chroniących wolność i dobro jednostki, a ich naruszenie wzbudza złość, normy chroniące dobro wspólnoty, których naruszenie wzbudza pogardę, oraz normy stojące na straży godności osoby, których naruszenia wzbudzają wstręt. Wiele późniejszych badań pokazuje jednak, że łączenie łamania różnych norm ze specyficznymi emocjami nie ma przekonującego uzasadnienia empirycznego (zob. Cameron, Lindquist i Gray, 2015).

1.4.3. Psychologiczna klasyfikacja B. Wojciszke i W. Baryły

Na gruncie psychologicznym ciekawą polską propozycją określenia sfery moralności jest model pięciu kodów etycznych zaproponowany przez Bogdana Wojciszke i Wiesława Baryłę (2000; 2002), które określili oni jako etykę autonomii, etykę kolektywizmu, etykę produktywności, etykę godności i etykę dobra powszechnego. Zarówno etyka autonomii, jak i etyka kolektywizmu nawiązują do istniejących już wcześniej propozycji kodów etycznych autorstwa Shwedera i współpracowników (1987; 1997) – kodów autonomii i wspólnoty. Dwa kolejne kody – god-

ności i produktywności – opierają się z kolei na etyce boskości. Za zachowania zgodne z normami danego kodu można uznać zachowania określone przez Wojciszke i Baryłę jako cnoty, natomiast za zachowanie łamiące normy – zachowania określone jako grzechy.

Naczelną wartością etyki produktywności jest przyczynianie się do produkcji dóbr. Można je traktować jako pewne uogólnienie klasycznego Weberowskiego pojęcia protestanckiej etyki pracy, gdyż kod ten funkcjonuje także w społeczeństwach azjatyckich, które nie miały niczego wspólnego z protestantyzmem. Za cnoty tego kodu etycznego są uznawane: „użyteczność, skuteczność, pracowitość, odrzucanie gratyfikacji, sukces osobisty”, a grzechy to: „lenistwo, bezproduktywność, marnotrawstwo, pośpieszna, nadmierna konsumpcja, pięknoduchostwo i porażka” (Wojciszke i Baryła, 2000, s. 398, 399). Cytowani autorzy twierdzą, że kod ten jest szeroko rozpowszechniony w społeczeństwach dynamicznie rozwijających się, które cechuje wysoka stopa wzrostu.

Etyka godności w zasadzie przeciwstawia się etyce produktywności (choć, jak już wspomniano, obie w jakimś stopniu nawiązują do Shwederowskiej etyki boskości). Za źródła tego kodu etycznego Wojciszke i Baryła (2000; 2002) uznają opisany przez Ossowską (1973) etos rycerski europejskiego średniowiecza i wartości katolickie. Wartość leżąca u podstaw tej etyki to „zawsze i w każdych warunkach zachować godność osobistą” (Baryła i Wojciszke, 2000, s. 425). Cnoty tego kodu to: „duchowość, hartowanie własnego charakteru, rozwijanie osobowości, honor, pogarda dla wartości materialnych, utrzymanie czystości klasy czy kasty”, grzechy zaś to „pokalenie się, utrata »zdolności honorowej«, bezwzględna pogoń za dobrami materialnymi, zmiana tego, co uświęcone tradycją, poniżenie się, nierozwijanie własnych zdolności, niedbanie o własny rozwój duchowy” (Baryła i Wojciszke, 2000, s. 425).

Etyka dobra powszechnego nie odwołuje się ani do dobra jednostki, ani wspólnoty – grupy własnej, lecz jej naczelną wartością jest dobro całej społeczności ludzkiej. Korzeni tego kodu Wojciszke i Baryła upatrują w stosunkowo nowych zjawiskach związanych z powstawaniem skomplikowanych organizacji społecznych, takich jak państwo czy organizacje międzynarodowe. Cnoty powiązane z tym kodem to „poszanowanie norm, których beneficjentem jest społeczność jako całość, nawet wtedy, gdy podmiot lub konkretne jednostki albo grupy niczego bezpośrednio nie zyskują lub nawet tracą (np. płacenie podatków)” (Baryła i Wojciszke, 2000, s. 425). Z kolei grzechy to „łama-

nie norm, których beneficjentem jest społeczność jako całość wtedy, gdy podmiot lub konkretne jednostki/grupy niczego bezpośrednio nie zyskują na ich przestrzeganiu” (Wojciszke i Baryła, 2002, s. 53).

1.4.4. Psychologiczna klasyfikacja J. Haidta i C. Josepha

Równie szeroko jak Wojciszke i Baryła rozumieją moralność amerykańscy psychologowie społeczni – Jonathan Haidt i Craig Joseph (2004). Przez długi czas w psychologii moralności powszechnie akceptowane było przekonanie o moralności sformułowane przez Eliota Turiela, zgodnie z którym moralność dotyczy krzywdzenia i pomagania innym. Turiel (1983, s. 3) w *The development of social knowledge. Morality and convention* tak zdefiniował moralność:

„normatywne (*prescriptive*) oceny sprawiedliwości, praw i dobrostanu, dotyczące tego, jak ludzie powinni się odnosić do siebie. Moralne zalecenia nie są powiązane z kontekstem społecznym, ani nie są przez niego definiowane. Odpowiednio, oceny moralne dzieci nie wywodzą się bezpośrednio z instytucjonalnych systemów społecznych, ale z cech relacji społecznych – włączając doświadczenia związane z wyrządzeniem innym osobom szkody, naruszeniem praw i konfliktami konkurencyjnych przekonań”.

Kwestie moralne według Turiela (1983) sprowadzają się zatem wyłącznie do wąskiej klasy regulacji, np. nie kradnij, nie bij, nie oszukuj. Nie można ich zmienić, nie wytwarzając nowej grupy ofiar. Pozostałe regulacje tworzą, wywodzące się z lokalnych tradycji, normy konwencjonalne, które mogą być zmieniane zgodnie ze społecznym zapotrzebowaniem, nie powodując nowych czy dodatkowych szkód.

Jak zauważają Haidt i Joseph (2004), rozumienie moralności, tak jak ją definiował Turiel, dość dobrze sprawdza się w ograniczonej liczbie społeczności, a dokładniej w społecznościach traktujących umowę społeczną (*contractualism*) jako podstawę funkcjonowania społeczeństwa. Dane etnograficzne i antropologiczne (np. Shweder, Mahapatra i Miller, 1987) pokazują jednak, że w wielu społecznościach sfera moralności obejmuje także inne zagadnienia – związane z porządkiem społecznym, żywnością czy rolami przypisanymi do płci. Na przykład niektórzy badacze zauważyli, że poziomy wyróżnione przez Kohlberga

(1984) nie opisują trafnie rozwoju przedstawicieli innych kultur. Rachel Okonkwo (1997), stosując metody badawcze Kohlberga do badania studentów Ingbo w Afryce, stwierdziła, że w niektórych przypadkach odpowiedzi badanych nie pasowały do żadnego ze stadiów. Mimo że odpowiedzi były wyraźnie wynikiem rozumowania moralnego, czasami uwzględniało ono takie czynniki jak zależności rodzinne i najwyższy autorytet istoty boskiej, których nie dało się sklasyfikować według kryteriów stosowanych przez Kohlberga.

Haidt i Joseph sformułowali teorię podstaw moralnych, zgodnie z którą za moralne uznawane są zagadnienia z pięciu obszarów: szkody/troski, sprawiedliwości/odwzajemniania, grupy własnej/lojalności, autorytetu/szacunku oraz świętości/czystości. W 2012 roku zmienili nieznacznie nazwy poszczególnych obszarów na: troska/szkoda, sprawiedliwość/oszukiwanie, lojalność/zdrada, autorytet/obalenie oraz świętość/degradacja. W znacznym stopniu obszary wyodrębnione przez Haidta i Josepha są rozwinięciem trzech etyk Shwedera i współpracowników (1997), uwzględniającym również wnioski z teorii modeli relacyjnych Alana Fiskego (1991) oraz wnioski płynące z badań nad naczelnymi Fransa de Waala (1996).

Haidt i Joseph (2004) uważali, że aby jakiś obszar zagadnień był uznany za element składowy ludzkiej moralności – podstawę moralną – musi spełniać kilka warunków. Powinien to być obszar, w którym naruszenie pewnych norm prowadzi do powszechnych reakcji trzeciej – niezaangażowanej bezpośrednio w sytuację – strony. Jedną z form takiej reakcji jest plotka. Ludzie chętnie plotkują o tym, co uznają za godne potępienia. Musi to być także taki obszar, w którym naruszenie skutkuje silną reakcją emocjonalną pojawiającą się w odpowiedzi na obserwowane naruszenie. Konieczne jest również istnienie pewnych przesłanek wskazujących na wrodzone przygotowanie do szczególnego reagowania na tę tematykę (jednym z argumentów może być m.in. obecność pewnych zachowań u naczelnych, jak np. empatia czy niechęć do nierówności). Wreszcie fundamentalny obszar ludzkiej moralności musi być powiązany z jakąś ewolucyjną adaptacją i związane z nim zdolności, uwrażliwienie czy skłonność do specyficznego reagowania powinny dawać osobom posiadającym tę zdolność, wrażliwość czy skłonność do działania przewagę w porównaniu z osobami jej nieposiadającymi.

Wyróżnione w teorii podstaw moralnych obszary zostały scharakteryzowane następująco:

Troska/krzywda¹⁷. Obszar ten jest związany z wyzwaniem dotyczącym chronienia i dbania o podatne na zranienia potomstwo i krewnych. Duże znaczenie adaptacyjne miało tu zauważanie cierpienia i wyrażania innym szkody oraz posiadanie motywacji do przynoszenia ulgi w cierpieniu. U ludzi obserwuje się wrażliwość na okrucieństwo i szkodę (Haidt przyrównuje tę wrażliwość do wrażliwości kubków smakowych na gorycz), a konsekwencją tej wrażliwości są odczucia uznania dla zapobiegających szkodzie/krzywdzie i łagodzących jej skutki. Odczucia te są kulturowo skodyfikowane w cnotach, takich jak łagodność i współczucie, i wadach, takich jak okrucieństwo i agresja. Kultury różnią się od siebie tym, w jakim stopniu podkreślają te cnoty i wady w stosunku do tych powiązanych z innymi obszarami. Obszar ten może mieć źródła w altruizmie krewniaczym. Wrażliwość na okrucieństwo i szkodę/krzywdę daje się także obserwować w ogromnie silnej awersji do bezpośredniego zranienia innej osoby.

Badania Fiery'go Cushmana i współpracowników (2011) pokazały, że ludzie odczuwają silną awersję do fizycznego zranienia innej osoby. Przejawem takiej awersji może być np. fizjologiczna reakcja układu autonomicznego, będąca wskaźnikiem negatywnej reakcji stresowej organizmu. W jednym ze swoich badań porównywali poziom reakcji ze stresem u osób, które symulowały szkodliwe działania, np. strzelenie z bliska komuś w głowę (w badaniu robiły to metalową kopią prawdziwej broni, wiedząc, że jest to kopia, i mając pewność, że nikt nie ucierpi), obserwowały takie działania lub wykonywały działania nieszkodliwe (np. rozpylając wodę z pojemnika na wyobrażoną roślinę) o takim samym poziomie wysiłku energetycznego. Mimo pewności niewystąpienia najmniejszej nawet szkody, badani reagowali silniejszym stresem, imitując szkodliwe działania w porównaniu z obserwowaniem takich działań lub wykonywaniem czynności nieszkodliwych.

Ważną rolę w tej sferze moralności odgrywa empatia. Reakcje empatyczne są uważane przez prymatologów (zob. de Waal, 2013) za podstawowy budulec (*building blocks*) moralności; ich obecność jest już wyraźnie zaznaczona u naszych naczelných krewnych.

Sprawiedliwość/oszustwo. Obszar ten jest powiązany z wyzwaniem dotyczącym czerpania korzyści ze współpracy z jednostkami, które

¹⁷ Tłumaczenie nazw obszarów – fundamentów moralnych, podaję za polskim wydaniem *Prawego umysłu* J. Haidta (2012).

nie są bliskimi krewnymi osoby. Zagadnienia z tego obszaru są powiązane z mechanizmami tworzenia koalicji i współpracy między niespokrewnionymi osobnikami. W ramach tego wyzwania adaptacyjna dla jednostek stała się postawa gotowości do współpracy, przy jednoczesnym zachowaniu czujności i surowości w karaniu oszustów. W obszarze tym ważną rolę odgrywają uczucia nasilające odwzajemniany altruizm, takie jak złość, wdzięczność czy poczucie winy. Podobnie jak w przypadku reakcji empatycznych ciekawych obserwacji dostarczają zachowania zwierząt, które reagują silnym pobudzeniem na doświadczaną nierówność w traktowaniu (zob. ramka 1.5).

Odczucia takie uruchamiają się powszechnie podczas obserwowania lub angażowania się w interakcje odwzajemniania, podobnie jak powszechnie obserwuje się cnoty powiązane z uczciwością i sprawiedliwością. Cnoty te mogą „przegrywać” z cnotami pochodzącymi z innych systemów/obszarów. W niektórych kulturach na skutek kombinacji wielu czynników, m.in. historycznych, ekonomicznych, obok własnego uczestnictwa i przyjmowania ról doszło do wypracowania i szczególnego cenięcia praw jednostek oraz równości (*equality*). W wielu kulturach, określanych jako tradycyjne, nie pojawiły się jednak wysoce rozwinięte pojęcia praw jednostki. Nie obserwuje się też szczególnego cenięcia i dążenia do tworzenia równości między dorosłymi członkami społeczności, a nawet między męskimi członkami społeczności. Boehm (1999) pokazuje, jak rzadkie są egalitarne społeczności i jak trudno jest ludziom stłumić swoją naturalną skłonność do hierarchii¹⁸.

Ramka 1.5. Reakcje zwierząt na niesprawiedliwość

Badania prymatologów pokazują, że już u małp obserwuje się jakieś formy zdolności do porównywania własnych wysiłków i zysków z wysiłkami oraz zyskami innych i wyrażane reakcje, gdy wyniki tych porównań nie są zadowalające. Sarah F. Brosnan

¹⁸ Określenie „naturalna skłonność do hierarchii” to jest oczywiście pewnym skrótem myślowym, odnoszącym się do skłonności ujawnianej w większych społecznościach, w których zhierarchizowanie relacji ułatwia chociażby koordynację działań między różnymi grupami społecznymi. W małych społecznościach, takich jako społeczności zbieracko-łowieckie, problemy koordynacji działań są znacznie mniejsze niż w społecznościach dużych. Nie jest moim celem przekonywanie tutaj, że jest to skłonność wrodzona, a jedynie, że jest łatwo uruchamiania i bardzo powszechna w dużych społecznościach, nawet w grupach, które aspirują do egalitaryzmu. Hierarchie ustalają się bardzo szybko i istnieją, nawet jeśli nie przyjmują postaci sformalizowanej, jawnej struktury (Conniff, 2007).

i Frans de Waal (2003) przeprowadzili eksperyment, w którym badali, jak kapucynki reagują na nierówność, przyglądając się, jak będą one reagowały, gdy połączone w pary zaobserwują, że ich partner będzie otrzymywał większą nagrodę za wykonanie tego samego zadania. W badaniu tym eksperymentator dawał kapucynce żeton, który mogła oddać w zamian za nagrodę – pożywienie. Nagroda mogła być mniej (plasterek ogórka) lub bardziej (winogrono) atrakcyjna dla małpek. Brosnan i de Waal (2003) sprawdzali zachowanie małpek w czterech różnych warunkach. Po pierwsze, gdy obie dostawały taką samą, mniej atrakcyjną, nagrodę. Po drugie, gdy jeden z partnerów dostawał za to samo zadanie lepszą nagrodę. Po trzecie, gdy jeden z partnerów otrzymywał atrakcyjniejsze winogrono za nic. Wreszcie, w czwartej grupie, w warunkach, gdy atrakcyjniejsza nagroda była widoczna, ale żadna z małpek jej nie dostawała. Wyniki pokazały, że małpki chętnie współpracowały, gdy obie dostawały taką samą nagrodę. Otrzymanie nagrody niższej wartości prowadziło do negatywnych zachowań, zarówno pasywnych (jak odmawianie wymiany żetonu lub ignorowanie nagrody), jak i aktywnych (rzucanie żetonem bądź nagrodą). Skłonność do odmowy współpracy jeszcze rosła, gdy partner nic nie musiał robić, aby otrzymać nagrodę.

Brosnan i de Waal nie mogą oczywiście precyzyjnie określić motywacji leżącej u podstaw zachowania kapucynek, ale dopuszczają możliwość, że małpy te, podobnie jak ludzie, kierują się emocjami społecznymi. Przyjmują, że u gatunków nieżyjących w despotycznych hierarchiach (jak np. rezusy), w których obserwuje się dobrze wykształcone mechanizmy dzielenia się pożywieniem i współpracy, w przypadku podziału nagród i wymiany społecznej mogą pojawiać się zabarwione emocjonalnie oczekiwania, powodujące awersję do nierówności. Awersja do nierówności nie oznacza jeszcze oczywiście poczucia sprawiedliwości, gdyż to wymagałoby działań nieegocentrycznych – odrzucania interesu własnego na rzecz wyższej zasady sprawiedliwości. W wypadku tego typu eksperymentów oznaczałoby to np. odrzucanie lepszej nagrody, jeśli partner za taką samą pracę dostawałby mniej wartościową nagrodę. Większość badań nie ujawnia takich zachowań u małpek. Wyniki ostatnich badań nad szympanсами (Brosnan i in., 2010) wskazują jednak, że takie zachowania także się pojawiają.

Lojalność/zdrada. Obszar ten odwołuje się do wyzwania społecznego, jakim jest czerpanie korzyści ze współpracy w grupach większych niż diada, szczególnie gdy grupy konkurują o zasoby. Konieczność mierzenia się z tym wyzwaniem uczyniła adaptacyjnym cieniem przynależności grupowej, przy jednoczesnej czujności wobec leni, oszustów, „jeżdżących na gapę” i zdrajców. Nadawanie znaczenia własnej grupie ściśle wiąże się z cieniem tych, którzy ponoszą dla grupy ofiary, i pogardą dla tych, którzy zdradzają lub zawodzą swą grupę, szczególnie w sytuacjach konfliktów międzygrupowych. Wyrazem tego jest pielęgnowanie cnót, takich jak lojalność, patriotyzm i heroizm (zazwyczaj cnota męska odnosząca się do obrony grupy). Z priorytetami tego obszaru stoi w konflikcie wszelkiego rodzaju wspieranie różnorodności w obrębie jednej społeczności (choćby w postaci promowania multi-

-kulti). Natomiast wszelkiego rodzaju rytuały okazywania wierności (*pledge of allegiance*), jak ślubowanie w obecności flagi czy innych symboli grupy, są właśnie przejawem działań motywowanych priorytetami tego obszaru moralności.

Osoby, dla których ten obszar jest częścią sfery moralnej, krytykę własnej grupy, brak jedności w chwilach konfliktu zbrojnego z inną grupą traktują jako zdradę. Emocje powiązane z tym obszarem to duma z przynależności i potępienie zdrajców. Ciekawym przejawem szczególnego statusu przedstawicieli grupy własnej może być silniejsze karanie za naruszenia zasad (np. współpracy) przedstawicieli własnej grupy niż przedstawicieli grupy obcej. Pozornie takie działanie może wydawać się nierozsądne, lecz ma ono sens, gdyż większego znaczenia nabiera dla nas zachowanie przedstawicieli naszej grupy niż obcej. Zakładając, że karanie skutecznie skłoni ukaranych do zmiany zachowania, warto więc, dla przyszłych zysków płynących z uczciwej współpracy, bardziej zaangażować się w karanie „swoich” niż „obcych” (Shinada, Yamagishi i Ohmura, 2004).

W psychologii społecznej dobrze znane jest zjawisko określane jako „efekt czarnej owcy”. Czarnymi owcami są osoby zachowujące się niezgodnie z normami obowiązującymi w grupie lub stawiające grupę w złym świetle z powodu złych wyników ich działania lub niesympatyczności. Efekt „czarnej owcy” dotyczy właśnie tego, jak członkowie grupy reagują na tzw. „czarną owcę” w ich grupie.

Wyniki badań pokazują, że członkowie grupy, do której należy „czarna owca” oceniają ją gorzej niż taką samą osobę należącą do innej grupy. Marques i in. (1988) prosili studentów o ocenę na 7-stopniowych skalach 6 grup (w schemacie 2 (własna vs obca) x 3 (opis grupy)). Grupę własną stanowili belgijscy studenci, a grupę obcą studenci z Afryki Północnej (w czasie badania przedstawiciele tej grupy nie byli cenieni w Belgii). Opis grupy przedstawiał ją jako sympatyczną, niesympatyczną albo był neutralny (była to grupa kontrolna). Wyniki pokazały, że badani oceniali niesympatycznych członków własnej grupy gorzej niż niesympatycznych członków grupy obcej. Podobne wyniki Marques i in. (1988) uzyskali, gdy rozszerzyli opis nielubianych grup o zachowania zgodne lub niezgodne z normami grupy studenckiej. Zachowaniem zgodnym było np. dzielenie się notatkami z zajęć, natomiast zachowanie przeciwne – niedzielenie się, było zachowaniem niezgodnym z normami. Ponownie, badani oceniali znacznie niżej nielubianych przedstawicieli swojej grupy niż nielubianych przedstawicieli grupy obcej.

Podobne wyniki uzyskano, gdy chodziło o jakość osiągnięć. Badani oceniali mówców i ich mowy, będących albo przedstawicielami ich grupy (studenta z ich kierunku) lub z grupy obcej (studenta z innego kierunku). Znowu badani oceniali kiepskiego mówcę z własnej grupy znacznie gorzej niż kiepskiego mówcę z grupy obcej.

Późniejsze badania pokazały, że siła tego efektu zależy od spójności, wyrazistości tożsamości grupy, do której należy oceniający, od tego, na ile grupa postrzegana jest jako jednolita jednostka społeczna. Lewis i Sherman (2010) pokazali np. że studenci oceniali gorzej jakość kiepskich esejów autorów pochodzących z grupy o bardziej wyrazistej tożsamości (należących do tego samego bractwa studenckiego co oceniający) niż jakość kiepskich esejów autorów z grup, o mniej wyrazistej tożsamości (studiujących aktualnie ten sam dział psychologii co oceniający). Autorzy badania tłumaczą to tym, że oceniający czują silniejsze zagrożenie dla swojej tożsamości, kiedy członkowie grupy, do której należą, są niekompetentni i nieskuteczni. Gorsze oceny „czarnych owiec” są więc formą dystansowania się wobec nich, w celu ochrony grupy (Eidleman i Biernat, 2003).

Ważny jest również status czarnej owcy w grupie. Pinto, Marques, Levine i Abrams (2010) pokazali, że starzy, pełnoprawni członkowie własnej grupy są gorzej oceniani niż członkowie nowi, o nieutrwalonym jeszcze statusie w grupie. Co więcej, zanotowano także inne reakcje w stosunku do „czarnych owiec” w zależności od ich statusu. Badani byli bardziej skłonni karać „czarną owcę” o wyższym statusie (pełnoprawnych członków grupy), natomiast resocjalizować, edukować nowych członków grupy – osoby o niższym statusie.

Autorytet/bunt (*subversion*). Obszar ten wiąże się z wyzwaniem negocjowania pozycji w hierarchiach społecznych, obserwowanych w czasie większości ludzkiej i przedludzkiej ewolucji. Stawianie czoła temu wyzwaniu uczyniło adaptacyjnym z perspektywy jednostek rozpoznawanie oznak statusu i okazywanie właściwego szacunku oraz poważania w stosunku do osób stojących wyżej w hierarchii, przy jednoczesnym okazywaniu powściągliwości i wielkoduszności w stosunku do podwładnych. W przypadku naczelnych i innych zwierząt żyjących w grupach dominacja opiera się głównie na sile fizycznej i strachu, podczas gdy w społecznościach ludzi jest ona bardziej złożona i większość sytuacji zależy jednak od prestiżu i dobrowolnej akceptacji pozycji osób zajmujących pozycje podległe (Heinrich i Gil-White, 2001). Podziw

i szacunek kierowane do prawomocnych władz są dość częste w dobrze funkcjonujących społecznościach. W wielu kulturach ukształtowały się cnoty powiązane z dobrym przywództwem, które często łączy się z wielkoduszością, mądrością i ojcowską postawą wobec podwładnych. Żli przywódcy są despotyczni, manipulujący i niekompetentni. Uzupełnieniem tego jest ukształtowanie się i pielęgnowanie cnót powiązanych z podwładnością – szacunku, poczucia obowiązku i posłuszeństwa.

Wielu, szczególnie tym, dla których obszar ten nie wiąże się z moralnością, kojarzy się on wyłącznie z nadużyciami możliwymi za sprawą wysokiej pozycji w strukturze społecznej. Zazwyczaj przywoływane są w takich przypadkach przykłady społeczności kolektywistycznych, w których zhierarchizowanie jest powszechnie obserwowalne. To jednak tylko część prawdy, gdyż – jak już wspomniano – wysoka pozycja w hierarchii to nie tylko przywileje, ale także (a według niektórych głównie) poważne zobowiązania. Dobrym przykładem może tu być społeczeństwo japońskie – kolektywistyczne, wysoce zhierarchizowane, w którym wysoka pozycja w grupie nakłada bardzo poważnie traktowane zobowiązania. Emocjami związanymi ze zjawiskami z tego obszaru są strach i szacunek.

Świętość/degradacja. Obszar ten jest związany z wyzwaniem unikania śmiertelnych mikroorganizmów i pasożytów, które łatwo mogą się rozprzestrzeniać między ludźmi żyjącymi razem w dużej bliskości. Radzenie sobie z tym wyzwaniem uczyniło adaptacyjnym rejestrowanie kontaktów z ludźmi i potencjalną żywnością w otoczeniu osoby i odrzucanie lub unikanie ich/jej w określonych okolicznościach. Obszar ten ma swe korzenie, odmiennie niż wcześniejsze cztery, w fizycznej, a nie społecznej naturze ludzi. Ściśle wiąże się z emocją wstrętu, która działa jak strażnik ciała we wszystkich kulturach, przez wzbudzanie odpowiedniej reakcji na bodźce, które są biologicznie lub kulturowo powiązane z rozprzestrzenianiem chorób – odchody, wymiociny, gnijące mięso i zwierzęta, których sposób życia jest związany z kontaktem z takimi czynnikami.

Wstręt z czasem stał się także emocją społeczną wzbudzaną przez czynniki związane z wyglądem (otyłość, stan rozkładu) lub zajęciem (osoby stojące najniżej w hierarchiach wykonywały zazwyczaj czynności powiązane z czyszczeniem odpadów i zajmowaniem się zwłokami), wzbudzającymi u postronnych poczucie skrępowania. Również ludzie, którymi rządziły żądze cielesne – pożądlivość, obżarstwo, chciwość, gniew

– są spostrzegani jako niepełnowartościowi, nieczyści, mniej „ludcy” niż ci, w których życiu duch kieruje ciałem (*chaste* – uduchowieni, pobożni) (Haidt, 2007).

Obszar ten jest najwyraźniej powiązany z przekonaniem religijnymi. Wstręt, odczuwany w stosunku do zachowań i praktyk niegodnych człowieka, wiąże się bowiem z przekonaniem o obecności boskiego pierwiastka w każdym człowieku, który wymusza odpowiednie traktowanie ludzkiego ciała. Klasycznie wymiar ten wiąże się z regulacjami dotyczącymi sfery moralnej. Praktyki homoseksualne są przez wielu nieakceptowane, gdyż wzbudzają silne odczucia wstrętu (np. Inbar i in., 2009). Innym obszarem są zagadnienia związane z odpowiednim traktowaniem środowiska i własnego ciała, przez troskę o środowisko naturalne i odpowiedni sposób odżywiania. Co ciekawe, wydaje się, że sfera ta jest jednak ważna dla wszystkich, niezależnie od przekonań religijnych. U osób religijnych będzie się jednak wiązała z regulacjami dotyczącymi sfery seksualnej, podczas gdy u niereligijnych seks wydaje się zamieniony na żywność, praktyki żywieniowe i postawy wobec środowiska naturalnego (zob. Eberstadt, 2009).

Oczywiście wyróżnione obszary moralności nie muszą być uważane za kompletną ich listę. Jak już wspomniano, sam Haidt podkreśla, że lista obszarów moralności w teorii podstaw moralnych nie jest zamknięta. Jako przykład wymieniany bywa obszar wolności/opresji. Obejmuje on takie zagadnienia jak reaktancja i niechęć odczuwane w stosunku do tych, którzy chcą dominować nad innymi i ograniczać ich swobodę. Intuicje moralne pochodzące z tego obszaru są często w konflikcie z tymi płynącymi z obszaru autorytetu. Wyrazem działań motywowanych impulsami z tej sfery jest łączenie się i organizowanie ludzi, by solidarnie sprzeciwić się lub pokonać ciemieźcę.

1.5. Współczesne obszary badań nad rozumowaniem moralnym

Współczesne badania w ramach szeroko pojętej psychologii moralności obejmują bardzo wiele zagadnień, od bardzo podstawowych pytań o to, czym jest moralność, po bardzo szczegółowe pytania o konkretne prawidłowości procesów formułowania ocen i podejmowania decyzji moralnych. Opisane wcześniej w tym rozdziale próby określenia obszarów tworzących sferę rozumowania moralnego pokazują, że trudno jest wskazać cechy norm, które pozwalałyby rozstrzygnąć, czy mamy do

czynienia z normą moralną, czy normą społeczną (Turiel, 1983; Nichols, 2002, 2004; Kelly i in., 2007; Bicchieri, 2006; Nichols, 2010; Elster, 2007, 2009). Zagadnienia moralności nie da się sprowadzić do zamkniętej listy zagadnień (Ossowska, 1970; Shweder i in., 1997; Wojciszke i Baryła, 2000, 2002; Haidt i Joseph, 2004). Współczesne badania procesów tworzenia ocen i podejmowania decyzji moralnych nie sprowadzają się jednak wyłącznie do prób określenia, czym jest moralność. Wydaje mi się, że badaniach tych można wyodrębnić cztery obszary szczególnie intensywnych badań, skupiające się wokół pytań o: (1) znaczenie emocji w rozumowaniu moralnym, (2) uwarunkowania i konsekwencje deontologicznych i konsekwencjalistycznych inklinacji w rozumowaniu moralnym, (3) wpływ sposobu działania osoby na oceny moralne, oraz (4) powiązania przekonań moralnych z orientacjami politycznymi i konsekwencje tych powiązań ujawniające się w życiu codziennym współczesnych społeczeństw.

W różnych okresach, przy różnym podejściu do rozumienia moralności, ujawniało się także odmienne podejście do roli emocji w rozumowaniu moralnym. W nurcie etyki cnoty emocje nie są czymś zakłócającym rozumowanie moralne. Częścią edukacji moralnej jest bowiem kształtowanie określonych reakcji emocjonalnych w odpowiedzi na kwestie podlegające ocenie moralnej. Z kolei w późniejszych podejściach do ocen i decyzji moralnych, a zwłaszcza w podejściu deontologicznym, emocje zaczynają być traktowane jako element niepożądany i zakłócający procesy rozumowania moralnego. Również w próbach określenia cech norm moralnych oraz ich klasyfikacjach pojawiają się odwołania do emocji, które najczęściej traktowane są jako konsekwencje ocen i decyzji moralnych. Niezależnie jednak od przyjmowanej perspektywy, współcześni badacze uznają zgodnie, że emocje są nieodłącznym elementem rozumowania moralnego, choć nie zgadzają się co do ich roli w procesie formułowania ocen moralnych (Haidt, 2001; Greene i in., 2001, 2004; Mikhail, 2000, 2007, 2011). Pełniejsze zrozumienie roli emocji w procesach ocen i decyzji moralnych jest jednym z najintensywniej badanych zagadnień w szeroko rozumianej psychologii moralności. Duże znaczenie odgrywa tu niewątpliwie fakt znacznego poszerzenia możliwości technologicznych, pozwalających na wgląd w biologiczne aspekty reakcji emocjonalnych, pojawiających się w ramach rozumowania moralnego.

Od Oświecenia dominujące podejścia w rozumowaniu moralnym w naszym kręgu cywilizacyjnym to podejście deontologiczne i konsekwencjalistyczne. Poznanie uwarunkowań i konsekwencji przyjmowa-

nia tych perspektyw podczas formułowania ocen i podejmowania decyzji moralnych jest kolejnym obszarem bardzo wielu badań. Co ciekawe, w badaniach nad inklinacjami deontologicznymi i utylitarystycznymi (konsekwencjalistycznymi) zwraca się uwagę na znaczenie emocji w rozumowaniu moralnym ludzi. Badacze z tego nurtu badań analizują zarówno wpływ reaktywności emocjonalnej (np. Choe i Min, 2011; Bartels, 2008; Greene i in., 2001, 2004, 2008), jak i zdolności poznawczych (np. Bartels i Pizarro, 2011; Moore, Clark i Kane, 2008) na skłonność do przyjmowania postawy deontologicznej lub konsekwencjalistycznej podczas formułowania ocen i podejmowania decyzji moralnych. Badany jest również związek między posiadaniem określonych inklinacji w rozumowaniu moralnym a podatnością na błędy poznawcze. Wyniki tych badań pokazują, że względnie trwała skłonność do przyjmowania postawy deontologicznej lub konsekwencjalistycznej sprawia, że osoby z inklinacjami deontologicznymi lub konsekwencjalistycznymi są podatne na inny rodzaj błędów poznawczych podczas formułowania ocen moralnych (Tanner i in., 2008; van de Calseyde i in., 2013).

Kolejny, znaczący obszar we współczesnych badaniach nad procesami ocen i decyzji moralnych dotyczy tego, jak na oceny moralne wpływa sposób działania osoby podejmującej działanie podlegające ocenie moralnej. Zagadnienia te są ważne nie tylko w codziennym rozumowaniu moralnym, lecz również w rozumowaniu moralnym obecnym w rozstrzygnięciu kwestii prawnych. Badacze z tego obszaru zajmują się głównie zagadnieniami związanymi z rozumieniem i percepcją intencjonalności działania (Malle i Knobe, 1997; Knobe 2003), skutkami posługiwania się pośrednikami w dążeniu do celów (Paharia i in., 2009; Oexl i Grossman, 2012), a także wpływem na rozumowanie moralne faktu, że cel został osiągnięty przez działanie lub przez zaniechanie działania (np. Abarbanell i Hauser, 2010; DeScioli i in., 2011; Haidt i Baron, 1996). Pojęcie intencjonalności działania ma szczególne znaczenie w procesach ocen i decyzji moralnych. Intencjonalność odgrywała od zawsze kluczową rolę w ocenach potępienia czy pochwały moralnej oraz kary lub nagrody za zachowanie, choć jej wpływ na oceny moralne może być różny w różnych obszarach moralności oraz w różnych kulturach. Zagadnieniem inspirującym szczególnie dużo badań jest percepcja intencjonalności skutków ubocznych. Knobe (2003) pokazał, że negatywne skutki uboczne uznawane są za spowodowane umyślnie (intencjonalnie), podczas gdy pozytywne skutki, spowodowane przez takie samo działanie, uznawane są za spowodowane

nieintencjonalnie. Wynik ten zainspirował bardzo wielu badaczy. Próby wyjaśnienia tej asymetrii w ocenach intencjonalności pokazały, jakie czynniki mają wpływ na wnioskowanie o intencjonalności skutków ubocznych. Co ciekawe, jednym z takich czynników okazała się ocena charakteru moralnego sprawcy szkody (np. Hughes i Trafimov, 2011; Nadler i McDonnell, 2012; Sripada, 2012).

Niezmiernie ważnym nurtem współczesnych badań nad rozumowaniem moralnym z perspektywy powiązań tego rozumowania z przekonaniami politycznymi i społecznymi konsekwencjami różnic w rozumowaniu moralnym. Rosnące znaczenie badań z tego obszaru jest konsekwencją większej świadomości faktu, że poznanie prawidłowości rozumowania moralnego jest ważne nie tylko z powodu konsekwencji w relacjach interpersonalnych, lecz także z powodu konsekwencji ujawniających się na poziomie funkcjonowania i relacji między grupami tworzącymi większą wspólnotę. Konsekwencją istnienia w jednej społeczności grup, które cechują duże różnice w rozumowaniu moralnym jest zjawisko określane jako „wojna kulturowa” (Hunter, 1991; 1994; 2010). Próby zrozumienia tego zjawiska ujawniają, że różnice w rozumowaniu moralnym wiążą się nie tylko z różnicami w strukturze pewnych cech psychologicznych, czy związanych z cechami ocenianej sytuacji, lecz także z czynnikami bardziej złożonymi – takimi jak zależne od wielu czynników przekonania polityczne. Badania pokazujące istnienie powiązań przekonań moralnych z orientacjami politycznymi mają ogromne znaczenie, gdyż rozwiązania organizujące życie codzienne w każdej społeczności są przyjmowane przez ludzi o określonych poglądach politycznych. Wyniki tych badań pozwalają na lepsze zrozumienie wielu aspektów funkcjonowania naszego życia społecznego, np. trudności w rozwiązywaniu kwestii spornych, takich jak dopuszczalność aborcji, polityka migracyjna czy legalizacja małżeństw jedнопłciowych, mimo tego, że różnym stronom sporu zależy na jego zakończeniu (np. Koleva i in., 2012).

Wyróżnione powyżej obszary badań cztery obszary badań wyznaczają strukturę dalszych rozdziałów tej książki, w których bardziej szczegółowo przyjrzymy się rezultatom zmagania badaczy szukających odpowiedzi na stawiane w tych obszarach pytania badawcze. W kolejnym rozdziale przyjrzymy się więc badaniom nad zagadnieniem roli emocji w procesach tworzenia ocen moralnych. Następnie, w trzecim rozdziale, przejdziemy do uwarunkowań i konsekwencji deontologicznego i konsekwencjalistycznego podejścia do ocen moralnych. W roz-

dziale czwartym z kolei zajmiemy się znaczeniem sposobu działania, a szczególnie problematyką intencjonalności, w procesach tworzenia ocen moralnych. Ostatni rozdział poświęcony będzie powiązaniom przekonań moralnych z przekonaniem ideologicznymi – orientacjami politycznymi i konsekwencjom tych powiązań obserwowanym na co dzień w dyskursie publicznym w mediach.

1.6. Podsumowanie

Pojęcie moralności bywa używane zamiennie z terminem „etyka”. Przy bardzo rygorystycznym podejściu nie jest to uprawnione, gdyż moralność to zbiór pewnych nakazów, etyka zaś to filozoficzna analiza tych nakazów (moralności). Niemniej jednak jest to obecnie powszechna praktyka wśród badaczy z różnych dziedzin, zajmujących się tą problematyką.

Początkowo moralność była rozumiana w terminach etyki cnoty. Jej istotę oddaje pytanie o to, „Jakim człowiekiem mam być?”. Przedmiotem rozważań w tym ujęciu moralności jest więc człowiek i jego dyspozycje, jego charakter, a nie właściwości czynu. Tak rozumiana moralność była silnie zakorzeniona w wierzeniach religijnych. W Oświeceniu podjęto próbę stworzenia moralności odciętej od religii i opartej na racjonalnych przesłankach. Kluczowe stało się pytanie „Co powinienem czynić?”, a także szukanie uzasadnień ocen i wyborów moralnych, które nie musiały być powiązane z przekonaniem religijnymi i tożsamościami grupowymi. W efekcie tych poszukiwań wyłoniły się dwa podejścia, określane jako formalistyczne i konsekwencjalistyczne. Klasycznym przykładem pierwszego jest etyka Kantowska, drugiego zaś – utylitaryzm etyczny. Taki sposób podejścia do moralności jest nazywany niekiedy „etyką dylematów”.

Początki psychologii moralności są zgodne z przedstawionym rozumieniem moralności. Badania psychologów moralności przez długi czas nie wychodziły poza poznawczo-rozwojową perspektywę dylematów moralnych. Wraz z „rewolucją afektywną” zmieniło się w psychologii podejście do badania tego zagadnienia. Zauważono, jak dużą rolę w sądach i decyzjach zabarwionych moralnie odgrywają emocje, i uwaga badaczy skierowała się na analizowanie relacji między procesami poznawczymi i emocjonalnymi podczas tworzenia sądów moralnych.

Kiedy mówimy o moralności, nie sposób nie odwołać się do norm moralnych. Czym więc są normy, a w szczególności normy moralne? Przede wszystkim normy, niezależnie od ich rodzaju, są zjawiskiem bardzo powszechnym. Obejmują regulacje od spraw mających znaczenie dla biologicznego przetrwania człowieka, po regulacje zupełnie banalne, jak te dotyczące ubioru. Choć normy są powszechne, znalezienie tych uniwersalnych jest ogromnie trudne i wymaga przejścia na bardzo wysoki poziom ogólności. Zmienność norm obserwuje się nie tylko w różnych społecznościach czy kulturach, lecz także w tej samej społeczności, w różnych okresach.

Obok powszechności i zróżnicowania, do istotnych cech norm należą ich specyficzne działanie motywacyjne i względna łatwość w przyswajaniu. Normy uruchamiają zachowania zgodne z nimi, a skłonność do przestrzegania norm jest silniejsza, niż można by tego oczekiwać, zakładając jedynie instrumentalny charakter takich działań. Względna łatwość w przyswajaniu norm z kolei ujawnia się w tym, że poprawne rozumowanie deontyczne (dotyczące zasad) przychodzi dzieciom łatwiej niż poprawne rozumowanie epistemiczne (dotyczące prawdy, wiedzy).

Próby zdefiniowania norm moralnych pokazują, że żadna z nich nie jest wolna od ograniczeń, niemniej jednak podkreślają one wyraźnie związek norm moralnych z wewnętrzną, a nie instrumentalną motywacją do podporządkowywania się im oraz silne powiązanie tych norm z reakcjami emocjonalnymi.

Dużym wyzwaniem okazuje się jednak ustalenie, czym są normy moralne, w odróżnieniu od norm innego typu. Niektórzy próbują określić, czym są normy moralne, przeciwstawiając je normom określanym jako konwencjonalne i społeczne, koncentrując się na właściwościach norm niezależnie od ich treści. Inni z kolei opisują normy moralne przez wskazanie treści, które tworzą sferę moralności.

Podział na normy moralne i konwencjonalne wprowadził Turiel (1983). Normy moralne cechuje według niego niezależność od autorytetu, powszechność (a nie lokalność) zastosowania, istnienie ofiary, którą skrzywdzono lub naruszono jej prawa, oraz duża powaga konsekwencji w przypadku naruszenia normy. Podział ten jest powszechnie akceptowany w psychologii, choć pojawiły się badania podważające niektóre ze wskazanych przez Turiela zależności. Na podstawie przytoczonych kryteriów Turiel wskazuje także treści, które tworzą sferę moralną. Są to kwestie sprawiedliwości, praw i dobrostanu jednostki.

Badacze z innych niż psychologia dziedzin opisują normy moralne, przeciwstawiając je normom społecznym. Bicchieri (2006; 2008) za kluczową cechę odróżniającą normy moralne od społecznych uważa nie treść normy, a postawę wobec niej. To sposób podporządkowywania się normie – bezwarunkowy lub warunkowy – decyduje o tym, czy jest ona uznawana za moralną. W przypadku norm społecznych skłonność do podporządkowania się normom zależy od oczekiwań – normatywnych (wynikających z wyobrażeń o oczekiwaniach innych osób) i empirycznych (wynikających z obserwacji lub wiedzy o zachowaniu innych w podobnych sytuacjach). W wypadku norm moralnych podporządkowanie się im nie zależy od oczekiwań dotyczących zachowania innych.

Elster (2007; 2009) z kolei, obok kategorii norm moralnych i społecznych, wyróżnia także normy quasi-moralne. Przy różnicowaniu norm odwołuje się również do wpływu oczekiwań, lecz w przeciwieństwie do Bicchieri łączy różne normy z odmiennymi emocjami. Naruszenia norm moralnych wzbudzają poczucie winy i dążenie do działań naprawczych, niezależnie od opinii innych osób. Możliwe jest potępienie ze strony obserwatorów, ale nie jest ono potrzebne do pojawienia się emocji związanych z naruszeniem normy. Natomiast naruszenie norm społecznych wzbudza wstyd u sprawcy i pogardę ze strony otoczenia. Normy quasi-moralne nie wiążą się zaś z żadnymi emocjami. Są przestrzegane, gdy obserwuje się ich przestrzeganie u innych. Przykładem może być obniżenie konsumpcji wody w gospodarstwie domowym, jeśli obserwuje się, że inni także ograniczają jej spożycie.

Istnieje kilka klasyfikacji norm moralnych na podstawie ich treści. Najobszerniejsza jest socjologiczna klasyfikacja norm autorstwa Ossowskiej (1970). Wyróżnia ona siedem kategorii norm moralnych i kategorię metanormy, określającą proces oceniania i stosowania norm. Kategorie te to normy: w obronie naszego biologicznego istnienia, w obronie godności, w obronie niezależności, w obronie prywatności, służące potrzebom zaufania, strzegące sprawiedliwości i łagodzące konflikty społeczne.

Klasyfikację na gruncie antropologii opracowali Shweder i współpracownicy. Wyróżnia się w niej trzy etyki – sfery regulacji moralnych – autonomii, wspólnoty i boskości. Rozin połączył te etyki z określonymi emocjami, proponując tzw. hipotezę triady CAD (*Contempt* – pogarda, *Anger* – złość i *Disgust* – wstręt). Naruszenia etyki autonomii wzbudzają więc złość u obserwatorów, naruszenia etyki wspólnoty wywołują pogardę, a naruszenia etyki boskości – wstręt.

Klasyfikacja Wojciszke i Baryły z kolei proponuje pięć kategorii etyk: autonomii, kolektywizmu, produktywności, godności i dobra powszechnego. Dwie pierwsze kategorie wyraźnie nawiązują do propozycji Shwedera i współpracowników, trzy pozostałe są całkowicie odmienne. Wojciszke i Baryła, opisując każdą z etyk, wskazują na zachowania naruszające normy związane z daną etyką i zachowania zgodne z tymi normami. Pierwsze nazywają „grzechami”, drugie zaś „cnotami” w obrębie danego kodu etycznego.

Kolejną klasyfikację opracowali Haidt i Joseph. Wyróżniają oni sześć kategorii zagadnień, które mogą być uznawane za moralne: troska/szkoda, sprawiedliwość/oszukiwanie, lojalność/zdrada, autorytet/bunt, świętość/degradacja oraz wolność/ucisk. Żeby tematyka została uznana za moralną, musi ich zdaniem spełniać kilka warunków. Obserwacja naruszenia w tym obszarze musi wzbudzać reakcję ze strony osób trzecich, niezaangażowanych bezpośrednio w sytuację. Naruszenie musi wzbudzać silne emocje. Powinny też istnieć przesłanki wskazujące na wrodzone zdolności reagowania w określony sposób. Wreszcie, obszar musi być powiązany z jakąś ewolucyjną adaptacją, a posiadanie powiązanych z nim zdolności czy wrażliwości daje osobom przewagę nad innymi, nieposiadającymi takich zdolności czy wrażliwości.

ROZDZIAŁ 2

EMOCJE CZY ROZUM: CO LEŻY U PODSTAW OCEN MORALNYCH?

Rozważania podjęte w poprzednim rozdziale pokazały, że samo określenie, czego dotyczą oceny moralne stanowi znaczny problem. W próbach określenia, czym jest moralność, ważnym elementem wspólnym było odwoływanie się do emocji jako istotnych elementów norm moralnych. Można to było zaobserwować zarówno w podejściach, których autorzy próbowali ustalić właściwości norm moralnych niezależnie od ich treści, jak i w podejściach, których autorzy odwołują się do konkretnych treści norm moralnych. W tym rozdziale przyjrzymy się bliżej temu, jaką rolę w rozumowaniu moralnym odgrywają emocje. Będziemy więc analizować, jak cechy osoby dokonującej ocen moralnych – związane z jej emocjonalnym i poznawczym funkcjonowaniem – wpływają na formułowanie tych ocen.

Zacniemy od przeglądu badań pokazujących, że funkcjonowanie emocjonalne ludzi ma istotny wpływ na formułowane przez nich oceny moralne. Badania te będą opisywane w zależności od sposobu uzyskiwania danych: mamy więc dane pochodzące od zdrowych osób, u których manipulowano emocjami lub wykorzystywano emocje pojawiające się w naturalny sposób, dane pochodzące od osób z zaburzeniami neuropsychologicznymi oraz od osób z zaburzeniami klinicznymi. Następnie przedstawione zostaną cztery teorie o największym wpływie na rozwój

badania, wyjaśniające naturę wpływu emocji na oceny moralne, które różnią się istotnie tym, jaką przypisują rolę emocjom w procesie tworzenia ocen moralnych. Model społeczno-intuicjonistyczny J. Haidta (2001) zakłada prymat emocji nad rozumowaniem podczas tworzenia ocen moralnych. Model dwóch procesów J. Greene'a (Greene i in., 2001; 2004) zakłada równy udział procesów emocjonalnych i rozumowania, a przewagę jednego z nich łączy ze specyficznymi cechami sytuacji podlegającej ocenie moralnej. Teoria uniwersalnej gramatyki moralnej (Mikhail, 2000; 2007; 2011) zakłada z kolei, że emocje są rezultatem oceny moralnej, nie jej źródłem. Diadyczny model moralności K. Graya i D. Wegnera (Gray i Wegner, 2011; Gray i in., 2012; Wegner i Gray, 2016) zakłada intuicyjność rozpoznawania szkody/krzywdy i automatyczną identyfikację sprawcy i ofiary w sytuacjach uznawanych za podlegające ocenie moralnej.

2.1. Emocje w rozumowaniu moralnym

Kiedy jesteśmy świadkami niesprawiedliwości lub dowiadujemy się o kłamstwie czy nadużyciu zaufania, pojawiającym się wtedy ocenom potępienia towarzyszą zwykle (czasem mniejsze, a czasem większe) negatywne emocje. Oceny i decyzje moralne są nieodłącznie powiązane z reakcjami emocjonalnymi. Choć nikt nie podważa związku ocen moralnych z emocjami, jego natura jest wciąż mało poznana. Jaką rolę odgrywają emocje w ocenach i decyzjach moralnych? Czy są jedynie reakcją pojawiającą się po dokonaniu oceny moralnej, czy też może stanowią podstawę ocen moralnych? Problem ten ma długą historię w rozważaniach filozoficznych (zob. ramka 2.1) i wciąż nie jest jednoznacznie rozstrzygnięty, mimo nowych możliwości badawczych i coraz większej ilości danych empirycznych.

Ramka 2.1. Spór o rolę emocji i rozumu w ocenach moralnych

Spór o rolę emocji i rozumu w ocenach moralnych ma bardzo długą historię. Ograniczając się do nowszych czasów, widzimy, że w XVII wieku racjoniści (m.in. Kartezjusz czy Leibniz), jak sugeruje samo ich określenie, traktowali rozum jako źródło wiedzy lub uzasadnień dla działań moralnych, a emocje jako coś, co te oceny zakłóca. W XVIII wieku angielscy i szkoccy filozofowie (wśród których najbardziej znani to David Hume i Adam Smith) przedstawili przeciwstawną wizję roli emocji i rozumu

w ocenach moralnych. Twierdzili, że ludzie mają wrodzony zmysł moralny, odpowiedzialny za powstawanie przyjemnych uczuć w odpowiedzi na dobre działania i pojawianie się dezaprobaty w odpowiedzi na działania złe. Hume (1751/2005) twierdził, że oceny moralne są podobne do ocen estetycznych – są wywodzone z odczuć, nie z rozumu. Najpełniej wyraża to, pisząc w *Traktacie o naturze ludzkiej*: „Rozum jest i winien być tylko niewolnikiem uczuć i nie może mieć nigdy roszczenia do innej funkcji, niż do tego, żeby uczuciom służyć posłusznie” (Hume, 1739/2009, s. 201).

Podjęcie Hume’a spotkało się jednak ze sprzeciwem, najlepiej wyrażonym w poglądach Immanuela Kanta, który uważał, że motywacja pochodząca z emocji nie może być – z rzadkimi wyjątkami – moralnie dobra. Kant (1785/2009, s. 79, 80) pisze: „(...) uczucie moralne, ten domniemany szczególny zmysł (jakkolwiek powoływanie się nań jest powierzchowne, ponieważ ci, którzy nie umieją myśleć, sądzą, że sobie dopomogą wycuciem nawet tam, gdzie chodzi jedynie o ogólne prawa, mimo że uczucia, które co do stopnia z natury swej nieskończenie od siebie się różnią, nie stanowią jednakiej miary dobra i zła i nikt też uczuciem swym nie może zgłębiać osądzić, co dla innych ma mieć ważność) zbliża się przecież bardziej do moralności i godności jej w tym, że cnotnie cześć oddaje przez to, iż przyznaje jej bezpośrednio upodobanie w niej i wielki dla niej szacunek i nie mówi jej niejako w oczy, że nie jej piękno, lecz tylko korzyść jest tym, co nas z nią wiąże”.

Jak już wspomniano w rozdziale 1, lata 60. i 70. XX wieku to dominacja perspektywy poznawczej w psychologii moralności. W ramach tego punktu widzenia swą teorię głosił Kohlberg, który – opierając się na wcześniejszych pracach Piageta – rozwinął opisywany już model rozwoju rozumowania moralnego. Zainteresowanie emocjami w psychologii moralności nasiliło się w latach 80. ubiegłego stulecia. Zmiana była tak radykalna, że nazwano ją „rewolucją afektywną” (Haidt, 2007). Rzeczywiście, w tym czasie w psychologii, a w szczególności w psychologii społecznej, nastąpił ogromny wzrost zainteresowania rolą emocji w ocenach i decyzjach (Zajonc, 1980). Wpływ tej „rewolucji” dotarł z czasem do badań nad zachowaniami i ocenami moralnymi. Procesy emocjonalne są dziś uznawane za nieodłączny element ocen moralnych. Wciąż jednak próbuje się określić, jaka jest natura wpływu emocji na oceny moralne.

Dane empiryczne na temat roli emocji w ocenach moralnych można podzielić na kilka kategorii: (1) dane behawioralne, (2) dane z badań wykorzystujących techniki neuroobrazowania aktywności mózgu osób zdrowych, (3) dane z badań klinicznych oraz (4) dane neuropsychologiczne.

2.2. Dane empiryczne na temat roli emocji w ocenach moralnych

2.2.1. Dane behawioralne

Dane behawioralne to głównie wyniki badań, w których manipulowano reakcjami emocjonalnymi osób badanych, a następnie przyglądano się dokonywanym przez nich ocenom moralnym. Na przykład Thalia Wheatley i Jonathan Haidt (2005) za pomocą sugestii hipnotycznej skłaniali badanych do reagowania uczuciem wstrętu na słowo „brać” (połowa badanych) i „często” (druga połowa badanych). Następnie uczestnicy eksperymentu dokonywali ocen zachowania, które było samo w sobie neutralne – student wybiera temat na dyskusję studencką – tyle że opisywane z wykorzystaniem słów użytych w manipulacji hipnotycznej. Wyniki pokazały, że oceny były surowsze i bardziej potępiające, gdy badani stykali się ze słowem, które miało u nich wzbudzać wstręt.

Podobne wyniki uzyskano w badaniu Simone Schnall i współpracowników (2008). Tu także manipulowano wstrętem. Robiono to na trzy sposoby – sadząc badanych przy brudnym (lub czystym) biurku, pokazując im fragment filmu wzbudzający wstręt (lub smutek albo niewzbudzający emocji) oraz rozpylając (lub nie) śmierdzący zapach. Na podstawie uzyskanych w eksperymencie wyników wykazano, że nasilenie ocen potępienia było wyraźniejsze u tych, którzy mieli ponadprzeciętne wyniki w teście „świadomości własnego ciała” (*private body consciousness*; Miller, Murphy i Buss, 1981), pozwalającym określić, w jakim stopniu ludzie przywiązują wagę do wrażeń płynących z ciała. Można więc przypuszczać, że osoby takie przywiązywały większą wagę do emocjonalnych odczuć wstrętu wzbudzanych przez brudne biurko, fragmenty filmu czy nieprzyjemny zapach. Co więcej, badania pokazują, że ludzie różnią się skłonnością do odczuwania wstrętu (Haidt, McCauley i Rozin, 1994) i naturalne różnice w skłonności do odczuwania wstrętu pozwalają przewidywać oceny w kwestiach moralnych, takich jak aborcja czy małżeństwa gejowskie.

Analizowano także skutki wzbudzenia emocji pozytywnych. Okazało się, że prowadzi to do łagodniejszych ocen moralnych. Piercarlo Valdesolo i David DeSteno (2006) wprawiali osoby badane w dobry nastrój, proponując im obejrzenie zabawnego fragmentu filmu. Następnie uczestnicy eksperymentu dokonywali oceny w dylemacie Kładki (zob. ramka 2.2). Oceniali, czy zepchnięcie nieznanego z kładki jest właściwym, czy niewłaściwym działaniem. Okazało się, że ci, których

wprawiono w dobry nastrój, częściej niż osoby w neutralnym nastroju uznawali zepchnięcie nieznanego za właściwe. Nina Strohminger, Richard L. Lewis i David E. Meyer (2011) wykazali później, że efekt ten nie obejmuje wszelkich pozytywnych emocji, a jedynie rozbawienie (*mirth*). Wzbudzenie pozytywnego uczucia uniesienia (*elevation*) nie prowadziło do podwyższenia ocen dopuszczalności odpychających emocjonalnie działań.

Ramka 2.2. Dylematy Zwrotnicy i Kładki

Filozofowie i psycholodzy zajmujący się moralności chętnie posługiwali i posługują się dylematami, które zostały zapoczątkowane przez dylemat zwany Dylematem Zwrotnicy. Wymyśliła go Philippa Foot i przedstawiła w 1967 roku w swojej pracy zatytułowanej *The problem of abortion and the doctrine of double effect*. W klasycznej wersji dylemat ten brzmi następująco:

Zwrotnica

Załóżmy, że jesteś motorniczym tramwaju. Wagonik tramwaju pędzi w dół, a ty straciłeś nad nim kontrolę. Na torach przed sobą widzisz pięciu robotników naprawiających tory. Tory w tym obszarze znajdują się w dolinie, ze stromymi ścianami, więc robotnicy nie są w stanie uciec przed nadjeżdżającym wagonikiem. Masz do dyspozycji dźwignię, którą możesz przekierować wagonik na boczny tor. Jeśli pociągniesz za dźwignię, uratujesz pięć osób na torze przed sobą. Niestety na bocznym torze jest robotnik, który także nie będzie mógł uciec przed najeżdżającym wagonikiem. Jeśli więc pociągniesz za dźwignię i skierujesz wagonik na boczny tor uratujesz pięć osób, lecz zabijesz jedną. Czy powinieneś pociągnąć za dźwignię?

Dylemat przyciągnął zainteresowanie wielu badaczy z różnych dziedzin, a do dnia dzisiejszego powstało mnóstwo różnych wersji tego dylematu. Autorką innej, równie znanej, wersji tego dylematu – Dylematu Kładki (lub Grubego Człowieka – oryg. *Fat Man Problem*) jest Judith Thomson (1985).

Kładka

Wagonik, nad którym nikt nie ma kontroli pędzi po torach w dół. Na tym torze znajduje się pięciu robotników, którzy nie zdążą uciec. Stoisz na kładce nad torami, która znajduje się między wagonikiem a pięcioma robotnikami. Obok ciebie stoi nieznanomy, który jest bardzo duży. Jedyńy sposób, by uratować życie pięciu robotników to zepchnięcie grubego nieznanomego z kładki na tory, gdzie swoim dużym ciałem zatrzyma wagonik. Czy powinieneś zepchnąć grubego nieznanomego z kładki, by uratować pięciu robotników?

Oba te dylematy mają identyczną strukturę logiczną – zagrożonych jest pięć osób, możemy je uratować, poświęcając jedną osobę. Jednak ludzie reagują na te dylematy zupełnie inaczej. Zdecydowana większość akceptuje działanie, gdy działanie dotyczy dylematu w wersji Zwrotnicy i zdecydowana większość ludzi nie akceptuje działania, gdy jest to działanie z dylematu Kładka. Sposób poświęcenia jednej osoby dla uratowania pięciu okazuje się zatem mieć ogromne znaczenie.

Niekiedy sama sytuacja może uruchomić emocje, które będą wpływały na oceny moralne. W warunkach naturalnych, dzieje się tak, gdy w grę wchodzi szeroko rozumiany interes własny osoby. Ocena moralności działań innych osób, w warunkach konfliktu, wyraźnie się zmienia, gdy jesteśmy emocjonalnie zaangażowani po jednej stronie konfliktu. W prawie wyrazem świadomości działania tego zniekształcającego oceny wpływu mechanizmu jest np. wymóg bezstronności podczas rozstrzygnięcia sporów prawnych. Przyjmuje się, że zasada *Nemo iudex in casa sua* – Nikt nie może być sędzią we własnej sprawie – jest podstawową zasadą wrodzonego poczucia sprawiedliwości. Zaspokojeniu tego poczucia służą m.in. odpowiednie procedury przewidziane w kodeksach postępowania karnego, cywilnego oraz administracyjnego, zapobiegające sytuacjom, w których osoba niezdolna do bezstronności dokonywałaby ocen lub podejmowała wiążące prawnie decyzje. W polskich kodeksach istnieją pojęcia *iudex inhabilis* – sędzia nieodpowiedni i *iudex suspectus* – sędzia podejrzany. Opisują one tryby usuwania sędziego z orzekania. W pierwszym przypadku sędzia jest wyłączony automatycznie, na mocy ustawy, jeśli sprawa dotyczy go bezpośrednio, dotyczy jego współmałżonka lub osoby z nim spokrewnionej lub spowinowaczonej. Jeśli tak wykluczony sędzia brałby udział w toczącym się postępowaniu, postępowanie jest uznawane za nieważne. W drugim przypadku, sędziego podejrzanego, mamy do czynienia z wyłączeniem sędziego na jego własny wniosek lub wniosek strony postępowania. Korzysta się z tej możliwości, gdy istnieją uzasadnione wątpliwości co do bezstronności sędziego. Okolicznością stanowiącą uzasadnioną wątpliwość byłoby np. ujawnienie przez sędziego swojego poglądu na sprawę przed wydaniem orzeczenia, zarówno na sali sądowej, jak i poza nią.

Mechanizm ten jest dobrze znany w psychologii społecznej. Przykładem może tu być klasyczne badanie z 1954 roku nad percepcją meczu futbolu amerykańskiego między drużynami uniwersytetu Princeton i Dartmouth (Hastorf i Cantril, 1954). Oceny tego bardzo brutalnego meczu, w tym tego, kto rozpoczął brutalną grę oraz oceny tego, czy mecz był grany czysto i uczciwie, różniły się w zależności od tego, czy badany był studentem Princeton, czy Dartmouth.

Gdy w grę wchodzi dobro nas samych lub osób nam bliskich (np. grupy, z którą się identyfikujemy), emocje uruchamiają egocentryczne zniekształcanie ocen i decyzji moralnych. Zjawisko to nosi nazwę hipokryzji moralnej i jest szeroko udokumentowane w badaniach i psychologów i ekonomistów (oraz zapewne w wielu obserwacjach własnych każdego

z nas). Ciekawym przykładem takiego badania jest badanie Piercarla Valdesolo i Davida DeSteno (2007). Postawili oni swoich badanych przed wyborem zadania eksperymentalnego dla siebie i dla innego uczestnika badania. Wybór był między krótką ankietą i grą, zajmującymi łącznie około 10 minut a serią zagadek logicznych połączonych z męczącym zadaniem rotacji umysłowych, zajmującymi, trwającymi 45 minut. Prosimi też o ocenę moralną przydziału zadań. Niezaskakująco, studenci wybierali częściej dla siebie łatwiejsze zadanie. Byli też dość łagodni dla siebie – średnia ocena ich działania wynosiła 4, na 7-stopniowej skali, gdzie 1 oznaczało „zupełnie nieakceptowalna”. Ocena takiego zachowania była jednak dużo surowsza, gdy dotyczyła innej osoby. Kiedy bowiem studenci oglądali film przedstawiający osobę, która wybierała dla siebie łatwiejsze zadanie eksperymentalne, oceny działania na 7-stopniowej skali spadły do 3. W kolejnych eksperymentach Valdesolo i DeSteno pokazali, że zniekształcenie rozciągało się także na inne osoby, z grupy „własnej”. Najpierw wytwarzano w nich poczucie przynależności do grupy. Badani przed oceną przydziału zadań eksperymentalnych brali udział w zadaniu polegającym na ocenie częstości występowania różnych zdarzeń. Na koniec uzyskiwali informacją zwrotną o sobie – byli klasyfikowani jako niedoszacowujący lub przeszacowujący częstości ocenianych zdarzeń. Po tym przechodzili do oglądania filmu przedstawiającego osobę dokonującą przydziału zadań eksperymentalnych i oceny moralnej jej działania, przy czym byli informowani, że oglądana przez nich osoba to albo osoba z tej samej co oni grupy (przeszacowujących lub niedoszacowujących), albo z grupy przeciwnej. Okazało się, że to, kim była oglądana osoba, miało wpływ na ocenę moralną jej decyzji. Oceny decyzji osób z grupy własnej (czyli skalsyfikowanych tak samo jak student dokonujący oceny) były znacznie łagodniejsze niż oceny tej samej decyzji, ale dokonywanej przez osobę z grupy obcej.

Inne badania pokazały, że za hipokryzją moralną nie stoją błędy w percepcji, zniekształcające to, jak działanie jest spostrzegane, a czynniki motywacyjne – unikanie myślenia o tym, czy wyznawane przez nas standardy moralne powinny być przez nas użyte w danej sytuacji. Zmuszenie do myślenia o tym, jak sami czulibyśmy się, będąc w sytuacji tej drugiej osoby, nasila bezstronność i skłonność do bardziej sprawiedliwych decyzji.

Niezmiernie ciekawe i dość zaskakujące jest to, że bycie hipokrytą moralnym wymaga wysiłku. Kiedy ludziom ograniczy się zasoby po-

znawcze – angażując ich w wymagające wysiłku umysłowego zadania podczas dokonywania ocen – poziom hipokryzji moralnej spada. Spadek ten nie oznacza przy tym łagodniejszego oceniania innych, a surowsze ocenianie działań własnych.

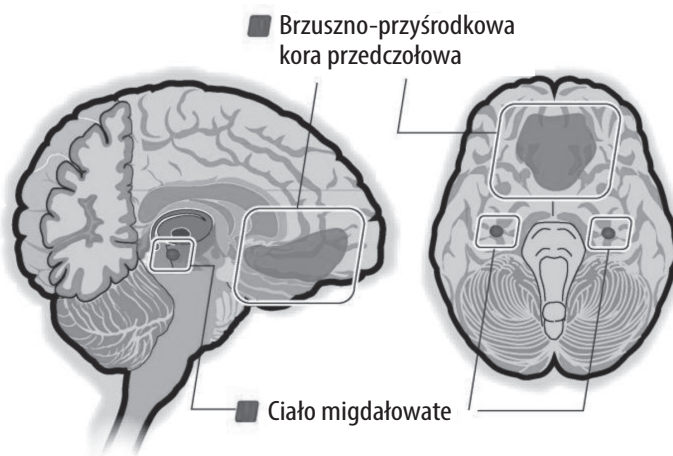
Interes własny wpływa na oceny moralne nie tylko wtedy, gdy ocena dotyczy działania własnego lub osób, z którymi się identyfikujemy. Wpływ ten pojawia się również wtedy, gdy oceniamy wątpliwe moralnie działania innych osób, dzięki którym odnieśliśmy jakąś korzyść. Ciekawych danych dostarczyły w tej kwestii badania Konrada Bociana i Bogdana Wojciszke (2014a; 2014b). W jednym ze swych badań, będących eksperymentem naturalnym, zrealizowanym z biblioteczką SWPS¹, pokazali, że oceny moralności bibliotekarki łamiącej regulamin (umarzającej karę za przetrzymywanie książek) były wyższe od ocen moralności bibliotekarki przestrzegającej regulaminu (a więc pobierającej należne kary). Okazało się też, że oceny moralności były całkowicie zapośredniczone przez oceny lubienia jej. Badani studenci polubili bardziej bibliotekarkę, która złamała dla nich zasady regulaminu, przez co zaczęli także oceniać ją jako bardziej moralną osobę niż bibliotekarkę postępującą zgodnie z zasadami, kosztem interesu studentów. Wynik ten powtórzył się także, gdy powyższa sytuacja była jedynie opisywana osobom badanym, które były proszone o przewidywanie, jakich ocen dokonaliby, będąc w roli studenta.

Inne badania cytowanych autorów pokazują, że zaobserwowany przez nich typ zniekształceń pociąga za sobą jednak pewien koszt (Bocian i Wojciszke, 2014b). Choć badane przez nich osoby odczuwały większą sympatię i wyżej oceniały moralność osoby dopuszczającej się oszustwa, odbywało się to kosztem pogorszenia nastroju. Wyniki kolejnego ich eksperymentu pokazały z kolei, że zniekształceniu można zapobiec, jeśli uniemożliwi się polubienie obserwowanego oszusta. Można to osiągnąć, np. prezentując przyszłego oszusta jako osobę, która negatywnie ocenia obserwatora dokonującego później oceny. Informacja taka skutecznie blokuje polubienie przyszłego oszusta, a w efekcie i powstanie zniekształcenia w ocenie moralnej.

¹ Szkoła Wyższa Psychologii Społecznej. Obecnie nazwa tej uczelni to SWPS Uniwersytet Humanistycznospołeczny, gdzie akronim „SWPS” funkcjonuje jako nazwa własna i nie jest rozwijany.

2.2.2. Dane z neurobrazowania aktywności mózgu osób zdrowych

Dane z badań wykorzystujących techniki obrazowania aktywności mózgu, np. funkcjonalny rezonans magnetyczny (fMRI²), ujawniają istotne zależności między obszarami mózgu powiązаныmi z reakcjami emocjonalnymi a ocenami moralnymi. Większość badań skupia się na roli obszaru kory mózgowej, zwanym brzuszno-przyśrodkową korą przedczołową (*ventromedial prefrontal cortex*, VMPC) (rysunek 2.1). Obejmuje on środkową część kory oczodołowej i korę środkowo-przedczołową (*medial prefrontal cortex*, MPC) od brzusznej powierzchni do poziomu kolana ciała modzelowatego. Brzuszno-przyśrodkowa kora przedczołowa ma połączenia z obszarami limbicznymi wzgórza i pnia mózgu, odpowiedzialnymi za fizjologiczny komponent autonomicznej reakcji emocjonalnej (Ongur i Price, 2000). Aktywność w tym obszarze jest traktowana jako wskaźnik emocjonalnego przetwarzania bodźców. Uszkodzenia w jego obrębie znacząco zaburzają funkcjonowanie emocjonalne osoby. Wyrazem takich zaburzeń są, ogólnie rzecz ujmując, stopień afektu, zmniejszona empatia, labilność emocjonalna oraz słabe panowanie nad złością i frustracją (Barrash, Tranel i Anderson, 2000).



Rysunek 2.1. Lokalizacja brzuszno-przyśrodkowej kory przedczołowej (VMPC)

Źródło: <http://www.archiwum.rp.pl/arttykul/923421-Kiedy-glowa-lubi-hazard.html122>

² fMRI – funkcjonalny rezonans magnetyczny – nieinwazyjna metoda badania mózgu, opierająca się na magnetycznych właściwościach atomów, z których zbudowane są komórki.

Joshua D. Greene ze współpracownikami (2001) badali, jak wygląda aktywność różnych obszarów kory mózgowej podczas dokonywania wyborów w rozmaitych dylematach moralnych. Wykorzystywali oni dylematy skonstruowane w ten sposób, że przeciwstawiane sobie były dwie intuicje. Proponowane w dylemacie działanie było atrakcyjniejsze niż powstrzymanie się od działania (np. można było uratować więcej osób, co było korzystniejsze z utylitarystycznej perspektywy), lecz wymagało wyrządzenia szkody (co było niekorzystne z perspektywy deontologicznej).

Wprowadzili oni rozróżnienie na dylematy osobiste i nieosobiste. Za dylemat osobisty uznawali taki dylemat, który (1) opisuje spowodowanie szkody cielesnej (2) konkretnej osobie (3) w taki sposób, że szkodliwe działania są dokonywane bezpośrednio na ofierze, a nie są skutkiem przekierowania istniejącego zagrożenia na inną stronę (ofiara). Jeśli dylemat moralny nie spełniał tych kryteriów, był kategoryzowany jako nieosobisty (zob. ramka 2.3). W każdym z dylematów proponowane działanie przynosiło więcej korzyści niż powstrzymanie się od niego, lecz wiązało się z naruszeniem jakiejś normy. Greene ze współpracownikami (2001) spodziewali się, że w osobistych dylematach moralnych naruszenie normy będzie wzbudzało silniejsze reakcje emocjonalne (obserwowana będzie silniejsza aktywność w obszarach kory mózgowej związanej z reakcjami emocjonalnymi) niż w dylematach nieosobistych. Z kolei reakcje emocjonalne będą wpływały na oceny moralne.

Uzyskane przez badaczy wyniki potwierdziły to oczekiwania. Osoby badane dokonywały innych wyborów w dylematach osobistych i nieosobistych. Ponadto okazało się, że przy dylematach osobistych badani dłużej dokonywali oceny, gdy uznawali proponowane w dylemacie działanie za właściwe, niż wtedy, gdy uznawali jego podjęcie za niewłaściwe. Może to prowadzić do wniosku, że akceptacja rozwiązania wzbudzającego silne negatywne emocje, np. zepchnięcia nieznanego pod koła pociągu w dylemacie Kładki, wymagała stłumienia reakcji emocjonalnej, co prowadziło do wydłużenia czasu udzielenia odpowiedzi. Natomiast czasy reakcji w dylematach nieosobistych nie różniły się istotnie od tych w dylematach niezabarwionych moralnie. Można zatem wnosić, że oceny dokonywane w moralnych dylematach nieosobistych wykazują podobieństwo do ocen w dylematach nie dotyczących kwestii moralnych.

Podczas dokonywania ocen w osobistych dylematach moralnych zaobserwowano także różnice w aktywności pewnych obszarów mózgu, w porównaniu z ocenami formułowanymi w dylematach nieosobistych.

Zaobserwowano wówczas podwyższoną aktywność w przyśrodkowym zakręcie czołowym (*medial frontal gyrus*, MFG), przedklinku (*posteriori/cingulate gyrus/precuneus*) i obustronnie w bruzdzie skroniowej górnej (*superior temporal sulcus*, STS). Wszystkie te obszary są powiązane z przetwarzaniem emocjonalnym. Mniej aktywne były obszary związane z przetwarzaniem poznawczym – obszary powiązane z funkcjonowaniem pamięci roboczej. Istotnie niższą aktywność przy ocenach w dylematach osobistych (w porównaniu z nieosobistymi i nieoznakowanymi moralnie) zanotowano więc w prawym zakręcie czołowym środkowym (*middle frontal gyrus, right*) i obustronnie w płatach ciemieniowych (*parietal lobes*) (Greene i in., 2001).

Ramka 2.3. Osobiste oraz nieosobiste dylematy małego i dużego konfliktu

Joshua D. Greene ze współpracownikami w różnych badaniach (2001; 2004) wykorzystywali dylematy określane jako osobiste, nieosobiste, dużego konfliktu, małego konfliktu. W dalszej części przedstawiono po dwa przykłady tych dylematów, wraz ze średnimi czasami sformułowania odpowiedzi oraz odsetkiem odpowiedzi utilitarystycznych, czyli akceptujących awersyjne działanie prowadzące do, ogólnie rzecz ujmując, lepszych następstw.

Dylematy osobiste dużego konfliktu

Średni czas udzielania odpowiedzi twierdzących (ms): 5651; średni odsetek odpowiedzi twierdzących: 60

Płaczące dziecko

W czasie wojny żołnierze nieprzyjaciela zajęli wioskę, w której przebywasz. Wiesz, że mają rozkaz rozstrzelać wszystkich cywilów, którzy jeszcze pozostali przy życiu. Ty wraz z kilkoma innymi osobami znaleźliście schronienie w piwnicy dużego domu. Słyszycie dobiegające z zewnątrz głosy żołnierzy, którzy przetrząsają domy w poszukiwaniu wartościowych rzeczy. Twoje dziecko, które znajduje się wraz z tobą, zaczyna głośno płakać. Zakrywasz mu usta dłonią i uniemożliwiasz wydawanie dźwięków. Jeśli usuniesz rękę z jego ust, to płacz przyciągnie uwagę żołnierzy, którzy zabiją ciebie, twoje dziecko i innych ukrywających się w piwnicy. Jeżeli natomiast będziesz nadal trzymał dłoń na ustach dziecka, doprowadzi to do jego uduszenia (do jego śmierci). Czy powinieneś kontynuować uciszanie dziecka, doprowadzając do jego śmierci, żeby uratować siebie i pozostałe osoby w schronie?

Eutanazja

Jesteś dowódcą małej grupy żołnierzy. Przemierzacie powrotną drogę z misji głęboko na terytorium nieprzyjaciela. Jeden z twoich podkomendnych wdepnął w pułapkę zastawioną przez wroga i jest ciężko ranny. Pułapka jest połączona z urządzeniem radiowym, które od razu zaalarmowało nieprzyjaciela o waszej obecności na jego terytorium. Jego

Żołnierze wkrótce wyruszą po was. Jeśli zastaną twojego rannego żołnierza, to poddadzą go torturom i ostatecznie zabiją. Żołnierz błaga cię, byś go nie zostawiał. Jeżeli jednak spróbujesz go zabrać, ty sam, a także cała twoja grupa żołnierzy wpadniecie w ręce nieprzyjaciela. Jedynym sposobem, żeby twój ranny żołnierz uniknął torturowania, jest zabicie go. Czy powinieneś zabić żołnierza, by uchronić go przed torturowaniem?

Dylematy osobiste małego konfliktu

Średni czas udzielania odpowiedzi twierdzących (ms): 4818; średni odsetek odpowiedzi twierdzących: 7

Wynajęty gwałticiel

Od kilku lat jesteś niezadowolony ze swojego małżeństwa. Masz wyraźne wrażenie, że żona już cię nie docenia. Pamiętasz, jak doceniła cię przed laty, kiedy się nią zaopiekowałaś po tym, jak została napadnięta. Wymyślasz następujący plan, żeby odzyskać uczucia swojej żony. Wynajmiesz mężczyznę, by włamał się do twego domu, kiedy ciebie nie będzie. Mężczyzna ten zwiąże i zgwałci twoją żonę. Po usłyszeniu strasznych wieści wrócisz szybko do niej, żeby ją pocieszyć, a ona znowu zacznie cię cenić. Czy powinieneś wynająć mężczyznę, by zgwałcił twoją żonę, aby zaczęła cię znów cenić, gdy będziesz ją pocieszał?

Przeszczep

Jesteś lekarzem. Masz pięciu pacjentów, z których każdy jest bliski śmierci z powodu niesprawności jakiegoś narządu. Masz jeszcze innego pacjenta, który jest zdrowy. Jedynym sposobem na uratowanie życia pięciu pacjentów jest przeszczepienie pięciu narządów tego młodego mężczyzny (wbrew jego woli) pięciu umierającym pacjentom. Jeśli to zrobisz, młody mężczyzna umrze, ale pięciu innych pacjentów będzie żyło. Czy powinieneś przeprowadzić te transplantacje, by uratować pięciu swoich pacjentów?

Niesobiste dylematy moralne

Średni czas udzielania odpowiedzi twierdzących (ms): 4307; średni odsetek odpowiedzi twierdzących: 47

Donacja

Jesteś w domu, gdy przychodzi poczta. Otrzymujesz list od międzynarodowej organizacji pomocowej o bardzo dobrej reputacji. W liście proszą cię o donację w wysokości 200 dolarów na rzecz ich organizacji. W liście jest wyjaśnienie, że dwustudolarowa donacja pozwoli organizacji zapewnić potrzebną opiekę medyczną biednym ludziom w innej części świata. Czy dopuszczalne jest, byś nie złożył datku, chcąc zaoszczędzić pieniądze?

Podpowieź giełdowa

Jesteś konsultantem zarządzania pracującym nad projektem dla dużego klienta korporacyjnego. Masz dostęp do poufnych informacji, które byłyby bardzo przydatne dla inwestorów. Twój przyjaciel gra na giełdzie. Jesteś mu winien znaczną sumę pieniędzy. Dostarczając mu pewnych poufnych informacji, mógłbyś mu pomóc zarobić dużo pieniędzy, znacznie więcej, niż jesteś mu winien. Jeśli byś to zrobił, należałbyś na anulowanie długu. Ujawnianie takich informacji jest zakazane przez prawo. Czy powinieneś ujawnić te informacje przyjacielowi, żeby anulował ci dług?

W późniejszym badaniu Greene i współpracownicy (2004) przyglądali się odpowiedziom w dylematach osobistych, różniących się stopniem trudności podjęcia decyzji – łatwych (*low-conflict*) i trudnych (*high-conflict*). W dylematach łatwych decyzja była podejmowana stosunkowo szybko, podczas gdy w dylematach trudnych czas jej podjęcia był wyraźnie dłuższy. Różnice w czasie są wyjaśniane doświadczeniem przez osobę dokonującą wyboru konfliktu między negatywną reakcją emocjonalną, wywołaną perspektywą proponowanego w dylemacie działania, a reakcją poznawczą wskazującą, że działanie to jest właściwe, gdyż korzyści z niego przeważają nad kosztami (przykładem takiej sytuacji jest zapobieżenie śmierci wielu osób przy spowodowaniu śmierci jednej osoby). Brak konfliktu (mały konflikt) z kolei odnosi się do takiej sytuacji, w której negatywne emocje, wzbudzone perspektywą podjęcia proponowanego w dylemacie działania, dominują nad (słabymi) argumentami przemawiającymi za tym działaniem (np. emocje wzbudzone perspektywą zamówienia gwałtu na żonie *vs* poprawa zadowolenia z małżeństwa – wzrost poczucia bycia docenianym przez żonę), w dylemacie Wynajętego gwałciela.

Zgodnie z przewidywaniami Greene i współpracownicy (2004) zaobserwowali podwyższoną aktywność obszarów związanych z konfliktem poznawczym i rozumowaniem abstrakcyjnym – przedniej części kory obręczy (*anterior cingulate cortex*, ACC) i grzbietowo-bocznej kory przedczołowej (*dorso-lateral prefrontal cortex*, DLPFC) – przy dokonywaniu ocen maksymalizujących dobre konsekwencje, tj. ratujących więcej osób. Przy podejmowaniu wyboru utylitarystycznego konieczna była więc aktywność tych obszarów mózgowych, które pomagają przewziąć powstałą reakcję emocjonalną, mającą swe źródło w awersji do wyrządzenia szkody.

Jorge Moll i współpracownicy (2002b) zwrócili uwagę na pewien błąd w planie eksperymentalnym w badaniu zespołu Greene'a (2001), w którym nie uwzględniono sytuacji zabarwionej emocjonalnie, lecz nieoznakowanej moralnie. Żeby zbadać rolę wpływu czynników moralnego i emocjonalnego na oceny, podzielili oni stwierdzenia na trzy kategorie. Stwierdzenia były emocjonalnie neutralne bez moralnej treści (np. „On nigdy nie używa pasów” czy „Malarz użył swojej dłoni jako pędzla”), emocjonalnie nieprzyjemne bez moralnej treści (np. „Polizał brudną toaletę” czy „Kobiety w ciąży często wymiotują”) lub emocjonalnie nieprzyjemne z treścią moralną (np. „Zastrzelił ofiarę” czy „Sędzia skazał niewinnego człowieka”).

Moll i współpracownicy (2002b) zaobserwowali związek między moralną zawartością a emocjonalnością stwierdzeń, sugerujący, że emocjonalność działa w interakcji z oceną moralną. Oceny nieprzyjemnych emocjonalnie, lecz nieoznakowanych moralnie stwierdzeń aktywowały lewą boczną korę oczodołowo-czołową i lewe ciało migdałowate, podczas gdy oceny nieprzyjemnych moralnych stwierdzeń aktywowały lewą środkową korę oczodołowo-czołową i tylną część bruzdy skroniowej górnej. Wyniki te wskazują zatem na to, że różne rodzaje ocen społecznych – zabarwione lub niezabarwione moralnie – aktywują w mózgu odmienne sieci neuronalne. Podobne wyniki uzyskano także, gdy zamiast stwierdzeń użyto obrazów (Moll i in., 2002a).

2.2.3. Dane neuropsychologiczne

Badania z wykorzystaniem fMRI, w których analizowano aktywność mózgową w kontakcie z bodźcami zabarwionymi emocjonalnie, pozwalają jedynie na wnioskowanie o zależnościach korelacyjnych między aktywnością neuronalną a procesami oceniania moralnego. Wnioskowanie przyczynowo-skutkowe nie jest możliwe. Więcej o roli emocji w ocenach moralnych możemy się dowiedzieć, porównując oceny osób zdrowych z ocenami osób ze zmianami w mózgu wpływającymi na reaktywność emocjonalną.

Grupę, którą cechuje zaburzenie funkcjonowania emocjonalnego wynikające ze zmian w korze mózgowej, stanowią osoby z demencją skroniowo-czołową. Ten typ demencji wiąże się z uszkodzeniami w obszarach kory przedczołowej i przedniej części kory skroniowej. Już od wczesnych faz choroby osoby na nią cierpiące cechują stępione emocje i nieliczenie się z innymi. Podobnie jak psychopaci osoby dotknięte tą chorobą przejawiają niewłaściwe zachowania – mają skłonność do kradzieży, pobić i niestosownych awansów seksualnych (Mendez i in., 2005).

Mario F. Mendez, Eric R. Anderson i Jill S. Shapira (2005) porównali oceny moralne osób zdrowych i pacjentów z demencją skroniowo-czołową w opisywanych wcześniej dylematach osobistych i nieosobistych. Uzyskane przez nich wyniki pokazały, że większość chorych z demencją wybierała odpychające działania (prowadzące do lepszych wyników) w dylematach zarówno osobistych, jak i nieosobistych. Wydaje się więc, że na skutek zaburzenia przetwarzania emocjonalnego (zachodzącego w brzusznno-środkowej korze przedczołowej) osoby te nie doświadczały w pełni emocji związanych z wyrządzaniem osobistej szkody,

np. spychaniem nieznanego z kładki. Ponieważ jednak neurodegeneracja towarzysząca demencji skroniowo-czołowej dotyczy wielu obszarów kory czołowej i skroniowej, trudno wyciągać na podstawie badań przeprowadzonych na tej grupie precyzyjne wnioski na temat roli emocjonalnego przetwarzania zachodzącego w brzuszno-przyśrodkowej korze przedczołowej (VMPC) w procesach tworzenia ocen moralnych.

Grupą, która pozwala na wyciąganie pewniejszych wniosków, są pacjenci z ogniskowymi (*focal*) lezjami w brzuszno-środkowej korze przedczołowej (VMPC). Pacjenci ci, podobnie jak pacjenci z demencją czołowo-skroniową, mają stępione emocje, ale w przeciwieństwie do nich zachowują większy zakres poprawnego funkcjonowania intelektualnego. Niezakłócone funkcjonowanie intelektualne czyni więc pacjentów z lezjami w brzuszno-środkowej korze przedczołowej dobrą grupą do sprawdzania wpływu sprawności emocjonalnego przetwarzania na oceny moralne.

Michael Koenigs ze współpracownikami (2007) analizowali oceny w dylematach osobistych i nieosobistych osób z lezjami w brzuszno-środkowej korze przedczołowej (VMPC). Uzyskane przez nich wyniki przedstawiają podobny obraz zależności co badania z osobami z demencją czołowo-skroniową. Osoby z lezjami cechowały podobne do osób zdrowych oceny/decyzje w odniesieniu do dylematów nieosobistych oraz istotnie większa niż u osób zdrowych skłonność do podjęcia emocjonalnie awersyjnych działań przynoszących korzyści większej liczbie osób. Badania z pacjentami z zaburzeniami neurologicznymi pokazują więc wyraźnie, że emocjonalne przetwarzanie zachodzące w brzuszno-środkowej korze przedczołowej (VMPC) jest istotne dla ocen moralnych.

Liane Young i Rebecca Saxe (2009) zastanawiały się, czy obszary brzuszno-środkowej kory przedczołowej są zaangażowane w przetwarzanie informacji dotyczących szkodliwych konsekwencji, złych intencji, czy może obu typów informacji. Uzyskane przez nie wyniki przemawiają za tym, że aktywność tego obszaru kory jest powiązana z przetwarzaniem informacji związanych ze złymi intencjami. Oceny sytuacji będących nieudaną próbą wyrządzenia szkody – osoba miała złe intencje, ale rezultat działania przypadkowo okazał się nieszkodliwy – były skorelowane z aktywnością brzuszno-środkowej kory przedczołowej (VMPC). Osoby z silną aktywnością tego obszaru kory i silniejszą reakcją emocjonalną na złe intencje sprawcy mocniej obwinięły go za nieudane próby wyrządzenia szkody, podczas gdy osoby ze słabszą

aktywnością tego obszaru kory (i słabszą reakcją emocjonalną na złe intencje) czyniły to w znacznie mniejszym stopniu.

Young i Saxe (2009) badały osoby zdrowe, natomiast w kolejnym badaniu Young z zespołem (2010) przeprowadzili analizy w grupie osób z powstałymi w dorosłym życiu lezjami w brzuszno-środkowej korze przedczołowej (VMPC). Podobnie jak w wypadku wyników neuroobrazowania na zdrowych osobach pacjenci z lezjami oceniali usiłowane wyrządzenie szkody jako bardziej dopuszczalne niż badani z grupy kontrolnej. Co więcej, osoby te oceniały usiłowane (lecz nieudane) wyrządzenie szkody jako bardziej dopuszczalne niż przypadkowe wyrządzenie szkody (sytuacja braku złych intencji, ale pojawienie się negatywnych konsekwencji). Young i współpracownicy (2010) tłumaczą to tym, że badani z uszkodzeniami brzuszno-środkowej kory przedczołowej (VMPC) nie odczuwają awersyjnych emocji, które normalnie pojawiają się, gdy zdrowe osoby spostrzegają, że ktoś chce wyrządzić innej osobie krzywdę.

2.2.4. Dane kliniczne

Emocjonalne dysfunkcje mogą być między innymi powiązane z psychopatią. Istotną cechą tego zaburzenia są bowiem wyraźne nieprawidłowości w funkcjonowaniu emocjonalnym, a w szczególności obniżona empatia i zdolność odczuwania winy. Nieprawidłowości w funkcjonowaniu emocjonalnym są połączone z deficytami w rozumowaniu moralnym i skłonnością do zachowań przestępczych. Problemy z rozumowaniem moralnym psychopatów ujawniły się w badaniach Roberta Jamesa R. Blaira (1995; 1997), który ustalił, że psychopaci nie byli zdolni do odróżniania naruszeń zasad moralnych od naruszeń zasad konwencyjnych.

Badacz prezentował więźniom (w tym takim, u których stwierdzono psychopatię) przykłady zachowań będących naruszeniem moralnym (np. uderzenie kogoś) lub konwencyjnym (np. mówienie nie po kolei) i prosił o oceny na wymiarach, takich jak dopuszczalność, poważność, zależność od autorytetu. Więźniowie bez psychopatii rozróżniali moralne i konwencyjne naruszenia na wszystkich analizowanych wymiarach, podczas gdy więźniowie psychopatii nie dostrzegali różnic między nimi. Psychopaci traktowali naruszenia konwencyjne jako równie niedopuszczalne, poważne i niezależne od autorytetu co naruszenia moralne. Blair (1995) tłumaczy to specyficzną motywacją uwięzio-

nych, którzy najprawdopodobniej chcieli pokazać się z jak najlepszej strony, by zwiększyć swoje szanse na wcześniejsze zwolnienie.

Ciekawych wniosków dostarczyły analizy uzasadnień, dlaczego prezentowane naruszenia są niewłaściwe. Niepsychopatyczni więźniowie, uzasadniając naganność naruszeń, różnicowali naruszenia moralne i konwencjonalne. W wypadku moralnych odwoływali się do dobra i praw ofiary. Natomiast psychopaci podawali wyłącznie uzasadnienia typowe dla naruszeń konwencjonalnych, również wtedy, gdy naruszenia miały charakter moralny.

Wyniki innych analiz tego badacza (Blair, 1999; Blair i in., 1997) potwierdziły z kolei, że psychopaci różnią się od osób zdrowych sposobem reakcji na bodźce wywołujące dyskomfort (*dystres*). Osobom badanym prezentowano obrazy przedstawiające bodźce zagrażające, wzbudzające strach (np. rozzłoszczoną twarz) lub bodźce stresujące, wzbudzające dyskomfort (np. obraz płaczącego dziecka). Nie zanotowano różnic między psychopatami a osobami zdrowymi w reakcji na bodźce zagrażające. Pojawiły się natomiast różnice w odpowiedzi na bodźce wywołujące dyskomfort. Psychopaci wykazywali istotnie niższe fizjologiczne reakcje na bodźce wywołujące dyskomfort. Wyniki te pokazują zatem, że psychopatów charakteryzują braki w afektywnych reakcjach na cierpienie innych.

Późniejsze badania (Cima, Tonnaer i Hauser, 2010) sugerują jednak, że osoby ze skłonnościami psychopatycznymi mogą w pewnych sytuacjach wykazać się normalnymi ocenami moralnymi (choć nie zawsze) i odróżnić dobre zachowanie od złego, ale brak im motywacji do odpowiedniego zachowania. Zaburzone przetwarzanie emocjonalne upośledza nie tyle ich procesy oceniania, ile procesy motywacyjne, odpowiedzialne za podejmowanie działania zgodnego z tymi ocenami.

Przytoczone badania wyraźnie wskazują, że istnieje wiele empirycznych danych potwierdzających ogromne znaczenie emocji w procesie tworzenia ocen moralnych, lecz badacze wciąż nie są zgodni przy określaniu ich dokładnej roli. Czy emocje jedynie modulują oceny moralne, czy też są źródłem emocji? Przyjrzyjmy się czterem najbardziej znanym teoriom – społeczno-intuicjonistycznej, dwóch procesów oraz uniwersalnej gramatyki moralnej – dotyczącym zagadnienia oraz diadycznej teorii moralności potocznej.

2.3. Modele teoretyczne dotyczące roli emocji podczas formułowania ocen moralnych

2.3.1. Model społeczno-intuicjonistyczny J. Haidta

Model tworzenia ocen moralnych Jonathana Haidta (2001) nawiązuje do powszechnej obecnie perspektywy patrzenia na procesy oceniania i podejmowania decyzji, która przyjmuje istnienie w umyśle dwóch odmiennych systemów przetwarzania informacji. Systemy te są różnie nazywane przez rozmaitych badaczy – system heurystyczny i analityczny (Evans, 1989), asocjacyjny i oparty na zasadach (Sloman, 1996), automatyczny i kontrolowany (Stanovich i West, 1998) lub po prostu System 1 i System 2 (Stanovich, 1999; Kahneman, 2012). Choć szczegółowe charakterystyki obu systemów u różnych autorów nie są identyczne, teorie zakładające działanie dwóch systemów (określane jako teorie dwusystemowe lub dwu-procesualne, *dual-process*) wspólnie przyjmują następujące założenia:

- System 1 jest ewolucyjnie starszy, podobny do procesów poznawczych zwierząt, opiera się na wiedzy niejawnej (*implicit*) i podstawowych emocjach;
- Działanie Systemu 1 silnie zależy od kontekstu, jest szybkie, zachodzi bez świadomości osoby i jest niezależne od jej zdolności poznawczych;
- System 2 jest młodszy ewolucyjnie, właściwy tylko ludziom, opiera się na jawnej (*explicit*) wiedzy i emocjach złożonych, wyższego rzędu;
- Działanie Systemu 2 przebiega powoli i podlega kontroli osoby; ma charakter abstrakcyjny (niezależny od kontekstu), bazuje na regułach i jest powiązane ze zdolnościami poznawczymi osoby.

Istnieją różne warianty teorii dwuprocesualnych – szeregowe, równoległe lub hybrydowe. W modelach szeregowych przyjmuje się, że pierwsze uruchamiane są procesy z Systemu 1 i dopiero później, jeśli wyniki działania Systemu 1 nie są zadowalające, uruchamiany jest System 2 (Evans, 2008; Evans i Stanovich, 2013). W modelach równoległych przyjmuje się, że od początku działają dwa systemy, ale z powodu tego, że procesy z Systemu 1 są szybsze, zazwyczaj one przejmują kontrolę nad rozwiązaniem problemu. W zależności od tego, jak oceniony

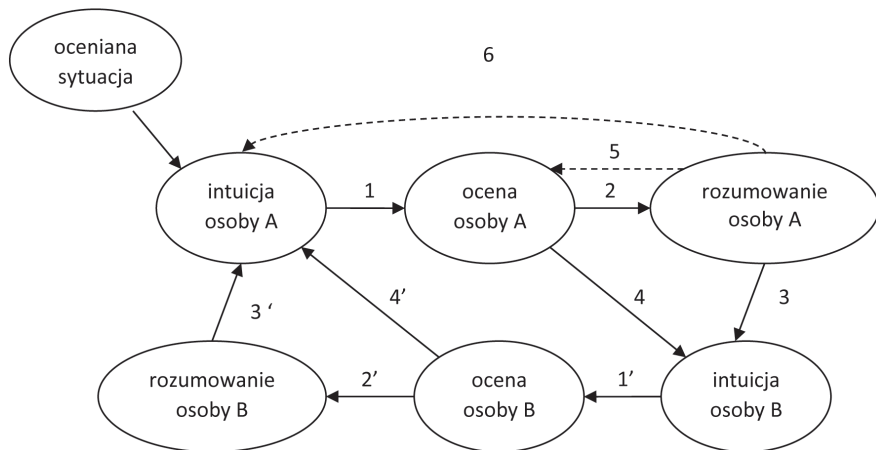
jest rezultat osiągnięty przez procesy z Systemu 1, procesy za które odpowiedzialny jest System 2, są wygaszane lub kontynuowane, a wtedy przejmują kontrolę na rozwiązywaniem zadania (Sloman, 1996; Smith i DeCoster, 2000). Modele hybrydowe z kolei łączą założenia modeli równoległych i szeregowych (De Neys, 2012; Handley i Trippas, 2015; Pennycook i in., 2015).

Model społeczno-intuicjonistyczny J. Haidta (2001) jest, używając powyższej terminologii, przykładem modelu szeregowego. Haidt przedstawia proces tworzenia ocen moralnych za pomocą schematu pokazano na rysunku 2.2. Uważa, że źródłem naszych ocen moralnych są intuicje będące produktem Systemu 1. Intuicje to „pojawiające się nagle w świadomości lub na obrzeżach świadomości oceniających odczuć (lubienia–nielubienia, dobra–zła) dotyczących charakteru lub działań osoby, bez jakiegokolwiek poczucia przechodzenia przez różne kroki poszukiwania, ważenia dowodów lub wyciągania wniosków” (Haidt i Bjorklund, 2008, s. 188). To niepodlegająca refleksji reakcja na bodziec (sytuację) prowadzi zatem do pojawienia się oceny, która pojawia się w świadomości nagle, w postaci intuicji moralnej. Na rysunku modelu Haidta obrazują to linie 1 i 1'. Rolą Systemu 2 jest stworzenie słownego uzasadnienia, wspierającego intuicję, jeśli zachodzi taka konieczność – linie 2 i 2').

Pierwszeństwo płynących z Systemu 1 intuicji w procesie tworzenia ocen moralnych wynika, zdaniem Haidta, m.in. z faktu, że zdolność rozróżniania zachowań dobrych i złych musiała pojawić się wcześniej niż język i abstrakcyjne rozumowanie oparte na języku (procesy odpowiadające Systemowi 2). Uzasadniając swoją teorię, Haidt (2001) odwołuje się także do zjawiska, które nazwał moralnym oniemieniem (*moral dumbfounding*) (zob. ramka 2.4). Zjawisko to polega na tym, że ludzie ujawniają wyraźne i silne przekonania moralne, które są zdecydowaną oceną pewnych działań, nie będąc w stanie znaleźć dla nich przekonującego uzasadnienia. Dochodzą więc do wyraźnej oceny moralnej, lecz z pewnością nie jest to rezultat rozumowania.

Haidt (2001) dopuszcza możliwość powstania oceny moralnej na skutek rozumowania – oceny rozumowej (*reasoned judgment*, przerywana linia 5), uważa jednak, że w praktyce takie sytuacje zdarzają się niezmiernie rzadko, gdy wzbudzone są różne intuicje i osoba dokonuje ostatecznego osądu albo opierając się na najsilniejszej intuicji, albo pozwalając rozumowi na wybór między alternatywami na podstawie jakiejś zasady. Ponadto Haidt uważa, że zmiana na drodze osobistej

refleksji (*private reflection*, linia 6) ma charakter raczej zmiany intuicji – uruchomienia innej afektywnie zabarwionej intuicji – niż uwzględniania w ostatecznej ocenie racjonalnych argumentów.



Rysunek 2.2. Proces tworzenia oceny moralnej wg modelu społeczno-intuicjonistycznego J. Haidta

Źródło: opracowanie na podstawie Haidt (2001).

Obok osobistej refleksji na końcową ocenę moralną osoby może także wpływać otoczenie osoby. Rozumowanie osób w otoczeniu osoby dokonującej oceny moralnej, ich argumenty, krytyka, mogą wpłynąć na jej ostateczną ocenę. Haidt nazywa to oddziaływanie perswazją rozumową (*reasoned persuasion*, linie 3 i 3'). Możliwa jest także perswazja społeczna (*social persuasion*). Na rysunku reprezentują ją linie 4 i 4'. Rozumowanie osoby A (B) może wpłynąć na oceny osoby B (A), lecz nie przez zmianę jej rozumowania, a przez wpływ na jej emocjonalną reakcję na ocenianą sytuację, na sposób spostrzegania tej sytuacji. Perswazja ta wynika z działania motywów, takich jak poczucie powiązania z innymi (*relatedness*) oraz spójności. Zgodnie z pierwszym z nich jesteśmy podatni na podporządkowywanie się motywacji do zgadzania się z naszymi przyjaciółmi, przez co w rezultacie przyznajemy im rację. Haidt (2001), powołując się na badania Chen, Shechtera i Chaiken (1996), zwraca uwagę, że odczuwamy motywację do zgadzania się z naszymi przyjaciółmi, gdyż nie chcemy być postrzegani jako niemili. Motywacja taka może prowadzić do posługiwania się heurystykami, np. wyrażania umiarkowanych opinii minimalizujących nie-

zgodę, jeśli opinie przyjaciół nie są nam znane, by nasze relacje dobrze się rozwijały (Chen, Shechter i Chaiken, 1996). W efekcie sam fakt, że przyjaciele wyrażają negatywną opinię na jakiś temat wystarcza, byśmy i my odnosili się krytycznie do tej kwestii.

Zgodnie z drugim typem motywacji mamy skłonność do utrzymywania naszych postaw i przekonań w zgodzie z przekonaniem i postawami centralnymi dla naszej tożsamości i odrzucania informacji, które im zagrażają. W rezultacie, jak pokazują badania, mamy skłonność do akceptowania informacji wspierających nasze przekonania z mniejszym krytycyzmem niż informacji podważających nasze przekonania.

Do zobrazowania swojej teorii Haidt używa metafory emocjonalnego psa i racjonalnego ogona. Według niego jesteśmy emocjonalnymi psami, komunikującymi się „racjonalnie” za pomocą ruchów ogona. Choć więc to ogon komunikuje otoczeniu stany właściciela, stany właściciela wprawiają go w ruch.

Krytyka modelu Haidta dotyczy głównie twierdzenia, że wpływ rozumowania ogranicza się do racjonalizowania *post-hoc* ocen moralnych. David Pizarro i Paul Bloom (2003) zwracają uwagę, że intuicje mogą być kształtowane przez czynniki, które są racjonalne i poznawcze nie tylko na poziomie społecznym, lecz także jednostkowym, np. ocenę poznawczą sytuacji. Pizarro i Bloom posługują się przykładem osoby, która znajduje w kieszeni współmałżonka karteczkę z numerem telefonu. Reakcja tej osoby będzie zależała od tego, czy już wcześniej podejrzewała współmałżonka o zdradę. Ponadto zwracają oni uwagę, że pełnienie określonych ról także może wpływać na kształt pojawiających się intuicji moralnych.

Podobna krytyka płynie też od Cordelii Fine (2006), która podkreśla większą rolę rozumowania w procesach formułowania ocen moralnych, niż sugeruje to model społeczno-intuicjonistyczny. Powołuje się przy tym na badania pokazujące, że kontrola poznawcza może wpływać na intuicje moralne. W jednym z takich badań (Monteith i in., 2002) uczestnicy wypełniali test IAT mierzący siłę ich nieświadomych uprzedzeń w stosunku do osób czarnych, po czym wyjaśniano im cel badania i podano uzyskane przez nich wyniki. Następnie osoby badane brały udział w kolejnym zadaniu, w którym oceniały atrakcyjność imion, które są typowe wśród osób czarnych. Osoby, których wyniki ujawniały takie uprzedzenia, odczuwając poczucie winy istotnie bardziej niż badani, których wyniki nie ujawniały uprzedzeń, lubiły imiona popu-

larne wśród czarnych osób. Fine uważa, że taka kontrola może być sprawowana automatycznie, tak że w rezultacie powstaje nowa intuicja moralna, a pierwotne uprzedzenie rasowe jest trwale stłumione. Haidt zgodził się z krytyką Fine i przyznał, że jest możliwe, że niektóre intuicje są po prostu zasadami moralnymi, które zostały świadomie przyswojone i stały się później reakcjami automatycznymi (Haidt i Bjorklund, 2008a).

Mimo pewnych zastrzeżeń (np. powyższe), sugerowane pierwszeństwo intuicji w dokonywaniu ocen moralnych ma wyraźne poparcie w danych empirycznych. I tak np. odczucie, że coś jest dobre lub złe pojawia się bardzo szybko po zobaczeniu bodźca – już w ciągu pierwszych 250 milisekund (Decety i Cacioppo, 2012). Czas ten jest zbyt krótki, by mogło zachodzić jakieś rozumowanie. Argumentów za powszechnością intuicyjnych źródeł ocen moralnych dostarczają również badania pokazujące, że już kilkumiesięczne dzieci dokonują ocen dobra i zła, wykazując preferencje kukiełek „dobrych” – pomagających innym nad kukielki „złe” – przeszkadzające innym kukielkom w osiągnięciu ich celów (Buon i in., 2014; Hamlin, 2015; Van de Vondervoort i Hamlin, 2016).

Z kolei potwierdzenia, że intuicje w rozumowaniu moralnym nie muszą być zabarwione emocjonalnie dostarczają m.in. wyniki badań Parzuchowskiego i Wojciszke (2014) z wykorzystaniem gestu położenia ręki na sercu. W serii badań pokazali oni, że ten gest jest w naszej kulturze silnie kojarzony z uczciwością. Posłużenie się nim wpływa zarówno na oceny zachowania danej osoby, jak i jej zachowanie. Osoba o wątpliwej prawdomówności – wypowiadająca o sobie zdania typu „Nigdy nie odkładam niczego na później”, jest oceniana jako bardziej prawdomówna i szczerą, gdy jest widziana przez oceniającego z ręką na sercu niż na biodrze. Intuicje uruchamiane w sytuacji formułowania oceny moralnej nie są zatem jedynie reakcjami emocjonalnymi, ale automatycznie uruchomianymi skojarzeniami pozostałymi wskutek wcześniejszych zestawień bodźca (np. gestu) z określoną interpretacją (komunikowaniem uczciwości).

Ramka 2.4. Moralne oniemiaenie

Jonathan Haidt, Fredrik Björklund i Scott Murphy (2000) postawili sobie pytanie, czy jest możliwe, by ludzie, dokonując ocen moralnych, mówili: „Sądzę, że X jest złe, ale nie umiem znaleźć powodu [dlaczego jest złe]”. W tym celu przeprowadzili eksperyment, w którym stawiali badanych ludzi przed pięcioma zadaniami. Jedno z nich to klasyczny scenariusz Kohlberga, zatytułowany *Heinz*, dwa kolejne to scenariusze zaprojektowane tak, by uruchamiały intuicyjne oceny moralne – *Kazirodztwo* i *Kanibal*. Pierwszy z nich opisuje dobrowolny akt kazirodczy między dorosłym rodzeństwem, a drugi przedstawia kobietę gotującą i zjadającą mięso ludzkie pochodzące z ciała ofiarowanego do celów badawczych laboratorium, w którym kobieta pracuje. Dwa kolejne zadania, uruchamiające oceny intuicyjne, lecz nie dotyczące treści moralnych, zostały nazwane *Karaluch* i *Dusza*. W zadaniu *Karaluch* badani byli proszeni o picie ze szklanki soku, przed i po wrzuceniu do niej wysterylizowanego karalucha. Z kolei zadanie *Dusza* wiązało się z propozycją podpisania w zamian za 2 dolary kartki papieru (i podarcie jej później) o następującej treści: „Ja (imię badanego) niniejszym sprzedaję moją duszę Scottowi Murphy’emu (eksperymentatorowi) za kwotę 2 dolarów”. Na dole kartki widniał napis: „To nie jest kontrakt wiążący prawnie”.

Badanie było realizowane indywidualnie w pomieszczeniu z oknem weneckim, pozasłanianym pudłami i półkami, z odsłoniętym fragmentem, który umożliwił rejestrację przebiegu eksperymentu. Eksperymentator, wyjaśniając uczestnikom ich rolę w badaniu, informował, że będzie się ono składało z pięciu zadań, w których zostaną poproszeni o dokonanie oceny lub wykonanie pewnej czynności. Przeprowadzający doświadczenie z kolei będzie odgrywał rolę „advokata diabła”, zadając pytania i kwestionując ich oceny oraz działania. Badani otrzymywali zadania w jednej z dwóch kolejności: *Kazirodztwo*, *Karaluch*, *Kanibal*, *Heinz*, *Dusza* lub *Heinz*, *Kanibal*, *Karaluch*, *Kazirodztwo*, *Dusza*. Po dyskusji po każdym zadaniu wypełniali krótki kwestionariusz, w którym oceniali swój poziom niepewności, irytacji oraz stopień polegania w ocenie na rozumowaniu lub odczuciach. Analizowano zarówno oceny badanych, jak i zachowanie zarejestrowane w trakcie badania.

Wyniki pokazały, że kolejność zadań miała pewne znaczenie. Gdy dylemat *Heinza* był pierwszym zadaniem, sformułowanie pierwszej oceny zajęło badanym więcej czasu. Potrzebowali też oni więcej czasu na sformułowanie pierwszego argumentu, a także byli bardziej skłonni do zmiany zdania, w porównaniu z sytuacją, gdy dylemat *Heinza* był rozpatrywany jako czwarty. Ponadto wykazano, że oceny i zachowania w trakcie rozwiązywania dylematu *Heinza* były zgodne z tradycyjnym, racjonalnym podejściem do ocen moralnych. Argumenty poprzedzały ocenę. Uczestnicy eksperymentu nie modyfikowali swoich argumentów pod wpływem uwag eksperymentatora, byli pewni swoich ocen i bardzo rzadko przyznawali się do polegania na odczuciach przy formułowaniu oceny.

Zupełnie inaczej wyglądały wyniki dla dwóch dylematów moralnych, które miały uruchamiać intuicyjne oceny. Badani deklarowali poleganie bardziej na odczuciach niż rozumowaniu, niepewność, a także rezygnowali z większości argumentów pod wpływem uwag eksperymentatora. Często przyznawali także, że nie potrafią znaleźć uzasadnień dla swych ocen.

Wyniki otrzymane w dwóch zadaniach uruchamiających intuicyjne oceny, lecz nie dotyczących moralności były bardziej podobne do tych uzyskanych w moralnych zadaniach intuicyjnych niż do wyników dla dylematu Heinza, z wyjątkiem miar paralingwistycznych i niewerbalnych. Zadania te, najprawdopodobniej dlatego, że były zabawniejsze, a także wymagały rzeczywistego i specyficznego zachowania, wzbudzały więcej śmiechu i dotykania twarzy.

2.3.2. Model dwóch procesów J. Greene'a

Joshua Greene ze współpracownikami (głównie Brianem Sommerville'em, Leighem Nystromem, Johnem Darleyem) opracowali inny model tworzenia ocen moralnych, tzw. model dwóch procesów przetwarzania (*dual-process model*; Greene i in., 2001, 2004). Autorzy ci, podobnie jak zespół Haidta, przyjmują, że proces ewolucji wyposażył ludzi zarówno w zdolność automatycznego reagowania na sytuacje moralne, jak i predyspozycję do angażowania się w bardziej poznawcze, abstrakcyjne rozumowanie w zależności od sytuacji. Uważają jednak, że nie można wskazać jednego systemu jako źródła ocen moralnych we wszystkich sytuacjach i starają się ustalić, w jakich sytuacjach źródłem ocen moralnych są reakcje emocjonalne, a w jakich kontrolowane procesy rozumowania.

Działanie dwóch systemów w modelu Greene'a i współpracowników (2004) jest ściśle powiązane z dwoma klasycznymi podejściami filozoficznymi do ocen moralnych: deontologią i konsekwencjalizmem³. Oceny moralne będące konsekwencją działania Systemu 1 (doświadczenia silnego pobudzenia emocjonalnego) cechuje kierowanie się deontologicznymi nakazami i zakazami. Z kolei oceny moralne będące konsekwencją działania Systemu 2 charakteryzuje dążenie do osiągnięcia w danej sytuacji jak najlepszego całościowego wyniku. W życiu codziennym zazwyczaj dokonujemy ocen na podstawie jednego z systemów poznawczych, ale w przypadku dylematów intuicje płynące z obu systemów wchodzą w konflikt. Niezbędny jest bowiem wybór

³ Deontologia, czyli – najkrócej opisując – podejście opierające oceny moralne na zgodności działań z określonymi normami, zasadami i zobowiązaniami. W podejściu przeciwnym – konsekwencjalizmie – oceny moralne zależą od jakości konsekwencji działania. Więcej o podejściu deontologicznym i konsekwencjalistycznym zob. rozdział 3.

między naruszeniem zasad moralnych a maksymalizacją całościowych dobrych konsekwencji.

Dane, na których opiera się Greene, tworząc swoją teorię, pochodzą z opisywanych wcześniej w tym rozdziale badań wykorzystujących różne wersje dylematu wagonika⁴, w których podczas dokonywania wyborów i ocen rejestrowano aktywność mózgu respondentów. Pozwalają one stwierdzić, że w sytuacjach, które są bliskie i osobiste – bliższe tym, z jakimi w odległej przeszłości mieli do czynienia nasi przodkowie (naruszenia typu przemoc fizyczna czy zagrożenia kazirodzstwem) – mamy skłonność do polegania na naszych intuicjach i odczuciach emocjonalnych. Z kolei w sytuacjach nieosobistych, właściwych nowoczesnemu środowisku (np. unikanie płacenia podatków), skłaniamy się do opierania naszych ocen i decyzji na procesach poznawczych – racjonalnej analizie argumentów za i przeciw.

To właśnie badania Greene'a i jego zespołu (2004) zwróciły uwagę na ważność obszarów związanych z przetwarzaniem emocjonalnym (obszarów brzuszno-przyśrodkowej kory czołowej, VMPC) oraz obszarów związanych z funkcjonowaniem poznawczym (grzbietowo-boczna kora przedczołowa, DLPFC i przednia część zakrętu obręczy, ACC) w procesach formułowania ocen moralnych.

Teoria ta, choć bardzo inspirująca (czego wyrazem może być chociażby liczba artykułów z odwołaniami do niej), spotkała się jednak z krytyką. Jednym z zarzutów jest to, że ogranicza się wyłącznie do dylematów konstruowanych na wzór dylematu wagonika. Sztuczne dylematy mówią niewiele o codziennej moralności, która obejmuje szerszy zakres zagadnień niż tylko kwestie fizycznej przemocy, i dają wypaczony obraz zachowania moralnego ludzi. Ponadto niektórzy podkreślają, że sytuacjom takim brakuje realizmu afektywnego, co może znacznie osłabiać siłę wniosków na temat rzeczywistej roli emocji w ocenach i decyzjach moralnych ludzi. Przykładem mogą tu być zachowania osób z lezjami w brzuszno-przyśrodkowej korze przedczołowej (VMPC). Osoby takie dokonują racjonalnych wyborów maksymalizujących dobre konsekwencje w dylematach osobistych, wykazując jednocześnie podwyższoną skłonność do wyborów motywowanych reakcjami emocjonalnymi w grze ultimatum (Koenigs i Tranel, 2007)⁵.

⁴ Takich jak opisywane wcześniej dylematy Kładki czy Zwrotnicy.

⁵ Gra została opisana w rozdziale 1. Przypomnijmy krótko, że dwóch graczy ma w niej do podziału pewną kwotę pieniędzy. Jeden z graczy proponuje podział, drugi go

Inna krytyka tego modelu dotyczy tego, że sposób odpowiadania w dylematach nie może być podstawą do przypisywania osobie kierowania się deontologiczną lub utylitarystyczną teorią moralności. Osobę można uznać za utylitarystę tylko wtedy, gdy uważa, że o tym, że działanie jest moralnie właściwe, decyduje wyłącznie to, czy maksymalizuje całościowe dobre konsekwencje. Sam wybór czy ocena nic nie mówią o stojącej za nimi motywacji. Kahane i Shackel (2010) sugerują, że wybór utylitarystyczny – np. zepchnięcie z kładki grubego nieznanego, by uratować 5 osób – może być uzasadniony także teoriami niekonsekwencjalistycznymi⁶.

Inna krytyka pochodzi z badań Jany Schach Borg i współpracowników (2006), którzy pokazali, że na poziomie neuronalnym niektóre odpowiedzi deontologiczne (a więc zgodnie z modelem Greene'a będące wynikiem działania Systemu 1) wiązały się z aktywnością emocjonal-

akceptuje lub odrzuca. Jeśli drugi gracz propozycję odrzuci, to obaj nie dostają nic. Przyjmuje się, że gracz akceptujący powinien zgodzić się na nawet najmniejszą kwotę, gdyż najmniejsza kwota jest lepsza niż nic. Wyniki wielu badań pokazują jednak, że zbyt małe proponowane kwoty (od 20% i mniej całej kwoty) prowadzą do odrzucania propozycji. niesprawiedliwy – odbiegający od mniej więcej równego – podział wzbudza silne emocje, które motywują do odrzucenia propozycji.

⁶ Na przykład brytyjski filozof William David Ross (2002) przyjmuje, że istnieją różne, konkurencyjne obowiązki moralne, które nazywa je obowiązkami *prima facie*. Przez *prima facie* Ross nie rozumie przy tym tego, że jakieś działanie wydaje się na pierwszy rzut oka słuszne lub niesłuszne, czyli że wiąże się z nim jakiś obowiązek i jest ono z nim w zgodzie (lub nie jest). Chodzi mu raczej o to, że w pewnych okolicznościach, ze względu na naturę danego czynu istnieją pewne racje moralne, żeby tak postąpić. Jako obowiązki *prima facie* Ross wymieniał: obowiązek dotrzymywania słowa, naprawienia szkód, wdzięczności, sprawiedliwości, dobroczynności, samodoskonalenia oraz niekrzywdzenia innych.

Obowiązków *prima facie* nie da się uporządkować hierarchicznie za pomocą jakiejś zasady priorytetów czy jakiejś ogólnej superzasady. Niemożliwa jest zatem kalkulacja, w ramach której identyfikowałoby się wszystkie wchodzące w grę obowiązki *prima facie*, a potem porównało się, według jakiejś formuły, ich siłę i wybierało ten, który uzyskał najwyższy wynik. Kiedy dochodzi do konfliktu między różnymi obowiązkami/racjami i niezbędna jest refleksja, pozwalająca na sformułowanie obowiązku konkretnego, dyktującego, co w danej sytuacji – „tu i teraz” – powinno się zrobić. Sformułowanie obowiązku konkretnego ma jednak status rozważanej opinii, która może być omylna, a nie prawdy samoooczywistej. Ponadto, z tego, że jakiś obowiązek *prima facie* został przeważony przez inny obowiązek nie wynika, że przeważony obowiązek przestał istnieć.

Możliwe więc, że zdecydowany nie-konsekwencjalista w konkretnej sytuacji, nawet dylematu Kładki, może uznać uratowanie życia pięciu osobom za ważniejsze niż argumenty za niekrzywdzeniem innych i wybierze opcję utylitarystyczną, choć nie kierował się przy tym zasadą maksymalizowania całościowych dobrych konsekwencji.

nych obszarów mózgu, lecz niektóre były powiązane z aktywnością obszarów związanych z funkcjonowaniem poznawczym. Podważa to prostą zależność, jaką sugeruje Greene – że oceny deontologiczne są wynikiem działania Systemu 1. Schaich Borg i współpracownicy (2006) sądzą, że nie ma jasnego podziału między procesami rozumowania i procesami emocjonalnymi a preferencją utylitarystycznych *vs* deontologicznych ocen w dylematach moralnych.

Ponadto zasadna jest tu również krytyka, która się pojawiła przy modelu społeczno-intuicjonistycznym Haidta, związana z wiedzą moralną czy pewnym treningiem. Trening i wytworzone nawyki mogą wytworzyć pewien automatyzm w reakcjach, nawet jeśli go pierwotnie nie było. Tak więc granica między Systemem 1 a Systemem 2 może się niekiedy zacierać – reakcje pochodzące z Systemu 2 mogą nabrać charakteru reakcji pochodzących z Systemu 1 (stać się szybkie i automatyczne). Tak więc o ile wyniki uzyskiwane przez Greene'a i współpracowników przemawiają za pewną formą modelu dwóch procesów (odnoszącego się jedynie do działania Systemu 1 i Systemu 2 podczas tworzenia ocen moralnych), o tyle model, w którym łączy się działanie Systemu 1 z deontologią a Systemu 2 z utylitaryzmem, nie wydaje się mieć wystarczającego oparcia w dotychczasowych wynikach badań.

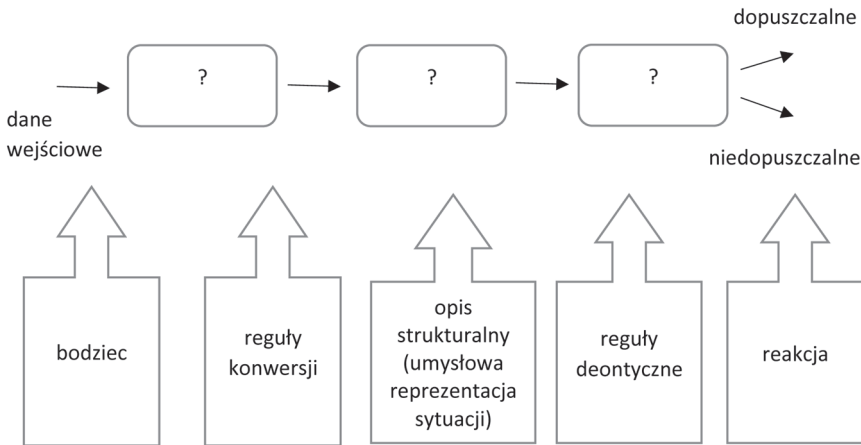
2.3.3. Teoria uniwersalnej gramatyki moralnej J. Mikhaïla

Do idei gramatyki moralnej nawiązuje kilku badaczy – John Mikhail (2000; 2007; 2009; 2011), Marc Hauser (2006) czy Susan Dwyer (1999), lecz to pierwszy z nich, w swoim doktoracie z 2000 roku, zaproponował na jej podstawie teorię wyjaśniającą wiele różnic w ocenach moralnych⁷ i dlatego to podejście do rozumienia procesów tworzenia ocen moralnych jest tu opisywane jako teoria uniwersalnej gramatyki moralnej J. Mikhaïla.

Zarówno teoria społecznego intuicjonisty J. Haidta, jak i teoria dwóch procesów J. Greene'a próbują wyjaśnić procesy tworzenia ocen moralnych przez wskazanie, czy lub kiedy źródłem tych ocen są zabar-

⁷ Bardzo podobne poglądy przedstawia Hauser (2006) w swojej książce *Moral minds: How nature designed our universal sense of right and wrong*. Podobnie jest tak uderzające, że Gilbert Harman, profesor Uniwersytetu Princeton, opublikował na swojej stronie analizę oskarżającą Hausera o plagiat: <http://www.princeton.edu/~harman/Mikhail%20and%20Hauser.pdf> (dostęp: 28.06.2015). W związku z tym, prezentując tę teorię, powoływano się głównie na prace Mikhaïla.

wione emocjonalnie procesy intuicyjne, czy też świadome rozumowanie. Teoria uniwersalnej gramatyki moralnej podchodzi do problemu ocen moralnych z innej perspektywy. John Mikhail (2000; 2007; 2011) zauważa bowiem, że zrozumienie procesów tworzenia ocen moralnych wymaga nie tyle wyboru między emocjami a rozumowaniem, ile zrozumienia mechanizmu przekształceniowego (komputacyjnego), odpowiedzialnego za przełożenie cech ocenianej sytuacji na ocenę moralną. Kiedy osoba staje przed sytuacją wymagającą oceny moralnej, uruchamiane są zasady konwersji cech tej sytuacji na opis strukturalny, do którego stosowane są (bez udziału świadomości) odpowiednie zasady deontyczne, prowadzące do powstania oceny moralnej (rysunek 2.3).



Rysunek 2.3. Proces tworzenia oceny moralnej wg J. Mikhaila

Źródło: za: Mikhail (2007).

Mikhail zajmuje się więc, odwołując się do schematu procesu tworzenia oceny moralnej wg Haidta, etapem opisywanym pierwszą strzałką na tym schemacie – strzałką bez numeru, między węzłem „oceniająca sytuacja” → „intuicja osoby A”. Interesuje go więc ten etap, którego ani Haidt, ani Greene przekonująco nie wyjaśniają⁸ – etap two-

⁸ Greene uważa np., że w dylemacie Zwrotnica działanie jest uznawane za dopuszczalne, głównie dlatego, że wiąże się z nieużywaniem bezpośrednio siły fizycznej w stosunku do ofiary. Mikhailowi udało się jednak stworzyć taką wersję dylematu Zwrotnicy, w której działanie, wbrew przewidywaniom Greene’a, jest uznawane za niedopuszczalne. W wersji tej pociągający ze zwrotnicę nienawidzi człowieka stojącego na bocznym torze i nie obchodzi go los pięciu osób. Przetawienie zwrotnicy jest oceniane przez większość ludzi jako niedopuszczalne mimo iż dylemat jest

rzenia reprezentacji zdarzenia podlegającego ocenie moralnej. Oceny moralne są więc w tym podejściu wynikiem przekształceń (*computations*), które są procesami poznawczymi, lecz w innym znaczeniu niż u Kohlberga (1984). Przekształcenia te są poznawcze w tym sensie, że są pozbawione treści afektywnych. Przekształcenia są także nieświadome i szybkie, co sprawia, że łączą w sobie cechy zarówno Systemu 2, jak i Systemu 1. Świadome rozumowanie i/lub reakcja emocjonalna pojawiają się już po sformułowaniu oceny moralnej.

Celem badania procesów tworzenia ocen moralnych nie jest ustalenie, czy ważniejsze w nich jest świadome rozumowanie, czy reakcje emocjonalne, lecz poznanie zasad, według których przebiegają przekształcenia cech sytuacji oraz zidentyfikowanie zasad deontycznych, jakimi posługują się ludzie w tym procesie.

Inspiracją do opracowania teorii gramatyki moralnej była dla Michaila sugerowana przez Johna Rawlsa (1971) analogia lingwistyczna – analogia między teorią uniwersalnej gramatyki (*theory of universal grammar*) zaproponowaną przez Chomsky'ego (1957) a zdolnością moralną (*moral capacity*) (zob. ramka 2.5).

Ramka 2.5. Uniwersalna gramatyka Noama Chomsky'ego

Noam Chomsky jest jednym z najbardziej znanych językoznawców, którego koncepcje wywarły silny wpływ nie tylko na językoznawstwo, lecz także na psychologię i informatykę. Podważył pogląd, że ludzie przyswajają sobie język na drodze warunkowania. Swoją krytykę tego poglądu uzasadniał, odwołując się do kilku argumentów. Po pierwsze, zwracał uwagę, że dziecko w ciągu pierwszych dwóch lat musi przyswoić sobie bardzo dużo informacji, które znacznie przekraczałyby jego możliwości, gdyby wszystko zaczynało się od stanu zerowego. Poza tym dzieci wypowiadają zdania, których nigdy nie słyszały i robią błędy (błędy hiperregulacji⁹), których nie mogły usłyszeć od dorosłych. W związku z tym Chomsky uważał, że dzieci rodzą się ze zdolnością do przyswojenia sobie języka – zdolność ta jest wrodzona i specyficzna dla naszego gatunku. U podstaw tej właściwej każdemu normalnie rozwijającemu się człowiekowi zdolności leżą kompetencje nazwane przez Chomsky'ego gramatyką uniwersalną (Nęcka, Orzechowski i Szymura, 2006).

„nieosobisty”, używając terminologii Greene'a. Oceny tego dylematu pokazują więc, że na reakcję wpływają takie cechy reprezentacji umysłowej tego dylematu, które nie są uwzględniane w wyjaśnieniach Greene'a i in. (2001, 2004).

⁹ Błędy polegające na tworzeniu wyrażeń zgodnych z gramatycznym systemem danego języka, lecz niezgodnych z normą i zwyczajem (np. utworzenie liczby mnogiej „człowieki” od słowa „człowiek”).

Chomsky (1982) wprowadza rozróżnienie na strukturę głęboką i powierzchniową języka oraz rozróżnienie na kompetencje i wykonanie (ang. *performance*, tłumaczone przez niektórych autorów jako *performancja*). Struktura głęboka odnosi się do sensu informacji, znaczenia; jest więc zawartością semantyczną zdania. Z kolei struktura powierzchniowa to obserwowalna budowa zdania, łańcuch dźwiękowy. Struktura głęboka (taka sama u ludzi posługujących się różnymi językami) jest zgodnie z zasadami danego języka przekształcana w strukturę powierzchniową. Struktura powierzchniowa wyraża więc strukturę głęboką i może to robić na różne sposoby (np. używając strony czynnej lub biernej – Ala kocha kota i Kot jest kochany przez Alę). Przekształcanie struktury głębokiej w powierzchniową jest możliwe dzięki regułom transformacji.

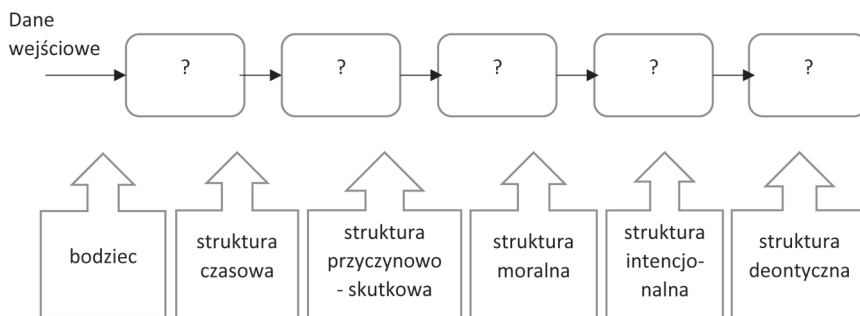
Przez kompetencje Chomsky rozumie znajomość gramatyki, natomiast wykonanie to wyraz tej znajomości w postaci aktywności językowej osoby, czyli innymi słowy: zachowania językowe człowieka. Z kwestią kompetencji językowej mamy do czynienia, kiedy np. oceniamy gramatyczność zdania, czyli jego zgodność z zasadami i ograniczeniami właściwymi określonej gramatyce. Chomsky uważa, że osoba, dla której dany język jest językiem ojczystym, dysponuje intuicją językową, będącą wyrazem kompetencji językowej, która pozwala na automatycznie zachodzącą ocenę gramatyczności zdania. Gramatyczność nie wymaga sensu, co pokazuje słynne zdanie Chomsky'ego *Bezbarwne zielone idee wściekle śpią*. Ocena tego zdania nie następuje wielu trudności. Jednak, jak pokazują doświadczenie osób uczących się obcego języka, niedysponujących kompetencją językową właściwą rodzimym użytkownikom języka, oceny gramatyczności zdania, gdy brakuje intuicji językowej, nie są łatwe.

Rawls (1971) porównał nasze umiejętności moralne do poczucia gramatyczności wypowiedzi w języku ojczystym. W jednym i drugim przypadku umiejętności nie wymagają wysiłku i są automatyczne. Jesteśmy według niego wyposażeni w zdolność moralną (*moral faculty*), umożliwiającą nam tworzenie ocen dobra i zła na podstawie działających nieświadomie i niedostępnych świadomości zasad działania. Zasady te odnoszą się do specyficznych relacji między przyczynami a konsekwencjami działania. Ponadto są nieświadome – posługujemy się nimi bez świadomego odwoływania się do nich oraz nie jesteśmy w stanie ich trafnie zidentyfikować i nazwać, nawet jeśli chcielibyśmy to zrobić.

Mikhail rozwija myśl Rawlsa (1971) i przedstawia propozycję tego, jak przebiegają kolejne kroki (nieświadomego) procesu dochodzenia do oceny moralnej działania (rysunek 2.4) oraz identyfikuje kilka zasad deontycznych, jakimi ludzie posługują się przy tworzeniu ocen moralnych.

W pierwszym kroku tworzona jest struktura czasowa, czyli ustalany jest porządek czasowy wystąpienia poszczególnych zdarzeń składających się na sytuację będącą przedmiotem oceny. Następnie, na podsta-

wie informacji ze struktury czasowej i wiedzy ogólnej osoby, ustalana jest struktura przyczynowo-skutkowa zdarzeń. Tworzy ona łańcuch przyczyn i skutków dla ocenianego działania lub zaniechania działania, określający, kto, co, komu, kiedy i z jakim skutkiem zrobił. Ta struktura jest następnie przekształcana w kolejną reprezentację moralną, w której poszczególne skutki są klasyfikowane moralnie jako dobre lub złe. Kolejnym krokiem jest struktura intencjonalna, oparta na zasadzie domniemania niewinności, zgodnie z którą, dopóki nie ma danych wskazujących na inną interpretację, przyjmuje się, że osoba ma dobrą wolę i dąży do dobra oraz unika zła. W sytuacjach ze skutkami zarówno dobrymi, jak i negatywnymi automatycznie zakłada się, że dobre skutki są zamierzone, złe zaś są następstwami jedynie przewidywanymi. Gdy negatywny skutek jest środkiem do uzyskania dobrych konsekwencji, musi być jednak uznawany za zamierzony, gdyż stanowi jedyną drogę do uzyskania dobrych konsekwencji.

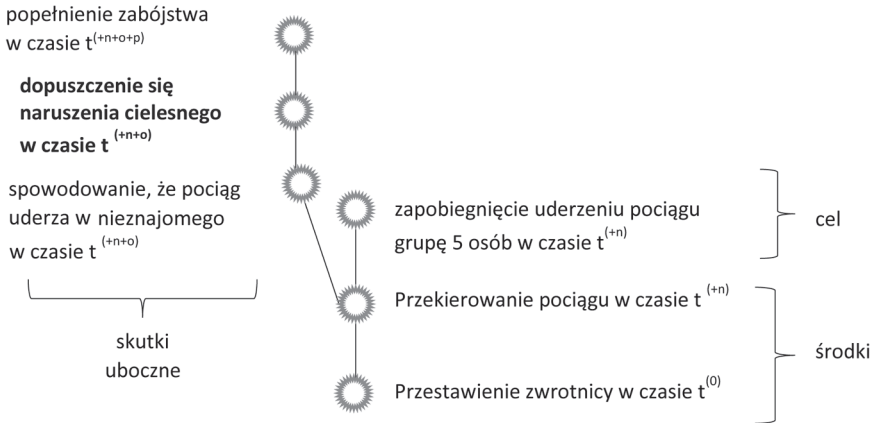


Rysunek 2.4. Reguły konwersji w procesie tworzenia oceny moralnej wg J. Mikhaila

Źródło: za: Mikhail (2007).

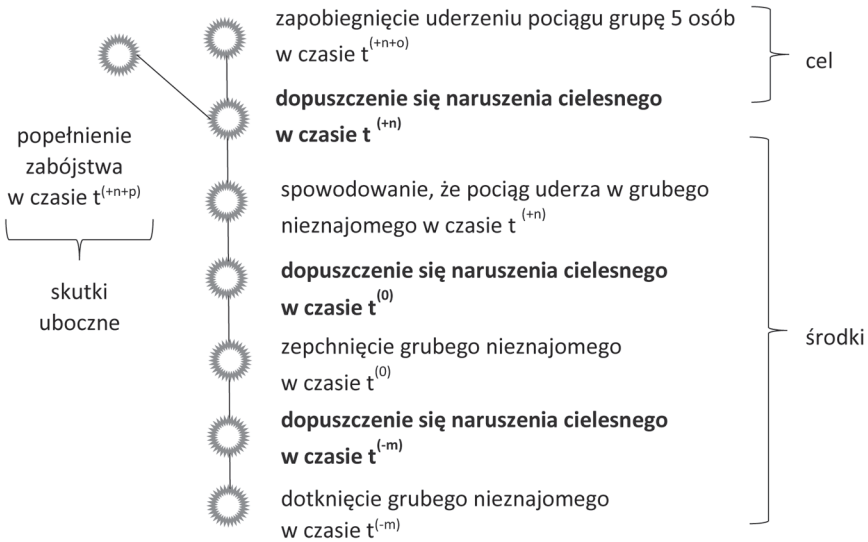
Następnie tworzona jest struktura deontyczna, prowadząca do odpowiedniego sklasyfikowania danego zdarzenia. Struktura ta jest systemem logicznego wnioskowania, działającym w oparciu o klasyczną logikę. W rezultacie, w dylemacie Kładki, na bazie dostępnych danych tworzy się reprezentację np. naruszenia nietykalności cielesnej (*battery*). Wnioskuje się bowiem, że sprawca musiał dotknąć ofiarę, żeby ją zrzucić na tory, oraz że zrzucony mężczyzna nie wyraziłby zgody na takie traktowanie, ze względu na instynkt samozachowawczy. Ostateczną wersję reprezentacji działania ocenia się przez pryzmat reguł deontycznych (np. zakazu umyślnego krzywdzenia innych czy zakazu narusza-

nia nietykalności cielesnej innych) i formułuje się ocenę nakazu, dopuszczalności lub zakazu działania podlegającego ocenie.



Rysunek 2.5. Struktura dylematu Zwrotnica wg Michaiła

Źródło: opracowanie własne na podstawie Michail (2009).



Rysunek 2.6. Struktura dylematu Kładka wg Michaiła

Źródło: opracowanie własne na podstawie Michail (2009).

Teoria gramatyki moralnej pozwala wyjaśnić różnice uzyskiwane w różnych wersjach dylematu wagonika. Różne wersje tego dylematu różnią się bowiem strukturami: czasową, przyczynowo-skutkową, mo-

ralną i intencjonalną, prowadząc do innych reprezentacji umysłowych działania i odwoływania się do innych zasad deontycznych przy formułowaniu oceny (rysunki 2.5 i 2.6). Reprezentacja dylematu w wersji Zwrotnicy odpowiada działaniu zgodnemu z zasadą podwójnego skutku¹⁰, co uruchamia intuicję „dopuszczalne” w ocenie działania, podczas gdy reprezentacja dylematu w wersji Kładki odpowiada działaniu zgodnemu z definicją umyślnego zabójstwa (a więc naruszenia zasady zakazu umyślnego pozbawienia życia niewinnej osoby), co uruchamia intuicję „niedopuszczalne” w odpowiedzi na ten dylemat.

Teoria ta spotkała się ze znaczną krytyką, związaną głównie z ograniczonymi możliwościami jej stosowania (jedynie do dylematów o strukturze dylematu wagonika) oraz odwoływaniem się tylko do zasad pochodzących z tradycji filozofii zachodniej (które niekoniecznie mogą obowiązywać w takiej samej postaci w innych kulturach) (np. Dupoux i Jacob, 2007; Prinz, 2008; Sripada, 2008). Krytyka dotyczy też istotnej różnicy między ocenami moralnymi a ocenami gramatyczności zdań. W przeciwieństwie do ocen gramatyczności zdań oceny moralne nie są kategoriowe, dopuszczalna jest pewna ich stopniowalność (Sterelny, 2010). Ponadto w ocenie gramatyczności istnieje duża zgodność wśród osób, dla których dany język jest językiem ojczystym, podczas gdy w przypadku wielu ocen działań w dylematach moralnych obserwowana jest jedynie nieznaczna przewaga ocen jednego typu (akceptujących lub potępiających działanie w dylemacie).

Mimo uzasadnionej krytyki, niezaprzeczną zaletą teorii Mikhaïla jest jednak zwrócenie uwagi na znaczenie cech sytuacji, które aktywując różne zasady, prowadzą do odmiennych ocen moralnych sytuacji o identycznych konsekwencjach. Analiza celu działania sprawcy określonych konsekwencji, użytych przez niego środków, a także struktura czasowa pojawiania się pożądanego skutku i skutków ubocznych pozwala na wnioskowanie o intencjonalności działań, które jest kluczowe w wielu ocenach moralnych – naganności moralnej, obwiniania lub dopuszczalności działań. W kolejnym rozdziale zostaną więc przeanalizowane relacje między sposobem działania sprawcy a percepcją intencjonalności jego działań.

¹⁰ Zasada ta, w największym skrócie, przyjmuje, że działanie jest dopuszczalne, gdy negatywne konsekwencje nie są celem, a jedynie przewidywalnym skutkiem ubocznym działania. Więcej o tej zasadzie zob. podrozdział 4.1.5.

2.3.4. Diadyczna teoria moralności potocznej K. Graya i D. Wegnera

W modelu wyjaśniającym procesy formułowania ocen moralnych, zaproponowanym przez Kurta Graya i Daniela Wegnera (Gray i Wegner, 2011; Gray, Young i Waytz, 2012; Wegner i Gray, 2016), przyjmuje się perspektywę inną niż w opisanych wcześniej modelach. Autorzy tej teorii nie rozpatrują procesów tworzenia ocen moralnych z perspektywy ich źródeł w emocjach lub rozumowaniu. Najważniejszym czynnikiem i istotą uniwersalnego modelu niemoralności (*universal moral template*) jest, według autorów diadycznej teorii moralności, intuicyjnie rozpoznawana szkoda/krzywda. Nie chodzi im przy tym o jakąkolwiek szkodę (w znaczeniu straty), lecz o szkodę spowodowaną działaniem identyfikowalnego sprawcy (takim sprawcą może być człowiek, ale i korporacja czy rząd). W przypadku niemoralności mamy więc do czynienia z dwoma wchodzącymi w interakcję umysłami – intencjonalnie działającym sprawcą i cierpiącą ofiarą (rysunek 2.7). (Stąd nazwa „diadyczna teoria niemoralności” – od greckiego słowa „δίω”, oznaczającego dwa).



Rysunek 2.7. Schemat rozmytego poznawczego wzoru intuicyjnie rozpoznawanej szkody, rozumianej jako percepcja intencjonalnie działającego sprawcy (iS) wyrządzającego krzywdę (k)/ szkodę (s) bezbronnej ofierze (bO)

Źródło: opracowanie własne na podstawie Gray, Schein i Cameron (2017).

Teoria ta odwołuje się do idei prototypów¹¹ i przyjmuje, że krzywda i diada sprawca–ofiara tworzą prototypową sytuację niemoralności. W pewnym sensie podejście to zwraca większą uwagę na procesy poznawcze (kategoryzacji) niż procesy emocjonalne, lecz procesy te odnoszą się tu do czegoś innego niż było to w opisywanych wcześniej teoriach. Co więcej, jak zobaczymy za chwilę, reakcje emocjonalne – negatywny afekt jest niezbędnym choć niewystarczającym elementem pojęcia niemoralności. Oceniana sytuacja zostanie oceniona jako tym bardziej niemoralna, im bardziej zbliżona będzie do prototypu (typowego przykładu krzywdy/szkody). Oceny moralne są więc powiązane z oddolnymi i odgórnymi procesami percepcyjnymi, koncentrującymi się na analizie sytuacji w kategoriach sprawca działania–jego ofiara. Jednocześnie sklasyfikowanie sytuacji jako niemoralnej automatycznie uruchamia przekonanie o zaistnieniu krzywdy.

Pierwszym krokiem w procesie formułowania oceny moralnej jest więc obsadzanie uczestników sytuacji moralnej we wzajemnie wykluczających się rolach: moralnego sprawcy (*moral agent*) – podejmującego działanie podlegające ocenie moralnej i moralnego odbiorcy (*moral patient*) doświadczającego skutków tego działania. Przypisywanie tych ról odbywa się automatycznie, gdy ludzie stykają się z działaniami uznawanymi za niemoralne. Rola sprawcy krzywdy/szkody wiąże się z byciem zdolnym do intencjonalnego działania (co pociąga za sobą odpowiedzialność za działanie). Z kolei rola ofiary wiąże się ze zdolnością do odczuwania bólu i cierpienia (dobrymi przykładami są tu dzieci, ludzie starsi czy zwierzęta, które bardzo łatwo jest przypisać do roli ofiary). Rozumowanie moralne, w największym skrócie, jest połączeniem intencjonalnego sprawcy moralnego i cierpiącego odbiorcy moralnego (cierpiącej ofiary). Siłę wściekłości moralnej (*moral outrage*) wzbudzonej przez działania można więc przewidzieć, opierając się na odpowiedzi na dwa pytania: Jak bardzo cierpi ofiara? Jak bardzo umyślna jest krzywda/szkoda wyrządzana przez sprawcę? Oceny możliwości odczuwania cierpienia przez ofiarę i świadomego, umyślnego działania przez sprawcę

¹¹ W teorii prototypów przyjmuje się, że proces kategoryzacji – sklasyfikowania jakiegoś bodźca (np. obiektu lub działania), jako przykładu określonego pojęcia, zachodzi poprzez porównanie go z prototypowym przykładem tego pojęcia, a nie przez identyfikację cech wystarczających i koniecznych do bycia włączonym do określonej kategorii (Rosch, 1978). Prototyp (poznawczy model/wzór), w najbardziej podstawowym rozumieniu jest przykładem najczęstszych, najwyraźniejszych i najważniejszych cech danej kategorii (zob. Maruszewski, 2011).

pozwalają przewidzieć, jak silne będą emocjonalne reakcje wzbudzone przez określone naruszenie moralne. I tak, np. kradzież 100 złotych menedżerowi banku wzbudzi słabsze negatywne emocje niż kradzież 100 złotych staruszce na emeryturze, gdyż ludzie najprawdopodobniej ocenialiby zdolność do cierpienia z powodu kradzieży znacznie niżej u menedżera niż u staruszki.

Również zaobserwowanie krzywdy uruchamia automatyczne poszukiwanie sprawcy i gdy nie uda się znaleźć człowieka odpowiedzialnego za krzywdę, rolę sprawcy przypisuje się Bogu (Gray i Wegner, 2011). To automatyczne poszukiwanie osoby krzywdzącej (sprawcy) i krzywdzonej (ofiary) określane jest jako kompletowanie diady moralnej.

Jak już wspomniałam, ta teoria ocen moralnych bazuje na podejściu prototypowym. Konsekwencją prototypowego podejścia jest między innymi zróżnicowanie stopnia, w jakim różne egzemplarze są dobrymi przedstawicielami danego pojęcia. Podobnie jest w przypadku pojęcia krzywdy/ szkody w diadycznej teorii moralności. Krzywda/szkoda w tej teorii rozciąga się na kontinuum. Jeden biegun tego kontinuum (najlepsze przykłady pojęcia) stanowią działania, w których łatwo zidentyfikować działającego intencjonalnie sprawcę, bezbroną ofiarę oraz spowodowanie strat. Przykładami takich działań są prototypowo niemoralne i zagrażające z perspektywy ewolucyjnej działania, takie jak morderstwo czy gwałt. Drugi biegun to działania, w których ogromnie trudno jest dostrzec elementy diady. Jako przykład takiego działania Schein i Gray (2017) podają samotną medytację na powietrzu w letni dzień. Po między tymi biegunami znajdują się pozostałe przykłady szkód/krzywd.

Prototypowość krzywdy/szkody różni się jednak od prototypowości pojęć naturalnych, takich jak np. ptak. W przypadku pojęć naturalnych zidentyfikowane są bowiem obiektywne fakty – np. to, czy ptak potrafi latać. W przypadku krzywdy/szkody sytuacja jest natomiast bardziej skomplikowana. Ważną cechą krzywdy/szkody jest jej subiektywność. Nie jest ona czymś stałym i obiektywnym, jak podkreślają Schein i Gray (2017), szkoda/krzywda jest w oczach patrzącego – jest wynikiem percepcji – a więc procesu zależnego od kontekstu sytuacyjnego oraz wiedzy i doświadczeń patrzącego. Ocena zdolności sprawcy do intencjonalnego działania czy ofiary do odczuwania cierpienia jest subiektywna. Ludzie mogą różnić się w ocenach moralnych, inaczej oceniając umysłowe możliwości potencjalnych sprawców i ofiar. Dobrze obrazują to spory dotyczące aborcji i tego, czy dzieci, które dopuściły się morderstwa, powinny być sądzone jak dorośli. W przypadku aborcji

jej zwolennicy i przeciwnicy różnią się percepcją zdolności płodu do odczuwania bólu¹², zaś brak cierpiącej ofiary, w przypadku zwolenników aborcji, sprawia, że działanie to nie jest oceniane jako niemoralne. Z kolei w przypadku dzieci-morderców przeciwnicy i zwolennicy traktowania ich jak dorosłych morderców różnią się w ocenie ich zdolności myślenia i intencjonalności działania. Tak więc w tej samej sytuacji ocena stanu dwóch umysłów wchodzących w interakcję – intencjonalnie działającego sprawcy i cierpiącej ofiary może być istotnie różna, prowadząc do poważnych różnic w ocenach moralnych.

W badaniach nad prototypową teorią pojęć pokazano m.in., że ludzie potrzebują mniej czasu przy ocenie, czy dany egzemplarz jest przykładem danego pojęcia, jeśli jest on podobny do egzemplarza prototypowego (zob. Maruszewski, 2011). Podobne wyniki – zróżnicowane czasy dokonywania ocen szkodliwości i niemoralności różnych działań – uzyskali w swoim badaniu Schein i Gray (2015). Pokazali oni, że ludzie potrzebują znacznie mniej czasu, by uznać gwałt czy morderstwo za działania szkodliwe i niemoralne niż kradzież, kłamstwo lub plotki.

Potępienie moralne jest efektem nakładania się na siebie trzech elementów: negatywnego afektu, naruszenia normy i dostrzeżenia szkody/krzywdy (Gray i in., 2017). Gray i in. (2017) obrazują istotę oceny niemoralności działania częścią wspólną trzech kół (rysunek 2.8).

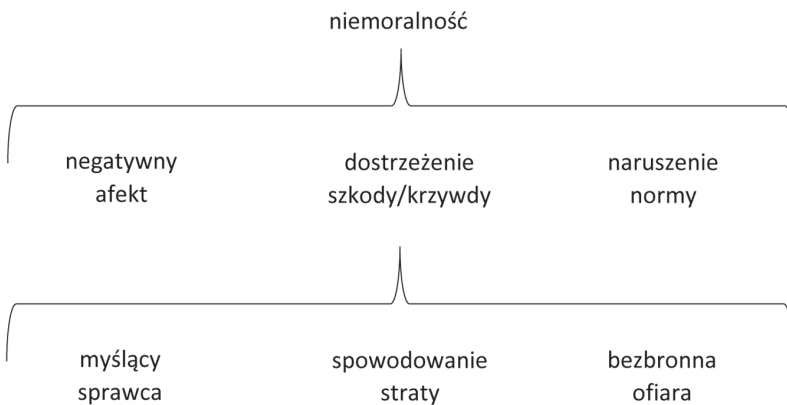
Chociaż do oceny niemoralności jakiegoś działania niezbędne są wszystkie trzy elementy, kluczowa jest krzywda/szkoda. Sama krzywda/szkoda może być wystarczająca do stwierdzenia niemoralności, gdyż jej obecność często uruchamia uzupełnianie pozostałych elementów niezbędnych do stwierdzenia niemoralności. Prawdliwość ta nie pojawia się w przypadku dwóch pozostałych elementów – negatywnego afektu i złamania normy. Naplucie w restauracji do talerza zupy budzi negatywne odczucia i jest naruszeniem normy, ale nie jest uznawane za działanie niemoralne. To obecność szkody przy naruszeniu normy i pojawienie się negatywnego afektu prowadzą do oceny działania jako niemoralnego (Schein i Gray, 2017). Tak więc istotą niemoralności w tej teorii jest obecność szkody/krzywdy, której towarzyszy negatywny afekt i naruszenie moralne (rysunek 2.9).

¹² Stąd być może wynika walka o słownictwo, które ma obowiązywać w debacie na temat aborcji. Zwolennicy konsekwentnie stosują określenie „płód”, podczas gdy przeciwnicy „nienarodzone dziecko”. Zdolność odczuwania bólu przez płód nie jest oczywista, trudno natomiast podważać zdolność odczuwania bólu przez dziecko (nawet określane jako „nienarodzone”).



Rysunek 2.8. Niemoralność (N) jako interakcja trzech sfer: spostrzeganego naruszenia normy i negatywnego afektu oraz percepcji szkody/krzywdy

Źródło: opracowanie własne za: Gray, Schein i Cameron (2017).



Rysunek 2.9. Istota niemoralności jako interakcji trzech sfer: negatywnego afektu, naruszenia normy oraz szkody/krzywdy, którą tworzy spowodowanie jakiejś straty przez myślącego (zdolnego do intencjonalnego działania) sprawcę moralnego, odczuwanej przez bezbroną ofiarę

Źródło: opracowanie własne za: Gray, Schein i Cameron (2017).

Teoria ta zyskuje coraz więcej zainteresowania i stymuluje wiele badań. Jej autorzy twierdzą, że wyjaśnia ona pewne zjawiska znacznie

lepiej niż np. model społeczno-intuicjonistyczny J. Haidta. Według Schein i Graya (2015) np. liberałowie i konserwatyści różnią się w rozumowaniu moralnym nie tyle ważnością różnych sfer (Haidt i Graham, 2007; Graham i in., 2009; Haidt i in. 2009; Haidt, 2014), ile właśnie percepcją szkody/krzywdy. Oceny szkody/krzywdy w odniesieniu do naruszeń lojalności były istotnie wyższe w grupie konserwatystów niż w grupie liberałów (Schein i Gray, 2015). Wprawdzie Haidt i jego współpracownicy zwrócili uwagę na pewne kwestie metodologiczne, które mogły być odpowiedzialne za braki różnic w ocenach moralnych liberałów i konserwatystów w badaniu Schein i Graya (2015), to jednak wyjaśnianie różnic w rozumowaniu moralnym różnych grup czy kultur różnicami w percepcji szkody brzmi dość przekonująco. Szczególnie ciekawym przykładem może tu być naruszenie z obszaru czystości (używając terminologii teorii fundamentów moralnych), które po bliższym przyjrzeniu się mogą okazać się naruszeniami dlatego, że prowadzą do szkody/krzywdy. Konserwatyści mogą sprzeciwiać się małżeństwom osób tej samej płci nie dlatego, że postrzegają je jako naruszające sferę czystości, lecz dlatego, że uważają je za szkodliwe społecznie – wprowadzające chaos, niszczące stabilność społeczną i krzywdzące dzieci. Gray i Keeney (2015a; 2015b) pokazali ponadto, że u podstaw ocen moralnych działań z różnych sfer – naruszających sferę czystości (np. korzystanie z usług prostytutki) lub szkody (morderstwo) po wyrównaniu działań ze względu na ich typowość i drastyczność, leży ten sam intuicyjny proces identyfikacji szkody/krzywdy oraz diady sprawca-ofiara.

2.4. Podsumowanie

W psychologii moralności przez długi czas dominowało podejście poznawcze, ignorujące wpływ emocji na formułowanie ocen i podejmowanie decyzji moralnych. Na skutek tzw. rewolucji afektywnej, zapoczątkowanej w latach 80. XX wieku, oraz rozwoju techniki neuroobrazowania aktywności mózgu ujęcie to wyraźnie się zmieniło. Obecnie mamy do czynienia z obfitością badań zajmujących się wpływem emocji na oceny i decyzje moralne.

Badania te można podzielić na kilka kategorii. Jedną z nich są eksperymenty, w których manipuluje się reakcjami emocjonalnymi ludzi, a następnie prosi ich o dokonywanie ocen moralnych. W innych wykorzystuje się techniki neuroobrazowania aktywności mózgu podczas

dokonywania ocen i decyzji moralnych, zarówno u osób zdrowych, jak i z różnego rodzaju zaburzeniami neurologicznymi. Jeszcze inną kategorię stanowią badania ocen osób z zaburzeniami funkcjonowania emocjonalnego (psychopatami). Wyniki tych analiz wyraźnie wskazują, że oceny i decyzje moralne są ściśle powiązane z reakcjami emocjonalnymi i aktywnością specyficznych obszarów kory mózgowej. Szczególnie ważny jest obszar zwany brzuszno-przyśrodkową korą przedczołową (VMPC), którego aktywność stanowi wskaźnik emocjonalnego przetwarzania bodźców. Zaburzenia w tym obszarze prowadzą do większej akceptacji działań awersyjnych (związanych np. z koniecznością bezpośredniego wyrządzenia szkody niewinnej osobie), lecz prowadzących do najlepszych całościowych konsekwencji. Osoby z zaburzeniami w tym obszarze cechuje także słabsza reakcja na złe intencje, których w działaniu nie udało się zrealizować (sytuacje, w których szkoda nie pojawiła się, choć osoba dążyła do jej powstania).

Zgromadzono więc wiele danych wskazujących wyraźnie, że oceny i decyzje moralne są ściśle powiązane z reakcjami emocjonalnymi. Natura tego związku nie jest jednak do końca poznana i badacze różnią się w poglądach na to, czy emocje są źródłem ocen moralnych, czy jedynie im towarzyszą. Cztery najbardziej znane współczesne teorie ocen moralnych to teoria społeczno-intuicjonistyczna Haidta, teoria dwóch procesów Greene'a, teoria uniwersalnej gramatyki moralnej Mikhaila oraz diadyczna teoria moralności potocznej Graya i Wegnera.

Zarówno Haidt, jak i Greene odwołują się w swoich teoriach do perspektywy zakładającej istnienie w umyśle człowieka dwóch odmiennych systemów przetwarzania informacji – intuicyjnego i kontrolowanego. Haidt twierdzi, że źródłem ocen moralnych są reakcje emocjonalne (a dokładniej emocjonalnie zabarwione intuicje), a rozumowanie odgrywa rolę wyraźnie drugorzędną, dostarczając uzasadnień dla powstałych ocen. Z kolei Greene uznaje, że nie da się ustalić, który system – poznawczy czy emocjonalny – jest ważniejszy podczas tworzenia ocen moralnych. Stara się zidentyfikować cechy sytuacji, w których źródłem ocen są albo reakcje emocjonalne, albo kontrolowane procesy rozumowania. Twierdzi, że w sytuacjach bliskich i osobistych jesteśmy bardziej skłonni polegać na emocjach. W sytuacjach nieosobistych, które nie wzbudzają silnych emocji, opieramy natomiast oceny i decyzje na rozumowaniu.

Mikhail przyjmuje zupełnie inne podejście do badania procesu tworzenia ocen moralnych. Zgadza się z tym, że oceny moralne są wynikiem

działania procesów intuicyjnych, ale nie łączy ich z emocjami. Twierdzi, że są one wynikiem działania mechanizmu, który nazywa, nawiązując do teorii uniwersalnej gramatyki Chomsky’ego, uniwersalną gramatyką moralną. Procesy oceny moralnej zachodzą według niego podobnie jak oceny gramatyczności zdań, automatycznie i bez świadomości zasad, na podstawie których tworzona jest ocena. Dopiero po ocenie moralnej uruchamiane są zarówno reakcje emocjonalne, jak i procesy rozumowania. Teoria ta zwraca uwagę na znaczenie w procesie tworzenia ocen moralnych cech sytuacji, takich jak intencjonalność działania sprawcy oraz sposób osiągnięcia przez niego założonego celu.

Jeszcze inne podejście do tworzenia ocen moralnych przyjmują Gray i Wegner. Przyjmują oni, że działanie jest sklasyfikowane jako niemoralne, gdy pojawiają się jednocześnie trzy elementy: negatywny afekt, naruszenie normy i dostrzeżenie szkody/krzywdy. Dostrzeganie krzywdy jest intuicyjne i zachodzi przez porównanie działania do prototypowej sytuacji niemoralności: intencjonalnie działający sprawca, powoduje stratę, odczuwaną przez bezbronną ofiarę. Działania niemoralne pojawiają się w wyniku interakcji dwóch umysłów – sprawcy i ofiary – stąd nazwa modelu – diadyczna teoria moralności potocznej.

Rozdział 3

NATURA OCEN MORALNYCH: DEONTOLOGIZM CZY KONSEKWENCJALIZM?

Badania nad wpływem emocji i rozumowania na procesy tworzenia ocen moralnych zwracają uwagę na znaczenie cech osoby dokonującej oceny moralnej w tym procesie. Niepodważalny jest bowiem fakt, że doznawane przez osobę stany emocjonalne lub pewne dyspozycje wpływają na jakość formułowanych przez nią ocen moralnych. Badania, szczególnie te realizowane przez zespół Joshuy Greene'a, zwracają uwagę na powiązanie emocji i rozumowania z deontologicznymi i utilitarystycznymi wyborami w dylematach moralnych. W tym rozdziale przyjrzymy się bliżej temu, co stoi za inklinacjami deontologicznymi *vs* konsekwencjalistycznymi w rozumowaniu moralnym, a także jakie są konsekwencje posiadania takich względnie trwałych inklinacji deontologicznych lub konsekwencjalistycznych z perspektywy podatności osób o takich inklinacjach na błędy poznawcze.

3.1. Deontologiczne i utilitarystyczne podejście do ocen moralnych

Kwestia perspektywy deontologicznej i utilitarystycznej pojawiła się już w rozdziale 2, gdy były analizowane związki między ocenami moralnymi a emocjami. W opisywanych tam badaniach wykorzystywano

dylematy rozpedzonego wagonika, które w zależności od cech sytuacji nazywane były dylematami Zwrotnicy lub Kładki, oraz wiele innych dylematów, których struktura była taka sama – istniały dwie możliwości działania, z których ta, która prowadziła do większych całościowych korzyści, wiązała się jednocześnie z naruszeniem jakiejś normy.

Oceny w tego typu dylematach świetnie obrazują przeciwieństwo dwóch podejść filozoficznych do ocen i decyzji moralnych, a mianowicie podejścia deontologicznego i utylitarystycznego (konsekwencjalistycznego) (zob. ramka 3.1). Teorie deontologiczne, uznając pewne działania za złe z natury, zakładają, że działania te nie powinny być podejmowane niezależnie od rezultatów, jakie można dzięki nim osiągnąć. Istnieje wiele teorii deontologicznych (skoncentrowane na działającym, skoncentrowane na ofierze czy umowy społecznej), lecz mimo różnic między nimi wszystkie podkreślają pewne zobowiązania płynące z praw i/lub zobowiązań, opierając ocenę moralną na analizie sposobu osiągnięcia celów przez daną osobę (zob. Alexander i Moore, 2016).

Teorie konsekwencjalistyczne – odmiennie – koncentrują się na konsekwencjach wynikających z działania i zakładają, że działania powinny być oceniane moralnie na podstawie konsekwencji, jakie wywołują. Moralnie dobre działania to te, które prowadzą do zwiększenia dobrych rezultatów. Najbardziej znana forma konsekwencjalizmu – utylitaryzm – za dobre konsekwencje uznaje te, które prowadzą do przyjemnych skutków, a za właściwe moralnie – działania prowadzące do maksymalnej ilości szczęścia (zasada maksymalizowania przyjemności i minimalizowania przykrości) jak największej liczby osób. Utylityści po prostu dodają lub uśredniają udział każdej osoby w dobrych konsekwencjach, kiedy obliczają maksymalizowanie dobra. Inni konsekwencjaliści zwracają także uwagę na to, jak konsekwencje rozkładają się między poszczególnymi osobami, uznając, że natura dystrybucji rezultatów sama w sobie może być częścią dobrych konsekwencji. Podobnie jak w wypadku teorii deontologicznych, również w obrębie samego konsekwencjalizmu wyróżnia się wiele koncepcji (zob. Sinnott-Armstrong, 2014).

Choć dylematy wykorzystywane przez filozofów i psychologów zazwyczaj dotyczą problemów, z jakimi ludzie raczej nie mają szans zetknąć się w życiu, nie oznacza to, że ludzie z problemami o podobnej strukturze się nie stykają. Wręcz przeciwnie: szczególnie politycy czy urzędnicy często mogą stawać przed trudnymi wyborami, czy poświęcić interesy pewnych osób dla większego dobra innych (zob. ramka 3.2).

Ramka 3.1. Klasycczni konsekwencjaliści i deontolodzy

John Stuart Mill (1959, s. 13) opisuje utilitaryzm (jedną z odmian konsekwencjalizmu) i właściwe mu kryterium oceny moralnej działań następująco:

„Nauka, która przyjmuje jako podstawę moralności użyteczność, czyli zasadę największego szczęścia, głosi, że czyny są dobre, jeżeli przyczyniają się do szczęścia, złe, jeżeli przyczyniają się do czegoś przeciwnego. Przez szczęście rozumie się przyjemność i brak cierpienia: przez nieszczęście cierpienie i brak przyjemności. Ażeby przedstawić jasno kryterium moralne sformułowane przez tę teorię, wiele należałoby jeszcze powiedzieć, a zgłasza, co się rozumie przez przyjemność i przykrość i na ile tę sprawę można zostawić otwartą. Te dodatkowe wyjaśnienia nie wpływają na teorię życia, na której opiera się ta teoria moralności, mianowicie na teorię głoszącą, że przyjemność i brak cierpienia są jedynymi rzeczami pożądanymi jako cele i że wszystko, co pożądane (a jest tego równie dużo w systemie utilitarystycznym jak w każdym innym) jest pożądane dlatego, że samo jest przyjemne, bądź dlatego, że stanowi środek zapewniania przyjemności i zapobiegania cierpieniu”.

Immanuel Kant (2008, s. 17), klasyk podejścia deontologicznego, tak oto opisuje kryterium wartościowania moralnego działań:

„Działanie czerpie swoją moralną wartość z obowiązku, a więc nie z celu, który ma być osiągnięty, ale z zasady, która go determinuje. Tak więc moralna wartość nie zależy od realizacji celu działania, ale wyłącznie od przyjętej zasady, ze względu na którą czyn został podjęty, bez względu na jakiegokolwiek pragnienia. Jak to jasno wynika z poprzednich wywodów, cele, jakie mogą przyświecać naszym działaniom, a także skutki owych działań, traktowane jako cele i motywy woli, nie mogą nadać [naszym] czynom żadnej bezwzględnej lub moralnej wartości. W czym zatem może leżeć owa wartość, skoro nie odnosi się do woli i nie dotyczy oczekiwanych skutków? Nie może ona leżeć nigdzie indziej, jak tylko w zasadzie woli, bez względu na cele, które możemy przez dany czyn osiągnąć. Albowiem wola mieści się jakby na rozdrożu pomiędzy swoją zasadą *a priori*, która jest formalna, i swoją pobudką *a posteriori*, która jest materialna i coś ją musi zdeterminować. Toteż, jeżeli działanie podejmowane jest z obowiązku, to musi być zdeterminowane przez formalną zasadę woli, gdyż w tym przypadku wszelka materialna zasada została mu odrzucona”.

Ramka 3.2. Dylematy, które nie były ćwiczeniami filozofów: Coventry 1940

Osoby interesujące się historią wiedzą, że polski wywiad jeszcze przed rozpoczęciem II wojny światowej zdobył egzemplarz niemieckiej maszyny szyfrującej Enigma, a polscy kryptolodzy Marian Rejewski, Jerzy Różycki i Henryk Zygalski zdołali odczytać niemieckie szyfry, uznawane za niemożliwe do złamania. W efekcie wiele tajnych informacji wojsk niemieckich nie było tajemnicą dla ich wrogów. Latem 1939 roku polski wywiad przekazał kopię Enigmy wraz z informacjami dotyczącymi złamanego kodu Brytyjczykom. We wrześniu polscy kryptolodzy ewakuowali się przez Rumunię do Francji. Jeden z nich – Jerzy Różycki – zginął w 1942 roku, a dwaj pozostali wraz

z Brytyjczykami nadal zajmowali się niemieckimi szyframi w tajnym ośrodku w Bletchley Park. Jedną z takich przechwyconych przez zespół z Bletchley wiadomości była, zdobyta 14 listopada 1940 roku o godz. 15.00, informacja o planowanym nalocie lotniczym na Coventry. Od momentu pozyskania tej informacji Churchill miał co najmniej pięć godzin na ostrzeżenie mieszkańców tego miasta przed planowanym zmasowanym bombardowaniem. Churchill stał więc przed następującym dylematem: jeśli zdecydowałby się ewakuować Coventry, to wszyscy, w tym prasa, wiedzieliby o jego wcześniejszej wiedzy o nalocie. W tej sytuacji jakieś środki zaradcze mogłyby się okazać niezbędne, by chronić źródło, które stałoby się oczywistym podejrzanym. Dodatkowo, z pewnością powstałby chaos, gdyż każdy próbowałby wydostać się z miasta. Gdyby natomiast z jakichś względów nalot został przesunięty, okazałoby się, że podjęte ryzyko związane z narażeniem źródła informacji o planach Niemców było niepotrzebne.

Konsekwencjalista ocenia dopuszczalność działania na podstawie rzeczywistych lub oczekiwanych rezultatów, podczas gdy deontolog dokonuje takiej oceny, opierając się na zasadach, prawach lub zobowiązaniach. Konsekwencjalista powinien zatem traktować obie historie (w dylemacie Zwrotnicy i w dylemacie Kładki) tak samo i uznać oba działania za właściwe i dopuszczalne, gdyż śmierć jednego człowieka jest lepsza niż śmierć pięciu osób. Deontolog z kolei będzie uznawał oba działania za niedopuszczalne (szczególnie w dylemacie Kładki), a także będzie traktował przytoczone scenariusze wyraźnie inaczej, ponieważ różnią się one sposobem doprowadzenia do stanu końcowego.

Filozofowie i psychologowie używali tych i podobnych scenariuszy, by sprawdzić, czy ludzie są w swoich ocenach deontologami, czy konsekwencjalistami. Intrygowało ich także pytanie, co sprawia, że ludzie wybierają podejście deontologiczne bądź konsekwencjalistyczne. Okazuje się, że znaczenie mają tu zarówno cechy sytuacji, jak i pewne cechy oceniającego.

3.2. Cechy sytuacji

Jedną z ważnych cech sytuacji jest liczba osób, których życie jest zagrożone. Nasilenie inklinacji deontologicznej bądź konsekwencjalistycznej może się zmieniać w zależności od tego, czy myślimy o niewielkiej liczbie osób narażonych na utratę życia (powiedzmy kilku osób), czy tysiącach osób. Istotnie, działanie, które jest uznawane za niedopuszczalne przy sześciu potencjalnie uratowanych osobach dzięki temu działaniu, zmienia status, gdy liczba uratowanych osób wzrasta, np.

do dwudziestu (Bartels, 2008). Ważne jest także, kim jest osoba, której życiu grozi niebezpieczeństwo. Mandel i Vartanian (2008) pokazali np., że jeśli w klasycznym dylemacie Zwrotnicy osobą na bocznym torze zamiast robotnika będzie dziecko, odsetek wyborów przestawienia zwrotnicy spada z 92% o 56%. Spowodowanie śmierci dziecka jest więc traktowane wyraźnie inaczej niż przyczynienie się do śmierci dorosłego. Zapewne (tak sugeruje Sandel, 2010) znaczenie może mieć także ocena moralnych przymiotów zagrożonej osoby. Na przykład możemy mieć większą skłonność do zrzucenia z kładki osoby złej moralnie (np. nazisty czy komunisty), zwłaszcza gdyby uratowani dzięki temu ludzie byli dobrzy. Ponadto, ważne może być również prawdopodobieństwo powstania szkody (Macko, 2016).

Jak pokazują wyniki uzyskane przez Jasminkę Majdandzic i współpracowników (2012), za znaczenie tego, kim są potencjalne ofiary czy osoby uratowane dzięki działaniu zgodnemu z opcją utylitarystyczną, może być odpowiedzialny silniejszy negatywny afekt, pojawiający się w przypadku poświęcania pozytywnie oznakowanych osób. Badacze ci porównywali skłonność do poświęcania jednej osoby, by uratować wielu ludzi w dwóch warunkach – „zhumanizowania”, „uczłowieczenia” ofiary i neutralnym (w pierwszym przypadku ofiara była opisywana z odniesieniami do jej myśli i odczuć, w drugim opis zawierał jedynie informacje o faktach dotyczących tej osoby). Badacze zaobserwowali niższy odsetek wyborów utylitarystycznych i silniejsze negatywne reakcje emocjonalne w warunkach zhumanizowania ofiary. Silniejszym negatywnym emocjom towarzyszyła podwyższona aktywność obszarów kory mózgowej, powiązanych z negatywnym afektem, konfliktem emocjonalnym oraz kontrolą behawioralną, takich jak: kora przedniej części zakrętu obręczy (*pregenual anterior cingulate cortex, pgACC*), przyśrodkowa kora oczodołowo-czołowa (*medial orbitofrontal cortex, mOFC*), przednia część wyspy (*anterior insula*), zakręt skroniowy dolny (*inferior temporal gyrus, IFG*), przednia część kory środkowego zakrętu obręczy (*anterior midcingulate cortex, aMCC*) i przedklinek (*precuneus*)/tylna część kory zakrętu obręczy (*posteriori cingulate cortex, PCC*). Wyrządzenie szkody osobom bardziej „ludzkim” – widzianym nieschematycznie (o określonych odczuciach i myślach) jest dużo bardziej awersyjne niż narażenie na nią osób widzianych w bardzo uproszczony sposób. Działania takie wzbudzają silniejszy konflikt wewnętrzny i wymagają większej aktywności skierowanej na rozwiązanie go. Wyniki te są zgodne z dobrze znaną prawidłowością z psychologii społecznej,

zgodnie z którą okrucieństwo i agresja wobec innych przychodzą dużo łatwiej, gdy podważa się godność ofiar (zob. np. Waytz i Schroeder, 2014).

Charakter ocen moralnych może też zmieniać się pod wpływem dystansu psychologicznego, którego wyrazem jest stopień powiązania z osobami odczuwającymi konsekwencje działania oraz czasowa i przestrzenna odległość związana z działaniem. Łatwiej akceptujemy rozwiązania utylitarystyczne przy większym dystansie psychologicznym. W sytuacji większego dystansu psychologicznego obserwujemy bowiem słabsze reakcje emocjonalne (w tym empatię emocjonalną) w odpowiedzi na rozważaną sytuację oraz większą koncentrację na ostatecznych celach, a nie środkach służących do ich osiągnięcia (Aguilar i in., 2013). Podobne wnioski płyną z badań Han Gong, Rumena Ilieva i Sonyi Sachdevy (2012), którzy pokazali, że przedstawienie działań jako odległych w czasie (za rok) sprawiało, że badani byli bardziej utylitarystyczni w swoich wyborach, w porównaniu z sytuacją, gdy te same działania opisywano jako bliższe w czasie (jutro). Podobnie działało przedstawienie ocenianych zdarzeń jako przestrzennie bardziej lub mniej odległych – zachodzących w Stanach Zjednoczonych lub w Brazylii, albo na uniwersytecie amerykańskim lub brytyjskim (badano studentów amerykańskich). Analizując sytuacje odległe (czasowo czy przestrzennie), ludzie wydają się posługiwać kryteriami „wydajności” – preferując rozwiązania dające najlepsze całościowe konsekwencje, podczas gdy w sytuacjach bliskich posługują się innymi kryteriami – unikają działań wzbudzających silne negatywne emocje, nawet jeśli przyniosłyby one duże korzyści. Wyniki te pozwalają stwierdzić, że ludzie mogą reagować bardziej deontologicznie lub utylitarystycznie w odpowiedzi na te same zachowania, prowadzące do tych samych skutków, zależnie od przyjętej perspektywy czasowej bądź przestrzennej.

3.3. Cechy osoby oceniającej

W rozdziale 2, przy opisywaniu roli emocji w ocenach moralnych, wspomniano już o tym, że kiedy ludzie dokonywali wyborów czy ocen w dylematkach moralnych, preferencja opcji deontologicznej wiązała się z odczuwaniem silnych negatywnych emocji. Preferowaniu opcji utylitarystycznej towarzyszyły natomiast znacznie słabsze emocje (Greene i in., 2001). Można stąd wyciągać wniosek, że zdolność kontrolowania negatywnego afektu, pojawiającego się podczas rozważania działań

naruszających normy moralne nasila inklinacje utylitarystyczne, a kierowanie się w ocenach moralnych emocjami prowadzi do ocen i wyborów deontologicznych. I rzeczywiście, istnieją dane empiryczne potwierdzające, że lepsze funkcjonowanie poznawcze sprzyja wyborom utylitarystycznym.

Badania obrazujące aktywność mózgu pokazały, że w trudnych dylematach ocenom utylitarystycznym towarzyszyła wzmożona aktywność w obszarach łączonych z deliberacyjnym przetwarzaniem informacji – brzusznobocznej korze przedczołowej (DLPFC) oraz dolnym płacie ciemieniowym – i w obszarze związanym z wykrywaniem i rozwiązywaniem konfliktu – brzusznoprzodnej korze zakrętu przedczołowego (dACC). Ponadto na podstawie przeprowadzonych analiz stwierdzono, że obciążenie poznawcze wydłużało czasy reakcji w ocenach utylitarystycznych, lecz nie deontologicznych (Greene i in., 2008).

Badania pokazują także, że cechą związaną z nasileniem preferencji utylitarystycznych jest skłonność do refleksyjnego przetwarzania informacji, której wyrazem jest między innymi tendencja do sprawdzania i, jeśli to konieczne, przewycięzania pierwszej intuicyjnie pojawiającej się odpowiedzi. Skłonność tę mierzy się Testem Refleksyjności Poznawczej (Cognitive Reflection Test, CRT)¹. Badania pokazały, że zarówno stała skłonność do refleksyjności poznawczej, jak i aktywowanie bardziej refleksyjnego trybu przetwarzania informacji poprzez rozwiązywanie testu refleksyjności poznawczej przed rozpatrywaniem problemu moralnego nasila inklinacje utylitarystyczne. Paxton, Ungar i Greene (2011) przedstawiali uczestnikom eksperymentu test refleksyjności poznawczej i dylematy moralne w dwóch warunkach. W pierwszym najpierw wypełniali CRT, a następnie oceniali akceptowalność utylitarystycznie korzystnych działań w dylematach moralnych, w drugim kolejność była odwrotna. Wypełnienie testu refleksyjności poznawczej przed rozpatrywaniem dylematów moralnych miało toro-

¹ Test ten w klasycznej wersji składa się z trzech problemów (Frederick, 2005). Jeden z nich brzmi następująco. Kij do bejsbola i piłka kosztują razem 1,1 dolara. Kij kosztuje dolara więcej niż piłka. Ile kosztuje piłka? By udzielić poprawnej odpowiedzi (5 centów) trzeba głębiej pomyśleć, by nie zadowolić się pierwszą narzucającą się odpowiedzią – 10 centów. Ludzie jednak często nie angażują się w głębszą analizę problemu, popełniając błędy mimo posiadania wysokiego poziomu inteligencji. Frederick (2005) pokazuje to na przykładzie studentów elitarnych uczelni amerykańskich, którzy mimo niewątpliwie wysokiej inteligencji często udzielali błędnych odpowiedzi w opracowanym przez niego teście.

wać u badanych bardziej refleksyjny tryb przetwarzania informacji. Badacze ci wykazali, że zarówno indywidualna skłonność do refleksyjności, jak i eksperymentalne skłonienie do niej ludzi podnosiły poziom akceptacji opcji utylitarystycznych.

Większy odsetek odpowiedzi utylitarystycznych w dylematach moralnych zanotowano także w u osób o większym nasileniu potrzeby poznania, skłonności do szukania i odczuwania przyjemności z aktywności poznawczej (Bartels, 2008; Cacioppo i in., 1996). Również osoby o większych możliwościach poznawczych, wynikających z większej pamięci roboczej, bardziej skłaniały się do rozwiązań utylitarystycznych (Moore, Clark i Kane, 2008).

Znaczenie funkcjonowania poznawczego dla ocen i decyzji w dylematach moralnych ujawnia się również w badaniach, w których ocen dokonywały osoby doświadczające stresu. Uwalniający się pod wpływem stresu do krwioobiegu kortyzol przenika barierę krew-mózg i oddziałuje na centralny układ nerwowy, szczególnie na korę przedczołową i układ limbiczny (Dallman, 2005; McEwen, 2007; Rodrigues i in., 2009). Ostry stres wpływa na poznawcze i behawioralne reakcje, m.in. na pamięć roboczą (np. Duncko i in., 2009). Z kolei, jak już wspomniano, osłabienie pamięci roboczej nasila odpowiedzi deontologiczne w dylematach moralnych. Youssef ze współpracownikami (2012) porównywali reakcje na dylematy moralne osobiste, nieosobiste oraz dylematy niezabarwione moralnie u osób odczuwających i nieodczuwających stres. Wyniki z ich badań wskazały, że reakcja stresem (wyrażana poziomem kortyzolu w ślinie) była istotnie negatywnie skorelowana z utylitarystycznymi ocenami w dylematach moralnych określanych jako osobiste. Silniejszy stres wiązał się ze spadkiem odsetka odpowiedzi utylitarystycznych w dylematach. Stres pogarsza funkcjonowanie poznawcze, a gorsze funkcjonowanie poznawcze, utrudniając sformułowanie reakcji emocjonalnej, pociąga za sobą wzrost preferencji rozwiązań deontologicznych.

Elinor Amit i Joshua Greene (2012) z kolei przeprowadzili badania, w których stwierdzili, że również obrazowość lub werbalność stylu poznawczego osoby ma znaczenie w ocenach moralnych. Wizualne (obrazowe) wyobrażenie przedmiotu czy wydarzenia jest z natury konkretne i szczegółowe, podczas gdy słowa cechuje znaczna abstrakcyjność. Kiedy bowiem odwołujemy się do pojęcia wyrażanego słowem, np. samochodu, odnosimy się do całej klasy bardzo zróżnicowanych obiektów. Z kolei kiedy odwołujemy się do wyobrażenia – obrazu samochodu –

odnosimy się do specyficznego samochodu, mającego określone cechy. W zależności od tego, czy posługujemy się słowem, czy obrazem, uruchamiamy więc inną perspektywę patrzenia na obiekt lub zdarzenie. Wyniki badań Amit i Greene'a (2012) pokazały wyraźnie, że posługiwanie się bardziej obrazowym stylem poznawczym prowadzi do nasilenia deontologicznych ocen moralnych. Wyobrażenia wzrokowa najprawdopodobniej nasila oceny deontologiczne, gdyż ludziom łatwiej jest wyobrazić sobie szkodliwe działania (środki) niż korzystne konsekwencje (skutki). Z kolei łatwiejsze wyobrażanie sobie negatywnych aspektów działania (wyrządzenia innym krzywdy) powinno wzbudzać silniejsze negatywne reakcje emocjonalne, a te – jak już wielokrotnie podkreślałam – nasilają preferencje deontologiczne.

Ponadto niektóre wyniki badań sugerują, że oceny utylitarystyczne mogą wynikać nie tylko z lepszego funkcjonowania poznawczego, umożliwiającego przewyższenie pojawiających się automatycznie reakcji emocjonalnych, ale także ze specyficznego funkcjonowania emocjonalnego, a dokładniej – z niższego poziomu empatii – słabszej reakcji afektywnej na doświadczenia emocjonalne innej osoby. Zgodnie z tą perspektywą osoby o słabszej lub wręcz zaburzonej zdolności odczuwania empatii dokonują ocen utylitarystycznych, gdyż nie występuje u nich (lub jest bardzo słaba) awersja do bezpośredniego wyrządzenia szkody innym.

Zaburzenia odczuwania empatii obserwowane są przy pewnych zaburzeniach osobowości. Powinno się zatem obserwować powiązania między preferencjami/silniejszą akceptacją opcji utylitarystycznych a pewnymi cechami osobowości. I rzeczywiście potwierdzono istnienie tego typu związków. Daniel M. Bartels i David A. Pizarro (2011) uzyskali wyniki, zgodnie z którymi badani silniej opowiadający się za rozwiązaniami utylitarystycznymi mieli także wyższe wyniki na skalach psychopatii, makiawelizmu oraz bezsensowności życia. Tania Wiech ze współpracownikami (2013) również wykazali, że skłonność do wybierania rozwiązań utylitarystycznych była, obok potrzeby poznania, powiązana z psychotycznością². W odniesieniu do psychotyczności zaobserwowano także negatywną korelację między natężeniem tej cechy a aktywnością oczodołowej kory zakrętu (*subgenual cingulate cortex*, SCC) – obszaru mózgu ważnego dla reakcji empatycznych, emocji spo-

² Cecha była mierzona kwestionariuszem EPQ-R autorstwa Hansa J. Eysencka i Sybil B.G. Eysenck (1991).

łecznych, takich jak poczucie winy – podczas dokonywania ocen utylitarystycznych. Potwierdza to przypuszczenie, że wybór nieintuicyjnych ocen utylitarystycznych nie odzwierciedla jedynie większego zaangażowania w wyraźne rozumowanie moralne, ale może również wynikać z braku empatii i powiązanej z nią mniejszej awersji do wyrażania szkody innym.

Podobne wnioski płyną z omawianych już w rozdziale 2 badań pacjentów z uszkodzeniami mózgu, prowadzącymi do spłyconej (lub braku) reakcji emocjonalnej przy nieuszkodzonym funkcjonowaniu poznawczym. Pacjenci z uszkodzeniem brzuszno-przyśrodkowej kory przedczołowej (VMPFC) i demencją czołowo-skroniową opowiadali się znacznie częściej za rozwiązaniami utylitarystycznymi w dylematach, w których osoby zdrowe nie były skłonne do akceptacji proponowanych rozwiązań. W innym badaniu Moretto i współpracownicy (2010) stwierdzili, że u pacjentów z uszkodzeniem brzuszno-środkowej kory przedczołowej ocenom utylitarystycznym towarzyszyły słabsze reakcje galwaniczne skóry i krótsze czasy reakcji, w porównaniu z osobami zdrowymi. Sugerowałoby to właśnie, że przynajmniej w tej grupie osób oceny utylitarystyczne nie wymagały przewyższania awersji do szkody innym.

Również badania z udziałem osób uzależnionych od substancji psychoaktywnych potwierdzają istnienie związku między preferowaniem opcji utylitarystycznych a specyficznym funkcjonowaniem emocjonalnym. Wyraźne zaburzenia procesów emocjonalnych obserwujemy np. u osób uzależnionych od alkoholu. Uzależnienie bowiem prowadzi, między innymi, do uszkodzeń w korze przedczołowej, a w rezultacie także do zaburzenia procesów emocjonalnych. Lotfi Khemiri i współpracownicy (2012) potwierdzili, że osoby uzależnione od alkoholu wykazują skłonność do wyboru utylitarystycznej opcji w dylematach moralnych. Co więcej, Martina Carmona-Perera z zespołem (2012) udowodnili, że wśród osób konsumujących wiele używek, siła uzależnienia od alkoholu (ilość wypijanego miesięcznie alkoholu) pozwalała przewidywać nasilenie utylitarystycznych ocen. Wyniki badań sugerują więc, że istnieje związek między piciem alkoholu a utylitarystycznymi ocenami moralnymi.

W późniejszym badaniu Carmona-Perera i współpracownicy (2014) ponownie wykazali, że istnieje zależność między konsumpcją alkoholu a utylitarystycznymi ocenami moralnymi w dylematach moralnych określanych jako osobiste. Uzależnieni od alkoholu oceniali te dylematy

jako mniej trudne, w porównaniu z osobami z grupy kontrolnej. Istotne (poza wpływem innych czynników, takich jak długość picia czy poziom edukacji) okazały się też zaburzenia rozpoznawania ekspresji emocjonalnych, a dokładniej ekspresji strachu i wstrętu. Zaburzone rozpoznawanie strachu było głównym predyktorem utylitarystycznych wyborów w dylematach o dużym konflikcie, natomiast zaburzone rozpoznawanie wstrętu – utylitarystycznych wyborów w dylematach o małym konflikcie. Wyniki te sugerują więc, że dostrzeganie strachu u konkretnych osób może prowadzić do awersji do szkodenia tym osobom, nawet jeśli mogłoby to doprowadzić do uratowania innych osób, jak dzieje się w dylematach z dużym konfliktem (Crockett i in., 2010). Z kolei dylematy małego konfliktu, w których doprowadza się do szkody dla egoistycznych korzyści, mogą wzbudzać wstręt.

Badania Carmony-Perery i współpracowników (2014) zwracają uwagę na emocję wstrętu, która jest ważna w sferze moralności. Niewiele jest badań nad związkiem między wstrętem a akceptacją utylitarystycznych rozwiązań w dylematach moralnych. Prowadzone analizy dotyczą głównie wpływu tej emocji na surowość ocen moralnych. Wyniki tych badań (Schnall i in., 2008; Wheatley i Haidt, 2005) pokazują, że odczuwanie wstrętu nasila surowość tego typu ocen. Z kolei Sena Koleva ze współpracownikami (2014), analizując różnice w sile inklinacji deontologicznych/utyliarystycznych u kobiet i mężczyzn, ustalili, że za tymi różnicami stały różnice w skłonności do odczuwania wstrętu i empatycznej troski. Kobiety ujawniały silniejsze inklinacje deontologiczne niż mężczyźni i działało się tak częściowo za pośrednictwem silniejszej skłonności kobiet do odczuwania wstrętu i empatii. Być może silniejsze reagowanie wstrętem i słabsza skłonność do odczuwania empatii nasilają awersję do podejmowania odpychających, choć utylitarystycznie korzystnych działań. Również Erlandsson (2012) pokazał, że skłonność do odczuwania wstrętu była powiązana z silniejszymi preferencjami niekonsekwencjalistycznymi (deontologicznymi). W obu tych badaniach analizowana skłonność do odczuwania wstrętu dotyczyła jednak jedynie wstrętu fizycznego – w odpowiedzi na bodźce biologicznie. Zaskakujący jest brak badań nad powiązaniem między skłonnością do odczuwania wstrętu moralnego a deontologicznymi i utylitarystycznymi inklinacjami w rozumowaniu moralnym. Wstręt moralny wydaje się bowiem emocją ważną z perspektywy deontologicznych/utyliarystycznych inklinacji w rozumowaniu moralnym.

Powiązania inklinacji deontologicznych/utyliarystycznych z emocją wstrętu może być jednak bardziej skomplikowane, niż to wynika z pierwszych badań. How Hwee Ong z zespołem (2014), opierając się na opisanych wcześniej wynikach surowszych ocen w warunkach odczuwania wstrętu, spodziewali się mniejszej akceptacji opcji utyliarystycznych, gdy u badanych wzbudzi się tę emocję. Uzyskane przez nich wyniki pokazały jednak coś innego – silniejsze odczuwanie wstrętu było powiązane z większą akceptacją opcji utyliarystycznych w przedstawianych badanym dylematach. Badacze ci spekulują, że torowanie wstrętu może wywierać wpływ na oceny moralne przez zmiany w poznaniu społecznym, osłabiając niechęć do wyrządzenia innym krzywdy. Wstręt ułatwia bowiem procesy dehumanizowania innych (Buckels i Trapnell, 2013), a – jak już wspomniano – zdehumanizowanie ofiar prowadzi do zniesienia awersji do wyrządzenia im szkody. Być może więc wzbudzenie wstrętu ułatwia akceptację skrzywdzenia jednostki, by uratować wiele osób, gdyż perspektywa wyrządzenia jej szkody nie wzbudza silnego negatywnego afektu. Jest to jednak kwestia wymagająca dalszych badań.

Inklinacje moralne mogą zależeć także od poziomu neuroprzekazników w mózgu osób dokonujących ocen moralnych. Jak pokazują badania, przyjmowanie leków zmieniających poziom neuroprzekazników i hormonów, poprzez konsekwencje emocjonalne takich działań, wpływa na rozumowanie moralne osób (np. Crockett i in., 2010a; Levy i in., 2014; Terbeck i in., 2013). Jednym z takich leków jest propranolol. Jest to lek stosowany głównie w leczeniu nadciśnienia, migren, obniżaniu niepokoju związanego z publicznymi występami (np. muzyków). Jednym z jego podstawowych oddziaływań jest blokowanie wpływu adrenaliny i noradrenaliny (nazywanych także epinefryną i norepinefryną) na receptory β_1 i β_2 ; nazywany jest więc „ β blokerem” (inhibitorem wychwytu zwrotnego adrenaliny i noradrenaliny). Propranolol blokuje także komunikację sygnałów neuronalnych poprzez zablokowanie andrenergicznych receptorów w ciele migdałowatym – obszarze silnie powiązanim z przetwarzaniem emocji i uczeniem asocjacyjnym oraz jednym z trzech kluczowych obszarów mózgu ważnych dla działania markerów somatycznych³ (Bechara i in., 2003).

³ Pojęcie markerów somatycznych wprowadził Antonio Damasio. Rozumie się przez nie „specjalne rodzaje uczuć generowanych na postawie wtórnych emocji. Te emocje i uczucia zostały połączone z procesie uczenia się z przewidywalnymi

Wywierając (hamujący) wpływ na poziom pobudzenia emocjonalnego (a więc na powstawanie uczuć płynących z ciała (*gut reactions*)), propranolol może zmieniać reakcje na dylematy moralne, w których oceny są pod dużym wpływem emocji. Sugerowałoby to, że pod wpływem propranololu ludzie będą bardziej utylitarystyczni. Sylvia Terbeck ze współpracownikami (2013) pokazała jednak, że propranolol nasila inklinacje deontologiczne w decyzjach w dylematach moralnych określanych jako osobiste (a więc wzbudzających u respondentów silne emocje). Badacze nie przedstawiają jednoznacznego wyjaśnienia uzyskanego przez siebie wyniku. Zauważają, że choć zazwyczaj wyborom i ocenom deontologicznym towarzyszą silniejsze reakcje emocjonalne, to uzyskane przez nich wyniki sugerują, że emocji powiązanych z postawą deontologiczną nie można sprowadzić do ogólnego pobudzenia emocjonalnego. Prawdopodobnie oceny deontologiczne występują jednocześnie z bardziej złożonymi emocjami, takimi jak np. poczucie winy, które opierają się bardziej na ocenach poznawczych niż pobudzeniu fizjologicznym (Johnson-Laird i Oatley, 1992). Ponadto zwracają uwagę, że propranolol nie tylko osłabia reakcje emocjonalne, lecz także obniża agresję, co może prowadzić do wzrostu awersji do szkodenia innym (Greendyke i in., 1984, 1986; Silver i in., 1999).

Innym lekiem, w przypadku którego został zbadany jego wpływ na oceny moralne, jest citalopram – inhibitor wychwytu zwrotnego serotoniny. Lek ten stosuje się do leczenia depresji i szerokiego spektrum zaburzeń lękowych (blokując wychwyt zwrotny, citalopram prowadzi do podniesienia poziomu serotoniny w organizmie osoby). Badanie Molly Crockett i współpracowników (2010a) pokazało, że wzrost poziomu serotoniny, na skutek citalopramu, nasila deontologiczne oceny w dylematach moralnych z wyrazistymi emocjonalnie szkodami. Jak pokazały dokładniejsze analizy, za wynikiem tym stał jednak wzrost awersji do wyrządzania szkody, ale tylko u tych osób, które jeszcze przed podaniem leku miały wysoki poziom empatii.

przyszłymi skutkami przyszłych scenariuszy rozwoju wypadków” (Damasio, 2011, s. 197). Markery somatyczne, w największym skrócie, stanowią formę automatycznych „dzwonek alarmowych” ostrzegających przed wyborem niebezpiecznych opcji.

3.4. Czynniki emocjonalne i poznawcze a natężenie deontologicznych/utyliarystycznych inklinacji moralnych (badanie własne)

3.4.1. Wprowadzenie

Przegląd badań nad indywidualnymi uwarunkowaniami deontologicznych i utyliarystycznych inklinacji w rozumowaniu moralnym pokazuje, że siła inklinacji deontologicznych/utyliarystycznych zależy od czynników związanych zarówno z funkcjonowaniem emocjonalnym – poziomem empatii czy skłonnością do odczuwania wstrętu, jak i funkcjonowaniem poznawczym – pamięcią roboczą czy bardziej deliberacyjnym stylem poznawczym. Natura tych powiązań wciąż nie jest jednak w pełni poznana. Wciąż nie jest poznana rola różnych zmiennych w wyznaczaniu siły inklinacji deontologicznych czy utyliarystycznych. Przykładem takich zmiennych są cechy takie jak empatia poznawcza czy skłonność do odczuwania wstrętu moralnego⁴.

Celem przeprowadzonego badania było więc poszerzenie wiedzy na temat powiązań między skłonnością do odczuwania empatii (emocjonalnej i poznawczej), skłonnością do odczuwania wstrętu (w odpowiedzi na różne bodźce) oraz refleksyjnością poznawczą a siłą inklinacji deontologicznych i utyliarystycznych. Pytania o naturę tych powiązań można podzielić na trzy grupy.

Pierwsza grupa pytań dotyczyła powiązań między zdolnością do odczuwania różnych form empatii a siłą inklinacji deontologicznych/utyliarystycznych. Powiązanie zdolności do odczuwania empatii emocjonalnej (empatycznej troski, ET) z siłą inklinacji deontologicznych jest jednym z lepiej udokumentowanych w literaturze przedmiotu. Nasilenie empatii emocjonalnej w postaci empatycznej troski (ET) nasila inklinacje deontologiczne w rozumowaniu moralnym. Jak pokazały badania Conway i Gawronskiego (2013), zwiększanie empatycznej troski (ET) nasila inklinacje deontologiczne, lecz nie zmienia siły inklinacji utyliarystycznych. Z kolei powiązaniom empatii poznawczej (przyjmowania perspektywy, PP) z inklinacjami deontologicznymi/

⁴ Szczególnie uboga jest, jak wynika z literatury, do której udało mi się dotrzeć, wiedza na temat powiązań skłonności do odczuwania wstrętu moralnego i siły inklinacji deontologiczno/utyliarystycznych.

utyliitarystycznymi poświęcono zaskakująco mało uwagi. Znaczącym wyjątkiem jest tu praca Gleichgerrchta i in. (2013), którzy pokazali, że to właśnie deficyty z empatii poznawczej u osób z wysokofunkcjonującym autyzmem odpowiadały za obserwowane w tej grupie nasilone preferencje utyliitarystyczne w dylematach moralnych. Wyniki te sugerują, że również poziom empatii poznawczej (PP) jest ważny dla poznania źródeł inklinacji deontologicznych/utyliitarystycznych. Pojawia się np. pytanie, czy poziom empatii poznawczej (PP) niezależnie przewiduje siłę inklinacji deontologicznych, czy też dzieje się to za pośrednictwem empatii emocjonalnej. Skłonności do odczuwania empatii emocjonalnej i poznawczej, choć niezależne⁵, są niezbędne w prawidłowym procesie tworzenia teorii umysłu (Shamay-Tsoory, 2015). Inne pytanie, jakie się również pojawia, dotyczy tego, czy empatia poznawcza jest powiązana z inklinacjami utyliitarystycznymi. O ile istnieją badania pokazujące, że zaburzenia w odczuwaniu empatii emocjonalnej wiążą się z preferencjami utyliitarystycznymi, o tyle nie ma badań, które pokazywałyby, jak z inklinacjami utyliitarystycznymi jest powiązana skłonność do odczuwania empatii poznawczej. A w zasadzie, przy silnie utyliitarystycznych inklinacjach moglibyśmy się spodziewać wysokiej empatii poznawczej, ponieważ dążenie do jak największego dobra dla jak największej liczby osób wymaga trafnej oceny ich stanu umysłowego – ich preferencji. Czy więc empatia poznawcza (PP), jako cecha umożliwiająca lepszą ocenę pragnień innych osób, jest powiązana z inklinacjami utyliitarystycznymi?

Spodziewałam się, zgodnie z opisywanymi wcześniej w tym rozdziale wynikami, że:

H1: Im wyższy poziom empatii emocjonalnej w postaci empatycznej troski (ET), tym silniejsze inklinacje deontologiczne w rozumowaniu moralnym osoby, natomiast poziom empatii emocjonalnej (ET) nie jest powiązany z siłą inklinacji utyliitarystycznych.

Wpływ innych form empatii zarówno empatii emocjonalnej – osobistej przykrości (OP), jak i empatii poznawczej (PP) był analizowany

⁵ Jak wynika zarówno z badań nad osobami z lezjami, jak i z badań wykorzystujących techniki rezonansu magnetycznego, te dwie formy empatii działają często niezależnie, ujawniając behawioralne i neurologiczne rozdzielenie (Saxe, 2006; Shamay-Tsoory i in., 2009; Singer, 2006; Walter, 2012).

eksploracyjnie. Różne formy empatii są ze sobą pozytywnie skorelowane, być może więc również i empatia poznawcza (PP) i emocjonalna w postaci osobistej przykrości (OP) są powiązane z siłą inklinacji moralnych, lecz nie bezpośrednio, a pośrednio, poprzez ich powiązania z empatyczną troską (ET).

Druga grupa pytań dotyczyła powiązań skłonności do odczuwania różnych form wstrętu z siłą inklinacji deontologicznych i utylitarystycznych. Z jednej strony wyniki badań sugerują, że większa skłonność do odczuwania wstrętu może być powiązana z nasileniem inklinacji deontologicznych w rozumowaniu osoby (Koleva i in., 2014; Erlandsson, 2012), z drugiej strony badania Onga i współpracowników (2014) pokazują, że torowanie wstrętu nasila inklinacje utylitarystyczne. W powyższych badaniach inklinacje deontologiczne i utylitarystyczne były mierzone tradycyjną metodą, przy której silniejsze inklinacje deontologiczne (utyliitarystyczne) oznaczają słabsze inklinacje utylitarystyczne (deontologiczne). Nie jest więc jasne, z jakim typem inklinacji wiąże się skłonność do odczuwania wstrętu. Czy jest ona powiązana wyłącznie z inklinacjami deontologicznymi, czy wyłącznie z inklinacjami utylitarystycznymi, czy też może z oboma typami inklinacji? Jeśli skłonność do odczuwania wstrętu jest powiązana z natężeniem inklinacji deontologicznych lub utylitarystycznych, to czy znaczenie ma ogólna skłonność do odczuwania wstrętu, czy też jakaś specyficzna forma tej skłonności?

Koleva i in. (2014) oraz Erlandsson (2012) analizowali wpływ wstrętu ogólnego, bez uwzględniania różnych jego form. Wydaje się jednak, że w kontekście rozumowania moralnego niektóre formy wstrętu, np. wstręt związany ze zakażeniem, mogą odgrywać większą rolę niż inne, np. niż ogólna skłonność do odczuwania wstrętu. Pewnych przesłanek za szczególną rolę wstrętu w stosunku do bodźców skażających w rozumowaniu moralnym dostarcza efekt nazywany skażeniem moralnym (Eskine i in., 2013). Skażenie moralne jest formą myślenia magicznego, opierającego się na założeniu, że kiedy dwa obiekty stykają się ze sobą, zachodzi transfer właściwości jednego obiektu na drugi, który pociąga ze sobą trwałą zmianę (Rozin, Marktwit i Nemerof, 1992; Jones i Fitness, 2008). W sferze moralnej kontakt z osobami lub działaniami niemoralnymi uruchamia transfer negatywnych właściwości. Jedną z najczęściej przywoływanych prac pokazujących efekt skażenia moralnego jest praca Nemerofa i Rozina (1994), pokazująca, że sweter noszony przez wroga lub złą osobę jest postrzegany jako

gorszy, nawet jeśli został porządnie wyprany. Również Tapp i Occhipinti (2016) pokazali, że ludzie unikają rzeczy, które miały kontakt z osobami niemoralnymi, przypisują takim rzeczom niższą wartość, a kontakt fizyczny z osobą niemoralną (np. przez podanie dłoni) wzbudza poczucie winy. W rezultacie osoba „skażona” może być postrzegana jako mniej atrakcyjny partner do przyszłych interakcji. Intuicję tę potwierdzają wyniki Sacco i in. (2016), którzy pokazali, że ludzie uważają osoby dokonujące wyborów deontologicznych w dylematach moralnych za bardziej godne zaufania i za bardziej pożądanym partnerów interakcji społecznych niż osoby dokonujące wyborów utylitarystycznych. Deontologom okazuje się też więcej zaufania niż utylitarystom w grach ekonomicznych (Capraro, 2017). W rezultacie sama perspektywa bycia mniej atrakcyjnym społecznie partnerem („skażonym” przez działania wzbudzające wstręt) może powstrzymać ludzi przed wyborami działań utylitarystycznych.

Inną formą wstrętu, która wydaje się ważna dla rozumienia warunkowań inklinacji deontologicznych i utylitarystycznych, lecz zaskakująco słabo zbadana, jest wstręt moralny. Wstręt moralny pojawia się w odpowiedzi na zachowania naruszające godność ludzką i naruszające uczciwe relacje w kontaktach społecznych. Nie jest więc prostą reakcją odrazy w odpowiedzi na ewolucyjnie znaczące bodźce (szeroko rozumiane patogeny i pasożyty), mające znaczenie dla biologicznego przetrwania organizmu. Jest to odraza wzbudzana przez symboliczne, a nie fizyczne, zagrożenia niszczące „zdrowie społeczne”; wymaga więc dość złożonej aktywności poznawczej. Jak sugerują Tybur i współpracownicy (2013), wstręt moralny pełni podwójną funkcję – komunikacyjną i karzącą działania innych. Ma więc naturę bardziej społeczną niż biologiczną – potępienia niemoralnych działań raczej niż unikania brudu i chorób. W podobnym tonie wypowiadają się Plakias (2013) oraz Kupfer i Giner-Sorolla (2016). Uważają oni, że wstręt moralny komunikuje odczuwającemu tę emocję oraz jego otoczeniu, że została naruszona norma moralna. Wydaje się więc, że skłonność do reagowania wstrętem moralnym jest, podobnie jak skłonność do empatii emocjonalnej, powiązana z troską o dobro innych ludzi, o dobro społeczne. Możliwe więc, że skłonność do odczuwania wstrętu moralnego, podobnie jak empatii emocjonalnej (ET), nasila inklinacje deontologiczne. Jednocześnie słaba skłonność do odczuwania tego rodzaju wstrętu może w sytuacjach dylematów ułatwiać wybory utylitarystyczne.

Jeśli skłonność do odczuwania wstrętu biologicznego nasila inklinacje deontologiczne (Erlandson, 2012; Koleva i in., 2014), być może skłonność do odczuwania odrazy w stosunku do biologicznych bodźców, które przenoszą skażenie, uwrażliwia także na symboliczne źródła skażenia – osoby łamiące normy chroniące godność innych czy uczciwość w relacjach społecznych. Powiązanie między wstrętem związanym ze skażeniem a wstrętem moralnym sugerują wyniki wcześniejszych badań, np. Simone Schnall, Jennifer Benton i Sophie Harvey (2008), w których ludzie ze wzbudzonym eksperymentalnie uczuciem wstrętu, łagodniej oceniali naruszenia moralne, jeśli przed dokonaniem oceny mogli umyć ręce. Zgodnie z podejściem Plakias (2013), Kupfera i Giner-Sorolli (2016), słabsze odczuwanie wstrętu, po umyciu rąk, sugerowałoby słabsze poczucie naruszenia norm, co w rezultacie prowadziłoby do łagodniejszych ocen moralnych.

Wydaje się więc, że słabsza skłonność do odczuwania wstrętu moralnego, a więc słabsze odczuwanie negatywnych emocji (odrazy) w odpowiedzi na działania naruszające normy dotyczące godności i uczciwości relacji międzyludzkich powinno nasilać inklinacje utylitarystyczne. Brak odczuwania wstrętu moralnego powinien bowiem ułatwiać wybór działań, których ostateczne, całościowe konsekwencje są korzystne, lecz samo działanie jest jakąś formą naruszenia normy. Postawiłam więc hipotezy, że:

H2: Im silniejsza deklarowana skłonność do odczuwania wstrętu w odpowiedzi na bodźce biologiczne, tym silniejsze inklinacje deontologiczne i słabsze inklinacje utylitarystyczne w rozumowaniu moralnym osoby.

H3: Im silniejsza deklarowana skłonność do odczuwania wstrętu w odpowiedzi na bodźce społeczne (wstrętu moralnego), tym silniejsze inklinacje deontologiczne w rozumowaniu moralnym osoby i słabsze inklinacje utylitarystyczne w rozumowaniu moralnym osoby.

Trzecia grupa pytań dotyczyła powiązań między refleksyjnością poznawczą i sposobem funkcjonowania emocjonalnego a siłą inklinacji utylitarystycznych w rozumowaniu moralnym. W badaniu, zgodnie z opisanymi wcześniej w tym rozdziale wynikami, spodziewałam się, że:

H4: Refleksyjność poznawcza jest powiązana wyłącznie z siłą inklinacji utylitarystycznych. Im silniejsza skłonność do refleksyjności poznaw-

czej, tym silniejsze inklinacje utylitarystyczne w rozumowaniu moralnym osoby.

Można się również spodziewać powiązań między refleksyjnością poznawczą a skłonnością do odczuwania empatii i wstrętu – istnieją np. dane pokazujące, że empatia emocjonalna jest skorelowana negatywnie z wynikami testu refleksyjności poznawczej⁶ (Jack i in., 2016), lecz nie zostały postawione hipotezy dotyczące natury tych powiązań przy przewidywaniu siły inklinacji utylitarystycznych. Kwestie te zostały potraktowane eksploracyjnie. W badaniu poszukiwana więc będzie odpowiedź na pytanie o to, czy zmienne związane z funkcjonowaniem emocjonalnym (skłonnością do odczuwania empatii i wstrętu) przewidują siłę inklinacji utylitarystycznych niezależnie od refleksyjności poznawczej, czy też zachodzi jakaś forma mediacji lub moderacji.

Część niejasności dotyczących uwarunkowań inklinacji deontologicznych/ utylitarystycznych ma swoje korzenie w sposobie pomiaru tych inklinacji. Tradycyjnie inklinacje te były traktowane jako jeden wymiar, którego biegunami są właśnie preferencje deontologiczne i utylitarystyczne w rozumowaniu moralnym. Silne inklinacje jednego typu oznaczają automatycznie słabe inklinacje drugiego typu, co nie musi być prawdą. Rozwiązaniem tego problemu jest pomiar inklinacji deontologicznych i utylitarystycznych metodą dysocjacji procesu, opracowany przez Conwaya i Gawronskiego (2013). Zaproponowali oni miarę inklinacji moralnych, umożliwiającą oszacowanie siły dwóch rodzajów inklinacji w rozumowaniu moralnym osoby. Pomiar ten opiera się na procedurze dysocjacji procesu zaproponowanej przez Jacoby'go (1991). Procedura ta oryginalnie służyła do badania procesów pamięci, a dokładniej do pomiaru tego, jaki udział w zapamiętywaniu, ma proces przypomnienia, a jaki proces zgadywania opartego na poczuciu znajomości (*familiarity*). Procedura ta nadaje się do badania zjawisk innych niż pamięć, wszędzie tam, gdzie za ostatecznym wynikiem aktywności stoją dwa niezależne procesy (Kelley i Jacoby, 2000; Payne i Bishara, 2009). W procedurze tej dokonuje się pomiaru reakcji w dwóch rodzajach prób: *niespójnych*, w których dwa procesy, stojące za końcowym rezultatem, prowadzą do różnych odpowiedzi oraz *spójnych*, w których oba procesy prowadzą do takich samych odpowiedzi. W przypadku ocen

⁶ Korelacje były niskie, lecz istotne statystycznie w przedziale od $r = -0,1^*$ do $r = -0,22^{***}$, * $p = 0,05$, *** $p = 0,001$.

moralnych mamy do czynienia z dwoma trybami oceniania: deontologicznym i utylitarystycznym. Próby *niespójne* oznaczają takie dylematy, w których proponowane działania jest odrzucane, jeśli osoba kieruje się przesłankami deontologicznymi, ale akceptowane, jeśli osoba kieruje się przesłankami utylitarystycznymi. Próby *spójne* zaś to takie dylematy, w których proponowane działanie jest odrzucane ze względu na przesłanki zarówno deontologiczne, jak i utylitarystyczne⁷. Częstość wyborów deontologicznych w serii dylematów niespójnych stanowi tradycyjną miarę inklinacji moralnych, a porównania wyborów zarówno w próbach spójnych, jak i niespójnych pozwalają oszacować dwa niezależne parametry inklinacji moralnych: parametr deontologiczny i utylitarystyczny. Conway i Gawronski (2013) opracowali zestaw 20 dylematów – 10 par spójnych i niespójnych dylematów, pozwalających na oszacowanie zarówno tradycyjnej miary inklinacji moralnych (wybory w dylematach niespójnych), jak i dwóch niezależnych parametrów inklinacji moralnych. Parametr utylitarystyczny (U) inklinacji moralnych i deontologiczny (D) wyliczane są na bazie wzoru:

$$U = p(\text{niedopuszczalne/spójne}) - p(\text{niedopuszczalne/ niespójne})$$

$$D = p(\text{niedopuszczalne/niespójne}) / (1 - U).$$

gdzie:

$p(\text{niedopuszczalne/spójne})$ – liczba wyborów „niedopuszczalne” w dylematach na 10 spójnych dylematów

$p(\text{niedopuszczalne/ niespójne})$ – liczba wyborów „niedopuszczalne” w dylematach na 10 niespójnych dylematów

„Niedopuszczalne” oznacza w tych wzorach odpowiedzi odrzucające proponowane w dylemacie działanie, zaś „spójne” i „niespójne” ozna-

⁷ Przykładem pary takich prób, wykorzystywanych przez Conwaya i Gawronskiego (2013) jest dylemat dotyczący dopuszczalności tortur. W wersji niespójnej czytamy historię o złapaniu przestępcy, który rozmieścił w różnych miejscach miasta bomby, które, jeśli wybuchną, zabiją mieszkańców miasta. Śledczy mogą zastosować tortury, by zmusić go do ujawnienia miejsca ukrycia ładunków wybuchowych. Torturowanie jest uznawane za niedopuszczalne w świetle podejścia deontologicznego, ale akceptowalne w świetle podejścia utylitarystycznego. W wersji „spójnej” dylematu opis historii jest bardzo podobny, z tym że zamiast bomb, które zagrażają życiu mieszkańców miasta, mamy do czynienia z bombami wypełnionymi farbami, które szkodzą, brudząc wszystko wokół po wybuchu. W takiej sytuacji tortury są uznawane za nieakceptowalne w obu podejściach moralnych.

cza rodzaj dylematu. Zatem p (niedopuszczalne/spójne) oznacza liczbę odrzuceń proponowanego działania w dylematach spójnych, zaś p (niedopuszczalne/niespójne) oznacza liczbę odrzuceń proponowanego działania w dylematach niespójnych. I tak, jeśli np. osoba w siedmiu z dziesięciu dylematów spójnych wybierze odpowiedź „niedopuszczalne” (jej $p = 0,7$) oraz dwa razy wybierze taką odpowiedź w dylematach niespójnych ($p = 0,2$), jej siła inklinacji utylitarystycznych będzie miała wartość 0,5, zaś inklinacji deontologicznych 0,4⁸.

Metoda opracowana przez Conway i Gawronskiego (2013) pozwala na bardziej precyzyjny opis zależności między cechami osób a siłą inklinacji deontologicznych i utylitarystycznych. Wykorzystanie metody dysocjacji procesu w opisywanym poniżej badaniu pozwoliło więc na precyzyjniejszy pomiar powiązań między inklinacjami a skłonnością do odczuwania wstrętu i empatii oraz refleksyjności poznawczej, a jednocześnie było pierwszym sprawdzeniem tej metody w polskiej grupie językowej.

3.4.2. Metoda

Osoby badane. W badaniu wzięło udział 166 osób zarejestrowanych w ogólnopolskim portalu ARIADNA, 96 kobiet i 70 mężczyzn. Osiem osób wykluczono z analiz na podstawie wyników pytań przesiewowych kwestionariusza podstaw moralnych (Haidt, Graham i Nosek, 2009) – osoby te nie zgadzały się ze stwierdzeniem, że „Lepiej jest czynić dobro niż zło” lub twierdziły, że przy dokonywaniu ocen, czy coś jest dobre lub złe biorą pod uwagę to „Czy ktoś byłoby dobry z matematyki, czy nie” (zob. s. 239). Średnia wieku osób badanych wynosiła 25,3 ($SD = 3,03$). Uczestnicy otrzymywali wynagrodzenie za poświęcony czas.

Materiały i procedura

Skłonność do odczuwania wstrętu. Do pomiaru tej zmiennej wykorzystano skróconą wersję skali wstrętu (Disgust Scale-Revised, DS-R) autorstwa Haidta i współpracowników (Olatunji i in., 2007) oraz skali wstrętu moralnego własnego autorstwa⁹. Skrócona wersja skali Haidta

⁸ Szczegóły dotyczące wyprowadzenia wzorów do oszacowania inklinacji Conway i Gawronski przedstawiają w swojej pracy (2013).

⁹ Skala była wstępną wersją przygotowywanego narzędzia do pomiaru wstrętu moralnego. Wyniki innego, niepublikowanego badania pokazywały, że skala ta

i współpracowników składa się z 25 pozycji mierzących trzy obszary wrażliwości na wstręt: wstręt podstawowy (WP)¹⁰, wstręt do natury zwierzęcej (WNZ¹¹) oraz związany z zakażeniem (WZ)¹², a także uogólniony wskaźnik (W), będący sumą wyników z trzech podskal.

Kwestionariusz DS-R składa się z dwóch części. W pierwszej, zbudowanej z piętnastu twierdzeń badani odpowiadają, czy podane twierdzenia są prawdziwe, czy fałszywe w odniesieniu do ich odczuć i preferencji. W drugiej, składającej się z dziesięciu twierdzeń, oceniają na trzypunktowej skali („zupełnie nie jest obrzydliwe”, „jest trochę obrzydliwe”, „jest bardzo obrzydliwe”), w jakim stopniu odczuwają wstręt w odpowiedzi na opisywane w stwierdzeniu sytuacje.

Kwestionariusz DS-R nie mierzy skłonności do odczuwania wstrętu moralnego. We wcześniejszych wersjach skali wstrętu autorstwa Haidta i współpracowników istniała również podskala do pomiaru wstrętu moralnego, lecz autorzy zrezygnowali z niej później, gdyż słabo korelowała ona z pozostałymi skalami. Innym narzędziem do pomiaru skłonności do odczuwania wstrętu jest skala autorstwa Tybura, Lieberman i Griskeviciusa (2009), którzy w skali mierzącej wstręt moralny umieścili zachowania takie jak fałszowanie podpisu na dokumentach czy oszukiwanie podczas egzaminu. Wybór takich działań rodzi pewne wątpliwości wynikające z tego, że obejmują one zachowania, które są jednocześnie silnymi naruszeniami norm nie tylko moralnych, lecz także prawnych, co może rodzić pewne trudności, wynikające np. z uruchamiania się jednocześnie innych emocji, np. złości.

Do pomiaru wstrętu moralnego wykorzystane więc zostało własne narzędzie. W skład tego narzędzia wchodzi pięć twierdzeń, przedstawiających zachowania, które zostały wcześniej zidentyfikowane jako naruszające godność ludzką (uprawianie seksu za pieniądze z dużo starszymi osobami; parodiowanie osoby z niepełnosprawnością) i zasady uczciwości w relacjach z innymi ludźmi (schlebienie szefowi w celu

miała zadowalającą rzetelność (α Cronbacha = 0,72) i była skorelowana zarówno ze skalami skróconej wersji wstrętu DS-R, z wartościami współczynnika r od 0,14 ($p = 0,04$) do 0,33 ($p < 0,001$) (Disgust Scale-Revised, Haidta i in., 2007), jak i skalą wstrętu moralnego ze Trójobszarowej Skali Wstrętu $r = 0,62$ ($p < 0,001$) (Three-Domain Disgust Scale, Tybur i in. 2009).

¹⁰ Core disgust.

¹¹ Animal reminder disgust.

¹² Contamination-based disgust.

uzyskania awansu, ignorowanie współpracownika po odkryciu, że nie jest spokrewniony z szefem; kłamstwo na temat konkurenta podczas rozmowy o pracę). Uczestnicy badania oceniali na trzypunktowej skali („zupełnie nie jest obrzydliwe”, „jest trochę obrzydliwe”, „jest bardzo obrzydliwe”), jak silny wstręt wzbudzają w nich opisywane zachowania. Wszystkie skale, z wyjątkiem jednej, miały zadowalającą rzetelność: podstawowy wstręt (WP) – $\alpha = 0,70$; związany ze zwierzęcą naturą (WNZ) – $\alpha = 0,72$; związany ze skażeniem (WZ) – $\alpha = 0,59$; całościowy (W) – $\alpha = 0,85$; moralny (WM) – $\alpha = 0,73$.

Empatia. W badaniu wykorzystano trzy podskale z Indeksu Reaktywności Interpersonalnej (IRI) Marka H. Davisa (1999): empatycznej troski (ET), przyjmowania perspektywy (PP) oraz osobistej przykrości (OP). Każda z podskal składa się z siedmiu twierdzeń (np. „Często zdarza mi się odczuwać czułość lub troskę w stosunku do ludzi, którym powiodło się gorzej niż mnie”, „Gdy znajduję się w centrum sytuacji powodującej wiele emocji, czasami czuję się bezradny/a”, „Staram się spojrzeć na nieporozumienie ze strony każdego z jego uczestników, zanim podejmę decyzję”), a badani określają, jak dobrze te twierdzenia opisują ich osobę. Odpowiedzi zaznaczane są na pięciopunktowej skali, gdzie 0 oznacza, że stwierdzenie „zupełnie mnie nie opisuje”, a 4, że „bardzo dobrze mnie opisuje”. Alfa Cronbacha dla skali ET wynosiła $\alpha = 0,65$, dla skali PP – $\alpha = 0,70$, dla skali OP – $\alpha = 0,74$.

Inklinacje moralne. Do pomiaru inklinacji moralnych służyło 20 dylematów moralnych opracowanych przez Conwaya i Gawronskiego (2013), które zostały przetłumaczone na język polski. Dziesięć z nich to dylematy określone jako *niespójne* (dylematy dużego konfliktu, np. uduszenie dziecka, by uratować przed zabiciem grupę ukrywających się osób, zob. rozdz. 2, s. 85), a dziesięć to dylematy *spójne* – wersje wcześniejszych dziesięciu dylematów, z dużo mniejszymi korzyściami, uzyskiwanymi dzięki działaniom naruszającym normy. Mierzone były trzy rodzaje inklinacji moralnych: tradycyjnie mierzone deontologiczne inklinacje moralne oraz deontologiczne i utylitarystyczne inklinacje moralne mierzone metodą dysocjacji procesu. Tradycyjną miarą inklinacji moralnych była suma wyborów deontologicznych w serii 10 dylematów niespójnych, zaś inklinacje w postaci parametru deontologicznego i utylitarystycznego były wyliczane według przedstawionego wcześniej wzoru Conwaya i Gawronskiego (2013).

Refleksyjność poznawcza. Do pomiaru skłonności do refleksyjności poznawczej wykorzystany został Test Refleksyjności Poznawczej

Fredericka (2005). Test ten składa się z trzech problemów, w których udzielenie poprawnej odpowiedzi wymaga głębszej analizy problemu (zob. przykładowy problem z tego testu str. 123). Wyniki przyjmowały wartości od 0 do 3, gdzie 3 oznaczało najwyższy poziom refleksyjności poznawczej.

W celu uniknięcia znużenia badanych dużą liczbą pytań kwestionariuszowych badanie odbyło się dwuetapowo. W pierwszym kroku osoby badane odpowiadały na dylematy służące pomiarowi ich inklinacji moralnych oraz na trzy pytania testu refleksyjności poznawczej. Następnie po dwóch dniach otrzymywały link do pozostałych kwestionariuszy: empatii (IRI) i wstrętu (DS-R oraz wstrętu moralnego).

3.4.3. Wyniki

Korelacje r Pearsona między natężeniem inklinacji moralnych (mierzonymi tradycyjnie i metodą dysocjacji procesu, jako niezależne parametry dwóch typów inklinacji) a skłonnością do odczuwania różnych form empatii i wstrętu oraz poziomem refleksyjności poznawczej przedstawiono w tabeli 3.1. Jak widać w tabeli, podobnie jak u Conwaya i Gawronskiego (2013) tradycyjna miara inklinacji w rozumowaniu moralnym była istotnie skorelowana z inklinacjami deontologicznymi i utylitarystycznymi mierzonymi metodą dysocjacji procesu, a jednocześnie inklinacje mierzone jako niezależne wskaźniki nie były ze sobą istotnie skorelowane. Metoda ta pozwoliła zatem oszacować w badanej próbie inklinacje moralne badanych osób na dwa sposoby, uzyskując oczekiwany wzór zależności między deontologicznym i utylitarystycznym parametrem inklinacji moralnych, wskazujący na niezależność tych inklinacji. Możliwe więc było porównanie powiązań badanych zmiennych z siłą inklinacji moralnych, w zależności od sposobu pomiaru tych inklinacji.

Analiza korelacji r Pearsona pokazuje, że zarówno tradycyjna miara (deontologicznych) inklinacji moralnych, jak i miara uzyskana metodą dysocjacji procesu, były skorelowane pozytywnie ze skłonnością do odczuwania empatii emocjonalnej w postaci empatycznej troski (ET) oraz empatii poznawczej (PP). Nie zanotowano natomiast istotnej korelacji między skłonnością do odczuwania empatycznej troski (ET) a siłą inklinacji utylitarystycznych mierzonych metodą dysocjacji procesu. Wyniki te potwierdzają hipotezę 1, zgodnie z którą skłonność do odczuwania empatycznej troski miała być powiązana z siłą inkli-

Tabela 3.1. Korelacje r Pearsona między inklinacjami moralnymi a skłonnością do odczuwania różnych form wstępu i empatii oraz refleksyjnością poznawczą (N = 158). Po przekątnej umieszczone są średnie i odchylenia standardowe (w nawiasie)

	1.	2.	3.	4.	5.	6.	7.	8.	9.	10.	11.	12
1. Inklinacje D. tradycyjna miara	0,44 (0,21)	,716**	-,555**	,085	,079	,180*	,122	,218**	,216**	,183*	,077	-,196*
2. Inklinacje deontologiczne (DP)		0,31 (0,21)	,125	,039	,013	,035	,033	,205**	,323**	,259**	,041	-,035
3. Inklinacje utylitarystyczne (DP)			0,65 (0,24)	-,053	-,041	-,162*	-,085	-,095	,018	-,001	-,057	,281**
4. Wstępowanie (WP)				6,87 (2,36)	,681**	,512**	,901**	,366**	,168*	-,023	,375**	-,262**
5. Wstępowanie (WZN)					3,93 (2,06)	,537**	,888**	,253**	,064	-,064	,247**	-,229**
6. Wstępowanie (WZ)						1,90 (1,30)	,736**	,359**	,128	-,023	,359**	-,320**
7. Wstępowanie (W)							12,70 (4,91)	,377**	,142	-,044	,379**	-,307**
8. Wstępowanie (WM)								2,77 (1,25)	,169*	,001	,158*	-,093
9. Empatia (ET)									2,27 (0,55)	,555**	,178*	-,165*
10. Empatia (PP)										2,29 (0,61)	-,086	-,086
11. Empatia (OP)											1,89 (0,65)	-,219**
12. CRT												1,11 (1,07)

** Korelacja istotna na poziomie 0.01 (dwustronnie). * Korelacja istotna na poziomie 0.05 (dwustronnie). Pogrubioną czcionką oznaczono zależności statystycznie istotne.

Źródło: opracowanie własne.

nacji deontologicznych i niepowiązana z siłą inklinacji utylitarystycznych. Istotne okazały się również korelacje między skłonnością do odczuwania wstrętu moralnego (WM) a natężeniem inklinacji deontologicznych, mierzonych zarówno tradycyjnie, jak i metodą dysocjacji procesu. Nie pojawiła się natomiast istotna korelacja między skłonnością do odczuwania wstrętu moralnego (WM) a inklinacjami utylitarystycznymi. Tak więc hipoteza 3, zakładająca istnienie związku między skłonnością do odczuwania wstrętu moralnego z siłą inklinacji deontologicznych i utylitarystycznych potwierdziła się jedynie w odniesieniu do inklinacji deontologicznych. W przypadku skłonności do odczuwania wstrętu w odpowiedzi na bodźce biologiczne wystąpiły istotne korelacje jedynie między skłonnością do odczuwania wstrętu związanego z zakażeniem (WZ) a tradycyjnie mierzonymi inklinacjami deontologicznymi i inklinacjami utylitarystycznymi mierzonymi metodą dysocjacji procesu. Hipoteza 2 potwierdziła się więc w przewidywanym kierunku zarówno dla inklinacji deontologicznych, jak i utylitarystycznych, lecz tylko w odniesieniu do jednego z rodzajów wstrętu biologicznego.

Inklinacje utylitarystyczne okazały się również istotnie skorelowane pozytywnie ze skłonnością do refleksyjności poznawczej. Wyniki te potwierdzają hipotezę 4, zgodnie z którą większa skłonność do refleksyjności poznawczej wiąże się z silniejszymi inklinacjami utylitarystycznymi.

Ponieważ analizowane zmienne są ze sobą skorelowane, w celu rozpoznania, które z nich przewidują siłę inklinacji moralnych wykonano analizę ścieżek z zastosowaniem programu Amos dla wersji PS IMAGO. W analizie uwzględnione zostały jednocześnie skłonność do odczuwania wstrętu moralnego (WM), empatii emocjonalnej (ET) i poznawczej (PP), refleksyjność poznawcza (CRT) oraz skłonność do odczuwania wstrętu związanego z zakażeniem (WZ) lub uogólnionej skłonności do odczuwania wstrętu (W)¹³. Jako miary dopasowania

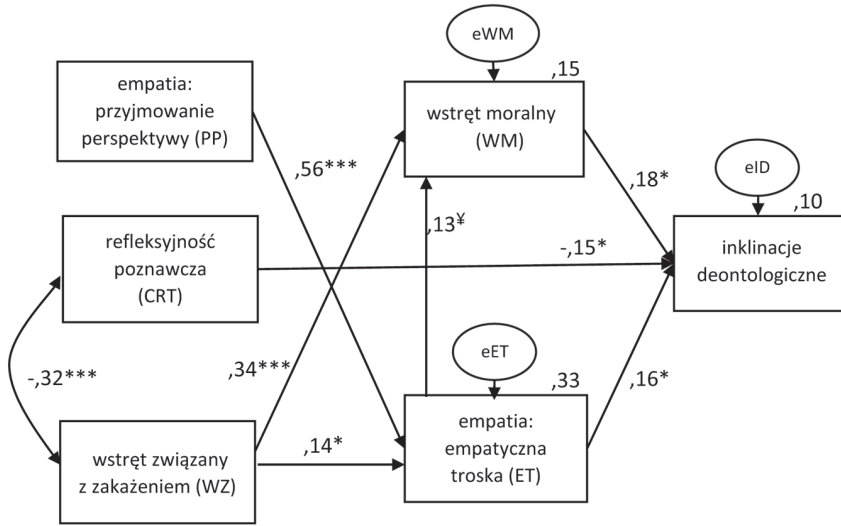
¹³ Model taki był testowany, ponieważ w dotychczasowych badaniach uwzględniano skłonność do odczuwania wstrętu biologicznego właśnie w postaci uogólnionej skłonności do odczuwania wstrętu (Koleva i in., 2014; Erlandson, 2012) i pojawiła się dodatnia, choć nieosiągająca poziomu istotności statystycznej, korelacja między uogólnioną skłonnością do odczuwania wstrętu a tradycyjnie mierzonymi inklinacjami deontologicznymi.

modelu przyjęto statystyki χ^2 , χ^2/df , RMSEA i GFI¹⁴ (Kline, 2005). Jak widać w tabeli 3.2, dobrze dopasowane do danych były oba modele – zarówno uwzględniający skłonność do odczuwania wstrętu związanego z zakażeniem, jak i model z uogólnioną skłonnością do odczuwania wstrętu biologicznego. Model uwzględniający zmienne istotnie statystycznie korelujące z inklinacjami deontologicznymi¹⁵ (tabela 3.1) pokazuje rysunek 3.1. W modelu tym siłę tradycyjnie mierzonych inklinacji deontologicznych bezpośrednio przewiduje: skłonność do odczuwania wstrętu moralnego (WM), poziom empatii emocjonalnej (ET) oraz refleksyjność poznawcza (CRT). Większa skłonność do odczuwania empatii w poznawczej (PP) przewiduje poziom empatii emocjonalnej w postaci empatycznej troski (ET). Silniejsza skłonność do uwzględniania psychologicznego punktu widzenia innych osób (PP) nasila zatem inklinacje deontologiczne poprzez nasilenie empatii emocjonalnej (ET) – współodczuwania i współczucia w stosunku do ludzi znajdujących się w trudnej sytuacji, doświadczających szeroko rozumianego cierpienia. Z kolei empatyczna troska przewiduje inklinacje deontologiczne bezpośrednio oraz za pośrednictwem skłonności do odczuwania wstrętu moralnego (WM, odrazy w odpowiedzi na naruszanie godności innych osób i uczciwości w relacjach interpersonalnych).

Również wpływ refleksyjności poznawczej okazał się zgodny z oczekiwaniami. Im większa refleksyjność poznawcza, tym słabsze inklinacje deontologiczne, a więc silniejsze utylitarystyczne (zgodnie z założeniami tradycyjnego sposobu mierzenia inklinacji moralnych). Jednocześnie poziom refleksyjności poznawczej (CRT) jest powiązany ze skłonnością do odczuwania wstrętu związanego z zakażeniem – większej zdolności do refleksyjności poznawczej towarzyszy słabsza skłonność do odczuwania tego rodzaju wstrętu.

¹⁴ Przyjmuje się, że wskaźnikami dobrze dopasowanego modelu są: nieistotne statystycznie ($p < 0,05$) wartości χ^2 , mniejsze niż 2 wartości χ^2/df , mniejsze od 0,05 wartości RMSEA (*Root Square Error of Approximation*), wartości górnej granicy 90% CI $< 0,1$ oraz wartości GFI (*Goodness of Fit Index*) wyższe niż 0,09 (Arbuckle, 2006); Kline, 2005).

¹⁵ Czyli model ze skłonnością do odczuwania wstrętu związanego z zakażeniem (WZ), a nie z uogólnioną skłonnością do odczuwania wstrętu (W).



Rysunek 3.1. Model zależności między różnymi formami empatii, skłonności do odczuwania wstrętu i refleksyjnością poznawczą a natężeniem tradycyjnie mierzonych deontologicznych inklinacji moralnych.
‡ p = 0,09, * p < 0,05, ** p < 0,01, *** p < 0,001

Źródło: opracowanie własne.

Tabela 3.2. Wartości miar dopasowania modeli zależności między różnymi formami empatii, skłonności do odczuwania wstrętu i refleksyjnością poznawczą a natężeniem tradycyjnie mierzonych deontologicznych inklinacji moralnych

	chi ²	df	p	chi ² /df	RMSEA & 90% CI	GFI
Model ze zmiennymi objaśniającymi: ET, PP, CRT, WM, WZ; gdzie ET → PP	10,46	8	0,234	1,31	0,044 [0,00; 0,11]	0,978
Model ze zmiennymi objaśniającymi: ET, PP, CRT, WM, WZ; gdzie PP → ET	6,59	7	0,680	0,473	0,000 [0,00; 0,09]	0,986
Model ze zmiennymi objaśniającymi: ET, PP, CRT, WM, W; gdzie ET → PP	11,49	8	0,176	1,435	0,053 [0,00; 0,11]	0,977
Model ze zmiennymi objaśniającymi: ET, PP, CRT, WM, W; gdzie PP → ET	5,77	7	0,566	0,825	0,000 [0,00; 0,09]	0,988

Źródło: opracowanie własne.

W przypadku inklinacji deontologicznych mierzonych metodą dysocjacji procesu testowane były modele nieuwzględniające i uwzględniające skłonność do odczuwania wstrętu biologicznego – wstrętu związanego z zakażeniem (WZ)¹⁶. Dobrze dopasowany do danych okazał model ze skłonnością do odczuwania wstrętu związanego z zakażeniem, w którym skłonność do odczuwania empatii poznawczej przewidywała siłę inklinacji deontologicznych za pośrednictwem empatii emocjonalnej – empatycznej troski¹⁷. Podobnie jak w przypadku tradycyjnie mierzonych inklinacji deontologicznych, większa skłonność do uwzględniania perspektywy innych, rozumienia ich stanów umysłu, wiąże się z silniejszym współczuciem dla cierpiących i krzywdzonych, nasilając inklinacje deontologiczne w rozumowaniu moralnym. W odróżnieniu od tradycyjnie mierzonych inklinacji deontologicznych empatyczna troska (ET) jest znacznie silniejszym predyktorem siły inklinacji deontologicznych mierzonych metodą dysocjacji procesu niż skłonność do odczuwania wstrętu moralnego (WM).

Ze względu na fakt, że inklinacje utylitarystyczne mierzone metodą dysocjacji procesu korelowały ze skłonnością do odczuwania wstrętu związanego z zakażeniem i skłonnością do refleksyjności poznawczej przeprowadzona została liniowa analiza regresji metodą wprowadzania, która pokazała, że skłonność do odczuwania tej formy wstrętu przewidyuje siłę inklinacji utylitarystycznych, lecz zależność ta zanika po uwzględnieniu skłonności do refleksyjności poznawczej. Co ciekawe, inaczej niż w przypadku tradycyjnie mierzonych inklinacji deontologicznych¹⁸, zastąpienie w analizie skłonności do odczuwania wstrętu związanego z zakażeniem (WZ) uogólnioną skłonnością do odczuwania wstrętu (W) nie daje podobnych wyników. Siłę inklinacji utylitarystycznych przewidyuje więc wyłącznie wstręt związany z zakażeniem, a nie ogólna skłonność do odczuwania biologicznego wstrętu.

¹⁶ Inaczej bowiem niż w przypadku tradycyjnie mierzonych inklinacji deontologicznych, skłonność do odczuwania wstrętu związanego z zakażeniem nie była istotnie skorelowana z siłą inklinacji deontologicznych mierzonych metodą dysocjacji procesu.

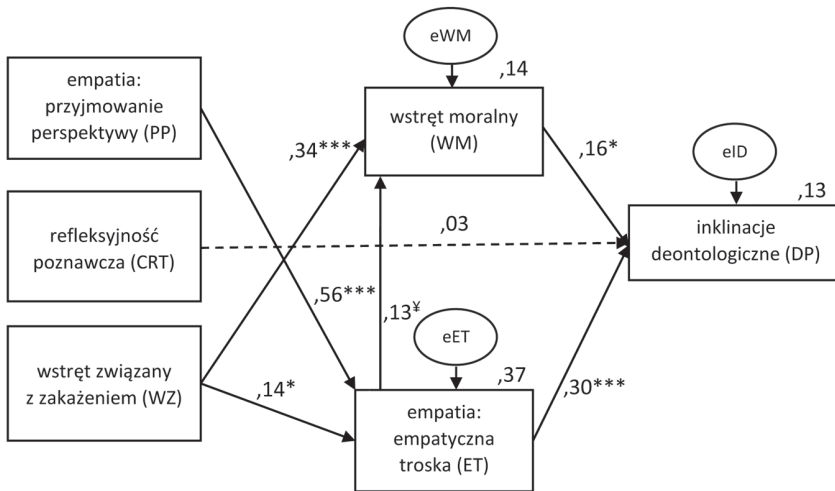
¹⁷ Dla porównania z modelami dla tradycyjnie mierzonych inklinacji deontologicznych w tabeli 3.2 przedstawiony jest również model uwzględniający zmienną refleksyjność poznawczą (CRT). Uwzględnienie jej nie pogorszyło dopasowania modelu, ale nie była istotna, więc w tekście omawiany jest model bez uwzględnienia CRT.

¹⁸ Będącymi także wskaźnikami inklinacji utylitarystycznych, gdyż zgodnie z tym, co było napisane wcześniej, wyniki wskazujące na silne inklinacje deontologiczne oznaczają jednocześnie słabe inklinacje utylitarystyczne, a słabe inklinacje deontologiczne oznaczają silne inklinacje deontologiczne.

Tabela 3.3. Wartości miar dopasowania modelu zależności między różnymi formami empatii (ET, PP), skłonności do odczuwania wstrętu (WM, WZ) a natężeniem deontologicznych inklinacji moralnych mierzonych metodą dysocjacji procesu

	chi ²	df	p	chi ² /df	RMSEA & 90% CI	GFI
Model ze zmiennymi objaśniającymi: ET, PP, WM; gdzie PP → ET	4,37	2	0,112	2,19	0,087 [0,00; 0,20]	0,986
Model ze zmiennymi objaśniającymi: ET, PP, WM; gdzie ET → PP	7,66	2	0,022	3,83	0,134 [0,04; 0,24]	0,977
Model ze zmiennymi objaśniającymi: ET, PP, WM, WZ; gdzie PP → ET	3,96	4	0,411	0,99	0,000 [0,00; 0,12]	0,990
Model ze zmiennymi objaśniającymi: ET, PP, WM, WZ, CRT; gdzie PP → ET	7,02	7	0,427	1,00	0,004 [0,00; 0,10]	0,985
Model ze zmiennymi objaśniającymi: ET, PP, WM, WZ; gdzie ET → PP	9,77	4	0,04	2,44	0,096 [0,01; 0,17]	0,977

Źródło: opracowanie własne.



Rysunek 3.2. Model zależności między różnymi formami empatii, skłonności do odczuwania wstrętu a natężeniem deontologicznych inklinacji moralnych mierzonych metodą dysocjacji procesu. [‡] p = 0,1, * p < 0,05, ** p < 0,01, *** p < 0,001 (przerwaną linią oznaczono ścieżkę nieistotną statystycznie)

Źródło: opracowanie własne.

Dyskusja

W przeprowadzonym badaniu analizowane były powiązania między siłą inklinacji deontologicznych/utyliarystycznych a skłonnościami do odczuwania różnych rodzajów empatii, wstępu oraz refleksyjnością poznawczą. W przypadku empatii wyniki pokazały, że obie formy empatii – emocjonalna (ET) i poznawcza (PP) były istotne przy przewidywaniu siły inklinacji deontologicznych, przy czym empatia emocjonalna (ET) odgrywa znacznie większą rolę w przewidywaniu siły tych inklinacji niż empatia poznawcza (PP). Badanie poszerzyło dotychczasową wiedzę, pokazując, że przy uwzględnieniu innych zmiennych, skłonność od odczuwania empatii emocjonalnej (ET) przewiduje siłę inklinacji deontologicznych znacznie silniej, gdy inklinacje te mierzone są metodą dysocjacji procesu (a więc metodą pozwalającą mierzyć inklinacje deontologiczne i utyliarystyczne jako niezależne parametry), niż gdy mierzone są one tradycyjną metodą. Uzyskane wyniki potwierdziły więc wcześniejsze ustalenia dotyczące powiązań empatii w postaci empatycznej troski i przyjmowania perspektywy z siły inklinacji deontologicznych (Conway i Gawronski, 2013). Jednocześnie wyniki poszerzyły dotychczasową wiedzę, pokazując, że przy uwzględnieniu innych zmiennych empatia poznawcza przewiduje poziom inklinacji deontologicznych za pośrednictwem empatii emocjonalnej.

Ponadto, silny wpływ na poziom inklinacji deontologicznych empatycznej troski (ET) w powiązaniu z brakiem wpływu na poziom tych inklinacji innej formy empatii emocjonalnej – osobistej przykrości (OP, „skłonności do odczuwania przykrości i dyskomfortu w odpowiedzi na krańcowe cierpienie innych”; Davis, 1999, s. 71) pozwala stwierdzić, że sprowadzanie inklinacji deontologicznych do niezdolności stłumienia reakcji afektywnej pojawiającej się w odpowiedzi na problem, jest zbyt dużym uproszczeniem.

Ciekawe wnioski przyniosła analiza powiązań między skłonnością do odczuwania wstępu a siłą inklinacji deontologicznych i utyliarystycznych. W przypadku inklinacji deontologicznych mierzonych tradycyjnie – kiedy to wyższy poziom inklinacji deontologicznych oznacza jednocześnie niższy poziom inklinacji utyliarystycznych – wyniki pokazały, podobnie jak we wcześniejszych badaniach nad skłonnością do odczuwania wstępu i siłą inklinacji deontologicznych/utyliarystycznych (np. Choe i Min, 2011; Koleva i in., 2014; Erlandsson, 2012), że silniejsza skłonność do odczuwania wstępu związanego z zakazaniem wiązała się z silniejszymi inklinacjami deontologicznymi (lub słabsza

skłonność do odczuwania tego rodzaju wstrętu wiązała się ze silniejszymi inklinacjami utylitarystycznymi). Zależność ta nie pojawiała się jednak, gdy analizowane były inklinacje deontologiczne mierzone metodą dysocjacji procesu, a więc w oderwaniu od inklinacji utylitarystycznych. Przy pomiarze inklinacji moralnych tą metodą żadna z form skłonności do odczuwania wstrętu biologicznego nie przewidywała bezpośrednio siły inklinacji deontologicznych, a skłonność do odczuwania wstrętu biologicznego (WZ) okazała się powiązana jedynie z siłą inklinacji utylitarystycznych.

Niezależnie jednak od sposobu pomiaru inklinacji deontologicznych, ich siłę przewidywała skłonność do odczuwania wstrętu moralnego. Uzyskane wyniki wskazują więc na szczególne znaczenie skłonności do odczuwania wstrętu moralnego (WM) dla poziomu inklinacji deontologicznych w rozumowaniu moralnym osoby. Wyniki te, jako pierwsze w literaturze¹⁹ pokazują istnienie związku skłonności do odczuwania bardziej złożonej formy wstrętu, jaką jest wstręt moralny z inklinacjami deontologicznymi. Skłonność ta była powiązana z inklinacjami deontologicznymi zarówno mierzonymi tradycyjnie, jak i metodą dysocjacji procesu. Pojawia się więc pytanie, dlaczego wcześniejsze badania nie ujawniały takiej zależności. Być może przyczyna leży w pomiarze skłonności do odczuwania wstrętu moralnego. Podskala wstrętu moralnego z wcześniejszej wersji kwestionariusza DS autorstwa Haidta i współpracowników (1994) została usunięta z powodu słabego skorelowania z innymi rodzajami wstrętu. Z kolei podskala z kwestionariusza TDDS²⁰ Tybura i współpracowników (2009) także wydaje się problematyczna, mimo iż koreluje z dwiema pozostałymi podskalami tego kwestionariusza, mierzącymi skłonność do odczuwania wstrętu na bodźce biologiczne, nie koreluje zbyt dobrze ze skłonnością do odczuwania wstrętu mierzoną innymi narzędziami, np. kwestionariuszem DPSS-R²¹ (van Overveld i in., 2006) czy kwestionariuszem DS-R²² (Olatunji i in., 2007). Ponadto podskala ta mierzy skłonność do odczuwania tej formy wstrętu za pomocą siedmiu zachowań, z których większość to

¹⁹ Zgodnie z moją aktualną wiedzą.

²⁰ TDDS – Three Domains of Disgust Scale – Kwestionariusz Trzech Dziedzin Wstrętu.

²¹ DPSS-R – Disgust Propensity and Sensitivity Scale-Revised – Skłonność i Wrażliwość na Wstręt, wersja zrewidowana.

²² DS-R – Disgust Scale – Revised – Kwestionariusz Wstrętu, wersja zrewidowana.

naruszenia norm nie tylko moralnych, ale i prawnych, w których ofiary naruszeń nie są łatwo identyfikowalne – gdyż są to grupy lub instytucje. Jeśli przyjmiemy, że wstręt moralny pojawia się w odpowiedzi na działania niszczące jakość relacji międzyludzkich, poprzez nadużycie zaufania czy wykorzystywanie przewagi nad osobami z jakis względów słabszymi, to być może lepszymi przykładami takich zachowań byłyby działania odnoszące się do konkretnych osób, a nie instytucji. Oszukanie konkretnej osoby wydaje się ponadto być lepszym wskaźnikiem złego charakteru osoby podejmującej takie działanie niż oszukanie instytucji²³. Jest to dość zaskakujące, ale nie ma na razie zgody co do rozumienia natury i funkcji wstrętu moralnego (zob. Chapman i Anderson, 2013; Fischer, 2016; Giubilini, 2016; Kelly, 2011; Kupfer i Giner-Sorolla, 2017; Plakias, 2013). Niezbędne są więc nie tylko dalsze prace nad dobrym narzędziem do pomiaru skłonności do odczuwania wstrętu moralnego, ale również doprecyzowanie samego pojęcia wstrętu moralnego. Zgodnie z propozycją niektórych autorów wstręt moralny jest reakcją sygnalizującą naruszenie norm i potępienie działań dotyczących jakości relacji międzyludzkich (a więc działań nieuczciwych, wykorzystujących słabszych, naruszających zaufanie), komunikujące otoczeniu kierowanie się przez osobę odczuwającą ten rodzaj wstrętu motywacją moralną (Plakias, 2013; Kupfer i Giner-Sorolla, 2017). Tak rozumiany wstręt moralny (WM) wydaje się, podobnie jak empatyczna troska (ET), wskazywać na silniejsze prospołeczne zainteresowania osób o większej skłonności do odczuwania tej emocji, a większa prospołeczność osłabia skłonność do łamania norm (np. Emonds i in., 2011). Inklinacje deontologiczne wydają się zatem powiązane ze specyficznym funkcjonowaniem emocjonalnym, nasilającym motywację prospołeczną. Sugestia ta jest zgodna w wynikami badania ze wspólnego projektu Peysakhovicha Conwaya, Greene’a i Randa, o którym Conway (2013) wspomina w swojej pracy doktorskiej. Wyniki tego badania pokazywały, że inklinacje deontologiczne przewidywały prospołeczne zachowania – współpracę w grach ekonomicznych.

²³ Pokazują to np. wyniki przeprowadzonych właśnie przeze mnie badań (Macko, 2017c), w których porównywałam percepcję naganności wyparcia się spowodowania stłuczki i uszkodzenia samochodu służbowego i należącego do kolegi sprawcy stłuczki. Wyniki pokazują, że badani oceniali takie zachowanie jako bardziej naganne, a szkodę jako większą, gdy dotyczyło to samochodu kolegi, niż gdy dotyczyło to samochodu służbowego. Wpływ rodzaju ofiary zniknął po uwzględnieniu oceny wielkości szkody i charakteru moralnego sprawcy szkody.

Większa wrażliwość na kwestie prospołeczne zwraca uwagę na znaczenie czynników motywacyjnych, obok emocjonalnych i poznawczych, jako ważnych determinantów deontologicznych inklinacji w rozumowaniu moralnym. Przyszłe badania powinny więc dotyczyć analizy wpływu różnych czynników motywacyjnych na inklinacje zarówno deontologiczne, jak i utylitarystyczne. Jednym z takich czynników mogą być np. źródła poczucia własnej wartości. Wstępne wyniki badania Macko (2017b), w którym analizowano powiązania trzech źródeł poczucia własnej wartości: bycia prawym/moralnym, bycia skutecznym oraz pozytywnej ocenie przez innych²⁴ pokazały np., że budowanie poczucia własnej wartości w oparciu o bycie moralnym przewidywało siłę inklinacji deontologicznych, zaś bycie skutecznym – siłę inklinacji utylitarystycznych. Budowanie poczucia własnej wartości w oparciu o pozytywną ocenę przez innych nie było natomiast powiązane ani z inklinacjami deontologicznymi, ani z utylitarystycznymi.

W przypadku inklinacji utylitarystycznych i skłonności do odczuwania wstrętu siła tych inklinacji okazała się powiązana ze skłonnością do odczuwania wstrętu związanego z zakażeniem (WZ), lecz zależność ta przestawała być istotna po uwzględnieniu poziomu refleksyjności poznawczej osoby badanej. Refleksyjność poznawcza wiąże się z niepodążaniem za pierwszą narzucającą się intuicyjnie odpowiedzią. Zdolność ta prowadzi do słabszego ulegania błędom poznawczym i generalnie wiąże się z mniejszą podatnością na wszelkiego rodzaju zniekształcenia w procesach oceniania i podejmowania decyzji (Toplak i in., 2011). Powiązanie refleksyjności poznawczej ze (słabszą) skłonnością do odczuwania wstrętu związanego z zakażeniem sugeruje, że w przypadku inklinacji utylitarystycznych ważne mogą być zniekształcenia powiązane z myśleniem magicznym, nierozumianym w znaczeniu klinicznym – jako forma psychopatologii, lecz jako błędy poznawcze – przekonania, że pewne działania mogą wpływać na przedmioty czy zdarzenia, w sytuacji, kiedy nie istnieją między nimi związki przyczynowo-skutkowe (Risen, 2016). Badania pokazały, że kontakt z niemoralnymi osobami lub działaniami pociąga za sobą transfer negatywnych właści-

²⁴ Te trzy źródła budowania poczucia własnej wartości pochodziły ze skali Jennifer Crocker (2003), w której określane były odpowiednio jako: *being a virtuous or moral person*, *outdoing others in competition* i *others' approval*.

wości (Nemerof i Rozin, 1994). Ponadto badania pokazują, że również pewne działania (np. takie, które mogą być np. uznawane za „wyzywianie” czy „kuszenie” losu) wydają się ludziom wywierać magiczne konsekwencje. I tak np. odmówienie złożenia datku na rzecz ofiar raka wydaje się ludziom zwiększać szanse na to, że sami staną się ofiarą tej choroby (Kogut i Ritov, 2011), niewykupienie ubezpieczenia zaś prowadzi do przypisywania wyższych prawdopodobieństw wystąpienia zdarzeń, które objęłoby ubezpieczenie (Tykocinski, 2008), a wybieranie na loterii opcji, którą można uznać za przejaw chciwości obniża subiektywnie odczuwane szanse uzyskania nagrody (Arad, 2014).

Przytoczone zależności sugerują ciekawą możliwość. Otóż, być może siła inklinacji utylitarystycznych jest powiązana ze słabszą podatnością na myślenie heurystyczne, zniekształcenia i błędy poznawcze, typu „wiara w sprawiedliwy świat” czy myślenie przesądne i kierowanie się regułami typu „nie baw się w Boga” (D’Olimpio i Mancini, 2016). Z takim myśleniem może być powiązana niechęć do podejmowania działań będących „kuszeniem” losu – łamaniem norm, z obawy, że działania te ściągną na naruszającego „karę” w postaci wyższego zagrożenia stania się ofiarą jakiegoś niepowodzenia („zła karma” wróci do niego). Potwierdzenie tego przypuszczenia byłoby bardzo ciekawe, gdyż wskazywałoby, że zniekształcenia i błędy poznawcze, których wyrazem jest także podatność na przesady, mają znaczenie dla siły inklinacji utylitarystycznych, natomiast nie mają znaczenia dla siły inklinacji deontologicznych. (Podobny wzór zależności obserwuje się w odniesieniu do empatii i inklinacji deontologicznych i utylitarystycznych – różnice w dyspozycyjnym czy sytuacyjnie wzbudzonym poziomie empatii wpływają na siłę inklinacji deontologicznych, natomiast nie zmieniają siły inklinacji utylitarystycznych (Conway i Gawronski, 2013)). Prawdopodobnie ta wyjaśniałaby także, dlaczego osoby aspołeczne czy uzależnione preferują utylitarystyczne rozwiązania w dylematach moralnych, mimo że nie dysponują większymi niż przeciętne (jeśli nie niższymi) możliwościami poznawczymi czy poziomem refleksyjności poznawczej. Możliwe, że stoi za tym większa akceptacja łamania norm, wynikająca z braku obawy, że zło towarzyszące łamaniu normy, np. cierpienie niewinnej osoby zabijanej dla osiągnięcia lepszego całościowego wyniku (uratowania 5 osób), „wróci” w jakiejś formie w przyszłości do osoby naruszającej normę. Powiązanie skłonności do (nie)odczuwania wstrętu związanego z zakazaniem z refleksyjnością poznawczą i myśleniem magicznym z pewnością jest kwestią wartą dalszych badań.

3.5. Aktywizacja normy

Obok cech sytuacji oraz różnic indywidualnych na skłonność do opowiadania się za rozwiązaniami utylitarystycznymi lub deontologicznymi wpływa także aktywizacja określonej normy postępowania. Może się to wiązać z doświadczeniem niepewności – „co powinienem/powinnam zrobić?” – podczas dokonywania oceny. Istotnie, rozważając różne dylematy moralne, ludzie przeżywają niepewność odnośnie do swojego wyboru. Badania z obszaru poznania społecznego wskazują, że decyzje i oceny obarczone dużą niepewnością i niejasnością mogą ulec wpływowi wiedzy dostępnej w momencie dokonywania oceny czy podejmowania decyzji (np. Kay i in., 2004; Srull i Wyer, 1986). Podobnie może się dziać przy wyborach moralnych. W wypadku dylematu moralnego, takiego jak dylemat Kładki, sytuacyjnie dostępną wiedzą mogą być reguły moralne typu „Ratuj ludzkie życie” lub „Nie zabijaj”. Kiedy więc otoczenie lub kontekst nasila dostępność reguły „Ratuj tak wiele istnień ludzkich, jak to możliwe”, dylemat będzie postrzegany jako problem ratowania życia ludzkiego, co powinno zwiększyć poparcie dla działań ratujących jak największą liczbę ludzi. Kiedy z kolei otoczenie lub kontekst sprawia, że względnie silniejsza będzie dostępność reguły „Nie zabijaj”, reguła ta zdominuje istniejący konflikt między możliwymi interpretacjami i dylemat będzie postrzegany jako problem unikania aktywnego przyczyniania się do śmierci innych ludzi. W efekcie powinno osłabnąć poparcie dla rozwiązania utylitarystycznego.

Ron Broeders ze współpracownikami (2011) w trzech eksperymentach na różne sposoby aktywowali albo regułę „Ratuj życie”, albo regułę „Nie zabijaj”²⁵ u osób dokonujących wyborów w dylemacie Zwrotnicy lub w dylemacie Kładki. Aktywowanie reguły „Ratuj życie” nasilało u badanych poparcie dla rozwiązania utylitarystycznego w dylemacie Kładki (a więc nasilało skłonność do zrzucania grubego nieznanego), lecz nie wpływało na decyzje w dylemacie Zwrotnicy. Taki wynik potwierdza przypuszczenie, że wpływ czynników ubocznych (kontekstowo nasilona dostępność określonej reguły moralnej) ujawnia się w situa-

²⁵ W jednym z eksperymentów były to np. umieszczone peryferycznie symbole pływaka/pasa ratunkowego, Czerwonego Krzyża i karetki dla reguły „Ratuj życie”, a także symbole pokoju, dziesięciu przykazań oraz logo holenderskiej organizacji „Przeciw Bezsensownej Przemocy”.

acjach odczuwania niepewności – jak w przypadku dylematu Kładki – i nie ujawnia się, gdy poziom niepewności jest niewielki, jak w przypadku dylematu Zwrotnicy.

3.6. Konsekwencje postawy deontologicznej i konsekwencjalistycznej

Niezależnie od tego, skąd się to bierze, można mówić o pewnej, w miarę stałej, skłonności do bycia deontologiem lub utylitarystą w ocenach i decyzjach moralnych. Ostatecznie, nawet w przypadku dylematów, gdzie większość osób wybierała np. opcję deontologiczną, pojawiały się osoby, które decydowały się na wybór opcji utylitarystycznych. I odwrotnie, choć większość osób wybierała opcję utylitarystyczną, znajdowały się osoby wybierające opcję deontologiczną. Istnieją więc osoby o silnych przekonaniach utylitarystycznych lub deontologicznych, ujawniających się niezależnie od rodzaju sytuacji. Okazuje się ponadto, że bycie deontologiem lub utylitarystą moralnym wpływa na sposób przetwarzania informacji zawartych w problemach zabarwionych moralnie.

W jednym z badań Tania Lombrozo (2009) porównywała oceny deontologów i konsekwencjalistów²⁶ w dylematach wagonika, w wersji Zwrotnicy i Kładki, dokonywane oddzielnie lub łącznie. Wiadomo, że kiedy ludzie oceniają dwa zagadnienia osobno, pojawia się skłonność do bardziej intuicyjnych ocen, podczas gdy przy ocenie dwóch zagadnień prezentowanych łącznie uruchamia się bardziej refleksyjny sposób dokonywania oceny (Bazerman, Tenbrunsel i Wade-Benzozi, 1998; Hsee, Rottensteich i Xiao, 2005). Widzenie więc dwóch scenariuszy łącznie pozwala na zwrócenie uwagi na te cechy, które mogą być trudniejsze do zauważenia, gdy scenariusze są analizowane osobno. W efek-

²⁶ Pomiaru inklinacji moralnych dokonała na podstawie odpowiedzi na sześć pytań. Badani byli proszeni o wybór jednego z trzech stwierdzeń, które najlepiej oddaje ich postawę wobec różnych zachowań (kłamstwa, kradzieży, skrytobójstwa, przymusowej sterylizacji, morderstwa i tortur). Pierwsze ze stwierdzeń wyrażało postawę deontologiczną, np. „Kłamstwo jest zawsze moralnie niedopuszczalne”, drugie przedstawiało postawę utylitarystyczną (konsekwencjalistyczną), np. „Kłamstwo jest moralnie dopuszczalne, jeśli prowadzi do większego ogólnego dobra niż zła”, trzecie zaś silnie utylitarystyczną postawę – „Kłamstwo jest obligatoryjne, jeśli prowadzi do większego ogólnego dobra niż zła”. Lombrozo obliczała siłę przekonania konsekwencjalistycznych, uśredniając odpowiedzi na sześć pytań, przy czym odpowiedzi pierwszej przydzielała 0 punktów, drugiej 1 punkt, trzeciej zaś 2 punkty.

cie, gdy scenariusze oceniane są łącznie, może prowadzić to do ocen i wyborów opartych bardziej na powodach i regułach niż czynnikach afektywnych.

Wyniki uzyskane przez Lombrozo pozwalają stwierdzić, że w przypadku deontologów warunki, w jakich dokonywano ocen scenariuszy, nie miały znaczenia. Oceny dopuszczalności działania były bardzo podobne zarówno wtedy, gdy badani oceniali tylko jeden z dylematów, jak i wtedy, gdy oceniali oba dylematy (więc gdy mogli je porównywać). Inaczej wyglądały wyniki konsekwencjalistów. Ich oceny zależały od tego, czy widzieli jeden, czy oba dylematy. Kiedy mogli ocenić równocześnie oba dylematy, ich oceny zbliżyły się do wartości średniej skali (trochę wzrosła akceptacja dla zepchnięcia grubego nieznanego i nieznacznie spadła akceptacja dla przestawienia Zwrotnicy). Wydaje się więc, że w tej sytuacji konsekwencjaliści zwrócili uwagę na podobieństwo między sytuacjami w dylemacie Zwrotnicy i Kładki. Na głębszym poziomie struktura obu dylematów jest taka sama – nasze działanie może uratować pięć osób kosztem życia jednej osoby, więc i oceny/decyzje powinny być zbliżone (szczególnie, gdy kryterium oceny są konsekwencje działania). Deontolodzy z kolei pozostali niewrażliwi na tak zaprezentowane podobieństwo, gdyż według nich to nie konsekwencje, a sposób działania wyznacza moralną ocenę działania.

W badaniach nad podejmowaniem decyzji w warunkach ryzyka wielką popularnością cieszy się zjawisko odkryte przez Amosa Tversky'ego i Daniela Kahnemana (1981), zwane efektem sformułowania (*framing effect*). Najczęściej używano do tego scenariusza „choroby azjatyckiej”, w którym jest przedstawiony opis miasta zagrożonego epidemią groźnej choroby. Władze stoją przed wyborem programu, który będzie wprowadzony w celu ograniczenia skutków epidemii. Alternatywne programy są opisywane w kategoriach pozytywnych – zysków (uratowane istnienia ludzkie) lub negatywnych – strat (śmiertelne przypadki). Dodatkowo manipuluje się także pewnością skutków działania. W jednej z opcji zawsze określony wynik wyboru programu jest pewny, w drugiej zaś jest on obciążony ryzykiem. Oba programy mają taką samą wartość oczekiwaną, tzn. wartość określającą spodziewany wynik danego programu.

Wyniki wielu badań pokazują, że kiedy skutki są opisane jako uratowanie zagrożonych (ogólnie jako zyski), ludzie mają skłonność do wybierania opcji pewnej. Kiedy zaś skutki są przedstawiane od strony straty, ludzie przejawiają predyspozycje do wybierania opcji ryzykownej

(zob. Kuehberger, 1998). Carmen Tanner, Douglas L. Medin i Rumen Iliev (2008) sprawdzali, w jakim stopniu osoby o różnej orientacji moralnej (konsekwencjaliści lub deontolodzy) są wrażliwe na sposób sformułowania problemu – opisanie konsekwencji decyzji jako zysków lub strat oraz jako wyników pewnych lub niepewnych. Przykładowy scenariusz – Zanieczyszczenie wody pitnej – brzmiał:

Wyobraź sobie rafinerię przetwarzającą produkty petrochemiczne. Badania pokazały, że z powodu przeciekania cystern, zarówno gleba, jak i woda pitna na terenie rafinerii zostały skażone. Z powodu tego skażenia 720 dzieci z przyległej wioski może śmiertelnie zachorować. Lekarstwo (szczepionka) na tę chorobę zostało wynalezione i jest testowane. Jednak lekarstwo może czasami spowodować skutki uboczne, które także mogą być śmiertelne.

Wyobraź sobie, że jesteś szefem lokalnego szpitala. Od ciebie zależy przepisanie lub nieprzepisanie dzieciom tego lekarstwa. Przyjmij, że oszacowania są następujące:

Tu w zależności od grupy badani czytali:

- (1) *Jeśli szczepionka będzie użyta, zdrowie 480 dzieci na pewno ucierpi.*
- (2) *Jeśli szczepionka nie będzie użyta, istnieje prawdopodobieństwo równe $1/3$, że zdrowie żadnego z 720 dzieci nie ucierpi oraz prawdopodobieństwo równe $2/3$, że zdrowie wszystkich dzieci ucierpi.*

Lub:

- (1) *Jeśli szczepionka będzie użyta, zdrowie 240 dzieci będzie na pewno uratowane.*
- (2) *Jeśli szczepionka nie będzie użyta, istnieje prawdopodobieństwo równe $1/3$, że zdrowie wszystkich 720 dzieci będzie uratowane oraz prawdopodobieństwo równe $2/3$, że zdrowie żadnego dziecka nie będzie uratowane.*

Po dokonaniu wyboru uczestnikom eksperymentu przedstawiano listę ośmiu powodów wyboru danej opcji (np. *Wybrałem tę opcję, bo mam moralny obowiązek zachowania się w ten sposób*) i poproszono o ocenę na pięciostopniowej skali, w jakim stopniu te powody wpływały na ich decyzję (na ile zgadzają się z twierdzeniami). Spośród ośmiu ocenia-

nych powodów cztery reprezentowały postawę deontologiczną i cztery konsekwencjalistyczną. Pozwoliło to na zmierzenie natężenia siły przekonań zarówno utylitarystycznych, jak i deontologicznych u każdego badanego mających wpływ na jego wybory. Wśród badanych można było wyróżnić cztery typy: (1) osoby o wysokim natężeniu przekonań deontologicznych i niskim natężeniu przekonań konsekwencjalistycznych, (2) osoby o wysokim natężeniu przekonań konsekwencjalistycznych i niskim natężeniu przekonań deontologicznych, (3) osoby o wysokim natężeniu obu typów przekonań oraz (4) osoby o niskim natężeniu obu typów przekonań.

Na podstawie otrzymanych wyników stwierdzono, że osoby o wyraźnych przekonaniach konsekwencjalistycznych²⁷ – w przeciwieństwie do osób o wyraźnych przekonaniach deontologicznych²⁸ – były podatne na sposób sformułowania przedstawianego im scenariusza, czyli znak opisywanych konsekwencji. Konsekwencjaliści częściej wybierali opcję ryzykowną, gdy rezultaty były opisane negatywnie, w porównaniu z sytuacją, gdy były one opisane pozytywnie. W wypadku deontologów częstość wyborów opcji ryzykownej była natomiast bardzo podobna przy obu sposobach opisaną wyników.

Przeprowadzone analizy w przytoczonym badaniu sugerują, że orientacja moralna opisywana jako konsekwencjalistyczna lub deontologiczna nie daje się zredukować do dwóch przeciwstawnych pozycji na jednym wymiarze. Wśród uczestników tego badania pojawiły się bowiem także osoby uzyskujące takie same – niskie lub wysokie – wyniki na obu skalach mierzących przekonania i utylitarystyczne, i deontologiczne. W świetle tych i innych wyników (zob. Conway i Gawronski, 2013) pojawia się coraz silniejsze przekonanie, że inklinacje moralne są zjawiskiem dużo bardziej skomplikowanym, niż się wydaje, wymagającym dalszych badań.

²⁷ Wysokie wyniki w ocenie ważności powodów konsekwencjalistycznych, niskie w ocenie powodów deontologicznych.

²⁸ Wysokie wyniki w ocenie ważności powodów deontologicznych, niskie w ocenie powodów konsekwencjalistycznych.

3.7. Inklinacje moralne a efekt ubezpieczonej ofiary (badanie własne)

3.7.1. Wprowadzenie

Van de Calseyde, Keren i Zeelenberg (2013) przeprowadzili interesujące badanie. Przystawiali swoim badanym scenariusz opisujący przypadek, kiedy jakaś osoba poniosła stratę (np. została okradziona). Prosilili przy tym o określenie kary odpowiedniej dla sprawcy tej szkody (np. dla złodzieja). Badanych w jednej grupie informowali, że ofiara była ubezpieczona, natomiast badanych w drugiej grupie informowano, że ofiara nie miała ubezpieczenia. Okazało się, że status ubezpieczeniowy ofiary wyraźnie wpływał na wielkość wymierzanej kary. Badani zdecydowanie surowiej karali sprawcę przestępstwa, gdy ofiara była nieubezpieczona.

Co ciekawe, łagodniejsze karanie za przestępstwa na ubezpieczonych ofiarach nie wiązało się z przekonaniem, że sprawca wiedział o ubezpieczeniu. Wielkość kary nie zależała też od tego, czy szkoda rzeczywiście zaistniała, czy nie. Nawet jeśli badani byli poinformowani, że sprawca nie wiedział, że ofiara był ubezpieczona, i tak byli skłonni karać sprawcę łagodniej, w porównaniu z sytuacją, gdy ofiara była nieubezpieczona. Van de Calseyde ze współpracownikami (2013) ustalili, że mimo iż ubezpieczeniowy status ofiary prowadził do różnic we współczuciu odczuwanym w stosunku do ofiar i złości w stosunku do przestępcy, to za silniejszym karaniem sprawców przestępstw, w których ofiara była nieubezpieczona, w porównaniu z sytuacją, gdy ofiara była ubezpieczona, stała różnica w spostrzeganej powadze przestępstwa.

Autorzy zwrócili uwagę na fakt, że choć ludzie deklarują, iż status ubezpieczeniowy ofiary nie powinien mieć znaczenia przy wymierzaniu kar za przestępstwa, mają jednak wyraźną skłonność do silniejszego karania sprawców przestępstw, w których ofiara nie była ubezpieczona. Prowadzi to do takich paradoksów, że np. kara za przestępstwo o większej obiektywnej wadze (np. kradzież cenniejszego przedmiotu, który był ubezpieczony) jest łagodniejsza niż kara za przestępstwo o mniejszej obiektywnej wadze (kradzież mniej cennego, lecz nieubezpieczonego przedmiotu).

Pojawia się dalsze interesujące pytanie: „Czy percepcja działań naruszających normy moralne i prawne zależy od inklinacji moralnych

osoby dokonującej oceny?”. Zgodnie z opisywanymi wcześniej wynikami wiemy, że oceny moralne działań konsekwencjalistów i deontologów są wrażliwe na różne aspekty ocenianej sytuacji. Oceny konsekwencjalistów, w przeciwieństwie do ocen deontologów, były wrażliwe na sposób przedstawienia konsekwencji. Pojawia się więc pytanie, czy podatność na efekt ubezpieczonej ofiary zależy od inklinacji moralnej oceniającego. Zgodnie z definicjami deontologicznego i konsekwencjalistycznego podejścia do ocen moralnych można by się spodziewać, że deontolodzy będą mniej skłonni do ulegania efektowi ubezpieczonej ofiary. Ocena deontologów opiera się bowiem na właściwościach działania, a nie jego konsekwencjach. A przecież tylko konsekwencje odczuwane przez ofiarę różnią sytuacje wyrządzenia szkody ofierze ubezpieczonej i nieubezpieczonej.

Opisywane badanie miało dwa cele. Pierwszy, dość oczywisty, to sprawdzenie, czy efekt ubezpieczonej ofiary ujawni się także wśród polskich respondentów. Możliwe jest zarówno powtórzenie, jak i niepowtórzenie wyniku van de Calseyde'a i współpracowników (2013). Wydaje się bowiem, że w Polsce i Holandii różny jest poziom świadomości możliwości i skuteczności ubezpieczenia się. Celem drugim i ważniejszym było sprawdzenie, czy osoby z inklinacjami deontologicznymi będą się różniły podatnością na efekt ubezpieczonej ofiary od osób z inklinacjami konsekwencjalistycznymi. Ocena moralna osób z inklinacjami deontologicznymi opiera się na właściwościach samego działania, więc oceny powagi przestępstwa nie powinny zależeć od statusu ubezpieczeniowego ofiary. Z kolei na oceny osób z inklinacjami konsekwencjalistycznymi status ubezpieczeniowy ofiary (w związku z inną strukturą konsekwencji z jej perspektywy) może wywierać istotny wpływ, prowadząc do zróżnicowanego karania, w zależności od tego, czy ofiara była ubezpieczona. Spodziewałam się że:

H1: Status ubezpieczeniowy ofiary ma znaczenie przy wymierzaniu kary sprawcy przestępstwa. Ludzie będą silniej karać sprawcę, gdy ofiara była nieubezpieczona, w porównaniu z sytuacją, gdy ofiara była ubezpieczona.

H2: Wpływ statusu ubezpieczeniowego ofiary zależy od inklinacji w rozumowaniu moralnym osoby decydującej o wysokości kary. Osoby z konsekwencjalistycznymi inklinacjami w rozumowaniu moralnym będą bardziej niż osoby z inklinacjami deontologicznymi wrażliwe na

status ubezpieczeniowy ofiary w ocenach wysokości odpowiedniej kary za przestępstwo.

Przeprowadzone zostało badanie, w którym zastosowano jeden ze scenariuszy wykorzystywanych przez van de Calseyde'a i współpracowników (2013), opisujący osobę dokonującą zakupu, która przy okazji tego zakupu wykupuje ubezpieczenie lub go nie wykupuje. Inklinaacje w rozumowaniu moralnym mierzone były za pomocą Skali Myślenia Konsekwencjalistycznego Jareda Piazzę i współpracowników (2012). Kwestionariusz ten traktuje inklinaacje w rozumowaniu moralnym jako jednowymiarową cechę, której bieguny stanowią albo ściśle kierowanie się zasadami moralnym (myślenie niekonsekwencjalistyczne), albo kierowanie się jakością konsekwencji w ocenie moralnej działań (myślenie konsekwencjalistyczne). Metoda ta oczywiście ma swoje ograniczenia, gdyż, jak pokazali Conway i Gawronski (2013), inklinaacje deontologiczne i utylitarystyczne (konsekwencjalistyczne) nie są przeciwstawne, więc traktowanie ich jako jednowymiarowej cechy jest uproszczeniem. W kontekście problemu analizowanego w badaniu zastosowanie tego kwestionariusza wydaje się jednak rozwiązaniem najlepszym. Do weryfikacji hipotez niezbędne było porównanie osób opierających się w swoim rozumowaniu moralnym na zasadach *vs* konsekwencjach, bez dokładniejszego wnikania w strukturę tych inklinaacji. Ponadto, posługiwanie się dylematami moralnymi również niesie ze sobą ograniczenia związane z naturą dylematów moralnych (zob. Conway i Gawronski, 2013). Skala Piazzę i współpracowników (2012) pozwala zaś uniknąć stawiania badanych przed koniecznością dokonywania trudnych emocjonalnie, a jednocześnie mało realistycznych decyzji w dylematach moralnych.

3.7.2. Metoda

Osoby badane. W badaniu wzięło udział 147 osób (89 kobiet i 58 mężczyzn), studentów, pracowników ALK oraz ich znajomych. Średni wiek badanych wynosił 32,57 ($SD = 10,25$). Sześć osób wykluczono z analiz z powodu odpowiedzi na pytanie przesiewowe. W ramach tego pytania badani oceniali, w jakim stopniu zgadzają się z twierdzeniem „Lepiej jest czynić dobro niż zło”. Jest to jedno z pytań przesiewowych, wykorzystywanych w Kwestionariuszu Podstaw Moralnych J. Haidta (s. 239–242). Badani zaznaczali swoją odpowiedź na skali od 1 do 5,

gdzie 1 oznaczało „zdecydowanie się nie zgadzam”, a 5 „zdecydowanie się zgadzam”. Osoby, które nie zgadzały się z stwierdzeniem „Lepiej jest czynić dobro niż zło” były wykluczane z analiz. Osoby badane brały udział w badaniu dobrowolnie, zdecydowana większość z nich bez rekompensaty za poświęcony czas. Grupa 22 studentów otrzymała za swój udział dodatkowy punkt za aktywność, doliczany do końcowej punktacji z zajęć.

Materiały i procedura. Uczestnicy badania otrzymywali link do ankiety przygotowanej w programie LimeSurey. Byli informowani, o tym, że badanie będzie trwało około 10 minut, jest anonimowe, będą proszeni jedynie o podanie podstawowych informacji demograficznych, dotyczących płci, wieku i wykształcenia. Informowano ich także, że pytanie o dzień urodzenia służy jedynie przydziałowi do grupy badawczej. Osoby, których dzień urodzin przypadał w pierwszej połowie miesiąca (od 1 do 15 włącznie) dokonywały ocen w scenariuszu z ubezpieczoną ofiarą kradzieży, natomiast osoby, których dzień urodzin wypadał w drugiej połowie miesiąca dokonywały ocen w scenariuszu z ofiarą nieubezpieczoną. Badanych proszono, by w trakcie udzielania odpowiedzi nie konsultowali swoich odpowiedzi z innymi osobami. Po wypełnieniu ankiety pojawiało się podziękowanie za udział w badaniu i prośba, by link przekazać innym osobom.

Użyte w badaniu scenariusze brzmiały następująco:

Ewa jest fotografką amatorką. Ostatnio zdecydowała się na kupno nowego, bardzo kosztownego aparatu fotograficznego. W sklepie, przy sprzedaży zaproponowano jej ubezpieczenie od kradzieży. Ubezpieczenie to gwarantowałoby jej, w razie kradzieży, rekompensatę w postaci takiego samego aparatu.

Ewa zastanawia się, czy wykupić to ubezpieczenie i po namyśle decyduje, że wykupi to ubezpieczenie [nie wykupi tego ubezpieczenia]. Kilka dni później jej aparat zostaje skradziony.

Po pewnym czasie okazało się, że aresztowano osobę, która przyznała się do kradzieży i sprzedaży aparatu Ewy.

Łodziejowi za tę kradzież grozi kara więzienia w wysokości od 3 do 18 miesięcy.

Po przeczytaniu scenariusza osoby badane dokonywały ocen dotyczących scenariusza oraz ustosunkowywały się do stwierdzeń, które

mierzyły ich inklinacje w rozumowaniu moralnym. Wśród tych stwierdzeń umieszczone było stwierdzenie przesiewowe.

Wysokość kary. Badani oceniali, jaka kara powinna być wymierzona złodziejowi, poprzez wskazanie liczby miesięcy uwięzienia z przedziału od 3 do 18.

Stres ofiary. Uczestnicy badania oceniali: (1), jak bardzo zestresowała się bohaterka scenariusza, kiedy odkryła, że jej aparat fotograficzny został skradziony. Ocen dokonywali na 11-punktowej skali, gdzie 0 = zupełnie się nie zestresowała, a 11 = bardzo mocno się zestresowała.

Współczucie. Uczestnicy badania oceniali, jak bardzo współczuli ofierze kradzieży. Ocen dokonywali na 11-punktowej skali, gdzie 0 = zupełnie nie współczuję, a 11 = bardzo mocno współczuję.

Powaga przestępstwa. Badani czytali: „Niektóre przestępstwa są poważniejsze niż inne. Jak poważnym przestępstwem jest opisana powyżej kradzież?”. Odpowiedź badani zaznaczali na 11-punktowej skali, na której 0 = zupełnie nie jest poważnym przestępstwem, a 10 = jest bardzo poważnym przestępstwem.

Inklinacje moralne. Do pomiaru inklinacji moralnych wykorzystana została Skala Myślenia Konsekwencjalistycznego autorstwa Jareda Piazzzy i współpracowników (2014), z jedną modyfikacją. Skala Myślenia Konsekwencjalistycznego mierzy poglądy osoby w 13 kwestiach: zabicia człowieka, wspomaganego samobójstwa, tortur, kanibalizmu (zjedzenia mięsa martwej osoby), złośliwych plotek, kradzieży, kłamstwa, oszustwa, zdrady, złamania obietnicy, złamania prawa, zdrady państwa, kazirodztwa. Dla każdego działania badani wybierają jedną z trzech opcji, która najlepiej opisuje ich postawę wobec tego działania. Trzy opcje zawsze odpowiadają schematowi, zgodnie z którym: (1) oznacza, że osoba uznaje, że działanie nigdy nie jest moralnie dopuszczalne (postawa deontologiczna); (2) osoba uznaje działanie za moralnie dopuszczalne, jeśli prowadzi do większych korzyści niż strat (postawa słabego konsekwencjalizmu); (3) osoba uznaje, że działanie jest moralnym obowiązkiem, jeśli prowadzi do większych korzyści niż strat (postawa silnego konsekwencjalizmu). Wskaźnikiem inklinacji w rozumowaniu moralnym osoby jest suma zdobytych punktów, w zakresie od 13 do 39. Zmiana w stosunku do wersji oryginalnej polegała na tym, że pozycja „zdrada państwa”, w oryginale doprecyzowywana jako także oszukiwanie władz, została przetłumaczona jako wyłącznie zdrada państwa,

bez informacji, że odnosi się to także do oszukiwania sprawujących władzę. W polskich warunkach zdrada państwa a oszukanie sprawujących władzę państwową mogą być uznawane za dwie odrębne kwestie.

Badani nie mogli pominąć odpowiedzi na żadne pytanie. Współczynnik α Cronbacha dla wszystkich pozycji skali wyniósł $\alpha = 0,77$.

Pytanie przesiewowe. Po pomiarze inklinacji moralnych badani określali, w jakim stopniu zgadzają się ze stwierdzeniem „Lepiej jest czynić dobro niż zło”.

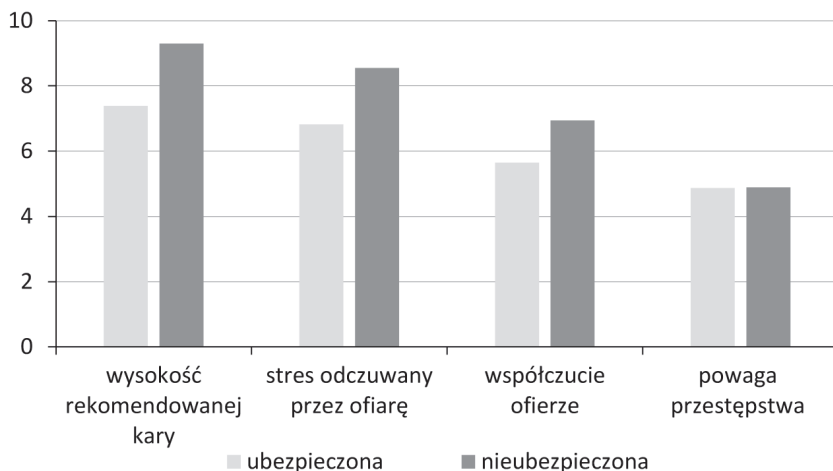
3.7.3. Wyniki

Status ubezpieczeniowy ofiary i inklinacje moralne oceniającego a wysokość rekomendowanej kary, ocena stresu odczuwanego przez ofiarę, współczucie ofierze i percepcja powagi przestępstwa.

Aby sprawdzić, czy status ubezpieczeniowy ofiary wpływał na wysokość rekomendowanej kary, oceny stresu odczuwanego przez ofiarę, współczucie jej oraz percepcję powagi, porównałam testem *t* Studenta wysokości rekomendowanej kary, percepcji powagi przestępstwa, współczucia ofierze i siły stresu odczuwanego przez ofiarę w momencie odkrycia kradzieży w grupach z nieubezpieczoną i ubezpieczoną ofiarą. Wyniki tych analiz pokazały, że status ubezpieczeniowy nie wpływał jedynie na percepcję powagi przestępstwa (rysunek 3.3). Badani rekomendowali wyższą karę, ($t(139) = 2,82, p = 0,006, d = 0,47$), przypisywali ofierze odczuwanie silniejszego stresu ($t(139) = 4,437, p < 0,001; d = 0,75$) oraz bardziej współczuli ofierze kradzieży ($t(139) = 3,21, p = 0,002, d = 0,54$), gdy była ona nieubezpieczona. Potwierdziła się zatem hipoteza 1, zgodnie z którą badani mieli rekomendować wyższe kary, gdy ofiara przestępstwa będzie nieubezpieczona, niż gdy będzie ona ubezpieczona.

Osoby badane miały raczej deontologiczne inklinacje w rozumowaniu moralnym, gdyż średni wynik na skali od 13 do 39 wyniósł $M = 19,89$ (mediana 20), $SD = 3,64$ ²⁹.

²⁹ Skośność wynosiła 0,542, kurtoza 0,724.



Rysunek 3.3. Wysokość rekomendowanej oraz oceny stresu odczuwanego przez ofiarę, współczucia ofierze i powagi przestępstwa w grupach z ubezpieczoną i nieubezpieczoną ofiarą

Źródło: opracowanie własne.

Druga z postawionych hipotez zakładała istnienie związku między siłą inklinacji konsekwencjalistycznych a wrażliwością na status ubezpieczeniowy ofiary podczas rekomendowania wysokości kary dla sprawcy przestępstwa. Aby zweryfikować tę hipotezę, przeprowadziłam analizę moderacji z wykorzystaniem procedury Process³⁰ (Hayes, 2013) dla zmiennej niezależnej „status ubezpieczeniowy ofiary” i natężenia inklinacji konsekwencjalistycznych jako moderatora. Analizowany model był istotny $F(3,137) = 5,33, p = 0,002$ i wyjaśniał $R^2 = 10,5\%$ wariacji wysokości rekomendowanej kary. Wyniki analizy przedstawia tabela 3.4. Istotny okazał się efekt statusu ubezpieczeniowego ofiary oraz interakcja statusu ubezpieczeniowego i natężenia inklinacji konsekwencjalistycznych. Wynik ten potwierdził więc hipotezę 2.

Wykorzystując technikę Johnsona-Neymana, pozwalającą na wskazanie takiej wartości zmiennej będącej moderatorem, przy której wpływ zmiennej niezależnej na zależną jest istotny (Hayes, 2013), ustaliłam, że punkt Johnsona-Neymana na skali inklinacji konsekwencjalistycznych wynosi 18,68. Jak widać na rysunku 3.4, osoby o niskich wartościach na skali inklinacji konsekwencjalistycznych, a więc osoby o inkli-

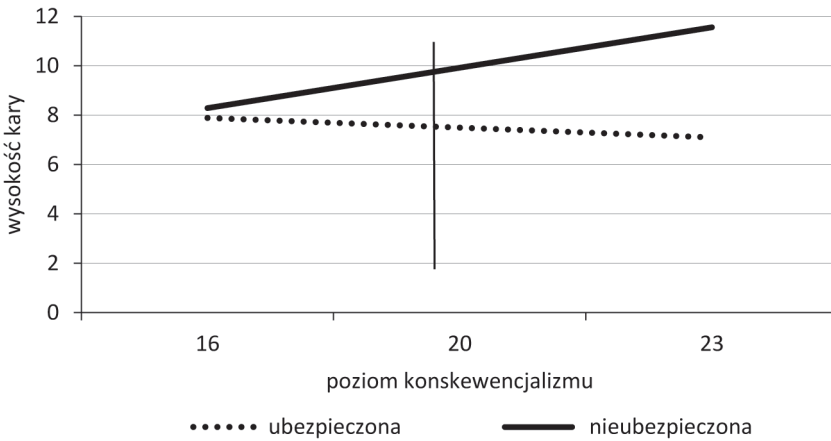
³⁰ Z wykorzystaniem metody bootstrappingu z 10 000 losowań.

nacjach deontologicznych, nie były wrażliwe na status ubezpieczeniowy ofiary przy określeniu wysokości kary dla sprawcy kradzieży.

Tabela 3.4. Wysokość rekomendowanej kary w zależności od statusu ubezpieczeniowego ofiary i natężenia inklinacji konsekwencjalistycznych

Zmienne	B	se	t	p	95% boot CI
Status ubezp. Ofiary	0,23	0,09	2,88	0,01	[0,07, 0,39]
Konsekwencjalizm	0,11	0,08	1,31	0,19	[-0,05, 0,27]
Status ubezp. Ofiary x konsekwencjalizm	0,19	0,09	2,40	0,02	[0,03, 0,35]

Źródło: opracowanie własne.



Pionowa kreska oznacza punkt Johnsona-Neymana dla poziomu istotności $p = 0,05$. Różnice na prawo od kreski, w grupach z ubezpieczoną i nieubezpieczoną ofiarą, są istotne statystycznie na poziomie $p < 0,05$.

Rysunek 3.4. Wysokość rekomendowanej kary w scenariuszach z nieubezpieczoną i ubezpieczoną ofiarą zależności od siły inklinacji deontologicznych

Źródło: opracowanie własne.

Analizy moderacji dla ocen stresu odczuwanego przez ofiarę i współczucia ofierze nie ujawniły istotnych statystycznie efektów. Oceny stresu i deklarowanego współczucia zależały jedynie od statusu ubez-

pieczeniowego ofiary, a nie od natężenia inklinacji konsekwencjalistycznych osób badanych.

Jak widać w tabeli 3.5, wysokość rekomendowanej kary była silnie skorelowana z ocenami powagi przestępstwa, natomiast znacznie słabiej skorelowana z ocenami stresu odczuwanego przez ofiarę w momencie odkrycia kradzieży oraz współczuciem ofierze, szczególnie gdy analizowane są osobno grupy z ubezpieczoną i nieubezpieczoną ofiarą.

Tabela 3.5. Korelacje r Pearsona między wysokością rekomendowanej kary, ocenami stresu odczuwanego przez ofiarę, współczucia ofierze oraz ocenami powagi przestępstwa

	cała próba N = 141				ubezpieczona ofiara n = 75				nieubezpieczona ofiara n = 66			
	1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4
1. kara		0,249**	0,209*	0,385**	0,162	0,162	0,397***		0,224¥	0,153	0,393***	
2. stres			0,540**	0,137			0,414***	0,077			0,643**	0,239±
3. współczucie				0,297***				0,342**				0,259*
4. powaga przestępstwa												

± $p = 0,06$; ¥ $p = 0,07$; * $p = 0,05$; ** $p = 0,01$; *** $p \leq 0,001$ dwustronnie (pochyloną czcionką oznaczono zależności istotne statystycznie).

Źródło: opracowanie własne.

Podsumowując, przedstawione powyżej analizy pokazały, że wrażliwość na status ubezpieczeniowy ofiary przy określaniu wysokości kary dla sprawcy kradzieży zależała od siły inklinacji konsekwencjalistycznych. Osoby o bardziej deontologicznych, odmiennie niż osoby o bardziej konsekwencjalistycznych inklinacjach, okazały się niewrażliwe na status ubezpieczeniowy ofiary przy podejmowaniu decyzji o wysokości kary dla sprawcy przestępstwa, choć ich oceny stresu ofiary i poziom współczucia ofierze cechowało zróżnicowanie w zależności od statusu ubezpieczeniowego ofiary. Co ciekawe, wysokość rekomendowanej kary za przestępstwo wydaje się dość słabo powiązana z odczuciami wzbudzonymi przez ofiarę.

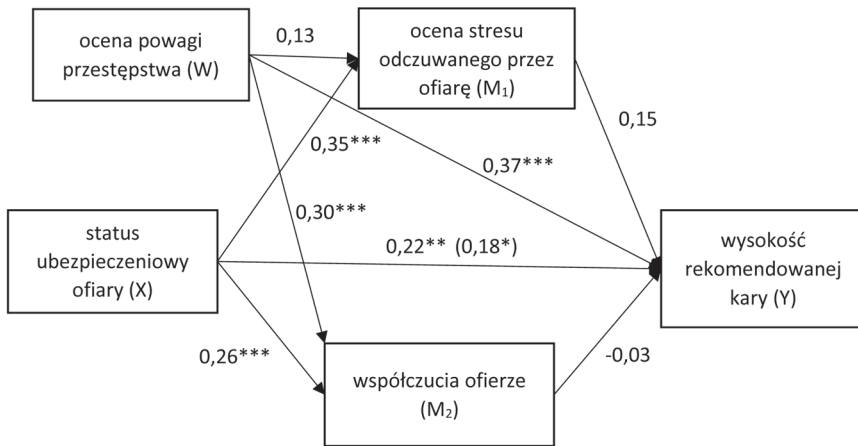
Van de Calseyde i współpracownicy (2013) pokazali, że status ubezpieczeniowy ofiary wpływał na wysokość rekomendowanej kary za pośrednictwem percepcji powagi przestępstwa. Ponieważ w przeprowadzo-

nym badaniu oceny powagi przestępstwa nie zależały od statusu ubezpieczeniowego ofiary, natomiast oceny stresu odczuwanego przez ofiarę oraz współczucia ofierze zmieniały się zależnie od tego, czy ofiara była, czy nie była ubezpieczona, aby sprawdzić, czy wpływ statusu ubezpieczeniowego na wysokość rekomendowanej kary zachodzi za pośrednictwem współczucia ofierze i ocen odczuwanego przez nią stresu, wykonałam analizę mediacji³¹ z wykorzystaniem procedury Process z wykorzystaniem metody bootstrappingu z losowaniem 10 000 próbek i 95% poziomem ufności (Hayes, 2013). W analizie uwzględniałam także oceny powagi przestępstwa jako współzmienną.

Analizowany model wyjaśniał $R^2 = 22\%$ wariacji wysokości rekomendowanej kary. Łączny wpływ statusu ubezpieczeniowego ofiary na wysokość rekomendowanej kary był istotny (ścieżka c : $b = 0,22$, $SE = 0,08$, $t = 2,96$, $p = 0,004$). Przy kontroli ocen stresu odczuwanego przez ofiarę i współczucia ofierze wpływ bezpośredni statusu ubezpieczeniowego ofiary na wysokość rekomendowanej kary był nadal istotny, ale słabszy (ścieżka c' : $b = 0,18$, $SE = 0,08$, $t = 2,21$, $p = 0,03$). Istotny był wpływ statusu ubezpieczeniowego ofiary na oceny stresu odczuwanego przez ofiarę (ścieżka a_1 : $b = 0,35$, $SE = 0,08$, $t = 4,23$,

³¹ W klasycznym podejściu do analizy mediacji zakłada się porównywanie bezpośredniego związku między zmienną wyjaśniającą (niezależną) i wyjaśnianą (zależną) ze związkiem między tymi zmiennymi po uwzględnieniu w modelu zmiennej pośredniczącej – mediatora. Mediacja może być całkowita (związek między zmienną wyjaśniającą i wyjaśnianą zanika po wprowadzeniu mediatora) lub częściowa (związek między zmienną wyjaśniającą i wyjaśnianą słabnie, choć pozostaje istotny po wprowadzeniu mediatora). Ścieżka między zmienną wyjaśniającą (X) a zmienną wyjaśnianą (Y) obejmująca łączny wpływ zmiennej X na Y odpowiada ścieżce c w modelu statystycznym (w terminologii Hayesa (2013) jest to efekt łączny – *total effect*), bezpośredni wpływ X na Y, po uwzględnieniu mediatora odpowiada ścieżce c' (w terminologii Hayesa (2013) jest to efekt bezpośredni – *direct effect*). Ścieżki między zmienną objaśniającą X a mediatorami są na modelu statystycznym oznaczane literą a , natomiast ścieżki od mediatorów do zmiennej objaśnianej są oznaczane literą b (Bedyńska i Książek, 2015), ścieżki od współzmiennych oznaczone są literą d (Yzerbyt i in. 2004). Iloczyn współczynników regresji dla ścieżek a i b jest miarą efektu pośredniego – *indirect effect* (Hayes, 2013). W testowaniu efektu mediacyjnego niezbędne jest sprawdzenie istotności zmian współczynników regresji – różnic między efektem całkowitym i bezpośrednim lub istotność efektu pośredniego. Współcześnie w testowaniu efektów mediacyjnych stosuje się technikę bootstrappingu, w ramach której generuje się empiryczną reprezentację próby poprzez wielokrotne losowanie próbek ze zwracaniem. Metoda ta, nie wymaga normalnego rozkładu efektów pośrednich i jest aktualnie rekomendowana, zamiast bardziej restrykcyjnego testu Sobela, metodą testowania mediacji (Hayes, 2013).

$p < 0,000$) i współczucia ofierze (ścieżka a_2 : $b = 0,26$, $SE = 0,08$, $t = 3,28$, $p = 0,001$). Nieistotny okazał się natomiast wpływ obu mediatorów – zarówno ocen stresu odczuwanego przez ofiarę (ścieżka b_1 : $b = 0,15$, $SE = 0,09$, $t = 1,629$, $p = 0,11$), jak i współczucia ofierze (ścieżka b_2 : $b = -0,03$, $SE = 0,09$, $t = -0,32$, $p = 0,75$) na wysokość rekomendowanej kary. Surowość rekomendowanej kary najsilniej przewidywały oceny powagi przestępstwa (ścieżka d_1 : $b = 0,37$, $SE = 0,08$, $t = 4,65$, $p < 0,000$). Oceny powagi przestępstwa przewidywały także współczucie ofierze (ścieżka d_3 : $b = 0,30$, $SE = 0,08$, $t = 3,72$, $p = 0,001$) lecz nie oceny stresu odczuwanego przez ofiarę (ścieżka d_1 : $b = 0,13$, $SE = 0,08$, $t = 1,65$, $p = 0,101$) Wyniki analizy mediacji przedstawia rysunek 3.5.



Rysunek 3.5. Ocena powagi przestępstwa jako współzmienna oraz oceny stresu odczuwanego przez ofiarę i współczucia ofierze jako mediatory wpływu statusu ubezpieczeniowego ofiary na wysokość rekomendowanej kary. * $p = 0,05$; ** $p = 0,01$; *** $p \leq 0,001$

Źródło: opracowanie własne.

Zatem, podobnie jak u van de Calseyde'a i współpracowników (2013) spostrzegana powaga przestępstwa była kluczowym czynnikiem przewidującym wysokość rekomendowanej kary, lecz inaczej niż u nich, w próbie polskich badanych, percepcja powagi przestępstwa nie była powiązana ze statusem ubezpieczeniowym ofiary przestępstwa. Brak różnic między ocenami powagi przestępstwa w zależności od statusu ubezpieczeniowego może się wydawać zaskakujący. Pewne światło na ten wynik rzuca jednak bardzo słaby związek między ocenami powagi przestępstwa a ocenami stresu odczuwanego przez ofiarę kradzieży

(zob. tabela 3.5). Powaga przestępstwa wydaje się więc dość słabo powiązana z oceną odczuć ofiary – z odczuwanym przez nią stresem, a raczej zależy od ogólnej percepcji kategorii przestępstwa – kradzieży – oderwanej od kontekstu danego scenariusza. Stąd, mimo różnic w ocenach stresu przypisywanego ofierze, oceny powagi przestępstwa są podobne, zarówno gdy ofiara jest, jak i gdy nie jest ubezpieczona.

Dyskusja

Przeprowadzone badanie potwierdziło wynik van de Calseyde'a i współpracowników (2013). Status ubezpieczeniowy ofiary miał wpływ na wysokość rekomendowanej dla sprawcy kary. Badani rekomendowali wyższy wymiar kary za kradzież, gdy ofiara kradzieży nie była ubezpieczona (więc ponosiła większą stratę), niż gdy ofiara była ubezpieczona (więc ponosiła mniejszą stratę). Inaczej niż w badaniu van de Calseyde'a i współpracowników, w obecnym badaniu status ubezpieczeniowy ofiary nie zmieniał jednak percepcji powagi przestępstwa, a jedynie percepcję sytuacji ofiary. Nieubezpieczona ofiara wzbudzała silniejsze współczucie i przypisywano jej wyższy poziom stresu odczuwanego w momencie odkrycia kradzieży. Zarazem i u van de Calseyde'a i in. (2013), i w przeprowadzonym badaniu wysokość kary była powiązana z percepcją powagi przestępstwa.

Ważnym wynikiem uzyskanym w obecnym badaniu jest stwierdzenie, że podatność na działanie efektu ubezpieczonej ofiary zależy od inklinacji w rozumowaniu moralnym osoby decydującej o wysokości kary. To osoby o konsekwencjalistycznych inklinacjach w rozumowaniu moralnym ujawniały w karaniu wrażliwość na status ubezpieczeniowy ofiary. Osoby te były skłonne karać sprawcę kradzieży surowiej, gdy ofiara była ubezpieczona niż wtedy, gdy ofiara była nieubezpieczona. Wrażliwość ta była wyraźnie słabsza u osób o inklinacjach deontologicznych.

W obu grupach, tj. zarówno u wśród osób o bardziej konsekwencjalistycznych, jak i u osób o bardziej deontologicznych inklinacjach decyzja o surowości kary była warunkowana postrzeganą powagą przestępstwa, a zarazem w obu grupach postrzegana powaga przestępstwa nie była powiązana ze statusem ubezpieczeniowym ofiary. O ile wynik ten jest zrozumiały w przypadku deontologów, o tyle w przypadku konsekwencjalistów nie jest on łatwy do wytłumaczenia. Możliwe, że stoją za nim różnice w doświadczeniach z ubezpieczeniami (trudności z uzyskaniem rekompensaty w przypadku zrealizowania się szkody) lub w motywacji karania, odmiennej u deontologów i konsekwencja-

listów. Różnice między deontologami i konsekwencjalistami nie dotyczą bowiem tylko kryteriów stosowanych w procesie formułowania ocen moralnych, ale także podejścia do karania. Motywacja deontologiczna jest retributywna – kara jest odpłatą sprawcy za wyrządzone zło. Ten sam akt (kradzież), z takim samym stanem umysłu (złodziej nie wie o ubezpieczeniu ofiary) będzie więc zasługiwał na taką samą karę. Z kolei konsekwencjalistyczna motywacja karania koncentruje się na przyszłości i obejmuje między innymi troskę o użyteczność społeczną oraz chęć odstraszenia potencjalnych sprawców. Kara ma mieć wpływ nie tylko na sprawcę, ale i społeczeństwo – ma przynosić społeczeństwu korzyści. Okradanie osób nieubezpieczonych prowadzi do gorszych konsekwencji niż okradanie osób ubezpieczonych, więc zapobieganie tym pierwszym przestępstwom będzie przynosiło większe korzyści niż zapobieganie tym drugim przestępstwom. Gorsza sytuacja nieubezpieczonej ofiary, wynikająca z braku kompensacji poniesionej straty i odczuwanych przez nią silniejszych negatywnych emocji, może więc nasilać motywację do odstraszenia potencjalnych przestępców. Przypuszczenie, że za odmiennym karaniem sprawców przestępstw na ubezpieczonych i nieubezpieczonych ofiarach stoi chęć odstraszenia potencjalnych sprawców, a nie (tylko) percepcja skutków przestępstwa, wspiera wynik jednego z eksperymentów van de Calseyde’a i współpracowników (2013). W badaniu tym bowiem pojawiły się różnice w wysokości kary, w zależności od statusu ubezpieczeniowego ofiary, mimo że szkoda się nie zrealizowała. Badani decydowali o wysokości kary dla właściciela firmy, w której pracownik uległ wypadkowi (spadł z drabiny). Pracownik nie wykupił (lub wykupił) wcześniej specjalnego ubezpieczenia, gwarantującego w razie wypadku specjalistyczną rehabilitację, zapobiegającą trwałemu kalectwu (wykupienie tego ubezpieczenia nie było obowiązkiem pracodawcy). Właściciel miał być ukarany za zaniedbania w konserwacji sprzętu (drabina była uszkodzona). Mimo że szkoda się nie zrealizowała (osoba, która uległa wypadkowi, nie poniosła uszczerbku na zdrowiu) badani van de Calseyde’a i współpracowników wciąż karali silniej właściciela firmy, gdy ofiara nie miała wykupionego ubezpieczenia. Trudno tu mówić o realnej różnicy w powadze konsekwencji zaniedbania, gdyż nie powstała żadna szkoda. Odmienne karanie musiało więc wynikać z innego powodu. Takim powodem może być motywacja prewencyjna – chęć zniechęcenia innych do podobnych zaniedbań w przyszłości, gdyż mogą prowadzić do wystąpienia szkody. I choć literatura przedmiotu wskazuje, że to pew-

ność kary, a nie jej surowość jest skuteczniejszym czynnikiem zniechęcającym do działań przestępczych, surowość kary również działa odstrasżająco (np. von Hirsch i in., 1999; Nagin i Pogarsky, 2001; Grasmick i Bryjak, 1980; Kahan, 1999).

3.8. Podsumowanie

Zarówno filozofów, jak i psychologów zastanawia, jak ludzie dochodzą do konkluzji, że jakieś działanie jest moralnie niewłaściwe. Dwie najbardziej popularne filozoficzne teorie wyjaśniające ten problem to deontologia i konsekwencjalizm. W podejściu deontologicznym przyjmuje się, że punktem wyjścia w procesie formułowania oceny są właściwości działania. Jeśli działanie narusza jakieś normy bądź zobowiązania ciążyące na osobie, uznawane jest za moralnie złe, nieakceptowalne, nawet jeśli można by dzięki niemu osiągnąć znaczne korzyści. Z kolei w podejściu konsekwencjalistycznym punktem wyjścia jest analiza konsekwencji i to ich jakość, a nie właściwości działania decydują o statusie moralnym działania. Kiedy za kryterium oceny moralnej działania uznawane jest doprowadzenie do jak największych korzyści, dla jak największej liczby osób, mamy do czynienia z najbardziej znaną odmianą konsekwencjalizmu – utylityzmem.

Wielu badaczy z różnych dziedzin zastanawia się, co sprawia, że ludzie w swoim rozumowaniu moralnym ujawniają inklinacje deontologiczne lub utylityrystyczne. Szukając odpowiedzi, zazwyczaj przedstawiają oni osobom badanym scenariusze określane jako dylematy moralne, w których racje deontologiczne są w konflikcie z racjami utylityrystycznymi, np. można uratować wiele osób, poświęcając jedną. Osoby badane dokonują oceny proponowanego działania lub odpowiadają, co by zrobiły na miejscu osoby opisywanej z dylemacie lub oceniają dopuszczalność wzbudzającego awersję działania przynoszącego duże korzyści. Ważne okazują się zarówno cechy sytuacji, jak i cechy osoby formułującej ocenę moralną.

Oдноśnie do cech sytuacji ważnymi czynnikami okazuje się liczba osób, którym można zaszkodzić oraz charakterystyki tych osoby. Istotna jest także perspektywa czasowa i przestrzenna, w jakiej rozpatrywany jest problem.

Jeżeli chodzi o cechy osoby, ważne okazały się: sposób przetwarzania informacji – oparty bardziej na emocjach i intuicji lub na refleksji,

powiązany z większą pamięcią roboczą i przyjemnością z aktywności poznawczej oraz poziomem empatii, a także wrażliwość na wstręt. Jak pokazują wyniki badań, osoby o wyższym poziomie empatii emocjonalnej i poznawczej mają silniejsze inklinacje deontologiczne w rozumowaniu moralnym. Wszelkiego rodzaju zaburzenia empatii prowadzą do wyraźnego preferowania rozwiązań utylitarystycznych. Inklinacje utylitarystyczne okazały się także powiązane z wyższym poziomem makiawelizmu i psychopatyczności.

Mniej wyraźne są wyniki dotyczące wstrętu. Z jednej strony wstręt nasila surowość ocen moralnych, a zaburzenie rozpoznawania ekspresji wstrętu oraz strachu nasila preferencje opcji utylitarystycznych, lecz z drugiej strony osoby, u których torowano wstręt, były bardziej utylitarystyczne niż osoby niepoddawane takiej manipulacji. Ponadto ważne jest także rozróżnienie na wstręt w odpowiedzi na bodźce biologiczne oraz społeczne (wstręt moralny). Wyniki badania własnego zwracają uwagę na znaczenie wstrętu moralnego dla siły inklinacji deontologicznych. Skłonność do odczuwania tej formy wstrętu nasila inklinacje deontologiczne.

Ważną okazała się także dostępność poznawcza określonej normy, podczas dokonywania oceny. Aktywowanie normy „ratuj życie” nasilało inklinacje utylitarystyczne, podczas gdy aktywowanie normy „nie zabijaj” nasilało inklinacje deontologiczne osób stawianych przed dylematami moralnymi.

Posiadanie deontologicznych lub konsekwencjalistycznych inklinacji w rozumowaniu moralnym czyni osobę podatną na różne zniekształcenia poznawcze. Deontolodzy podatni są na zniekształcenie działania – powstrzymanie się od działania. W rezultacie surowość oceny moralnej zależy od tego, czy sprawca doprowadził aktywnie do szkody, czy też dopuścił do się szkody poprzez powstrzymanie się od działania, wiedząc, że szkoda powstanie. Konsekwencjaliści z kolei podatni są na zniekształcenie sposobu sformułowania problemu.

Inklinacje moralne wpływają też na surowość karania sprawców, w zależności od cech ofiar przestępstwa. Posiadanie lub nieposiadanie przez ofiarę ubezpieczenia nie wpływa na surowość karania sprawcy przez deontologów, lecz istotnie wpływa na surowość kar rekomendowanych przez konsekwencjalistów.

Rozdział 4

JAK SPOSÓB DZIAŁANIA WPŁYWA NA OCENY MORALNE?

Przedstawione w rozdziale drugim teorie związku między emocjami a rozumowaniem w procesie tworzenia ocen moralnych zwracają uwagę na pewne prawidłowości, które w systematyczny sposób wpływają na oceny moralne, choć osoby kierujące się nimi nie są świadome ich wpływu. Szczególnie teoria uniwersalnej gramatyki moralnej zwraca uwagę na kierowanie się zasadą unikania intencjonalnego zabójstwa oraz zasadą podwójnego skutku. Reguły te zwracają uwagę na wpływ właściwości – sposobu działania, na jego ocenę moralną. W tym rozdziale przedstawię więc prawidłowości związane ze sposobem doprowadzenia do określonych (negatywnych) konsekwencji.

Zacznę od intencjonalności działania sprawcy. Jest to kluczowa cecha w wielu ocenach moralnych. Jak jednak zobaczymy, już samo pojęcie intencjonalności (umyślności) działania nastęrcza sporo problemów. Przedstawię więc badania, których celem było empiryczne ustalenie elementów składowych pojęcia intencjonalności. Ponadto zaprezentuję badania nad percepcją intencjonalności ubocznych skutków, zasadą podwójnego skutku oraz różnicami w znaczeniu intencjonalności w różnych kulturach.

Następnie zajmę się innymi prawidłowościami, które częściowo wiążą się z ocenami intencjonalności – korzystaniem z pośredników

oraz osiąganiem skutków przez działania lub powstrzymanie się od działania. W rozdziale tym przedstawię też badanie własne, pokazujące, że wielkość negatywnych skutków ubocznych, gdy ich pojawienie się nie jest uznawane za niemal pewne, wpływa na percepcję intencjonalności ich spowodowania. Wpływ ten zachodzi za pośrednictwem ocen charakteru moralnego sprawcy szkody.

4.1. Znaczenie intencjonalności działania w ocenach moralnych

W poprzednim rozdziale odwoływałam się do przykładów dylematu Zwrotnicy i Kładki. Przypomnijmy, że problem w obu wersjach dylematu dotyczy decyzji, czy podjąć działanie, które uratuje pięć osób, ale zabije jednego niewinnego człowieka. Różnica w dwóch wersjach dylematu odnosi się do sposobu zabicia tej jednej osoby. W wersji Zwrotnicy śmierć ofiary jest konsekwencją przekierowania rozpędzonego wagonika, zaś w wersji Kładki ofiara ginie pod kołami wagonika, zatrzymując go. Choć w obu dylematach stan końcowy jest identyczny, ludzie uznają przekierowanie zwrotnicy za wyraźnie bardziej dopuszczalne niż zrzucenie grubego nieznanego z kładki. Kiedy jednak Mikhail (2000) zmieniał dylemat Zwrotnicy w taki sposób, że osoba przy dźwigni nienawidziła człowieka stojącego na bocznym torze i chciała jego śmierci, a decyzja o przekierowaniu pociągu była wyraźnie motywowana chęcią zabicia go, oceny dopuszczalności decyzji przedstawienia zwrotnicy znacząco spadły. Wynik ten pokazuje, że stan umysłu sprawcy ma ogromne znaczenie w rozumowaniu moralnym ludzi. Dotyczy to zarówno rozumowania dotyczącego zwykłych, codziennych naruszeń (np. zadrapania lakieru na samochodzie sąsiada), jak i naruszeń pociągających za sobą konsekwencje prawne.

W ocenach moralnych dzieci obserwuje się stopniowe przechodzenie od koncentracji jedynie na konsekwencjach działania do uwzględniania przekonań i intencji sprawcy. Dzieci od 4. do 10. roku życia, decydując, czy działanie jest złe lub jak surowo powinno się ukarać za to działanie, biorą pod uwagę stan umysłu sprawcy (Cushman i in., 2013). W swych badaniach Piaget (1932/1967) pokazał, że małe dzieci uznają np. za moralnie gorsze przypadkowe zrobienie dużej plamy atramentowej niż umyślne zrobienie plamy małej, ujawniając tym samym koncentrację na wielkości skutków działania. Starsze dzieci dokonują już odwrotnych ocen, wskazując w ten sposób na skupienie się na złych intencjach

działającego. Piaget uważał, że z wiekiem następuje fundamentalna zmiana w rozumowaniu moralnym. Pogląd ten rozwijał później Kohlberg (1969). Ich teorie etapów rozwoju moralnego zakładają, że pojęcie moralności skupiające się wyłącznie na konsekwencjach jest w pełni zastępowane pojęciem moralności opartym na intencji między 6. a 10. rokiem życia. Ta zmiana jest możliwa na skutek nabycia zdolności do odejścia od egocentrycznej perspektywy oraz pojawienia się zdolności myślenia abstrakcyjnego.

Wyniki późniejszych badań wskazują jednak, że zależności te nie są tak proste, jak zakładali Piaget i Kohlberg. W pewnych warunkach już trzyletnie dzieci wykazują wrażliwość na intencje sprawcy (Nobes, Panagiotaki i Pawson, 2009; Yuill i Perner, 1988). Z kolei w ocenach moralnych dorosłych obserwujemy utrzymywanie się wrażliwości na konsekwencje, nawet przy braku intencji doprowadzenia do szkody (Cushman i in., 2009; Mazzocco, Alicke i Davis, 2004). Badania nad zniekształceniem wyniku (*outcome bias*) w psychologii i ekonomii (Baron i Hershey, 1988; Gino, Moore i Bazerman, 2009) czy nad szczęściem moralnym (*moral luck*) w filozofii (Nagel, 1979; Willimas, 1982), wyraźnie pokazują, że negatywne wyniki/konsekwencje wywierają nieuprawniony wpływ na oceny moralne osób i działań, które je spowodowały. Z pewnością z wiekiem obserwuje się więc wzrost znaczenia intencji przy dokonywaniu ocen moralnych, jednak nie dochodzi do całkowitego wykluczenia wpływu wielkości konsekwencji wywoływanych przez działanie.

Już bardzo stare cywilizacje wyraźnie odróżniały wypadki od nie-wypadków. Babilończycy, Żydzi, Egipcjanie, Grecy i Rzymianie za uważali, że krzywdy godne potępienia musiały wiązać się z pewnym stanem umysłu sprawcy, pozwalającym odróżnić ten czyn od działania nieumyślnego. W kodeksie Hammurabiego znajdujemy np. takie rozporządzenie: „§ 206. Jeśli obywatel obywatela w bójkę uderzył i ranę mu zadał, człowiek ten przysięgnie: »Człowieka tego umyślnie nie uderzyłem« i lekarza opłaci”¹, wskazujące, że działanie nieumyślne nie wiązało się z karą, a jedynie z kosztem usunięcia szkody. Z kolei w wypadku Żydów prawo chroniło nieumyślnych zabójców, pozwalając im schronić się w miastach ucieczki, natomiast osoby dopuszczające się umyślnego zabójstwa karano śmiercią (zob. ramka 4.1).

¹ Tłumaczenie z oryginału Marek Stępień (1996), Warszawa: wyd. Alfa.

Ramka 4.1. Miasta ucieczki

Biblijną instytucję zwaną „miastem ucieczki” tak opisuje abp. Stanisław Gądecki (2010) w jednej ze swoich homilii: „Miastami ucieczki były nieliczne miejscowości należące do lewitów lub kapłanów, które służyły za schronienie dla nieumyślnych zabójców (Wj 21, 13; Lb 35, 22–23; Joz 20, 2–9). Drogi prowadzące do tych miast musiały być dobrze utrzymane i oznakowane (Pwt 19, 3). Zgodnie z tradycją rabiniczną, raz do roku wyrównywano je i usuwano z nich kamienie, aby uciekający zbieg mógł jak najszybciej do nich dotrzeć.

Prawa rządzące tymi miastami opisuje szczegółowo Księga Liczb: „Tak mówił dalek Pan do Mojżesza: »Powiedz Izraelitom, co następuje: Gdy wejdziecie przez Jordan do ziemi Kanaan, wybierzcie sobie miasta, które służyć wam będą za miasta ucieczki; tam będzie mógł się schronić zabójca, który zabił drugiego nieumyślnie. Miasta te będą dla was schronieniem przed mścicielem krwi, by zabójca nie poniósł śmierci, zanim nie stanie przed sądem społeczności«. (...)

Gdy jednak zabójca opuści obręb swego miasta ucieczki, do którego się schronił, i gdy go mściciel krwi spotka poza obrębem miasta ucieczki, wtedy mściciel krwi nie zaciąga winy, gdy zgładzi zabójcę.

Do śmierci bowiem arcykapłana winien zabójca przebywać w swoim mieście ucieczki. Natomiast po śmierci arcykapłana może wrócić do swojej dziedzicznej posiadłości» (Lb 35, 9–12, 26–28).

Po dotarciu do jednego z tych miast uciekinier musiał w bramie miasta przedstawić swoją sprawę osądowi. Oni zaś – na podstawie zeznań świadków – ustalali, czy istotnie morderstwo zostało popełnione w sposób nieumyślny.

Jeśli przybysz okazał się zabójcą umyślnym, starsi musieli go wydać do miejscowości, z której uciekł, aby został tam stracony; mordercom bowiem nie przysługiwało prawo azylu („Jeśli zaś ktoś posunąłby się do tego, że bliźniego zabiłby podstępnie, oderwiesz go nawet od mego ołtarza, aby ukarać śmiercią” – Wj 21, 14). Także zaniechanie, które spowodowało skutek śmiertelny, nie było uznawane za wystarczający powód do ułaskawienia („Gdy jednak wół bódł i dawniej, i zwracano uwagę na to właścicielowi, a on go nie pilnował, tak iż [wół] zabiłby mężczyznę lub kobietę, to nie tylko wół winien być ukamienowany, ale też i właściciel jego winien ponieść śmierć” – Wj 21, 29).

Jeżeli jednak zbiegły człowiek został uznany za niewinnego, wówczas mógł spokojnie pozostać w mieście ucieczki. Nie był zakuwany w kajdany ani więziony. Jako mieszkaniec tego miasta miał się nauczyć jakiegoś zawodu, podjąć pracę i stać się użytecznym członkiem społeczeństwa. Miał obowiązek przebywać w mieście schronienia lub w najbliższym otoczeniu jego murów (1000 łokci, czyli ok. 450 metrów). Gdyby jednak przekroczył wyznaczoną granicę, mściciel krwi miał prawo pozbawić go życia. Taki stan prawny trwał aż do śmierci azylanta, lub też do śmierci arcykapłana; po śmierci arcykapłana mógł on bezpiecznie powrócić w swoje rodzinne strony (Lb 35, 22–29, 32; Joz 20, 4–6).

Na tle innych starożytnych krajów prawo o miastach azylu wyróżnia się swoim humanitaryzmem. Miejsca te uratowały życie wielu winowajcom w Izraelu, gdyż zapobiegały samosądom wymierzonym pochopnie przez tłum, a także przelaniu krwi niewinnej przez mściciela, czyli najbliższego krewnego zabitego człowieka”.

W rozważaniach i regulacjach prawnych używa się pojęć *mens rea* i *actus reus*. Pierwsze z nich oznacza intencję przestępczą, stan umysłu osoby w chwili popełniania przestępstwa, drugie zaś czyn zabroniony. Ocena tego stanu ma w regulacjach prawnych ogromne znaczenie przy określaniu odpowiedzialności i kary. Zgodnie z łacińskim zwrotem *Actus non facit reum nisi mens sit rea*, sam akt nie czyni osoby odpowiedzialną, dopóki umysł nie jest winny. Kryminalny charakter nadaje czynowi zabronionemu dopiero specyficzne nastawienie umysłowe. Na przykład działanie o tym samym skutku – pozbawienie kogoś życia – może być różnie zakwalifikowane (a co za tym idzie, inaczej ukarane) jako morderstwo lub zabójstwo w obronie własnej, właśnie w zależności od określenia *mens rea* – intencji osoby dopuszczającej się tego działania (zob. ramka 4.2). Poza tym, jak zobaczymy dalej, wnioskowanie o intencjonalności działania sprawcy nie jest prostym procesem. Problem pojawia się już na poziomie rozumienia pojęcia intencjonalności. Co więcej, nawet jeśli ustalimy elementy składowe pojęcia, rzeczywiste oceny mogą ujawnić (i ujawniają), że ludzie posługują się także jakimiś uproszczonymi sposobami wnioskowania o intencjonalności działań innych osób.

Ramka 4.2. *Mens rea* w prawie

W prawie angielskim wyróżnia się trzy poziomy *mens rea* – zamiar (*intention*), lekomyślność (*recklessness*) i niedbalstwo (*negligence*) – w zależności od pragnienia wyniku (szkody) oraz przewidywalności pojawienia się tego wyniku (Frankowski, 1976). Do umyślnego dopuszczenia się czynu dochodzi wtedy, gdy sprawca czynu miał zamiar jego popełnienia. Zamiar może być bezpośredni (łac. *dolus directus*) i ewentualny, wynikowy (łac. *dolus eventualis*). W zamiarze bezpośrednim osoba chce popełnić czyn zabroniony, przy czym zamierzenie to odnosi się w tym kontekście zarówno do sytuacji pragnienia pojawienia się konsekwencji, jak i pełnej świadomości, że konsekwencje staną się widoczne, niemal na pewno, jeśli sytuacja będzie przebiegać w typowy sposób. W zamiarze ewentualnym mamy do czynienia z sytuacją, gdy sprawca prze-

widuje możliwość popełnienia czynu zabronionego i godzi się na nią. Innymi słowy, działa ze świadomością, że (negatywne) skutki pojawią się przy normalnym biegu zdarzeń. Sprawca mający jedynie świadomość pojawienia się konsekwencji na skutek jego działania i godzący się na ich zaistnienie, jest niemal równie silnie obwiniany co sprawca pragnący konsekwencji działania. W niektórych systemach prawnych (np. w prawie australijskim) przyjmuje się, że konsekwencje są zamierzone, nawet jeśli osoba ich nie pragnie, a jest tylko świadoma, że skutek nastąpi przy normalnym biegu zdarzeń (Malle i Nelson, 2003). Określane jest to przez niektórych jako *oblique intention* – zamiar zawołowany lub intencja zastępcza. Z kolei w prawie angielskim to, co w prawie polskim jest sklasyfikowane jako zamiar ewentualny, będzie włączane do kategorii lekkomyślności.

Stan lekkomyślności (łac. *luxuria*) odnosi się do sytuacji, gdy osoba świadomie narusza zasady ostrożności i przewiduje możliwość popełnienia czynu zabronionego, lecz sądzi, że negatywne konsekwencje się nie pojawią. Osoba taka ma zatem świadomość, że jej działanie może doprowadzić do niepożądanych skutków, lecz liczy na to, że jednak skutki te się nie zrealizują. W prawie angielskim, charakteryzując istotę lekkomyślności, wskazuje się na podejmowanie nieuzasadnionego ryzyka.

Z kolei stan umysłu sprawcy określony jako niedbalstwo (łac. *neglegentia*) jest traktowany jako nieświadoma nieostrożność i dotyczy sytuacji, w której sprawca nie przewiduje pojawienia się szkodliwych skutków działania, choć mógłby je przewidzieć (wykorzystując swoje możliwości intelektualne). Naruszenie reguł ostrożności dokonywane jest na podstawie obiektywnego standardu „rozsądnego człowieka”. Przyjmuje się, że w danej sytuacji rozsądny człowiek zachowałby się określony sposób, by jego działanie można było uznać za ostrożne. Zachowanie odbiegające od tak ustalonego standardu jest uznawane za przejaw niedbalstwa.

Co ciekawe, nie wszystkie przestępstwa (i czyny niedozwolone) wymagają jednak ustalenia *mens rea* sprawcy. Nie jest to konieczne w przypadku naruszeń dotyczących nowych obszarów kryminalizacji, głównie przestępstw drogowych i związanych z ochroną środowiska. Odpowiedzialność prawna opiera się wówczas na zasadzie bezwzględnej odpowiedzialności (*strict liability*) (Dębski, 2013). Wystarczające jest samo popełnienie czynu; stan umysłu jest poza sferą zainteresowań oceniających odpowiedzialność prawną.

W prawie polskim nie ma ścisłych odpowiedników angielskiego *mens rea* (Kowalewska, 2013). Definicję umyślności i nieumyślności działania sprawcy znajdziemy w art. 9 § 1 i 2 k.k. Wyróżnia się w nim dwa rodzaje umyślności: zamiar bezpośredni (*dolus directus*) i zamiar ewentualny (*dolus eventualis*) oraz dwie formy nieumyślności: lekkomyślność (*uświadomiona nieumyślność*) i niedbalstwo (*nieuświadomiona nieumyślność*). Różnice w rozumieniu umyślności w polskim i angielskim prawie ujawniają się między innymi w tym, że w prawie angielskim nie rozgranicza się między zamiarem ewentualnym a lekkomyślnością. W prawie angielskim zamiar ewentualny jest często ujmowany wspólnie z lekkomyślnością, ze względu na element świadomości, wiedzy sprawcy, w przeciwieństwie do niedbalstwa.

Szkody uznawane za wyrządzone umyślnie są potępiane znacznie silniej niż identyczne co do wielkości straty spowodowane przypadkowo. Jak przekonamy się w dalszej części rozdziału, sklasyfikowanie działania jako umyślnego nie jest jednak prostym zadaniem. Już samo ustalenie, co ludzie rozumieją pod pojęciem umyślnego (intencjonalnego) działania, jest znacznie trudniejsze niż się to w pierwszej chwili wydaje. Jest to szczególnie widoczne, gdy analizuje się percepcję intencjonalności skutków ubocznych. Ponadto na podstawie wyników badań można stwierdzić, że choć intencjonalność działania sprawcy jest uważana za ogromnie ważną przy ustalaniu moralnego potępienia i kary, nie wywiera takiego samego wpływu na oceny moralne w każdej sferze moralnej.

4.1.1. Potoczne pojęcie intencjonalności

Tradycyjnie (np. Ferguson, 1989) przyjmuje się, że działanie umyślne/intencjonalne zakłada u osoby określone pragnienie (wyniku) i odpowiednie przekonania (związane ze skutecznością działania w osiągnięciu pożądanego wyniku). W psychologii kwestie intencjonalności działania mają korzenie w teoriach atrybucji, lecz różni autorzy nie zgadzali się co do poszczególnych „elementów składowych” intencjonalności – przekonań i pragnień czy przekonań i umiejętności (zob. Heider, 1958; Jones i Davis, 1965; Ossorio i Davis, 1968). Najpełniejszym psychologicznym modelem intencjonalności jest propozycja Bertrama F. Mallego i Joshuy Knobego (1997). W przeciwieństwie do wcześniejszych modeli – czysto teoretycznych – model tych autorów został opracowany na podstawie danych empirycznych.

Badacze ci przeprowadzili serię badań identyfikujących różne elementy potocznego rozumienia intencjonalności. W jednym z nich pytali ludzi wprost: „Kiedy mówi się, że ktoś wykonał pewne działanie intencjonalnie, co dokładnie ma się na myśli?”. Definicje, jakie ludzie podawali, pokazały cztery elementy pojęcia. Żeby uznać, że ktoś wykonał działanie intencjonalnie, osoba ta musi mieć: (1) pragnienie osiągnięcia wyniku, (2) przekonanie, że działanie doprowadzi do tego wyniku, (3) intencję wykonania działania, (4) świadomość realizacji intencji podczas wykonywania działania. W kolejnych eksperymentach badacze prezentowali uczestnikom scenariusze, w których manipulowali obecnością tych elementów i sprawdzali, jak zmieniały się oceny intencjonalności opisywanego działania. Dodatkowo zweryfikowali, czy dla ocen

intencjonalności ważne są umiejętności osoby wykonującej pewne działanie. Choć element ten nie pojawiał się w spontanicznych definicjach intencjonalności, występował w niektórych teoretycznych ujęciach tego pojęcia. Potrzebne było więc empiryczne rozstrzygnięcie, czy umiejętności są, czy też nie są ważne w potocznym rozumieniu intencjonalności.

Malle i Knobe (1997) przedstawiali więc osobom badanym scenariusz pt. „Orzeł czy reszka”, w którym bohater rzucał monetą, by rozstrzygnąć, jak on i grupa jego przyjaciół spędzą czas. W zależności od wersji scenariusza bohater miał (lub nie miał) określone przekonania odnośnie do konsekwencji jego rzutu monetą, pragnienia pojawiania się określonego wyniku oraz umiejętności wyrzucania preferowanej strony monety. Uzyskane przez eksperymentatorów wyniki pokazały, że oceny intencjonalności wyrzucenia monety silnie zależały od tego, czy bohater był opisywany jako posiadający lub nieposiadający umiejętności wyrzucania wybranej przez siebie strony monety. Umiejętności są więc ważne, a fakt niepojawiania się tego elementu w spontanicznych definicjach Malle i Knobe tłumaczą tym, że w przypadku zachowań społecznych niemal automatycznie zakłada się obecność umiejętności u działającej osoby. Dopiero w działaniach trudniejszych w realizacji – artystycznych czy sportowych – może się ujawnić istotność oceny umiejętności osoby dla ocen intencjonalności jej działania.

Malle i Knobe (1997) ustalili zatem, że ludzie potrzebują obecności pięciu elementów, żeby móc zakwalifikować określone działanie jako intencjonalne. Tymi elementami są: pragnienie (określonego wyniku/stanu rzeczy), przekonania (że działanie doprowadzi do określonego skutku), intencja (decyzja o podjęciu działania zgodnie z pragnieniem), świadomość (wykonywania działania) i umiejętności (wykonania czynności prowadzącej do określonych skutków). Tych pięć warunków musi być spełnionych, by zachowanie zostało uznane za intencjonalne. Na przykład, aby potwierdzić intencjonalność zastrzelenia osoby, strzelający musi: chcieć śmierci człowieka, do którego strzela; być przekonany, że strzał pozbawi go życia; podjąć decyzję o strzeleniu do niego; być świadomy, że mierzy właśnie do tej osoby i mieć wystarczające umiejętności strzeleckie, by trafić do celu. Badania wskazują jednak, że w rozumowaniu codziennym ludzie wnioskuje o intencjonalności w sposób prostszy i działania są uznawane za intencjonalne, nawet jeśli nie spełnią pięciu przytoczonych warunków. Przykładem są tu chociażby badania nad percepcją intencjonalności skutków ubocznych.

4.1.2. Intencjonalność skutków ubocznych

Joshua Knobe (2003) przedstawiał osobom badanym następujący scenariusz:

Do dyrektora (szefa zarządu) przychodzi wiceprezes i mówi, że rozważane jest wprowadzenie nowego programu, który pomoże zwiększyć zyski, ale także zaszkodzi środowisku. Dyrektor odpowiada: „Nie obchodzi mnie, czy zaszkodzi środowisku. Chcę osiągnąć największe zyski, jakie mogę. Wprowadźmy nowy program”. Wdrożono nowy program. Okazało się, że środowisko poniosło szkodę.

Uczestnikom eksperymentu postawiono pytanie: „Czy dyrektor intencjonalnie zaszkodził środowisku?” (odpowiedzi: tak, nie).

W innej wersji scenariusz brzmiał następująco:

Do dyrektora przychodzi wiceprezes i mówi, że rozważane jest wprowadzenie nowego programu. Program umożliwi zwiększenie zysków, a także pomoże środowisku. Dyrektor odpowiada: „Nie obchodzi mnie, czy pomoże środowisku. Chcę osiągnąć największe zyski, jakie mogę. Wprowadźmy program”. Program wdrożono. Okazało się, że środowisko na tym skorzystało.

Badanym ponownie zadano pytanie: „Czy dyrektor intencjonalnie pomógł środowisku?” (odpowiedzi: tak, nie).

Wyniki badania ujawniły następujące zależności. Po pierwsze, oceny intencjonalności silnie się różniły i zależały od znaku moralnego rezultatu: tylko 23% badanych powiedziało, że dyrektor intencjonalnie pomógł środowisku i aż 82% uczestników eksperymentu stwierdziło, że dyrektor intencjonalnie zaszkodził środowisku. Ponadto, oceny winy w przypadku szkody były wyższe niż oceny uznania (*praise*) w wypadku pomocy środowisku. I, co nie jest zaskakujące, oceny winy i uznania były skorelowane z ocenami intencjonalności.

W innym eksperymencie (Knobe, 2003) osobom badanym zaprezentowano dwa scenariusze. Pierwszy z nich brzmiał następująco:

Jacek desperacko potrzebuje pieniędzy. Wie, że odziedziczy dużo pieniędzy po ciotce. Pewnego dnia widzi ciotkę spacerującą przy oknie. Pod-

*nosi strzelbę, bierze ją na muszkę i naciska spust. Ale Jacek nie jest dobrym strzelcem. **Ręka mu się poślizgnęła na lufie i strzał wymyka się spod kontroli. Mimo wszystko pocisk trafia ją dokładnie w serce. Ciotka umiera natychmiast.***

Uczestników eksperymentu pytano: „Czy Jacek intencjonalnie zabił ciotkę?” (odpowiedzi: tak, nie).

Drugi scenariusz zawierał treść:

*Janek chce wygrać zawody strzeleckie. Wie, że może wygrać tylko wtedy, gdy trafi w środek tarczy. Podnosi strzelbę, bierze środek tarczy na muszkę i naciska spust. Ale Janek nie jest dobrym strzelcem. **Ręka mu się poślizgnęła na lufie i strzał wymyka się spod kontroli. Mimo wszystko pocisk ląduje dokładnie w środku tarczy. Janek wygrywa zawody.***

Również tu badanych zapytano: „Czy Janek intencjonalnie trafił w środek tarczy?” (odpowiedzi: tak, nie).

Stwierdzono, że także w tym badaniu oceny intencjonalności zależały silnie od znaku moralnego czynu: 28% badanych uznało, że Janek trafił intencjonalnie w środek tarczy, natomiast 76% uczestników eksperymentu powiedziało, że Jacek zabił ciotkę intencjonalnie.

Przytoczone wyniki, a także dane uzyskane w późniejszych badaniach wykorzystujących podobną procedurę (Cushman i Mele, 2008; McCann, 2005; Nadelhoffer, 2006a) pozwalają stwierdzić, że w pewnych warunkach ludzie mają skłonność do oceniania negatywnych zdarzeń jako intencjonalnych, a odpowiadających im (strukturą) działań neutralnych lub pozytywnych jako nieintencjonalnych. Nawet jeśli osoba (1) nie planuje wykonania pewnego działania lub (2) nie ma odpowiednich umiejętności do jego wykonania, ludzie przejawiają skłonność do oceniania działania jako intencjonalnego, jeśli jest ono negatywne. Pierwsze z przytoczonych zjawisk nazywane jest „efektem skutku ubocznego”, gdyż odnosi się do sytuacji, w których ludzie ocenniają negatywne skutki uboczne jako intencjonalne. Drugie zaś określane jest jako „efekt umiejętności”, gdyż dotyczy sytuacji, w których brak sprawności czy biegłości osoby w danych działaniach powoduje, że są one oceniane jako intencjonalne, gdy są negatywne.

Uzyskane wyniki są ważne z dwóch powodów. Po pierwsze, wcześniej pokazywano, że jednym z warunków intencjonalności działania

jest umiejętność jego skutecznego przeprowadzenia. Wbrew temu wyniki badania Knobego sugerują, że w potocznym ujęciu umiejętności nie są elementem niezbędnym do oceny intencjonalności. Po drugie, sugerując, że niemoralność działania lub jej karygodność wpływają na percepcję intencjonalności, wzbudza się wątpliwości dotyczące jakości procesu sądowego oszacowania intencji w decydowaniu o winie i karze (Malle, 2006).

Przytoczone wyniki wzbudziły oczywiście ogromne zainteresowanie i różni badacze starali się znaleźć inne wyjaśnienie opisanych zależności. Skupiono się głównie na próbach alternatywnego wyjaśnienia efektu skutku ubocznego.

Machery (2008) doszedł do wniosku, że za wyjaśnieniem efektu skutku ubocznego stoi idea wymiany kosztów za korzyści. Otóż niektóre skutki, np. uszkodzenie środowisku, są postrzegane jako koszt, który musi być poniesiony, żeby uzyskać pewną korzyść (jak osiągnięcie zysków), inne zaś (np. pomoc środowisku) nie są postrzegane jako koszt i nie wymagają wymiany. Gdy skutki są spostrzegane jako koszty niezbędne do osiągnięcia zysków/korzyści, zakładana jest także ich intencjonalność. Machery (2008) potwierdził swoje intuicje, przedstawiając osobom badanym następujący scenariusz w różnych wersjach:

*Jurek czuje się odwodniony, więc zatrzymał się przy lokalnym sklepie z koktajlami, żeby kupić największy dostępny koktajl. Zanim złożył zamówienie, kasjer powiedział mu, że megakoktajle są teraz o dolara droższe niż kiedyś. „**Nie obchodzi mnie, czy będę musiał zapłacić dolara więcej. Chcę największy koktajl, jaki macie**”. Oczywiście dostał największy koktajl i zapłacił dolara więcej.*

Uczestnikom eksperymentu zadawano pytanie: „Czy Jurek intencjonalnie zapłacił dolara więcej?” (odpowiedzi: tak, nie).

W takiej wersji historii 95% badanych twierdziło, że Jurek intencjonalnie zapłacił dodatkowego dolara za koktajl. Z kolei w wersji odpowiadającej pozytywnym skutkom ubocznym, kupujący koktajl Jurek usłyszał o pamiątkowym kubku dołączanym do największego koktajlu, zamiast o dodatkowym dolarze. W tej wersji tylko 45% studentów uznało, że Jurek intencjonalnie nabył pamiątkowy kubek. Machery (2008) uzyskał zatem asymetrię w ocenach intencjonalności ubocznych pozytywnych (uzyskanie pamiątkowego kubka) i negatywnych skutków (zapłacenie dodatkowego dolara), mimo że nie były one

godne potępienia czy pochwały. Nie można więc mówić tu, że skutek uboczny stawał się bardziej intencjonalny, gdyż był bardziej godny potępienia.

Z kolei Chandra Sekhar Sripada (2010) twierdzi, że efekt skutku ubocznego jest wywołany przekonaniem o wartościach, jakimi kieruje się osoba opisywana w historyjce. Jego zdaniem w obu wersjach historyjki Knobego (2003) dyrektor był spostrzegany jako antyśrodowiskowy. Działanie na szkodę środowiska jest zgodne z tą postawą, podczas gdy pomaganie nie, więc ludziom zaszkodzenie środowisku wydaje się bardziej intencjonalne niż pomoc.

Uttich i Lombrozo (2010) sugerują natomiast, że naruszenie norm społecznych – np. szkodzenie środowisku – dostarcza więcej informacji o stanach umysłu osoby niż podporządkowywanie się tym normom – np. pomaganie środowisku. Intencjonalne podjęcie działania, które niesie ze sobą skutek uboczny naruszający normę społeczną/moralną silniej sugeruje intencjonalne dążenie także do skutku, gdyż osoba, rozważając działanie i decydując się na nie, akceptuje również pojawienie się skutku ubocznego. W przypadku, gdy podejmowane jest działanie prowadzące do skutków ubocznych będących w zgodzie z obowiązującymi normami, dużo trudniej wnioskować o postawie osoby wobec tego skutku. Podczas podejmowania decyzji pozytywny skutek uboczny nie był bowiem czynnikiem, który przemawiał przeciw działaniu i postawa wobec niego mogła mieć niewielki wpływ na jego podjęcie.

Z kolei Steve Guglielmo i Bertram Malle (2010a,b) analizowali obydwie efekty, przeprowadzając kilka badań, w których manipulowali istotnymi – z ich perspektywy – elementami procedury Knobego (2003). Zgodnie z ich wyjaśnieniem w przypadku efektu skutku ubocznego za różnicami w ocenach intencjonalności stoją dwa czynniki. Po pierwsze, badani inaczej interpretują „nie obchodzi mnie” w odniesieniu do negatywnych i pozytywnych skutków ubocznych. Po drugie, uznali oni, że dychotomiczna skala odpowiedzi w połączeniu z pragnieniem przypisania winy za powstałą szkodę prowadziła do faworyzowania odpowiedzi twierdzącej. W ich opinii badani wybierali opcję: „tak, intencjonalnie zaszкодził”, gdyż nie mieli możliwości wyrażenia przekonania, że skutki uboczne były wywołane świadomie (*knowingly*) raczej niż intencjonalnie. W stosowanym przez Knobego (2003) scenariuszu wybranie opcji nieintencjonalnego doprowadzenia do szkody mogło sugerować uwolnienie od odpowiedzialności, a tego pewnie badani chcieli uniknąć.

W odniesieniu do efektu umiejętności Guglielmo i Malle (2010b) także wskazują na dwa ważne dla jego wyjaśnienia czynniki. Przypomnijmy: zgodnie z tym efektem złe działanie zostaje uznane za intencjonalne, nawet jeśli osoba nie posiada odpowiednich umiejętności. Autorzy sądzą, że dzieje się tak dlatego, że (1) ważne jest intencjonalne uruchomienie łańcucha zdarzeń prowadzących do określonych konsekwencji – naciśnięcie spustu, oraz że (2) w przypadku zabójstwa przez zastrzelenie cel może być osiągnięty przy dużo mniej precyzyjnym działaniu niż trafienie w środek tarczy.

Guglielmo i Malle (2010b) określają to jako szerokość zakresu możliwości osiągnięcia wyniku końcowego. Zakres odnosi się zarówno do łatwości, jak i liczby sposobów, dzięki którym można osiągnąć cel. W oryginalnych scenariuszach Knobego (2003) pytanie dotyczy „zabicia” ciotki (działanie o „szerokim” zakresie) i „trafienia w środek tarczy” (działanie o „wąskim” zakresie). Działania z obszaru „szerokiego zakresu” są łatwiej nazywane intencjonalnymi niż działania z obszaru „wąskiego zakresu”, gdyż w ich przypadku można osiągnąć cel na wiele różnych (łatwiejszych w realizacji) sposobów. Guglielmo i Malle (2010b) zastąpili więc w scenariuszu słowo „zabicie” czasownikiem o węższym zakresie możliwości – „trafił ją w serce”. O ile ponad 90% badanych twierdziło, że Jacek intencjonalnie zastrzelił ciotkę, o tyle jedynie 27% uznało, że intencjonalnie trafił ją w serce – odsetek porównywalny z uzyskiwanym w wersji trafienia w środek tarczy strzelniczej.

Przypomnijmy, że efekty skutku ubocznego i umiejętności podważały tradycyjnie przejęte zależności – to oceny intencjonalności poprzedzają oceny winy. Guglielmo i Malle (2009), kwestionując wpływ ocen moralnych (negatywności zdarzenia) na oceny intencjonalności oraz proponując inne wyjaśnienia efektów skutku ubocznego i umiejętności, odwołują się także do wyników badań nad czasami reakcji w ocenach winy i intencjonalności. Jeśli oceny intencjonalności następowałyby po ocenach moralnych, np. winy, to ludzie powinni szybciej oszacowywać intencjonalność, jeśli wcześniej określali winę, niż jeśliby tego nie robili. Badanym dano do oceny kilka scenariuszy, podobnych do używanych przez Knobego (2003a) i proszono o odpowiedzi na dwa pytania – dotyczące winy i intencjonalności – w losowej kolejności. Oceny winy po ocenianiu intencjonalności były o średnio 800 ms szybsze w porównaniu z ocenami winy danymi jako pierwsze. Oceny intencjonalności wyrażane po ocenach winy trwają nawet dłuższej niż oceny

intencjonalności dokonywane przed nimi, choć różnica nie osiągnęła poziomu istotnego statystycznie. Pokazuje to, że jednak oceny intencjonalności poprzedzają oceny moralne, np. winy.

4.1.3. Wielkość ubocznej szkody a wnioskowanie o intencjonalności jej spowodowania (badania własne)

4.1.3.1. Wprowadzenie

Jedynym z wyjaśnień asymetrii w percepcji intencjonalności spowodowania pozytywnych i negatywnych skutków ubocznych jest zgodność znaku skutku z wartościami wyznawanymi przez osobę podejmującą działanie prowadzące do tych skutków. Skutki uboczne zgodne z głębokimi wartościami osoby są uznawane za bardziej intencjonalnie spowodowane niż skutki niezgodne z jej wartościami (Sripada, 2010; 2012). Choć Sripada nie posługiwał się pojęciem charakteru, cechy wskazywane przez niego jako reprezentujące głębokie wartości odpowiadają opisom charakteru moralnego (np. Bartels i in., 2016, Cohen i Morse, 2014; Pizarro i Tannenbaum, 2011). Można więc sparafrazować twierdzenie Sripady i powiedzieć, że skutki zgodne z charakterem moralnym osoby są spostrzegane jako bardziej intencjonalnie spowodowane niż skutki niezgodne z jej charakterem.

Twierdzenie to wspierają wyniki badań, w których opis osób okazał się istotny dla wnioskowania o intencjonalności ich działań (Hughes i Trafimow, 2011; Nadler i McDonnell, 2012). Hughes i Trafimow (2011) manipulowali opisem charakteru osoby podejmującej działanie prowadzące do ubocznych konsekwencji – pozytywnych lub negatywnych, i stwierdzili, że odsetek osób uznających spowodowanie pozytywnego skutku za intencjonalne był istotnie wyższy przy pozytywnym opisie osoby (88,9%) niż przy opisie negatywnym (53,8%). Przy negatywnym skutku wyniki były odwrotne – znacznie więcej osób uznawało skutek uboczny za spowodowany intencjonalnie przy negatywnym opisie osoby niż przy opisie pozytywnym (odpowiednio 50% i 18,2%). Podobne zależności ujawniły się w badaniach Nadler i McDonnell (2012). Pokazały one, że osobom negatywnie opisywanym przypisywano większą intencjonalność spowodowania szkód, które nie były celem ich działań niż osobom opisywanym neutralnie.

Percepcja charakteru osób, których działania podlegają ocenie moralnej staje się zagadnieniem, któremu badacze procesów ocen i de-

cyzji moralnych zaczynają poświęcać coraz więcej uwagi. Ludzki umysł wydaje się bardzo dobrze przygotowany do wyciągania wniosków o cechach charakteru innych osób; szczególnie dotyczy to cech moralnych. I tak np. ludzie bardzo szybko wyciągają wnioski dotyczące wiarygodności osoby i to nawet w oparciu o bardzo krótki widok jej twarzy (np. Willis i Todorov, 2006). Ta głęboka motywacja ludzi do oceny moralności innych osób ma wyraźne funkcjonalne uzasadnienie. Zdolność oceny charakteru innych jest ogromnie ważna, gdyż pozwala przewidzieć intencje osób, z którymi wchodzimy w kontakt (np. Abele i Wojciszke, 2007; Cottrell, Neuberg i Li, 2007; Cuddy, Fiske i Glick, 2008; Fiske, Cuddy i Gluck, 2007; Pizarro i Tannenbaum, 2011; Wojciszke, Bazińska i Jaworski, 1998; Wojciszke, Dowhyluk i Jaworski, 1998). W rezultacie jesteśmy w stanie np. podejmować współpracę z osobami, z którymi współpraca okaże się korzystna i unikać współpracy z osobami, z którymi współpraca nie przyniosłaby żadnych korzyści, a nawet mogłaby być szkodliwa.

Szczególny status cech moralnych ujawniają także badania porównujące wpływ cech moralnych i cech innego typu na tworzenie ogólnego wrażenia o innej osobie. Z badań tych jasno wynika, że cechy moralne odgrywają większą rolę w tworzeniu całościowego wrażenia niż cechy związane z kompetencjami osoby (Brambilla i Leach, 2014; Goodwin, Piazza i Rozin, 2014; Brambilla i in., 2011; Wojciszke, Bazińska i Jaworski, 1998). Wojciszke, Bazińska i Jaworski (1998) pokazali np., że informacje o cechach składających się na charakter moralny lepiej przewidywały całościowe oceny innych osób niż informacje dotyczące cech sprawnościowych. Dotyczyło to ocen zarówno rzeczywistych, jak i hipotetycznych osób. Podobnie Cottrell i in. (2007) pokazali, że moralna cecha – spolegliwość (*trustworthiness*) – była uznawana za najważniejszą (z analizowanych 14) u „idealnej osoby” i najważniejszą w różnych kontekstach relacji społecznych.

Innym wyrazem szczególnego statusu cech składających się na charakter moralny osoby jest troska ludzi o własną reputację. Już u pięcioletnich dzieci obserwuje się zachowania wykazujące taką troskę (zob. np. Engelmann i in., 2013). Uznanie osoby za niewiarygodną, niemoralną stawia ją w trudnej sytuacji, gdyż ogranicza jej przyszłe interakcje społeczne. Zła reputacja zniechęca innych do współpracy z osobą o takiej reputacji (Cohen i Morse 2014; Simpson i Willer, 2015) lub udzielania jej pomocy (Pagliaro i in., 2013). Co więcej, preferowanie osób mających dobrą opinię ujawnia się bardzo wcześnie. Już niemow-

łęta wolą osoby „dobre” od „złych”. Chętniej wybierają kukiełki, które widziały wcześniej jako pomagające innym kukiełkom (we wchodzeniu na górę lub otwieraniu pudełka) niż kukiełki, które wcześniej przeszkadzały innym w osiągnięciu ich celu (Buon i in., 2014; van de Vondervoort i Hamlin, 2016). Ponadto już u bardzo małych dzieci obserwuje się skłonność do unikania kontaktów ze „złymi” osobami, nawet jeśli oznacza to poniesienie pewnej straty² (Tasimi i Wynn, 2016).

Oceny charakteru moralnego pozwalają też lepiej zrozumieć potępienie moralne działań, które w zasadzie nie prowadzą do żadnych szkód. Jak zauważają Uhlmann, Pizarro i Diermeier (2015), niektóre działania są uznawane za naganne moralnie nie ze względu na (szkodliwe) konsekwencje, lecz dlatego, że są wysoce diagnostyczne dla wnioskowania o negatywnym charakterze osoby podejmującej takie działanie. Dobrym przykładem są tu zachowania wykorzystywane przez Haidta, Björklunda i Murphy’go (2000) w badaniu pokazującym efekt oniemienia. Badani uznają masturbację za pomocą korpusu kurczaka czy dobrowolny seks między rodzeństwem (przy zastosowaniu kilku środków antykoncepcyjnych) za moralnie naganne zachowania, mimo iż zachowania te nie prowadzą do żadnych szkód. Natomiast z pewnością podejmowanie takich działań może być uznawane za przejaw posiadania wadliwego charakteru moralnego. Ponieważ angażowanie się w działania ujawniające wady charakteru moralnego jest niepożądane, potępienie takich działań nie wydaje się tak irracjonalne, jak wydawało się w pierwszym odruchu.

² W jednym z eksperymentów Tasimi i Wynn stawiali dzieci w wieku od 5 lat do 8,5 roku przed następującą sytuacją. Przystawiali im zdjęcia dwójki dzieci i krótko je opisywali. Jedno z dzieci było przedstawiane w złym świetle („Craig jest zawsze złośliwy. Niedawno uderzył inne dziecko na placu zabaw”), a drugie w pozytywnym świetle („Maks jest zawsze miły. Niedawno przytulił inne dziecko na placu zabaw”). Mówili badanym dzieciom, że dzieci ze zdjęcia mają naklejki (różną ilość, zawsze jedno miało mniej a drugie więcej, przy czym różnica ta mogła być mniejsza – 1 vs 2 naklejki, umiarkowana 1 vs 4 i 1 vs 8 lub bardzo duża 1 vs 16) i chcą im je dać. Dzieci wybierały, od którego dziecka przejmą naklejki. Kiedy różnica w liczbie naklejek nie była bardzo duża, dzieci wyraźnie preferowały interakcje z dzieckiem z mniejszą liczbą naklejek, ale o dobrym charakterze. Kiedy jednak różnica była bardzo duża (1 vs 16) ponad 60% dzieci wybrało dużo naklejek od dziecka o złym charakterze niż jedną od dziecka o dobrym charakterze. Tak więc dzieci były skłonne do rezygnacji z pewnych zysków, jeśli pochodziły one od osoby o złym charakterze, ale tendencja ta działała do pewnego poziomu kosztów związanych z rezygnacją z kontaktu ze „złą” osobą (Tasimi i Wynn, 2016).

W życiu codziennym informacje o charakterze innych osób musimy wnioskować na podstawie dostępnych danych. Jedną z nich jest wspomniany już wcześniej widok twarzy osoby (np. Verplaetse, Vanneste i Braeckam, 2007; Willis i Todorov, 2006). Innym wskaźnikiem o dużej wartości informacyjnej w procesie wnioskowania o charakterze moralnym jest sposób podejmowania decyzji lub sposób działania ocenianej osoby. I tak, bardzo istotne dla wnioskowania o charakterze osoby jest to, czy podejmowane przez nią działanie wiązało się ponoszeniem przez nią jakiś kosztów (Lyle, Smith i Sullivan, 2009; Ohtsubo i Watanabe, 2009; Watanabe i Ohtsubo, 2012). Jeśli np. sprawca jakiegoś naruszenia przeprosza ofiarę swojego działania, to fakt, że przeprasza tym towarzyszy jakiś koszt ponoszony przez niego sprawi, że będzie on postrzegany jako bardziej szczerzy niż sprawca szkody, który nie poniósł żadnych kosztów w związku z przeproszeniami (Watanabe i Ohtsubo, 2012). Ponadto, dużą wartość informacyjną mają decyzje, które podejmowane są szybko i łatwo (Cricher, Inbar i Pizarro, 2012; Evans i van de Calseyde, 2017; Tetlock, Kristel, Elson, Green i Lerner, 2000; van de Calseyde, Keren, Zeelenberg, 2014). Decyzje podejmowane w ten sposób sugerują bowiem brak konfliktu między wartościami przemawiającym za i przeciw podjęciu danej decyzji. Wyraźnie wskazują więc na priorytetowe wartości, jakimi kieruje się osoba. Pojawia się pytanie, czy wielkość szkody, jaka może powstać na skutek działania podejmowanego przez osobę, może być takim wskaźnikiem charakteru moralnego tej osoby. Jednym z argumentów przemawiających za tym, że zależność taka może istnieć jest to, że podejmowanie działania, które może spowodować duże szkody, sugeruje słabszą awersję do szkodzenia innym niż podejmowanie działania, które może spowodować mniejszą szkodę. Z kolei słabsza awersja osoby do szkodzenia wskazuje na gorszy charakter moralny niż awersja silniejsza.

Problem i cel badania

Zgodnie z opisywanym już wcześniej efektem zwanym zniekształceniem wyniku (*outcome bias*) ludzie mają tendencję do różnej oceny decyzji, w zależności od tego, jakie pojawiły się w jej rezultacie konsekwencje, ignorując fakt, że ich powstanie zależało od czynników niezależnych od osoby podejmującej decyzję (Mazzocco, Alicke i Davis, 2004; Baron i Hershey, 1988; Gino, Moore i Bazerman, 2008). Zniekształcenie obejmuje również percepcję kompetencji osoby podejmującej decyzję (Mitchell i Klab, 1981; Mowen i Stone, 1992). Osoba podejmu-

jąca decyzję (np. dotyczącą inwestycji na nowym rynku), która przyniosła negatywne konsekwencje (straty), z powodu okoliczności, na które ta osoba nie miała wpływu (rzadkie anomalie pogodowe), jest spostrzegana jako mniej kompetentna niż osoba podejmująca taką samą decyzję, która przyniosłaby zyski (typowe warunki pogodowe nie zakłóciły realizacji inwestycji).

Z kolei Robbenbolt (2000) pokazuje, że jeśli konsekwencje działania mogą być bardziej lub mniej negatywne, to ludzie będą mieli skłonność do przypisywania sprawcom większej odpowiedzialności przy konsekwencjach bardziej negatywnych. Dzieje się tak, gdyż poważniejsze konsekwencje wzbudzają silniejsze emocje, które z kolei nasilają skłonność do karania, a negatywna ocena sprawcy i przypisanie mu większej odpowiedzialności pozwala zracjonalizować surowsze kary. Przypisywanie większej odpowiedzialności może wiązać się z przypisywaniem sprawcy również większej intencjonalności działania.

Powstaje więc pytanie, czy wielkość ubocznej szkody, jaka się pojawia w rezultacie podjętego przez osobę działania, wpływa na wnioskowanie o intencjonalności jej spowodowania. Większa szkoda może wzbudzać silniejsze obwinianie sprawcy i, jak już wspomniano, przypisywanie mu, jako osobie o słabszej awersji do szkodzenia innym, bardziej negatywnego charakteru moralnego. Jeśli tak jest, to wydaje się, że wielkość ubocznej szkody może, za pośrednictwem ocen charakteru sprawcy, wpływać na percepcję intencjonalności spowodowania ubocznej szkody.

Pewnych danych przemawiających za tym, że wielkość ubocznej szkody wpływa na wnioskowanie o jej intencjonalności w opisany powyżej sposób dostarczają wyniki badania przeprowadzonego przez Shepherdę (2012). Mimo że nie zajmował się on bezpośrednio wpływem wielkości szkody na percepcję intencjonalności jej spowodowania, w jednym ze swoich badań porównywał oceny intencjonalności szkód, które uznawał za różniące się powagą³. W badaniu tym użył scenariusza opisującego osobę podejmującą decyzję o realizacji projektu, w którym usuwanie toksycznych odpadów wiązało się albo ze zwiększeniem bezrobocia (mniej poważna szkoda), albo ze skażeniem wód gruntowych

³ On sam, porównując te szkody, używał w stosunku do niech określeń *worse* i *better valence*, co w wolnym tłumaczeniu oznaczałoby szkody gorzej (skażenie wód gruntowych) i lepiej oznakowane (wzrost bezrobocia), a więc szkody bardziej lub mniej poważne.

w sąsiedztwie (poważniejsza szkoda). Większa szkoda – doprowadzenie do skażenia wód gruntowych – wydawała się badanym Shepherda bardziej intencjonalnie spowodowaną szkodą niż wzrost bezrobocia. Jedną z istotnych przyczyn mogła być percepcja szans powstania obu rodzajów szkody. Badani mogli przypisywać inne prawdopodobieństwa skażeniu wód gruntowych i inne wzrostowi bezrobocia po podjęciu działania przez bohatera scenariusza. Z kolei różnice w prawdopodobieństwie powstania szkód przyczyniają się do różnic w ocenach intencjonalności spowodowania szkody (Nadelhoffer, 2006). Ponadto wzrost bezrobocia zazwyczaj bywa wypadkową działania kilku czynników, podczas gdy skażenie wód gruntowych zazwyczaj jest konsekwencją jednego działania.

W jednym z badań, w którym wykorzystano scenariusze z konsekwencjami w postaci wzrostu bezrobocia lub skażenia wód gruntowych, rzeczywiście okazało się, że badani przypisywali inne prawdopodobieństwa wzrostowi bezrobocia i skażeniu wód gruntowych (Macko, 2017). Działo się tak zarówno wtedy, gdy badanym nie określano w żaden sposób szans powstania tych szkód, jak i wtedy, gdy szanse te opisywano identycznie, za pomocą tej samej etykiety słownej – „bardzo prawdopodobne”. Skażenie wód gruntowych zawsze wydawało się badanym bardziej umyślnie spowodowaną szkodą niż doprowadzenie do wzrostu bezrobocia. Wynik ten nie pozwala jednak wyciągać jednoznacznych wniosków na temat wpływu wielkości ubocznej szkody na wnioskowanie o intencjonalności jej spowodowania, gdyż wielkość szkody nie jest w tym scenariuszu oddzielona od jej jakości i właściwości tych szkód inne niż ich wielkość mogą być odpowiedzialne za zaobserwowane różnice. Zatem by rozstrzygnąć, jaką rolę odgrywa wielkość ubocznej szkody w procesie wnioskowania o intencjonalności jej spowodowania, niezbędne jest porównanie ocen intencjonalności w warunkach, gdy szkody różnią się wielkością lecz są tej samej natury. Problem badawczy, którym zajęłam się w przeprowadzonych badaniach, można określić następującymi pytaniami:

Czy wielkość ubocznej szkody wpływa na wnioskowanie o intencjonalności jej spowodowania?

Czy ewentualny wpływ wielkości ubocznej szkody na wnioskowanie o intencjonalności jej spowodowania zachodzi za pośrednictwem ocen percepcji sprawcy szkody – jego charakteru moralnego i kompetencji?

Jak na oceny intencjonalności spowodowania szkód ubocznych różnej wielkości wpływa subiektywnie oceniane prawdopodobieństwo ich pojawienia się, po podjęciu działania?

Zgodnie z tym, co pokazał Shepherd (2012), ludzie przypisywali różne oceny intencjonalności spowodowania skutków ubocznych, w zależności od powagi tych skutków. Postawiłam więc hipotezę, że:

H1: Wielkość ubocznej szkody wpływa na percepcję intencjonalności jej spowodowania. Mniejsza szkoda uboczna wydaje się mniej intencjonalnie spowodowana niż większa szkoda uboczna.

Zlekceważenie możliwości powstania większej szkody wskutek podejmowanych przez decydenta działań wskazuje na (jego) mniejszą awersję do szkodzenia innym niż zlekceważenie powstania szkody mniejszej. Postawiłam więc hipotezę, że:

H2: Wielkość ubocznej szkody wpływa na percepcję cech osoby podejmującej działanie związane z możliwością pojawienia się tej szkody. Decydentowi podejmującemu decyzję o działaniu powiązanim z większą szkodą przypisywany jest gorszy charakter i niższe kompetencje niż osobie podejmującej decyzję o działaniu powiązanim z mniejszą uboczną szkodą.

Ze względu na fakt, że prawdopodobieństwo powstania skutków ubocznych jest ważną informacją w procesie wnioskowania o intencjonalności ich spowodowania, spodziewałam się, zgodnie z wcześniejszymi wynikami (np. Nadelhoffer, 2006), że:

H3: Wyższe szacowane prawdopodobieństwo powstania ubocznych szkód podwyższa oceny intencjonalności ich spowodowania.

Nie zostały jednak postawione hipotezy odnośnie do tego, czy większa czy mniejsza szkoda uboczna będzie się badanym wydawać bardziej prawdopodobna, gdyż możliwe jest przypisywanie poważniejszym szkodom zarówno wyższego, jak i niższego prawdopodobieństwa ich powstania. W życiu codziennym naprawdę poważne szkody występują bowiem rzadziej niż szkody mniej poważne (np. Weber i Hilton, 1990). Z drugiej strony, prawdopodobieństwo niektórych poważnych szkód może być zawyżane na skutek działania heurystyki dostępności (Tversky i Kahneman, 1973). Poważne szkody budzą bowiem zainteresowanie mediów, będąc atrakcyjnym tematem, przyciągającym uwagę odbiorców. Trudno więc przewidzieć, jak wielkość ubocznej szkody bę-

dzie wpływała na subiektywnie odczuwane prawdopodobieństwo jej powstania. Kwestia ta została potraktowana eksploracyjnie.

Eksploracyjnie potraktowane zostały też kwestie wzajemnych oddziaływań na siebie ocen prawdopodobieństwa powstania ubocznej szkody i ocen sprawcy szkody – jego charakteru moralnego i kompetencji, w procesie wnioskowania o intencjonalności spowodowania ubocznych szkód różnej wielkości. Możliwe są bowiem zależności w obie strony. Z jednej strony podejmowanie działania przy wyższym prawdopodobieństwie powstania szkody może nasilać oceny naganności charakteru decydenta, bo decyzja o podjęciu działania przy wyższych szansach powstania szkody wskazuje na słabszą awersję do wyrządzania szkody, a więc bardziej naganny moralnie charakter osoby. Z drugiej strony niepożądane skutki mogą się wydawać bardziej prawdopodobne, gdy działanie jest podejmowane przez osobę o bardziej nagannym moralnie charakterze, bo ludzie silniej obwiniają za powstałe szkody osoby oceniane negatywnie⁴ i oceniają, że złe skutki były bardziej przewidywalne, gdy ich sprawca był złą, niż gdy był dobrą osobą (Nadler, 2012).

Przeprowadzone zostało badanie, w którym wykorzystano zmodyfikowany scenariusz Shepherd (2012), w którym lepiej niż w oryginalnym scenariuszu, kontrolowano wielkość szkody ubocznej. W zmodyfikowanej wersji scenariusza szkody różniły się wyłącznie wielkością (skażenie trwające 0,5 roku oraz 5 lat). Ocen dokonywano w warunkach domyślnych oszacowań szans powstania szkód (badanie 1A) lub w warunkach określenia szans jako „bardzo prawdopodobnych” (badanie 1B).

4.1.1.2. Metoda

Osoby badane

W badaniu wzięło udział łącznie 150 osób, z czego w badaniu 1A wzięło udział 76 osób (46 kobiet i 30 mężczyzn) zaś w 1B 74 osoby (35 kobiet

⁴ Alicke (2000) przedstawiał swoim badanym scenariusze z opisem kierowcy, który spieszył się do domu, żeby ukryć albo kokainę (miał więc zły charakter), albo prezent rocznicowy dla rodziców (miał więc dobry charakter), i uległ wypadkowi. Wypadek był oczywiście skutkiem splotu różnych czynników – związanych i niezwiązanych z kierowcą (np. warunków drogowych), ale były one identyczne w obu wersjach scenariusza. Scenariusze różniły się jedynie motywacją kierowcy i powiązaniem z motywacją charakterem. Jak pokazały wyniki, w zależności od charakteru kierowcy, badani inaczej oceniali poziom jego wpływu na wypadek, któremu uległ. Przypisywali większy wpływ i odpowiedzialność za wypadek kierowcy o złym charakterze.

i 39 mężczyzn). Średnia wieku w badaniu 1A wynosiła $M = 23,04$, $SD = 4,76$ zaś w badaniu 1B $M = 28,08$, $SD = 9,24$. Badani byli studentami dziennymi lub zaocznym Akademii Leona Koźmińskiego lub znajomymi studentów. Udział w badaniu był dobrowolny, badani nie otrzymywali za udział żadnego wynagrodzenia.

Materiały i procedura

W badaniu został wykorzystany nieznacznie zmodyfikowany scenariusz Shepherd (2012), opisujący przypadek urbanisty dwustutysięcznego miasta, który podejmował decyzję o wprowadzeniu planu mającego rozwiązać problem zanieczyszczeń w mieście. Scenariusz miał dwie wersje – z mniejszymi i większymi skutkami ubocznymi. Badani czytali jeden z scenariuszy brzmiących następująco:

Do głównego urbanisty 200 tys. miasta przyszedł jego asystent i powiedział: „Opracowaliśmy plan rozwiązania problemu zanieczyszczeń. Mamy nowy projekt rekultywacji, który oczyści z odpadów toksycznych dawny obszar przemysłowy miasta. Jednak jeśli zrealizujemy ten projekt, na 0,5 roku [5 lat] skażone zostaną wody gruntowe, z których korzystają sąsiednie dzielnice”. Główny urbanista miasta opowiedział: „Nie obchodzi mnie skażenie wód gruntowych. Rozwiązanie problemu zanieczyszczeń jest priorytetem numer jeden. Wprowadźmy ten projekt”.

W badaniu 1B do powyższego scenariusza dodane zostało słowne określenie szans powstania szkody. Badani czytali więc „(...) Jednak jeśli zrealizujemy ten projekt jest bardzo prawdopodobne, że na 0,5 roku [5 lat] skażone zostaną wody gruntowe, z których korzystają sąsiednie dzielnice (...)”. Badanie przebiegało więc w schemacie międzygrupowym, każdy badany widział jedną wersję scenariusza. Zaraz po przeczytaniu scenariusza w postaci opisanej wyżej badani dokonywali 9 ocen. Siedem z nich mierzyło percepcję cech bohatera scenariusza. Badani określali swoje wrażenie dotyczące osoby bohatera scenariusza na siedmiostopniowych skalach dyferencjału semantycznego. Oceniane były cechy: pewny siebie – niepewny siebie, przyjazny – nieprzyjazny, inteligentny – nieinteligentny, godny zaufania – niegodny zaufania, sprawiedliwy – niesprawiedliwy, uczciwy – nieuczciwy, skuteczny – nieskuteczny⁵.

⁵ Głównym przedmiotem zainteresowania w tym badaniu był charakter moralny, a więc cechy osoby, które są ważne z perspektywy jej relacji z innymi. Wymiar

Badani oceniali zatem charakter moralny, kompetencje i uspołecznienie osoby, która podejmowała działanie związane z możliwością pojawienia się ubocznej szkody. Ocen tych dokonywali, zanim dowiedzieli się, że szkoda rzeczywiście powstała po wprowadzeniu projektu.

W kolejnym kroku badani byli pytani o ocenę szans wystąpienia ubocznej szkody. Swoją ocenę podawali, wpisując wybraną wartość procentową na skali od 0 do 100%. Po oszacowaniu prawdopodobieństwa powstania ubocznej szkody badanym ukazywała się informacja, że po wprowadzeniu projektu uboczna szkoda powstała (wody zostały skażone na pół roku lub na pięć lat) i byli pytani o to, czy urbanista umyślnie (intencjonalnie) doprowadził do powstania szkody. Odpowiedź zaznaczali na siedmiostopniowej skali, której jeden biegun był określony jako „zdecydowanie nieumyślnie”, a drugi jako „zdecydowanie umyślnie”.

Badanie było realizowane online. Ankieta została przygotowana w programie LimeSurvey. Osobom badanym przesłano link do badania na uczelniane adresy mailowe z prośbą o wzięcie udziału w badaniu i przesłanie znajomym, którzy byliby skłonni wypełnić ankietę.

ten w psychologii społecznej określany jest jako ciepło (*warmth*), wspólnotowość (*communio*) lub moralność (*morality*) (zob. Abele i Wojciszke, 2014; Fiske, Cuddy i Glick, 2007; Wojciszke, 2010). Ponieważ w badaniu chciano zastosować krótką skalę do pomiaru, opierając się na pracy Leacha, Elemers i Baretto (2007), w której posługiwano się bardzo skróconymi listami cech do pomiaru podstawowych wymiarów spostrzegania innych, zdecydowano się na pomiar charakteru moralnego za pomocą trzech cech: „godny zaufania”, „sprawiedliwy” i „uczciwy”. Dodatkowo uwzględniono także dwie cechy, które dotyczą drugiego kluczowego wymiaru w percepcji innych i siebie – wymiaru związanego ze sprawnością intelektualną, sprawnością w osiąganiu celów, określanego też jako sprawczość (*agency*) lub kompetencje (*competence*) (zob. Abele i Wojciszke, 2014; Fiske, Cuddy i Glick, 2007; Wojciszke, 2010). Wybrano ponownie, posługując się listą z pracy Leacha i in. (2007), dwie cechy: „inteligentny” i „skuteczny”. Trzecim wymiarem percepcji bohatera scenariusza miało być uspołecznienie. Ostatnio pojawiają się bowiem propozycje, które traktują uspołecznienia (*sociability*), jako trzeci, obok moralności i kompetencji, wymiar percepcji innych (zob. Leach i in., 2007; Brambilla i Leach, 2014). Cechy tworzące uspołecznienie umożliwiają tworzenie serdecznych relacji z innymi, podczas gdy cechy tworzące wymiar moralności umożliwiają tworzenie poprawnych i zgodnych z zasadami relacji z innymi. Do pomiaru uspołecznienia wybrane zostały cechy: „przyjazny” i „pewny siebie”. Cecha „przyjazny” była używana jako wskaźnik wymiaru uspołecznienia już wcześniej (np. Leach i in., 2007). Cecha „pewny siebie” została dodana jako cecha kojarząca się studentom jako opisująca jakość relacji osoby z innymi (raczej niż poziom kompetencji) oraz bardziej naturalna w kontekście używanego scenariusza, niż pozostałe cechy mierzące uspołecznienie, używane przez Leacha i in. (2007), takie jak „miły” (*likeable*) i „ciepły” (*warm*).

4.1.1.3. Wyniki i dyskusja badania 1A

Jak widać z danych przedstawionych w tabeli 4.1, oceny intencjonalności spowodowania skażenia wód gruntowych trwającego 0,5 roku i trwającego 5 lat nie różniły się na poziomie istotnym statystycznie. Nie potwierdziła się więc hipoteza 1, zgodnie z którą wielkość szkody wpływa na percepcję intencjonalności jej spowodowania.

Obie szkody były też oceniane jako tak samo prawdopodobne – jako niemal pewne⁶.

Tabela 4.1. Średnie oraz (odchylenia standardowe) ocen intencjonalności spowodowania ubocznej szkody oraz prawdopodobieństwa wystąpienia ubocznej szkody w grupach z mniejszą i większą szkodą (N = 76)

	mniejsza szkoda skażenie wód na 0,5 roku	większa szkoda skażenie wód gruntowych na 5 lat	t	p
intencjonalność	5,94 (1,45)	6,15 (1,29)	0,64	0,521
prawdopodobieństwo	89,54 (13,50)	92,44 (11,94)	0,99	0,324

Źródło: opracowanie własne.

Oceny charakteru moralnego i kompetencji sprawcy szkód ubocznych

Oceny charakteru moralnego i kompetencji⁷ sprawców mniejszej i większej szkody tego samego rodzaju również nie różniły się istotnie statystycznie (tabela 4.2). Nie potwierdziła się więc również hipoteza 2, zgodnie z którą wielkość ubocznej szkody wpływa na percepcję sprawcy tej szkody.

⁶ Np. Hamm (1991), badając wartości liczbowe przypisywane etykietom słownym, uzyskał wyniki, zgodnie z którymi badani etykietom „niemal pewne” przypisywali wartości od 89 do 98%.

⁷ Ponieważ cechy te były dobrane do pomiaru trzech wymiarów percepcji bohatera scenariusza, wykonana została konfirmacyjna analiza czynnikowa na ocenach z badania 1A i 1B. Wyniki tej analizy pokazały, że model trójczynnikiowy nie był dobrze dopasowany, natomiast model dwuczynnikiowy – z czynnikami „charakter moralny” i „kompetencje” – był dobrze dopasowany do danych ($\chi^2/df = 1,27$; RMSEA = 0,04; GFI = 0,99; AGFI = 0,95). Współczynnik rzetelności α Cronbacha dla czynnika „charakter moralny” w badaniu 1A był zadowalający i wynosił 0,72, natomiast dla czynnika kompetencji był znacznie niższy - $\alpha = 0,46$.

Tabela 4.2. Średnie oraz (odchylenia standardowe) ocen charakteru moralnego i kompetencji decydenta w grupach z mniejszą i większą szkodą (N = 76)

	mniejsza szkoda skażenie wód na 0,5 roku	większa szkoda skażenie wód gruntowych na 5 lat	t	p
charakter moralny	2,57 (0,94)	2,37 (1,07)	0,85	0,400
kompetencje	4,06 (1,20)	3,83 (1,45)	0,74	0,464

Źródło: opracowanie własne.

Intencjonalność szkód ubocznych w zależności od charakteru sprawcy oraz subiektywnego prawdopodobieństwa ich wystąpienia szkody

Oceny intencjonalności spowodowania szkody były skorelowane z ocenami prawdopodobieństwa spowodowania szkody i ocenami charakteru moralnego, natomiast z ocenami kompetencji sprawcy szkody nie zanotowano istotnej korelacji (tabela 4.3).

Tabela 4.3. Korelacje r Pearsona między ocenami intencjonalności ubocznej szkody ocenami prawdopodobieństwa powstania tej szkody oraz percepcją charakteru moralnego i kompetencji sprawcy szkody (N = 76)

	1	2	3	4
1. intencjonalność		0,439**	-0,240*	-0,006
2. prawdopodobieństwo powstania szkody			-0,331**	-0,051
3. charakter moralny				0,280*
4. kompetencje				

* p = 0.05; **. p = 0.01 dwustronnie, (pogrubioną czcionką oznaczono zależności istotne statystycznie).

Źródło: opracowanie własne.

Wielkość ubocznej szkody nie wpływała w istotny sposób na oceny intencjonalności jej spowodowania, stąd aby sprawdzić, jakie zmienne wpływały na percepcję intencjonalności, wykonano krokową analizę regresji dla zmiennej objaśnianej oceny intencjonalności spowodowania ubocznej szkody i zmiennych objaśniających: oceny prawdopodobieństwa powstania ubocznej szkody i oceny charakteru moralnego sprawcy szkody. Wyniki tej analizy pokazały, że oceny intencjonalności spowodo-

wania szkody przewidywały jedynie subiektywnie oceniane prawdopodobieństwo jej powstania. Mimo istotnej korelacji ocen charakteru moralnego sprawcy i intencjonalności spowodowania szkody, oceny charakteru nie przewidywały ocen intencjonalności spowodowania szkody.

Podsumowując: uzyskane wyniki pokazują, że kiedy oceniana jest intencjonalność spowodowania szkód różnej wielkości, wielkość szkody nie wpływa na percepcję intencjonalności. Szkodom różnej wielkości przypisuje się także takie samo prawdopodobieństwo ich powstania, a sprawcom mniejszej i większej szkody taki sam charakter moralny i poziom kompetencji. Przy niemal pewnych szkodach na oceny intencjonalności ich spowodowania wpływa wyłącznie stopień przewidywalności szkody – subiektywne oceny prawdopodobieństwa powstania szkody. Wynik ten wskazuje na szczególną rolę wiedzy sprawcy o konsekwencjach we wnioskowaniu o intencjonalności jego działania. Świadome, bo w warunkach bliskich pewności, łamanie normy zakazującej szkodzenia innym, niezależnie od wielkości szkody, jest wystarczającą przesłanką, by uznać powstałe konsekwencje za spowodowane przez sprawcę intencjonalnie.

Zazwyczaj jednak sprawcy szkód nie działają w warunkach bliskich pewności ich pojawienia się. Pojawia się więc pytanie, czy wielkość szkody będzie miała wpływ na wnioskowanie o intencjonalności jej spowodowania, gdy szanse pojawienia się szkody nie będą zbliżone do pewności. W tym celu, w badaniu 1B, w scenariuszu szans pojawienia się szkód określono je jako „bardzo prawdopodobne”, a więc niższe niż (niemal) pewne.

4.1.1.4. Wyniki i dyskusja badania 1B

Prawdopodobieństwo i intencjonalność szkód ubocznych

Jak widać z danych zawartych w tabeli 4.4, oceny prawdopodobieństwa powstania szkód nie różniły się w zależności od wielkości szkody, lecz były wyraźnie niższe niż oceny w warunkach braku słownego określenia szans powstania szkody (badanie 1A). Dotyczyło to zarówno oceny przy mniejszej szkodzie - $t(71) = 4,70, p < 0,001, d = 1,10$, jak i oceny przy większej szkodzie $t(75) = 4,49, p < 0,00, d = 1,02$ oceny przy większej szkodzie.

Z kolei skażenie wód gruntowych na pół roku wydawało się badanym mniej intencjonalnie spowodowaną szkodą niż skażenie wód gruntowych na 5 lat. Oceny intencjonalności spowodowania większej szkody były podobne do ocen uzyskanych w badaniu 1A (odpowiednio $M = 6,14$

i $M = 6,15$), natomiast oceny intencjonalności mniejszej szkody – skażenia wód gruntowych na pół roku – okazały się istotnie niższe niż w badaniu 1A - $t(71) = 1,97, p = 0,05, d = 0,47$.

Tabela 4.4. Średnie oraz (odchylenia standardowe) ocen intencjonalności spowodowania ubocznej szkody oraz prawdopodobieństwa wystąpienia ubocznej szkody w grupach z mniejszą i większą szkodą (N = 74)

	mniejsza szkoda skażenie wód na 0,5 roku	większa szkoda skażenie wód gruntowych na 5 lat	t	p	d
Intencjonalność	5,21 (1,66)	6,14 (1,25)	-2,73	0,008	0,62
prawdopodobieństwo	73,82 (14,95)	78,97 (14,34)	-1,51	0,135	0,35

Źródło: opracowanie własne.

Oceny charakteru moralnego i kompetencji sprawcy szkód ubocznych

Podobnie jak w przypadku ocen intencjonalności, inaczej niż w badaniu 1A, również oceny charakteru moralnego i kompetencji⁸ sprawców mniejszej i większej szkody, różniły się istotnie statystycznie (tabela 4.5). Sprawca skażenia wód na 0,5 roku wydawał się mniej niemoralny i bardziej kompetentny niż sprawca skażenia wód gruntowych na 5 lat. Potwierdziła się więc hipoteza 2, zgodnie z którą wielkość ubocznej szkody wpływa na percepcję sprawcy tej szkody.

Tabela 4.5. Średnie oraz (odchylenia standardowe) ocen charakteru moralnego i kompetencji decydenta w grupach z mniejszą i większą szkodą (N = 74)

	mniejsza szkoda skażenie wód na 0,5 roku	większa szkoda skażenie wód gruntowych na 5 lat	t	p	d
charakter moralny	3,15 (1,32)	2,35 (1,10)	2,82	0,006	0,66
kompetencje	4,71 (1,16)	4,04 (1,47)	2,17	0,033	0,51

Źródło: opracowanie własne.

⁸ Współczynnik rzetelności α Cronbacha dla czynnika charakter był zadowalający i wynosił 0,84, natomiast dla czynnika kompetencji jego wartość była niezadowalająca - $\alpha = 0,49$.

Intencjonalność szkód ubocznych w zależności od ocen prawdopodobieństwa ich wystąpienia oraz charakteru moralnego sprawcy szkody

Jak widać z danych zawartych w tabeli 4.6, podobnie, jak w wcześniejszym badaniu, oceny intencjonalności spowodowania szkody były istotnie skorelowane z ocenami prawdopodobieństwa, charakteru moralnego i kompetencji sprawcy.

Tabela 4.6. Korelacje r Pearsona między ocenami intencjonalności ubocznej szkody ocenami prawdopodobieństwa powstania tej szkody oraz percepcją charakteru moralnego i kompetencji sprawcy szkody

	1	2	3	4
1. intencjonalność		0,288*	-0,536**	-0,272*
2. prawdopodobieństwo powstania szkody			-0,239*	-0,051
3. charakter moralny				0,555*
4. kompetencje				

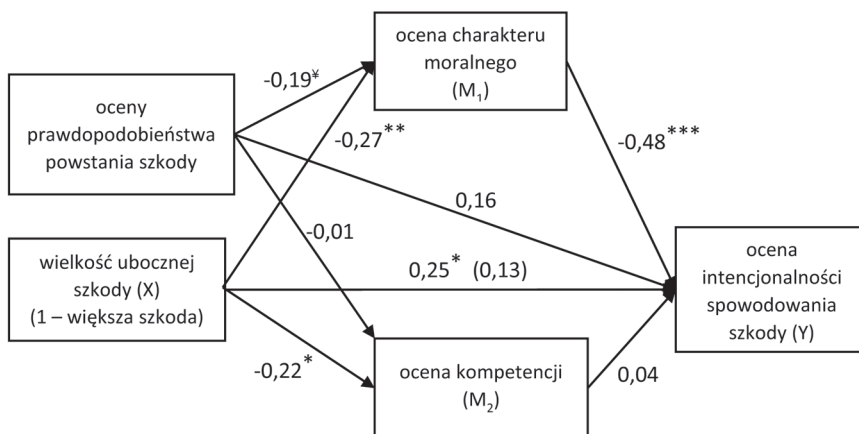
* $p = 0.05$; ** $p = 0.01$ dwustronnie (pogrubioną czcionką oznaczono zależności istotne statystycznie)

Źródło: opracowanie własne.

Aby sprawdzić, czy wielkość ubocznej szkody wpływa na oceny intencjonalności jej spowodowania za pośrednictwem ocen charakteru moralnego i kompetencji sprawcy, wykonano analizę mediacji z wykorzystaniem bootstrappingu, z 10 000 próbek i 95% poziomem ufności, metodą Hayes (2013). Ponieważ oceny prawdopodobieństwa powstania szkody nie zależały od wielkości ubocznej szkody, a były skorelowane z ocenami intencjonalności, w analizie zostały one uwzględnione obok dwóch mediatorów jako współzmienna. Analizowany model wyjaśniał $R^2 = 33\%$ wariacji ocen intencjonalności spowodowania szkody. Wyniki analizy mediacji przedstawia rysunek 4.1.

Jak widać na rysunku 4.1, łączny wpływ wielkości ubocznej szkody na oceny intencjonalności spowodowania tej szkody był istotny (ścieżka c : $b = 0,25$, $SE = 0,11$, $t = 2,35$, $p = 0,02$), a większa szkoda (skażenie wód gruntowych na 5 lat) wydawała się badanym bardziej umyślnie spowodowana niż szkoda mniejsza (skażenie wód gruntowych na 0,5 roku). Bezpośredni wpływ wielkości ubocznej szkody przy kontroli ocen prawdopodobieństwa jej powstania oraz ocen charakteru moral-

nego podejmującego działanie prowadzące do niej, był nieistotny (ścieżka c' : $b = 0,13$, $SE = 0,10$, $t = 1,29$, $p = 0,20$). Istotny okazał się wpływ wielkości ubocznej szkody na oceny moralności sprawcy szkody (ścieżka a_1 : $b = -0,27$, $SE = 0,11$, $t = -2,51$, $p = 0,01$) i jego kompetencji (ścieżka a_2 : $b = -0,22$, $SE = 0,10$, $t = -2,11$, $p = 0,04$). Istotny był także związek ocen charakteru moralnego i intencjonalności spowodowania szkody (ścieżka b_1 : $b = -0,48$, $SE = 0,13$, $t = -3,82$, $p < 0,001$), natomiast oceny kompetencji nie przewidywały ocen intencjonalności spowodowania szkody (ścieżka b_2 : $b = 0,04$, $SE = 0,13$, $t = 0,28$, $p = 0,78$).



Rysunek 4.1. Oceny prawdopodobieństwa wystąpienia ubocznej szkody, charakteru moralnego i kompetencji osoby podejmującej działanie prowadzące do szkody jako mediatory wpływu wielkości ubocznej szkody na oceny intencjonalności spowodowania ubocznej szkody. $^* p = 0,06$; $^* p = 0,05$; $^{**} p = 0,01$; $^{***} p \leq 0,001$

Źródło: opracowanie własne.

Dalsza analiza efektów pośrednich z wykorzystaniem metody bootstrappingu pokazała istotność efektu pośredniego ścieżki z pośrednictwem ocen moralności sprawcy szkody – efekt = $0,13$, boot $SE = 0,06$; 95% CI $[0,03, 0,27]$.

Tak więc, inaczej niż w badaniu 1A, szkody różnej wielkości różniły się przypisywaną im intencjonalnością ich spowodowania. Wpływ wielkości ubocznej szkody na oceny intencjonalności jej spowodowania zachodził za pośrednictwem ocen charakteru moralnego sprawcy szkody. Kiedy więc skutki są opisywane jako bardzo prawdopodobne, o ocenie intencjonalności ich spowodowania decyduje ocena charakteru moralnego sprawcy – im gorzej oceniany jest charakter moralny sprawcy, tym

bardziej intencjonalnie spowodowana wydaje się szkoda powstała wskutek jego działania. Ponadto, niezależnie od wielkości szkody bardziej prawdopodobna szkoda podnosi oceny niemoralności sprawcy tej szkody.

4.1.1.5. Ogólna dyskusja

W dwóch badaniach szukano odpowiedzi na pytania o to, czy wielkość ubocznej szkody wpływa na wnioskowanie o intencjonalności jej spowodowania, czy ewentualny wpływ wielkości ubocznej szkody zachodzi za pośrednictwem ocen charakteru moralnego sprawcy szkody oraz o to, jak na oceny intencjonalności spowodowania szkód wpływa subiektywnie oceniane prawdopodobieństwo ich powstania. W badaniu 1A porównywano percepcję intencjonalności szkód różnej wielkości, w warunkach domyślnych ocen prawdopodobieństwa powstania tych szkód, natomiast w badaniu 1B w warunkach określenia słownego szans powstania szkód jako „bardzo prawdopodobne”.

Uzyskane wyniki pokazują, że wielkość ubocznych szkód może wpływać na spostrzeganą intencjonalność ich spowodowania. To, czy wpływ ten się pojawia, zależy od tego, jak prawdopodobne wydawało się badanym powstanie szkód. Oceny prawdopodobieństwa powstania szkód zależały od tego, czy badani polegali na swoich domyślnych oszacowaniach (szkody wydawały im się wówczas niemal pewne), czy mieli w scenariuszu określone szanse jako „bardzo prawdopodobne” (oszacowania były znacznie niższe niż w warunkach domyślnych szans). W obu przypadkach szkoda mniejsza i większa wydawały się jednak tak samo prawdopodobne.

Przy szkodach, których powstanie było uznawane przez badanych za niemal pewne, okazało się, że ich wielkość nie ma wpływu na oceny intencjonalności ich spowodowania. Nie pojawiły się również różnice w percepcji charakteru moralnego i kompetencji sprawcy mniejszej i większej szkody. Decydent, którego działanie miało spowodować skażenie wód na pół roku, wydawał się tak samo niemoralny i niekompetentny jak decydent, którego działania przyczyniały się do skażenia wód gruntowych na 5 lat.

Wielkość ubocznej szkody wpływała na oceny intencjonalności jedynie wtedy, gdy szanse powstania szkód były wyraźnie niższe od niemal pewnych. Działo się tak, gdy szanse te określano w scenariuszu jako „bardzo prawdopodobne”. Sprawca mniejszej szkody wydawał się mniej niemoralny i bardziej kompetentny niż sprawca szkody większej. Analiza mediacji pokazała, że wpływ wielkości ubocznej szkody na oceny

intencjonalności jej spowodowania zachodził całkowicie za pośrednictwem ocen charakteru moralnego sprawcy szkody.

Wyniki tego badania wskazują na istotne znaczenie percepcji charakteru moralnego sprawcy we wnioskowaniu o intencjonalności spowodowania szkód i są zgodne z wynikami wcześniejszych badań (np. Hughes i Trafimow, 2011; Nadler i McDonnell 2012; Sripada, 2012). Przeprowadzone badania poszerzają jednak wcześniejszą wiedzę w dwóch aspektach. Po pierwsze, pokazują, że wielkość ubocznej szkody, jaka może powstać po podjęciu przez osobę działania może być wykorzystywana przy wnioskowaniu o charakterze tej osoby. Po drugie, pokazują, że różnice w percepcji charakteru moralnego (a zatem i wpływ charakteru moralnego sprawcy na wnioskowanie o intencjonalności) ujawniają się jedynie wtedy, gdy szanse powstania tych szkód są postrzegane jako istotnie niższe od pewności. Sytuacje takie wiążą się z podejmowaniem decyzji w warunkach ryzyka, rozumianego jako iloczyn prawdopodobieństwa i wielkości zysków i strat (Rayner i Cantor, 1987). W porównywanych scenariuszach, przy takim samym subiektywnym prawdopodobieństwie szkód, różnice w ryzykowności sytuacji zależały od wielkości możliwych szkód. Bohaterowi scenariusza podejmującemu decyzje o realizacji projektu w warunkach większego ryzyka przypisywano niższe kompetencje i gorszy moralnie charakter niż bohaterowi podejmującemu decyzję w warunkach mniejszego ryzyka. Szkody powstałe w wyniku działania podjętego przez bardziej niemoralnego decydenta uznawano za spowodowane bardziej intencjonalnie.

Wyniki tego badania sugerują istnienie ciekawej zależności – między wielkością podejmowanego w działaniu ryzyka i ocenami intencjonalności szkód powstałych w wyniku takich działań. Sytuacje opisywane w wykorzystywanym w badaniu scenariuszu były sytuacjami decyzji ryzykownych, których konsekwencje były odczuwane przez innych, a nie przez decydenta. Badani oceniali charakter moralny i kompetencje decydenta, zanim dowiedzieli się, że po podjęciu działania powstaje szkoda. Gorszy charakter był zatem przypisywany nie w ramach obwiniania za powstałą szkodę. Samo podjęcie bardziej ryzykownego działania prowadziło do gorszej oceny charakteru decydenta. A kiedy pojawiły się szkodliwe konsekwencje, były one postrzegane jako bardziej intencjonalnie spowodowane, gdy były powiązane z bardziej ryzykownym działaniem.

Wynik ten jest interesujący z perspektywy teorii wartości społecznych (Stone i Allgaier, 2008), przywoływanej w kontekście podejmo-

wania decyzji ryzykownych dla innych. Decyzje ryzykowne dla innych to decyzje, których konsekwencje są odczuwane przez osoby inne niż te, które podjęły decyzję o działaniu, np. przez rodziców lub lekarzy dokonujących wyborów leczenia dzieci. Zgodnie z tą teorią wartość społeczna przypisywana ryzyku w danej sytuacji jest kluczowym czynnikiem wpływającym na podejmowanie decyzji dla innych. Stone i Allgaier (2008) rozumieją „wartości społeczne” jako wartości, które w ocenie osoby są cenione przez innych w społeczeństwie. W kontekście ryzyka w niektórych sytuacjach wartością społeczną jest awersja do ryzyka (np. w sferze zdrowia i bezpieczeństwa), zaś w innych wartością staje się podejmowanie ryzyka (np. w sferze niektórych relacji społecznych).

Ludzie, podejmując decyzje dla innych, kierują się normami, w celu uniknięcia możliwych sankcji społecznych. Uważa się, że stoi za tym motywacja unikania obwiniania i odpowiedzialności w sytuacji, gdy ryzykowne działanie spowoduje negatywne konsekwencje. Postępowanie zgodne z wartościami cenionymi społecznie, wyznaczającymi normy zachowania, obniża bowiem obwinianie przy pojawieniu się niepożądanых konsekwencji (Stone i in., 2013). Natomiast kiedy podejmują decyzje dla siebie, opierają się, obok społecznej wartości przypisywanej ryzyku w danym rodzaju sytuacji, także na innych, dodatkowych czynnikach. W rezultacie, w dziedzinach, w których ceniona jest awersja do ryzyka, ludzie podejmują mniejsze ryzyko, podejmując decyzje dla innych, niż w przypadku podejmowania decyzji dla siebie.

Wyniki przeprowadzonego badania sugerują, że motywacja stojąca za unikaniem ryzyka przy podejmowaniu decyzji dla innych w warunkach ryzyka może nie ograniczać się do chęci uniknięcia obwiniania i odpowiedzialności za powstałe szkody. W świetle uzyskanych wyników samo podjęcie, bez zauważalnego konfliktu wewnętrznego, większego ryzyka, prowadzi do strat wizerunkowych. Osobie takiej przypisywany jest bardziej naganny charakter, jeszcze zanim pojawią się konsekwencje podjętego przez nią działania.

Powiązanie wielkości podejmowanego ryzyka z ocenami charakteru moralnego osoby podejmującej to ryzyko w procesie wnioskowania o intencjonalności spowodowania szkód jest ciekawym zagadnieniem, wartym dalszych badań. Pojawia się np. pytanie o to, jak wielkość podejmowanego przez osobę ryzyka wpływałaby na oceny intencjonalności spowodowania szkód, jeśli ewentualne konsekwencje są odczuwane nie tylko przez inne, obce osoby, ale i przez podejmującego ryzyko. Jak/czy

wpływa wówczas na wnioskowanie o charakterze moralnym i kompetencjach wielkość ubocznej szkody, która może powstać wskutek podejmowanych działań?

4.1.4. Znaczenie intencjonalności w różnych obszarach moralności i rozmaitych kulturach

Intencjonalność działania ma ogromne znaczenie przy jego moralnej ocenie, lecz, jak pokazują badania Young i Saxe (2011), ważność intencjonalności w ocenach moralnych nie jest taka sama w różnych sferach moralności. Kiedy oceniane są działania prowadzące do szkód, zróżnicowanie w poziomie intencjonalności działania w ogromnym stopniu wpływa na ocenę moralną. Brak niewłaściwych intencji obniża winę za przypadkowo wywołane konsekwencje, natomiast posiadanie złych intencji prowadzi do obwiniania za szkodliwe działania, nawet jeśli nie zakończyły się one sukcesem. Kiedy zaś oceniane są działania naruszające obszar czystości moralnej, np. dopuszczenie się kazirodztwa, zróżnicowany wpływ intencji jest wyraźnie słabszy (choć wciąż daje się zauważyć), a na ocenę moralną oddziałują głównie konsekwencje (zob. ramka 4.3). Ludzie uznają, że planowanie szkody, niezależnie od skuteczności działania, jest moralnie złe, podczas gdy oceny naruszeń czystości zależą bardziej od tego, co się rzeczywiście stało. Nieumyślne (z powodu braku wiedzy o pokrewieństwie) dopuszczenie się kazirodztwa jest potępiane znacznie surowiej niż przypadkowo wyrządzona szkoda.

Ramka 4.3. Historia Edypa

Najbardziej chyba znanym przypadkiem nieumyślnego kazirodztwa jest w naszej kulturze historia Edypa, syna króla Teb Lajosa i jego żony Jokasty. Po jego urodzeniu wyrocznia przepowiedziała, że zamorduje ojca i ożeni się z własną matką. Po usłyszeniu tej przepowiedni Lajos i Jokasta postanowili pozbyć się syna. Wydano rozkaz przebicia dziecku pięć i porzucenia go ze skrępowanymi nogami w górach (stąd jego imię – gr. *Oidipous* – oznaczające według tradycyjnej etymologii „o obrzękłych kostkach u nóg”). Dziecko znaleźli pasterze, którzy oddali je Polibosowi i Merope, królowi i królowej Koryntu, niemającym własnych dzieci.

Kiedy Edyp dorósł, podczas jednej z uczt zarzucono mu, że jest podrzutkiem. W poszukiwaniu prawdy o swym pochodzeniu udał się do wyroczni delfickiej. Tam usłyszał przerażające proroctwo, że zabije własnego ojca i ożeni się z matką. Przekonany,

że król i królowa Koryntu są jego rodzicami, postanowił nie wracać w rodzinne strony. W drodze, w wąwozie górskim napotkał podróżnych, wdał się w bójkę, w wyniku której nieznamy mężczyzna zginął. Mężczyzną tym był jego ojciec, król Lajos. Po śmierci Lajosa władzę w Tebach objął Kreon. Wkrótce później, w górach koło Teb pojawił się potwór zwany Sfinksem. Potwór ten zabijał mieszkańców Teb i zapowiedział, że uwolni się od niego, jeśli rozwiążą jego zagadkę. Wielu ludzi zginęło, próbując rozwiązać zagadkę Sfinksa, który pytał o to, jakie zwierzę rankiem chodzi na czterech, w południe na dwóch, a wieczorem na trzech łapach. Kreon zapowiedział, że temu, kto rozwiąże zagadkę i uwolni Teby od Sfinksa, odda władzę w państwie i Jokastę za żonę. Edyp szybko odgadł, że zwierzęciem z zagadki Sfinksa jest człowiek. Sfinks rzucił się w przepaść, uwalniając Teby od zagrożenia, a Edyp został władcą miasta i poślubił Jokastę, własną matkę. Z tego małżeństwa narodziło się czworo dzieci: Polonejkes, Eteokles, Antygona i Ismena.

Niestety, niedługo potem Teby zaczęły nawiedzać dotkliwie klęski żywiołowe i różne nieszczęścia. Edyp wezwał więc wróżbitę Tejrezjasza, który ujawnił mu, że przyczyną nieszczęść Teb jest on sam, gdyż dopuścił się zbrodni ojcobójstwa i kazirodztwa. Kiedy poznano prawdę, Jokasta odebrała sobie życie, a Edyp wykuł sobie oczy i opuścił Teby, poszukując miejsca, w którym mógłby umrzeć. Wkrótce też dotarł do Kolonos, gdzie zmarł.

Nie ma niestety przekonującego wyjaśnienia tych różnic, choć ciekawym tropem może być interpretacja sugerująca, że normy zabraniające wyrządzania innym szkody zostały ustalone, by kierować zachowaniami społecznymi. Normy regulujące zachowania w obszarze czystości – zakaz kazirodztwa czy spożywania pewnych pokarmów – przyjęto natomiast w celu chronienia jednostki. O ile w tym pierwszym przypadku intencje są istotne, gdyż dostarczają nie tylko wyjaśnień przeszłych zachowań, ale są także wiarygodnymi wskaźnikami przyszłych zachowań (np. kto skrzywdzi lub nie skrzywdzi mnie w przyszłości), o tyle w drugim są mniej ważne, gdyż istotą jest unikanie skażenia, nieważne czy przypadkowego, czy celowego. Liczy się więc bardziej rzeczywisty lub przewidywany wynik niż intencja.

Istnieją również dane wskazujące na różnice kulturowe w uznawaniu ważności intencji podczas dokonywania ocen moralnych. Cohen i Rozin (2001) pokazali np., że Żydzi w swoich ocenach przypisywali większą wagę wynikom (konsekwencjom) działania niż stanom umysłowym osób podejmujących te działania. Chrześcijanie zaś bardziej uwzględniali stany umysłu w ocenach, traktując angażowanie się w działania, do których osoby „nie miały serca” jako hipokryzję. W badaniu tym Żydzi i protestanci oceniali charakter syna, którego opisywano albo

jako otwarcie okazującego rodzicom, że ich nie lubi, albo jako dbającego o rodziców, wysyłającego kartki z okazji świąt itd., mimo iż w rzeczywistości nie lubi on swoich rodziców. Żydzi pozytywniej niż protestanci oceniali charakter syna okazującego troskę o rodziców mimo ich nielubienia. Protestanci natomiast uznawali takie zachowanie za hipokryzję. Young i Saxe (2011) przedstawiają ciekawą hipotezę, że być może społeczności/grupy przywiązujące większą wagę do unikania naruszeń norm związanych z czystością zasadniczo przypisują mniejszą wagę intencjom.

4.1.5. Zasada podwójnego skutku – unikanie intencjonalnego wyrządzenia szkody

Na duże znaczenie intencjonalności w ocenach moralnych wskazuje także silna skłonność do unikania działań, których bezpośrednim celem jest jakaś szkoda, przy akceptacji tej szkody jako przewidywanego skutku ubocznego działania. Wyobraźmy sobie lekarza podającego śmiertelnie choremu pacjentowi bardzo dużą dawkę morfiny w celu przyspieszenia jego śmierci. Osoby przeciwne eutanazji bez wahania stwierdzą, że działanie takie jest niedopuszczalne. Spójrzmy jednak na sytuację bardzo podobną – lekarz podaje bardzo dużą dawkę morfiny w celu uśmierzania bólu, przewidując przy tym, że przyspieszy to śmierć pacjenta. Okazuje się, że wiele osób, które nie akceptują podania morfiny w pierwszej sytuacji, w drugiej jest skłonnych zaaprobować podanie morfiny. Dzieje się tak, choć – podobnie jak w pierwszej sytuacji – podanie morfiny skończyłoby się także śmiercią pacjenta.

Można podać wiele przykładów, w których przy tych samych skutkach działania znaczenie ma sformułowanie celu. Na przykład zbombardowanie cywilnych obiektów wroga, aby osłabić jego wolę walki, jest powszechnie uznawane za niedopuszczalne, natomiast zbombardowanie obiektów militarnych, w których poniosą szkody obecni w nich cywile (takie same jak przy bombardowaniu obiektów cywilnych) jest akceptowane jako dopuszczalne.

Uznawanie za niedopuszczalne doprowadzenia do szkody, która jest środkiem do osiągnięcia pożądanego celu, przy akceptacji wyrządzenia takiej samej szkody jako konsekwencji ubocznej działania dążącego do innego celu, jest istotą tzw. zasady podwójnego skutku (ZPS). W zasadzie tej chodzi o rozróżnienie dwóch sytuacji: (1) gdy pojawiająca się szkoda jest zamierzona jako cel (przyjmuje się, że jest bezpośred-

nia), czy też (2) szkoda jest jedynie przewidywanym skutkiem ubocznym (jest pośrednia). Najkrócej mówiąc, zgodnie z ZPS niedopuszczalne są działania, w których pojawiająca się szkoda jest zamierzona jako cel, natomiast dopuszczalne, gdy szkoda stanowi przewidywalny (a nawet nieunikniony) skutek uboczny.

Historycznie rzecz ujmując, niechęć do bezpośrednio wyrządzonej szkody (w przeciwieństwie do szkody wywoływanej pośrednio) znaleźć można już w katolickiej teorii moralnej, w opisaney przez św. Tomasza z Akwinu doktrynie podwójnego efektu. W *Sumie teologicznej* (IIa-IIae, Q.64, art. 7) św. Tomasz stawia pytanie: „Czy wolno kogoś zabić we własnej obronie?”. I udziela następującej odpowiedzi:

„Ta sama czynność może mieć dwa skutki, w tym jeden zamierzony (*in intetione*), a drugi nie zamierzony (*praeter intetionem*). Z samoobrony zaś może wynikać dwojaki skutek: zachowanie własnego życia nie jest wzbronione, gdyż dla każdego jestestwa jest rzeczą naturalną, by w miarę możliwości broniło swego życia. Może się jednak zdarzyć, że czyn pochodzący z dobrego zamiaru będzie nie dozwolony, a mianowicie gdy będzie niewspółmierny z celem. Jeśli więc ktoś w obronie własnego życia używa większego gwałtu, niż trzeba, będzie to niedozwolone. Dozwolona jest natomiast samoobrona, w której ktoś w sposób umiarkowany odpiera gwałt, gdyż wolno siłą odeprzeć siłą (...)”

Philippa Foot (1967) w pracy zatytułowanej *The problem of abortion and the doctrine of the double effect* („Problem aborcji i doktryna podwójnego skutku”) tak streszcza istotę doktryny podwójnego skutku: szkodliwe działania w celu osiągnięcia dobrych skutków są zawsze złe, lecz czasami dopuszczalne jest dobre działanie, mimo wiedzy, że przyniesie ono złe konsekwencje. Doktryna podwójnego skutku wymaga zatem czterech warunków, które muszą być spełnione, zanim działanie zostanie uznane za moralnie dopuszczalne:

- (1) warunek dotyczący natury działania: działanie musi być albo moralnie dobre, albo moralnie obojętne; zatem kłamstwo, intencjonalne zabicie niewinnej osoby itp. nigdy nie są dopuszczalne;
- (2) warunek dotyczący relacji środka–cele: złe skutki nie mogą być środkami, za pomocą których ktoś osiąga pozytywny skutek;
- (3) warunek właściwej intencji: intencją działania musi być jedynie osiągnięcie dobrego skutku; zły skutek może być tylko niezamierzo-

nym efektem ubocznym; zły skutek może być przewidywalny, ale nie może być zamierzony;

- (4) warunek proporcjonalności: dobry skutek musi być przynajmniej równoważny co do ważności złemu skutkowi.

Foot (1967) obrazuje działanie zasady podwójnego skutku na przykładzie decyzji o aborcji u kobiety z zagrożoną ciążą. Zgodnie z ZPS bezpośrednia aborcja nie jest dopuszczalna, ponieważ jest zabiciem niewinnego człowieka, a intencjonalne zabicie człowieka jest zawsze złe. Ponadto aborcja jest niedopuszczalna w celu ratowania życia matki, narusza bowiem warunek 2. Foot przywołuje znane starożytne powiedzenie: *fiat justitia ruat caelum* („niech się dzieje sprawiedliwość, mimo że niebiosy upadną”), które wskazuje na konieczność sprawiedliwego działania, niezależnie od konsekwencji. Jeżeli jednak okazałoby się, że kobieta ma raka macicy, to usunięcie macicy, nawet jeśli skończy się to śmiercią płodu, według ZPS jest dopuszczalne. W tym przypadku działanie prowadzące do aborcji spełnia cztery niezbędne warunki. Akt usunięcia macicy z rakiem jest moralnie dobry (spełniony warunek 1). Śmierć płodu nie jest niezbędnym warunkiem uratowania życia kobiety (spełniony warunek 2). Śmierć płodu jest niezamierzona, choć przewidywana (spełniony warunek 3). Uratowanie życia kobiety jest wielkim dobrem, co najmniej tak dużym jak uratowanie płodu (spełniony jest zatem ostatni, 4 warunek). Foot podsumowuje, że przy odwołaniu się do ZPS, kobieta ma więcej szczęścia, gdy ma raka macicy niż jakąś inną przypadłość zagrażającą życiu i wynikającą z ciąży.

Na zasadzie tej opiera się również katolicka etyka seksualna (zob. ramka 4.4) Zgodnie z nią bowiem stosowanie przez katolików jakichkolwiek środków antykoncepcyjnych jest niedopuszczalne, lecz współżycie w okresach nieplodnych kobiety (w zasadzie po to, by nie doszło do poczęcia) jest akceptowane. Dzieje się tak, gdyż w tym drugim przypadku brak poczęcia jest traktowany jako przewidywany skutek uboczny podczas gdy tradycyjne środki antykoncepcyjne za cel stawiają sobie niedopuszczenie do pojawienia się ciąży.

O zasadę podwójnego skutku toczą od dawna spór filozofowie moralni. Psychologowie podjęli natomiast właściwe sobie badania, czy zwykli ludzie uznają (i w jakim zakresie) zasadę podwójnego skutku. Jednym z użytych do tego celu zadań były różne wersje dylematów moralnych, w których ten sam skutek może być osiągnięty odmiennymi sposobami (Hauser i in., 2007; Royzman i Baron, 2002; Waldmann i Die-

terich, 2007). Hauser i współpracownicy (2007) dawali badanym do oceny dwie wersje opisywanego już wcześniej dylematu Zwrotnicy (wagonu).

Wersja 1 brzmiała:

*Norbert przechodzi obok torów kolejowych i zauważa pędzący pociąg, nad którym nikt nie ma kontroli. Na torach przed pociągiem znajduje się grupa pięciu osób. Norbert stoi obok zwrotnicy, którą może skierować pociąg na boczny tor. **Na bocznym torze znajduje się ciężki obiekt. Jeśli pociąg uderzy w obiekt, obiekt spowolni pociąg, dając pięciu osobom czas na ucieczkę. Ciężkim obiektem jest człowiek stojący na bocznym torze.** Norbert może pociągnąć za dźwignię zwrotnicy, zapobiegając zabiciu przez pociąg pięciu ludzi, ale zabijając jednego człowieka. Lub może się powstrzymać od zrobienia tego i pozwolić pięciu osobom umrzeć.*

Wersja 2 była następująca:

*Oskar przechodzi obok torów kolejowych i zauważa pędzący pociąg, nad którym nikt nie ma kontroli. Na torach przed pociągiem znajduje się grupa pięciu osób. Oskar stoi obok zwrotnicy, którą może skierować pociąg na boczny tor. **Na bocznym torze znajduje się ciężki obiekt. Jeśli pociąg uderzy w obiekt, obiekt spowolni pociąg, dając pięciu osobom czas na ucieczkę. Na wprost ciężkiego obiektu na torach stoi człowiek.** Oskar może pociągnąć za dźwignię zwrotnicy, zapobiegając zabiciu przez pociąg pięciu ludzi, ale zabijając jednego człowieka. Lub może się powstrzymać od zrobienia tego i pozwolić pięciu osobom umrzeć.*

Osobom badanym zadawano pytanie: „Czy jest moralnie dopuszczalne, żeby Norbert/Oskar pociągnął za dźwignię?”. W wersji 1 dylematu 56% uznało zmianę zwrotnicy za dopuszczalną, podczas gdy w wersji 2 stwierdziło tak 72% osób. Różnica była istotna statystycznie. Wynik ten sugeruje, że ludzie w swoich ocenach moralnych są w jakiejś mierze wrażliwi na zasadę podwójnego skutku. W scenariuszu 2 śmierć człowieka jest przewidywanym, ale ubocznym skutkiem, podczas gdy w scenariuszu 1 śmierć człowieka jest bezpośrednim celem działania.

Podobnie Paul Royzman i Jonathan Baron (2002) wykazali, że ludzie rzeczywiście przedkładają opcje ubocznie wywołujące szkody nad opcje, w których szkoda jest celem, gdyż jest niezbędna do osiągnięcia za-

mierzonego (dobrego) celu. Osoby biorące udział w przeprowadzonych przez nich eksperymentach czytały scenariusze, w których pożądaný cel można było osiągnąć, doprowadzając do pewnej szkody albo ubocznie, albo celowo, np.:

Na wyspie na południowym Pacyfiku zanotowano wybuch dziwnej zakaźnej choroby. Choroba ta powoduje wylew krwi do mózgu i śmierć u dzieci poniżej 12. roku życia. Dziecko może być nosicielem choroby i przekazywać ją dalej przez miesiące, ale nie można jej zdiagnozować, zanim nie stanie się śmiertelna, więc aktualni nosiciele nie mogą być zidentyfikowani i poddani kwarantannie. Wiele dzieci na wyspie jest już zainfekowanych i nie można im pomóc. Jeśli nic nie zostanie zrobione, dużo więcej dzieci zostanie zainfekowanych i umrze. Jesteś urzędnikiem publicznej służby zdrowia.

Dalej czytali jedno z dwóch zakończeń

(1) w wersji szkody ubocznej:

*Wypuszczasz do atmosfery specjalne „uodparniające opary”. **To da odporność tym, którzy nie są jeszcze zainfekowani. Jednak opary te zabijają dzieci, które są już zainfekowane.***

(2) w wersji szkody-celu:

*Wypuszczasz do atmosfery specjalne „zabójcze opary”. **To zabije wszystkie dzieci, które są już zainfekowane, zapobiegając rozprzestrzenianiu się choroby i uratuje wszystkie wciąż niezainfekowane dzieci.***

Zgodnie z przewidywaniami badani uznawali opcję ze szkodą, która jest celem działania, bo pozwala osiągnąć pożądaný stan rzeczy (zabicie zainfekowanych dzieci, zapobiegające zarażeniu się dzieci wciąż jeszcze zdrowych) za moralnie gorszą niż opcję ze szkodą wyrządzaną jako przewidywany skutek uboczny (uodpornienie dzieci zdrowych przy jednoczesnym zabiciu dzieci już zainfekowanych). Badacze zwracają uwagę na to, że różnice w ocenie działań mogą wynikać także z faktu, że możliwe jest wyobrażenie sobie innego (lepszego) zakończenia w scenariuszu ze szkodą jako skutkiem ubocznym, przy jednoczesnym braku takiej możliwości w scenariuszu ze szkodą – celem. Można sobie

bowiem wyobrazić np., że z jakichś powodów skutki uboczne nie wystąpią. W rezultacie „uodporniające opary” uodpornią na chorobę dzieci jeszcze niezainfekowane, a zarażone dzieci jednak nie umrą. W opcji szkody–celu nie możemy osiągnąć ostatecznego stanu bez szkody – zabicia chorych dzieci. Scenariusz ze szkodą – skutkiem ubocznym wydaje się więc lepszy, gdyż daje nadzieję na lepszy rezultat niż ten osiągany w scenariuszu ze szkodą, która jest celem do osiągnięcia pożądanego stanu końcowego.

Ramka 4.4. Zasada podwójnego skutku a postawa katolików wobec antykoncepcji

Jedną z diskutowanych praktycznych kwestii dotyczących posługiwania się zasadą podwójnego skutku jest dopuszczalność antykoncepcji w doktrynie katolickiej, w której rozróżnia się stanowczo stosowanie środków antykoncepcyjnych i korzystanie przy współżyciu seksualnym z okresów niepłodności kobiety. Stosowanie jakichkolwiek środków antykoncepcyjnych w celu uniknięcia ciąży jest w tej doktrynie zdecydowanie zabronione (działanie to jest zawsze niedopuszczalne). Dopuszczalne jest natomiast wykorzystywanie okresów niepłodności kobiety przy decyzjach o podejmowaniu współżycia seksualnego. Choć w tym drugim przypadku, podobnie jak w pierwszym (antykoncepcja), przewiduje się ten sam skutek – brak zapłodnienia – to różnica między obu działaniami upatrywana jest w tym, że w stosowaniu środków antykoncepcyjnych uniknięcie ciąży jest bezpośrednim celem tego działania. Natomiast w wykorzystywaniu okresów niepłodności uniknięcie ciąży jest jedynie przewidywanym skutkiem ubocznym działania, głównym zaś celem jest budowanie więzi małżeńskiej. W Katechizmie Kościoła Katolickiego (2002) jest to ujęte następująco:

„2370 Okresowa wstrzemięźliwość, metody regulacji poczęć oparte na samoobserwacji i odwoływaniu się do okresów niepłodnych (Paweł VI, enc. *Humanae vitae*, 16) są zgodne z obiektywnymi kryteriami moralności. Metody te szanują ciało małżonków, zachęcają do wzajemnej czułości i sprzyjają wychowaniu do autentycznej wolności. Jest natomiast wewnętrznie złe »wszelkie działanie, które – czy to w przewidywaniu aktu małżeńskiego, podczas jego spełniania, czy w rozwoju jego naturalnych skutków – miałyby za cel uniemożliwienie poczęcia lub prowadziłyby do tego« (Paweł VI, enc. *Humanae vitae*, 14).

Naturalnej »mowie«, która wyraża obopólny, całkowity dar małżonków, antykoncepcja narzuca »mowę« obiektywnie sprzeczną, czyli taką, która nie wyraża całkowitego oddania się drugiemu; stąd pochodzi nie tylko czynne odrzucenie otwarcia się na życie, ale również sfałszowanie wewnętrznej prawdy miłości małżeńskiej, powołanej do całkowitego osobowego daru (...) Różnica antropologiczna, a zarazem moralna, jaka istnieje pomiędzy środkami antykoncepcyjnymi a odwołaniem się do rytmów okresowych (...) w ostatecznej analizie dotyczy dwóch, nie dających się z sobą pogodzić, koncepcji osoby i płciowości ludzkiej (Jan Paweł II, 1998, adhort. apost. *Familiaris consortio*, 32)“.

Posługiwanie się tą zasadą przez katolików może budzić zastrzeżenia ze strony nie-katolików, gdyż może sprawiać wrażenie hipokryzji, w której dążenie do zapobiegania ciąży nie jest po prostu nazywane po imieniu.

4.2. Bezpośredniość doprowadzenia do szkody – znaczenie pośredników w działaniu

„(...) by oszczędzić tronowi nacisku, jaki faworyzując lud cierpiałby ze strony magnatów, a faworyzując magnatów cierpiałby ze strony ludu, dlatego to powołał do życia trybunał trzeci, który by nie obarczył króla, powściągał możnych, a wspierał maluczkich. Nie można było stworzyć instytucji lepszej do zapewnienia bezpieczeństwa państwu i królowi. Z powyższego wypływa jeszcze jedna wskazówka: książęta wszelkie zadania przykre przekazywać powinni do spełnienia innym, sobie zostawiając rozdawnictwo łask” (Machiavelli, 2009, rozdz. 19, s. 150–151).

Przytoczony cytat, pochodzący z XVI wieku, dobrze opisuje pewną ważną prawidłowość naszych ocen moralnych. Wprowadzenie strony pośredniczącej między stroną podejmującą niekorzystne dla innych działania a tymi, którzy odczują te skutki obniża potępienie tych, którzy rzeczywiście podejmowali decyzje. W życiu daje się często zaobserwować takie sytuacje, w których autorzy nagannych działań nie dopuszczają się tych czynów bezpośrednio, ale osiągają swoje cele, posługując się pośrednikami. Duże firmy, chcąc wprowadzić zmiany, co do których można się spodziewać, że wzbudzą opór pracowników, zatrudniają zewnętrznych konsultantów. Na przykład tacy konsultanci zatrudnieni do restrukturyzowania firmy biorą na siebie wprowadzenie zwolnień pracowników. W efekcie wrogość tych, którym się udało przetrwać restrukturyzację, nie jest skierowana na władze firmy, a na osoby wynajęte przez te władze do realizacji niepopularnych działań.

W zasadzie, podobnie jak w przypadku zasady podwójnego skutku, chodzi o uniknięcie działania, które można by uznać za intencjonalne dążenie do wyrządzenia innym szkody. Cel ten osiągany jest jednak w zupełnie inny sposób. O ile w przypadku posługiwania się zasadą podwójnego skutku chodzi o zaakcentowanie braku nagannej postawy w postaci dążenia do szkody, o tyle posługiwanie się pośrednikami służy osłabieniu związku przyczynowo-skutkowego między decyzją osoby

a powstałymi konsekwencjami. Jak pokazują obserwacje życia codziennego i wyniki prowadzonych badań, takie działania mają głębokie uzasadnienie i długie tradycje (zob. ramka 4.5). Ich podstawową zaletą jest to, że sprawcy szkód posługujący się pośrednikami są rzeczywiście znacznie mniej obwiniani niż osoby, które same doprowadziły do identycznych szkód. Oceny moralne są więc wrażliwe na to, czy sprawca bezpośrednio spowodował określone konsekwencje, czy też doprowadził do nich pośrednio, gdyż w procesie tym uczestniczyli pośrednicy.

Neeru Paharia, Karim S. Kassam, Joshua D. Greene i Max H. Bazerman (2009) w serii eksperymentów zajęli się porównaniem percepcji negatywnych skutków spowodowanych bezpośrednio z negatywnymi skutkami wywołanymi pośrednio, posługując się kimś innym, komu przekazano prawa do działania. Co ciekawe, ich badanie było inspirowane rzeczywistym wydarzeniem. Firma Merck osiągnęła duże zyski, sprzedając prawa do produkcji leku mniej znanej firmie – Ovation Pharmaceuticals – która natychmiast po zakupie podniosła cenę leku. Podwyżka była bardzo znaczna, więc boleśnie uderzyło to w chorych, wzbudzając powszechne oburzenie. Firma Merck osiągnęła zatem znaczne zyski, nie ściągając na siebie niechęci otoczenia, choć zapewne zdawała sobie sprawę z konsekwencji sprzedaży – wysokie koszty kupna patentu wymuszały podniesienie ceny leku. Całe oburzenie zostało skierowane na bezpośrednich sprawców podwyżki. Paharia ze współpracownikami (2009) przygotowali scenariusz badawczy oparty na przytoczonej historii. Brzmiał on następująco:

Duża firma farmaceutyczna X uzyskiwała niewielkie zyski z produkcji leku na raka. Koszty stałe były wysokie, a rynek zbytu ograniczony. Niemniej jednak pacjenci, którzy stosowali ten lek, naprawdę go potrzebowali. Firma wytwarzała lek w kosztach 2,5 dolara za tabletkę (włączając wszystkie koszty), sprzedawała zaś za jedyne 3 dolary za tabletkę.

Badani czytali dalej jedno z dwóch zakończeń:

(1) Firma farmaceutyczna podniosła cenę za lek z 3 do 9 dolarów za tabletkę, zwiększając swój dochód o 10 mln dolarów.

lub

(2) Firma X sprzedała prawa (do leku) mniejszej firmie Y za 12 mln dolarów. W celu odzyskania kosztów firma Y podniosła cenę leku do 15 dolarów za tabletkę.

i oceniali, jak nietyczne wydaje się im działanie firmy X.

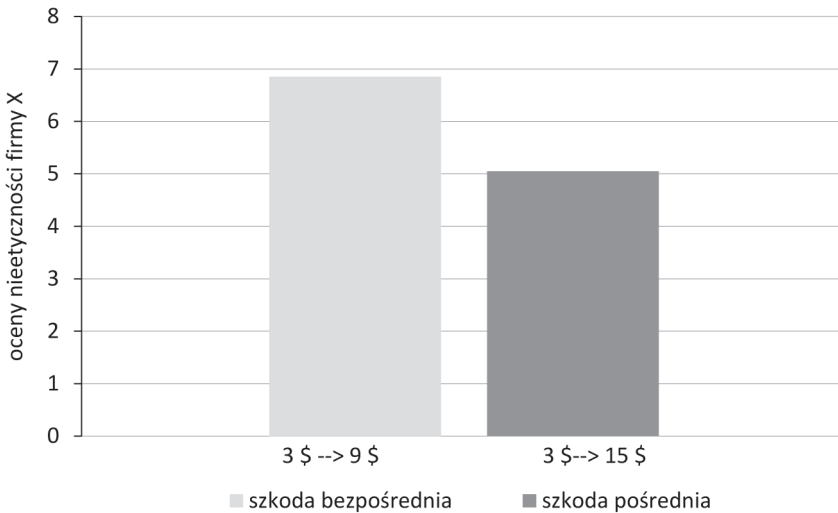
Na podstawie otrzymanych wyników (rysunek 4.2) stwierdzono, że zachowanie firmy X w scenariuszu ze sprzedażą patentu, prowadzące do obiektywnie większej z (perspektywy chorych) szkody pośrednio, było oceniane łagodniej niż bezpośrednie wyrządzenie szkody – samodzielne podniesienie ceny leku przez dotychczasowego producenta – firmę X. Kiedy jednak badanych skłoniono do bardziej refleksyjnej oceny⁹ – dostawali oni do oceny oba scenariusze łącznie i wskazywali, w jakich warunkach działanie firmy X jest bardziej nieetyczne, to działanie w warunkach pośredniej szkody było oceniane jako bardziej nieetyczne. Wielkość konsekwencji przeważała wówczas nad pośredniością ich spowodowania.

Łagodzenie potępienia moralnego na skutek pośredniości powodowania szkód nie jest jednak wynikiem tego, że badani mogli uważać, iż oceniany podmiot nie był świadomy pojawienia się negatywnych konsekwencji po sprzedaży patentu innemu podmiotowi. W kolejnym eksperymencie Paharia i współpracownicy (2009) manipulowali bowiem stanem wiedzy decydentów w firmie X oraz ich kontrolą nad negatywnymi konsekwencjami. Badani dokonywali oceny nieetyczności działania firmy X w jednym z czterech wariantów:

- (1) warunki bezpośredniej szkody – identyczne jak w przytoczonym scenariuszu opisującym firmę farmaceutyczną X, produkującą lek na raka;
- (2) warunki szkody pośredniej – podobnie jak w tym samym przykładzie, z taką różnicą, że firma Y podniosła cenę nie do 15, a jedynie do 9 dolarów, a zysk firmy X ze sprzedaży leku firmie Y wyniósł 10, a nie 12 mln dolarów;
- (3) warunki szkody pośredniej, z pełną świadomością firmy X co do przyszłych działań formy Y – w scenariuszu informowano, że „Fir-

⁹ Każda osoba badana dokonywała oceny, widząc dwa scenariusze. W takich warunkach ludzie łatwiej zauważają podobieństwa między inaczej opisywanymi, ale podobnymi sytuacjami.

- ma X była świadoma, że firma Y przed wprowadzeniem leku do sprzedaży podniesie jego cenę do 9 dolarów za tabletkę”;
- (4) warunki szkody pośredniej z zachowaniem kontroli nad konsekwencjami – w tych warunkach badani byli informowani, że: zamiast oznaczyć własną marką i samodzielnie rozprowadzać lek na rynku, ponosząc koszty 100 tys. dolarów, firma X zawarła kontrakt z firmą Y na tę usługę. Zgodnie z kontraktem firma Y zgodziła się sprzedawać produkt pod własną nazwą i swoimi kanałami dystrybucji w cenie 9 dolarów za tabletkę. Firma X zapłaciła za tę usługę 100 tys. dolarów i zwiększyła zyski z leku do 10 mln dolarów.

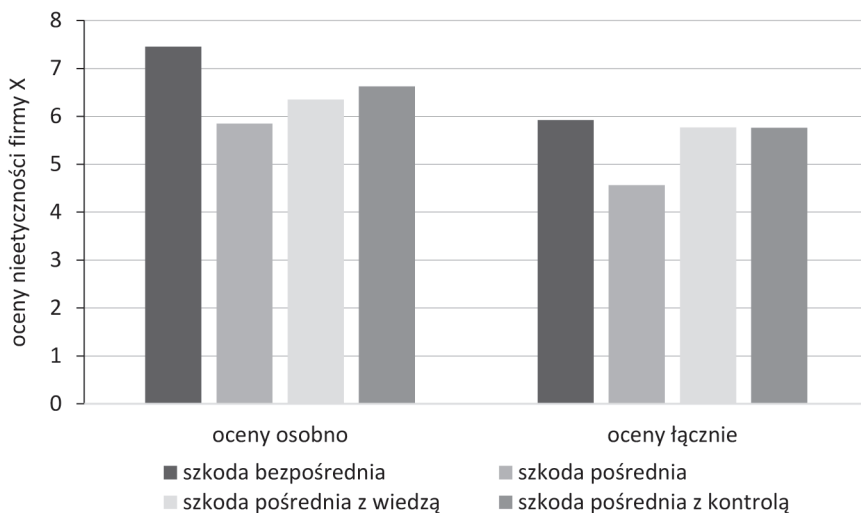


Rysunek 4.2. Oceny nieetyczności firmy X podnoszącej cenę leku bezpośrednio (z 3 dolarów do 9) lub pośrednio (z 3 dolarów do 15) (podwyżka jest, z perspektywy chorych korzystających z leku, szkodą)

Źródło: opracowanie własne za: Paharia i in. (2009).

Okazało się, że nie zmieniło to uzyskanych wcześniej wyników (rys. 4.3). Porównania ocen ujawniły, że działanie firmy X było postrzegane jako bardziej nieetyczne w warunkach bezpośredniej szkody niż w jakiegokolwiek wersji szkody pośredniej, gdy osoba badana oceniała tylko jeden scenariusz. Natomiast w przypadku różnych postaci szkody pośredniej, jedynie różnica między klasyczną wersją szkody pośredniej (drugi wariant w powyższym opisie scenariuszy) a wersją ze szkodą pośrednią

z zachowaniem kontroli nad konsekwencjami była marginalnie istotna statystycznie (rysunek 4.3).



Rysunek 4.3. Oceny nieetyczności firmy X podnoszącej cenę leku bezpośrednio lub pośrednio z różnym poziomem wiedzy odnośnie wprowadzenia podwyżki lub kontroli nad wprowadzeniem podwyżki, w warunkach osobnych ocen scenariuszy i oceny wszystkich scenariuszy łącznie przez jedną osobę badaną

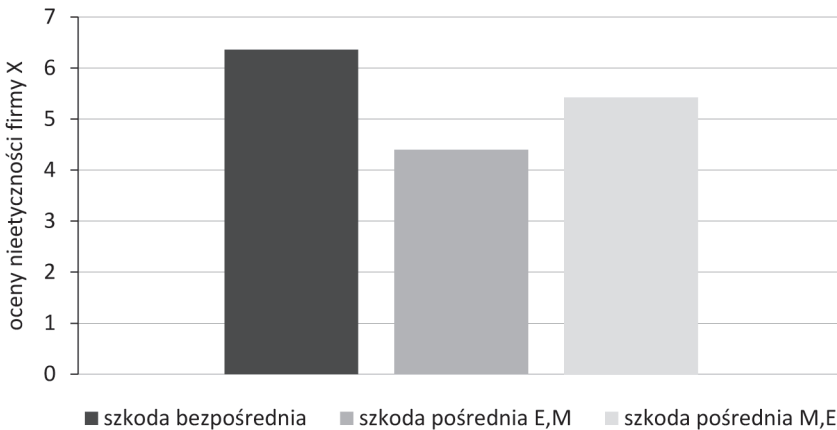
Źródło: opracowanie własne za: Paharia i in. (2009).

Kiedy jednak badanym, w innej wersji tego badania, dano do oceny wszystkie wersje scenariusza (w losowej kolejności), okazało się, że jedynie spowodowanie szkody w warunkach niejasności odnośnie wiedzy o tym, że dojdzie do podwyżki¹⁰ (scenariusz 2) firma X była spostrzegana jako mniej nieetyczna niż w pozostałych warunkach. Jak widać na rysunku 4.3, firma X doprowadzająca do szkody (podwyżki ceny leku), zarówno z wiedzą o jej powstaniu, jak i kontrolą nad jej powstaniem była oceniana jako równie nieetyczna co firma bezpośrednio doprowadzająca do szkody. Wyniki te pokazują więc, że pośredniość uszkodzenia łagodzi oceny moralne, nawet jeśli skłonimy ludzi do bardziej reflek-

¹⁰ Niejasność odnosząca się wiedzy wynika z tego, że w scenariuszu nie ma żadnej informacji odnośnie wiedzy czy kontroli firmy X nad podniesieniem ceny leku. Jest to sytuacja niejasności, gdyż badani oczywiście mogli przypuszczać, że firma X spodziewała się, że podwyżka nastąpi, niemniej jednak scenariusz nie zawierał żadnej sugestii, że tak było.

syjnego formułowania ocen, ale jedynie wtedy, gdy nie da się jej wyraźnie powiązać z wiedzą czy kontrolą nad pojawiającymi się szkodami.

Co ciekawe, ludzie w warunkach szkody pośredniej spontanicznie są mało skłonni do zastanawiania się nad motywacją pierwszego podmiotu, który uruchamia działanie prowadzące do powstania szkody. Paharia ze współpracownikami (2009) pokazali bowiem w kolejnym eksperymencie, że badani, którym przed oceną etyczności działania zwrócono uwagę na możliwą motywację, jaką mogła się kierować firma X, sprzedając patent na lek, oceniali firmę surowiej niż ci, którym zwrócono uwagę na motywację po dokonaniu oceny nieetyczności firmy X. Co prawda zwrócenie uwagi na motywy nie zlikwidowało w pełni wpływu pośredniości spowodowania szkody na oceny nieetyczności, niemniej jednak znacznie osłabiło ten efekt (rysunek 4.4).



Rysunek 4.4. Oceny nieetyczności firmy X w trzech warunkach: (1) bezpośredniej szkody, (2) szkody pośredniej, gdy badani oceniali etyczność (E) firmy X, a następnie wpływ sugerowanej motywacji (M) na decyzję firmy, (3) szkody pośredniej, gdy badani oceniali wpływ sugerowanej motywacji (M) na decyzję firmy, a następnie etyczność (E) firmy X

Źródło: opracowanie własne za: Paharia i in. (2009).

Ponadto, oceny tego, w jakim stopniu sugerowana motywacja mogła wpływać na decyzję firmy X nie różniły się w zależności od tego, czy badani dokonywali ich przed czy po ocenie nieetyczności firmy X. Wynik ten wskazuje, że zastanowienie się nad motywacją firmy wpływało na oceny jej nieetyczności, natomiast dokonanie oceny nieetyczności nie zmieniało oceny wpływu określonej motywacji na decyzje firmy.

Pozytywne (łagodzące) skutki pośredniości spowodowania szkodliwych konsekwencji dla ocen moralnych, gdy wiedza czy kontrola sprawców szkody nie jest wyraźnie zaznaczona wynikają zatem w znacznym stopniu z tego, że ludzie spontanicznie nie zastanawiają się zbyt głęboko nad motywacją sprawców szkód.

Podsumowując: uzyskane wyniki pokazują, że oceny moralne są wrażliwe na pośrednią sprawczość, ale jedynie wtedy, gdy pośredniość sugeruje brak świadomości odnośnie do przyszłych konsekwencji i/lub ograniczoną kontrolę nad działaniami innych. Jeśli działania pośrednie wiążą się ze świadomością negatywnych skutków czy też z posiadaniem nad nimi jakiejś kontroli, działania te są potępiane równie surowo co bezpośrednio doprowadzenie do szkody. Zwrócenie uwagi na możliwość wątpliwej moralnie motywacji stojącej za wyborem działania wywołującego szkody w sposób pośredni zaostrza oceny takiego działania, prowadząc do potępienia niemal równie silnego jak potępienie działań bezpośrednio wywołujących szkody.

Paharia ze współpracownikami (2009) pokazali ponadto, że efekt pośredniości szkody ujawniał się nie tylko w odniesieniu do ocen, ale również na poziomie intencji działania. Ludzi pytano o to, czy byliby skłonni zatrudnić pracownika, płacąc mu mniej niż minimalna płaca w danej okolicy w dwóch warunkach: bezpośrednio (płacąc 7 dolarów, przy minimalnej płacy 8 dolarów za godzinę) lub za pośrednictwem agencji (płacąc 6,5 dolara, przy minimalnej płacy 8 dolarów za godzinę). Wyniki ujawniły łagodzący efekt pośredniości uszkodzenia. Badani deklarowali większą skłonność do zatrudnienia osoby za pośrednictwem agencji niż bezpośrednio, co sugeruje, że ich oceny nieetyczności takiego działania były niższe, mimo iż wiązało się ono z obiektywnie większą szkodą.

Tak więc wykorzystanie pośredników w dążeniu do nagannych moralnie celów nie tylko łagodzi oceny potępienia u osób postronnych, ale także wyraźnie zwiększa skłonność do angażowania się w takie działania. Już badanie Stanleya Milgrama (1974) nad uległością wobec autorytetu pokazało, że ludzie byli bardziej skłonni wyrządzać innym szkodę, gdy mogli się posłużyć pośrednikiem. Około 90% badanych dochodziło do wymierzania uczniowi wstrząsu o maksymalnej mocy 450 V wtedy, gdy występował pośrednik (inny badany), który aplikował wstrząs (za: Zimbardo, 1999).

Jak wskazują późniejsze badania, ludzie mają skłonność silniejszego karania bezpośrednich sprawców negatywnych konsekwencji, nawet

wtedy, gdy (złe) intencje sprawcy posługującego się pośrednikiem są wyraźne, a pośrednik nie ma możliwości działania w sposób, który nie doprowadziłby do szkody. Uczestnicy eksperymentu przeprowadzonego przez Regine Oexl i Zachary'ego Grossman (2013) brali udział w czteroosobowej grze dyktatora. Jeden z graczy był dyktatorem, drugi potencjalnym pośrednikiem, natomiast dwóch graczy odgrywało rolę odbiorców. Dyktator miał cztery możliwości działania: (a) równy podział 20 dolarów dla czterech graczy; (b) podział: 9 dolarów dla niego, 9 dolarów dla potencjalnego pośrednika oraz 2 dolary dla pierwszego z odbiorców i 0 dla drugiego z odbiorców; (c) podział: 9 dolarów dla niego, 9 dolarów dla potencjalnego pośrednika oraz 0 dla pierwszego z odbiorców i 2 dolary dla drugiego z odbiorców lub (d) przekazać uprawnienia do decyzji i podziale graczowi-pośrednikowi (tabela 4.4).

Tabela 4.4. Cztery wybory jakich mógł dokonać dyktator w grze

Wybór działania	dolary rozdzielone dla:			
	Dyktator	Pośrednik	Gracz 1	Gracz 2
A	5	5	5	5
B	9	9	2	0
C	9	9	0	2
D	upoważnienie pośrednika			

Źródło: opracowanie własne za: Oexl i Grossman (2013).

Jeśli pośrednik zostawał upoważniony do decyzji o podziale, mógł jedynie wybierać między dwoma nierównymi podziałami B i C – czyli między tym, czy 2 dolary dostanie pierwszy, czy drugi odbiorca. Nie mógł więc, w przeciwieństwie do dyktatora, podzielić pieniędzy równo. Jeden z odbiorców mógł ukarać pozostałych uczestników gry, zabierając łącznie do 7 dolarów z ich zarobków. Sam ponosił przy tym drobny koszt.

Przekazanie upoważnienia do decyzji zmniejszyło obwinianie dyktatora – średnie kary dla niego malały z ok. 5 dolarów do ok. 3,5 dolara – i prowadziło obwiniania pośrednika. Pośrednik – który nie miał możliwości równego podziału pieniędzy – był karany zabieraniem mu trochę ponad dolara więcej, gdy to on formalnie podejmował decyzję, w porównaniu z sytuacją, gdy decyzję podejmował sam dyktator. Posługiwanie się pośrednikami jest więc skutecznym narzędziem do słabszego obwiniania i karania sprawców naruszających normy moralne, zachęcającym do zachowań korupcyjnych.

Ramka 4.5. Król Dawid i pośrednicy

Większość ludzi zna następującą historię biblijną o królu Dawidzie i Batszebie, opisaną w drugiej księdze Samuela:

2 Pewnego wieczora Dawid, podniósłszy się z postania i chodząc po tarasie swego królewskiego pałacu, zobaczył z tarasu kąpiącą się kobietę. Kobieta była bardzo piękna. 3 Dawid zasięgnął wiadomości o tej kobiecie. Powiedziano mu: „To jest Batszeba, córka Eliama, żona Uriasza Chetyty”. 4 Wysłał więc Dawid posłańców, by ją sprowadzili. A gdy przyszła do niego, spał z nią. A ona oczyściła się od swej nieczystości i wróciła do domu. 5 Kobieta ta poczęła, posłała więc, by dać znać Dawidowi: „Jestem brzemienna”. 6 Wtedy Dawid wyprawił posłańca do Joaba: „Prześlij do mnie Uriasza Chetytę”. Joab posłał więc Uriasza do Dawida. 7 Kiedy Uriasz do niego przyszedł, Dawid wypytywał się o powodzenie Joaba, ludu i walki. 8 Następnie rzekł Dawid Uriaszowi: „Wstąp do swojego domu i umyjsobie nogi!” Uriasz opuścił pałac królewski, a za nim niesiono dar ze stołu króla. 9 Uriasz położył się jednak u bramy pałacu królewskiego wraz ze wszystkimi sługami swojego pana, a nie poszedł do własnego domu. 10 Przekazano wiadomość Dawidowi: „Uriasz nie wstąpił do swego domu”. Pytał więc Dawid Uriasza: „Czyż nie wracasz z drogi? Dlaczego nie wstępujesz do własnego domu?” 11 Uriasz odpowiedział Dawidowi: „Arka, Izrael i Juda przebywają w namiotach, podobnie też i pan mój, Joab, wraz ze sługami mego pana obozują w otwartym polu, a ja miałbym pójść do swojego domu, aby jeść, pić i spać ze swoją żoną? Na życie Pana i na twoje, czegoś podobnego nie uczynię”. 12 Dawid więc rzekł do Uriasza: „Pozostań tu jeszcze dziś, a jutro cię odeślę”. Uriasz został więc w Jeruzolimie w tym dniu. Nazajutrz 13 Dawid zaprosił go, aby jadł i pił w jego obecności, aż go upoił. Wieczorem poszedł [Uriasz], położył się na swym postaniu między sługami swojego pana, a do domu swojego nie wstąpił. 14 Następnego ranka napisał Dawid list do Joaba i posłał go za pośrednictwem Uriasza. 15 W liście napisał: „Postawcie Uriasza tam, gdzie walka będzie najbardziej zażarta, potem odstąpicie go, aby został ugodzony i zginął”. 16 Joab obejrzawszy miasto, postawił Uriasza w miejscu, o którym wiedział, że walczyli tam najsilniejsi wojownicy. 17 Ludzie z miasta wypadli i natarli na Joaba. Byli zabici wśród ludu i sług Dawida; zginął też Uriasz Chetyta. 18 Joab przez wysłańców zawiadomił Dawida o całym przebiegu walki. 19

Posłańcowi dał następujące wyjaśnienie: „Jeśli by po opowiedzeniu królowi całego przebiegu walki do końca 20 król wpadł w gniew i zapytywał cię: »Dlaczego zbliżyliście się tak do miasta, by toczyć walkę? Czyż nie wiedzieliście, że strzelają z muru? 21 Kto zabił Abimeleka, syna Jerubbaala? Czyż nie kobieta, która zrzuciła na niego z muru kamień młyński, tak iż umarł w Tebes? Czemuż podchodziliście aż pod mury?« – powiesz: Sługa twój, Uriasz Chetyta, zginął również”. 22 Posłaniec poszedł. Po przybyciu oznajmił Dawidowi wszystko, z czym go Joab posłał. Dawid się uniośł gniewem i rzekł do posłańca: „Dlaczego tak zbliżyliście się do miasta, by toczyć walkę? Czy nie wiedzieliście, że będziecie rażeni z murów? Kto zabił Abimeleka, syna Jerubbaala? Czyż nie kobieta, która zrzuciła na niego z muru kamień młyński, tak iż umarł w Tebes? Czemuż podchodziliście aż pod mury?”. 23 Posłaniec odpowiedział Dawidowi: „Udało im się przemoc nas i wyjść przeciw nam w pole; odparliśmy ich aż do bramy. 24 Tymczasem słuczniczy zaczęli strzelać z muru do twych sług. Dlatego to zginęło kilku ze sług królewskich. Zginął też sługa twój,

Uriasz Chetyta": 25 Dawid oznajmił posłańcowi: „Tak powiesz Joabowi: »Nie trap się tym, co się stało. Miecz dosięga raz tego, raz innego. Bądź wytrwały w walce przeciwko miastu i zniszcz je!« Ty sam dodaj mu odwagi!». 26 Żona Uriasza dowiedziawszy się, że Uriasz, jej mąż, umarł, opłakiwała swego pana. 27 Gdy czas żałoby przeminał, posłała po nią Dawid i sprowadził do swego pałacu. Została jego żoną i urodziła mu syna. Postępek jednak, jakiego dopuścił się Dawid, nie podobał się Panu.

Po przeczytaniu tej biblijnej historii nasuwa się pytanie, dlaczego król Dawid zabił męża Batszeby w tak skomplikowany sposób? Najprościej byłoby po prostu wydać odpowiednim osobom polecenie zgładzenia Uriasza. Przed naruszeniem tak poważnego przykazania jak „nie zabijaj” mogą powstrzymać ludzi dwa rodzaje motywacji – odpowiedzialność karna i/lub opór natury psychologicznej. Odpowiedzialność karną w wypadku potężnego króla możemy sobie darować, pozostają więc czynniki natury psychologicznej.

Zacznijmy od tego, że z biblijnego opisu wynika, iż Dawid wyraźnie nie chciał zabić Uriasza. Zanim wydał rozkaz wystawienia Uriasza na pewną śmierć, podjął dwie próby skłonienia go do ojcostwa swojego dziecka. Gdyby Uriasz postąpił zgodnie z pierwszym planem Dawida, zostałyby wprawdzie ojcem nie swojego dziecka, ale jego życie nie byłoby zagrożone. Można by nawet spekulować, że wiodłoby mu się lepiej niż dotychczas, gdyż ze względu na dziecko prawdopodobnie uzyskiwałby dodatkowe przywileje od Króla. Uriasz jednak dwukrotnie nie wykorzystał swojej szansy. Dawid został więc niejako zmuszony do podjęcia drastyczniejszych działań.

Podjmując je, Dawid rozwiązał problem ojcostwa dziecka żony Uriasza, zyskiwał ponadto atrakcyjną żonę Uriasza. Jednocześnie jednak miał prawo poczuć się mordercą, co mogło się wiązać z utratą dobrego wizerunku, zarówno w oczach Boga, jak i jego własnych. Można przypuszczać, że wymyślony przez Dawida sposób zamordowania Uriasza mniej drastycznie naruszał dobre samopoczucie Króla niż zabójstwo wykonane własnoręcznie lub bezpośredni rozkaz jego dokonania. Wiąże się to z pewną prawidłowością formułowania ocen moralnych. Polega ona na tym, że oceny odpowiedzialności za szkody zależą od sposobu jej wywołania. Szkada wyrządzona bezpośrednio – „własnoręcznie” – prowadzi do silniejszego obwiniania sprawcy i przypisywania mu większej odpowiedzialności niż wtedy, gdy taka sama szkoda jest wyrządzona pośrednio, z wykorzystaniem pośredników. Badania Paharii i współpracowników (2009) oraz Mikhaila (2007) pozwalają jednoznacznie stwierdzić, że potępienie sprawcy jest wyraźnie słabsze, jeśli w doprowadzeniu do szkody posłużył się on pośrednikami.

W świetle takich wyników wniosków działania Dawida jest jak najbardziej uzasadniony. Otoczenie Króla, w tym także Batszeba, która mogła domyślać się powodów śmierci męża, z pewnością łagodniej oceniło jego działanie. Jak pamiętamy, król Dawid nie był szczególnie żądny śmierci Uriasza. Próbował rozwiązać swój problem bez rozlewu krwi. Gdy jednak inne działania zawiodły, fakt, że mógł się posłużyć pośrednikami w realizacji swego celu, z pewnością ułatwił mu decyzję o drastycznej formie rozwiązania trapiącego go problemu. Jak pokazuje dalszy ciąg Księgi Samuela, Dawidowi udało się raczej skutecznie obniżyć poczucie odpowiedzialności i wyrzuty sumienia z powodu zabójstwa Uriasza. Jakby powiedział współczesny psycholog, Dawid ocenił swój czyn w poznawczym Systemie 1 (zob. rozdział 3). Dopiero zaktywi-

zowanie jego systemu 2, dokonane przez proroka Natana, sprawiło, że Dawid zrozumiał, iż zamordowanie Uriasza „mieczem Ammonitów” jest takim samym grzechem jak pozbawienie go życia własnoręcznie (bezpośrednio).

Pan posłał do Dawida [proroka] Natana. Ten przybył do niego i powiedział: „W pewnym mieście było dwóch ludzi, jeden był bogaczem, a drugi biedakiem. 2 Bogacz miał owce i wielką liczbę bydła, 3 biedak nie miał nic, prócz jednej małej owieczki, którą nabył. On ją karmił i wyrosła przy nim wraz z jego dziećmi, jadła jego chleb i piła z jego kubka, spała u jego boku i była dla niego jak córka. 4 Raz przyszedł gość do bogacza, lecz jemu żal było brać coś z owiec i własnego bydła, czym mógłby posłużyć podróżnemu, który do niego zawitał. Więc zabrał owieczkę owemu biednemu mężowi i tę przygotował człowiekowi, co przybył do niego”. 5 Dawid oburzył się bardzo na tego człowieka i powiedział do Natana: „Na życie Pana, człowiek, który tego dokonał, jest winien śmierci. 6 Nagrodzi on za owieczkę w czwórmasób, gdyż dopuścił się czynu bez miłosierdzia”. 7 Natan oświadczył Dawidowi: „Ty jesteś tym człowiekiem. (...) Zabiłeś mieczem Chetytę Uriasza, a jego żonę wzięłeś sobie za małżonkę. Zamordowałeś go mieczem Ammonitów. (...)”. 13 Dawid rzekł do Natana: „Zgrzeszyłem wobec Pana” (Pismo Święte, Stary Testament, 2 Księga Samuela, 12, 1–13).

Źródło: Macko (2013).

4.3. Działanie – zaniechanie działania

Przyjrzyjmy się dwóm scenariuszom. Pierwszy z nich jest następujący:

*Jakub wędruje w nieznanym kraju i dociera do odległej wioski. Dowiaduje się tam, że jeden z mieszkańców wpadł do przeklętego stawu, ale wbrew lokalnemu przesądowi, nie umarł. Jeśli do wschodu słońca nie umrze jeden z mieszkańców wioski, pięciu innych – niewinnych i niezgłaszających się dobrowolnie – mieszkańców zostanie poświęconych bóstwu w podziękowaniu za uratowanie tego, który wpadł do stawu. Jakub, który ma medyczne wykształcenie, zdaje sobie sprawę, że może zapobiec poświęceniu pięciu osób, jeśli niepostrzeżenie otruje tego, który wpadł do stawu. **Jeśli Jakub go otruje, umrze on do wschodu słońca i pięciu mieszkańców nie będzie poświęconych bóstwu.** Jeśli zaś go nie otruje, pięciu mieszkańców zgodnie z planem zostanie zabitych.*

Drugi zaś brzmi:

Robert wędruje w nieznanym kraju i dociera do odległej wioski. Dowiaduje się tam, że jeden z mieszkańców wpadł do przeklętego stawu, ale

*wbrew lokalnemu przesądowi, nie umarł. Jeśli do wschodu słońca nie umrze jeden z mieszkańców wioski, pięciu innych – niewinnych i niezglaszających się dobrowolnie – mieszkańców zostanie poświęconych bóstwu w podziękowaniu za uratowanie tego, który wpadł do stawu. Robert, który ma medyczne wykształcenie, zauważa, że ten, który wpadł do stawu, zjadł substancję o trujących właściwościach. Może niepostrzeżenie podać mu antidotum, które zapobiegnie śmierci. **Jeśli Robert nie poda mu antidotum, umrze on przed wschodem słońca, a pięciu mieszkańców wioski, zgodnie z planem, będzie uratowanych.***

Czy w takim samym stopniu potępiłibyśmy osobę podającą truciznę, co osobę, która nie podała antidotum na truciznę? Badania Abarbanell i Hausera (2010) pokazują, że większość ludzi silniej potępia osobę, która podała truciznę, niż osobę, która nie podała antidotum. Ludzie bardzo często uznają bowiem, że działanie prowadzące do negatywnych skutków jest gorsze niż niepodjęcie działania, nawet jeśli w obu sytuacjach konsekwencje są takie same. Czasami da się to z pewnością wytłumaczyć różnicami w intencjach ocenianej osoby – jeśli działa, można jej przypisać silniejszą intencję dążenia do konsekwencji/wyniku. Badania jednak wskazują, że nie jest to wyczerpujące wyjaśnienie. Zróżnicowanie w ocenach utrzymuje się bowiem nawet wtedy, gdy intencje w obu przypadkach – zarówno działania, jak i niepodjęcia działania – są takie same. Klasyczny scenariusz (zob. Spranca i in., 1991) brzmi następująco:

Rozgrywane są zawody tenisa ziemnego. Jan może pokonać Jerzego (zdecydowanego lidera rankingów) jedynie wtedy, gdy ten będzie chory. Jedzą obiad w tej samej restauracji. Jan wie, że Jerzy jest uczulony na pieprz cayenne.

- (1) *Jan, niezauważony przez nikogo, dosypuje Jerzemu pieprzu cayenne do jego potrawy. Jerzy ma reakcję alergiczną i Jan wygrywa.*
- (2) *Jan słyszy zamówienie Jerzego i wie, że sos w potrawie, którą zamówił, zawiera pieprz cayenne, ale nic nie mówi. Jerzy ma reakcję alergiczną i Jan wygrywa.*

W obu przytoczonych zakończeniach historii Jan ma taką samą intencję – chce, by Jerzy zachorował, co pozwoli mu wygrać turniej. Jednakże potępienie Jana jest słabsze w drugim przypadku, gdy nie

podejmuje on działania, które mogłyby zapobiec negatywnym konsekwencjom.

Te dwa zjawiska – preferencje w wyborach braku działania lub podjęcia działania oraz łagodniejsze oceny zaniechania działania niż jego podjęcia, mimo iż jedno i drugie prowadzi do takich samych skutków – ujmowane są łącznie pod jedną etykietą – zniekształcenia zaniechania (*omission bias*) (Ritov i Baron, 1990; Spranca i in., 1991; Haidt i Baron, 1996; Patt i Zeckhauser, 2000; Connolly i Reb, 2003; Baron i Ritov, 2004; Tanner i Medin, 2004; Cushman i in., 2006, 2008; Baron, 2009).

Istnieje kilka wyjaśnień, dlaczego ulegamy temu zniekształceniu. Zgodnie z jedną z teorii różnice są powodowane różnicami w fizycznej sprawczości (Baron i Ritov, 2004). Niepodjęcie działania nie ma bezpośredniego, wyraźnego wpływu przyczynowo-skutkowego na pojawienie się konsekwencji, podczas gdy działania są wyraźnie sprawcze z perspektywy przyczynowo-skutkowej. Odpowiedzialność sprawcza jest zaś niezbędnym elementem obwiniania we wszystkich teoriach atrybucji odpowiedzialności (Alicke, 1992). Słabsze powiązanie przyczynowo-skutkowe prowadzi więc do przypisywania niższego poziomu odpowiedzialności za skutki oraz słabszego obwiniania.

W innym podejściu zwraca się uwagę na przewidywany żal. Zgodnie z nim łatwiej jest wyobrazić sobie kontrfaktyczne wyniki dla podjęcia działania niż zaniechania go, w efekcie emocje są silniejsze w przypadku realizowanych działań. Słabszy żal w przypadku zaniechania działania mógłby zatem wyjaśniać, dlaczego ludzie preferują rezygnację z działania prowadzącego do negatywnych konsekwencji niż podejmowanie działania prowadzącego do takich samych skutków.

Jeszcze inne wytłumaczenie odwołuje się do ocen działania lub zaniechania działania, dokonywanych przez obserwatorów (DeScioli, Bruning i Kurzban, 2011; DeScioli, Christner i Kurzban, 2011). Oceny takie tworzy się na podstawie pewnych danych – dowodów potwierdzających, że zachowanie będące przedmiotem oceny można uznać za niewłaściwe, naruszające pewne normy. Prowadzące do negatywnych skutków wstrzymanie się od działania dostarcza mniej „materialnych” dowodów na niewłaściwe zachowanie niż podjęcie działania, które doprowadzi do identycznych negatywnych skutków. Ta właściwość ma ogromne znaczenie z perspektywy obserwatorów sytuacji podlegającej ocenie moralnej. Poznanie moralne według DeScioli i Kurzban (2009) i wielu innych autorów (np. Haidt, 2007; Lieberman, Tooby i Cosmi-

des, 2003, 2007; Miller, 2007; Ridley, 1996; de Waal, 1996) jest zbiorem adaptacji poznawczych powstałych w wyniku ewolucji, służących jak najlepszemu rozwiązywaniu problemów powiązanych z moralnymi naruszeniami. Jednym z takich problemów jest potępienie osób naruszających normy oraz koordynacja procesu potępienia (i powiązanego z nim karanie). Koordynacja potępienia z innymi obserwatorami naruszeń jest podstawowym wyzwaniem dla obserwatorów (DeScioli i Kurzban, 2009, DeScioli, Bruening i Kurzban, 2011).

Potępienie sprawcy, którego zachowanie doprowadziło do szkód, niezależnie od tego, czym jest motywowane – dobrem grupy (Fehr, Fischbacher i Gaechter, 2002) czy poprawą własnej reputacji (Gintis, Smith i Bowles, 2001; Kurzban, DeScioli i O'Brien, 2007) – jest zawsze kosztowne. Jednymi z ważniejszych kosztów, z jakimi trzeba się liczyć, są koszty ewentualnych reakcji odwetowych ze strony potępionego i jego sprzymierzeńców (np. Miller, 2003; Nikiforakis, 2008). Większa liczba potępiających skutecznie obniża te koszty, gdyż skuteczny odwet możliwy jest tylko w stosunku do ograniczonej liczby osób. Obserwatorzy muszą zatem trafnie przewidywać zachowanie innych świadków zdarzenia. Jednym z ważnych czynników będzie w takich sytuacjach publiczny dowód, pozwalający w określony sposób interpretować sytuację. Taki dowód, oprócz oczywistego wpływu – im silniejszy dowód wskazujący, że doszło do naruszenia pewnej normy – może też wywierać wpływ przez to, że staje się wspólną wiedzą. Obserwatorzy nie tylko dlatego będą bardziej skłonni do potępienia, że istnieje dowód naruszenia normy, ale także dlatego, że wiedzą, że inni także mają taką wiedzę. Świadomość tej wiedzy ma ważne konsekwencje dla koordynacji wspólnych działań.

Jedną z ważnych różnic między prowadzącym do szkód wstrzymaniem się od działania a wiodącym do identycznych lub większych szkód działaniem jest to, że brak działań nie dostarcza materialnych dowodów obciążających sprawcę, a także znacząco ogranicza liczbę informacji o jego intencjach. Zatem nawet jeśli jakiś obserwator jest przekonany o złych intencjach danej osoby, trudno mu przekonać innych, że wstrzymanie się od działania nie było zamierzone. Ponieważ inni obserwatorzy także starają się minimalizować koszty potępienia, niepewność utrudnia wytworzenie się wspólnej wiedzy oraz koordynację potępienia.

DeScioli, Christner i Kurzban (2011) uważają więc, że wybory dotyczące wstrzymania się od działania prowadzącego do szkodliwych konsekwencji są motywowane względami strategicznymi, a nie poznaw-

czymi – odmienną percepcją podejmowania działania i wstrzymania się od działania o takich samych negatywnych skutkach. Przeprowadzili oni dwa pomysłowe eksperymenty, w których porównali częstość wyborów braku działania, w sytuacji, gdy osoby mogły być ukarane za wyraźnie egoistyczne zachowanie.

Uczestnicy eksperymentu brali udział w badaniu przez Internet, w którym dowiadywali się, że zarobią 10 centów za udział w nim, ale mogą uzyskać dodatkowe pieniądze z interakcji z inną osobą. Byli informowani, że w tej interakcji biorą udział dwie osoby: X i Y. X dostaje 1 dolara, a Y ma 15 sekund na dokonanie wyboru – zabranie z tego dolara 10 lub 90 centów. Jeśli Y nie podejmie decyzji w ciągu 15 sekund, to autotransfer przekaże osobie Y 85 centów, natomiast osoba X nie dostanie nic. W warunkach z możliwością karania wprowadzano osobę Z, która mogła odjąć osobie Y do 30 centów, w zależności od decyzji Y. Badacze zakładali, że możliwość karania nie powinna wpływać na wybory uczestników, jeśli wybór braku działania jest motywowany czynnikami poznawczymi – specyficzną percepcją tego zachowania. Jeśli jednak istotne są względy strategiczne – wybór działania prowadzącego do mniejszego potępienia – obecność kary lub jej brak powinny modyfikować wybory osób. Po zapoznaniu się ze strukturą interakcji – gry – badanym przydzielano rolę osoby X, Y lub Z.

Otrzymane wyniki pokazały, że brak działania prowadzącego do większej szkody – wynik 0 dla X i 85 dla Y – wybierano częściej, gdy istniała możliwość karania osoby Y. Ponadto warunki z możliwością karania pokazały, że rzeczywiście wysokość kar była większa dla egoistycznych wyborów 90/10 niż dla wyboru braku działania, dającego pierwszej osobie najgorszy z możliwych wyników – 0 centów.

Oprócz tego DeScioli, Bruening i Kurzban (2011) wykazali, że obwinianie za wstrzymanie się od działania znacznie wzrastało, gdy pokazano, iż wstrzymanie się od działania było wyborem osoby. Fakt wyboru działa zatem jak publiczny dowód obciążający sprawcę. Przykładowy scenariusz badania tych autorów brzmiał następująco:

Firma budowlana przygotowała plan wyburzania trzech sąsiadujących ze sobą budynków, które nazwano A, B i C. Każdy z budynków jest zaminowany. Detonacje są kontrolowane przez centralnie sterowaną tablicę rozdzielczą. Umieszczony na niej licznik odliczania czasu wskazuje, kiedy dojdzie do detonacji. Plan zakłada eksplozję kolejnych budynków w 30-minutowych odstępach, począwszy od południa. Ko-

lejność detonacji jest kontrolowana przez 3 przyciski – A, B i C. Nad przyciskami jest napis: „Naciśnij przycisk, by odpowiadający mu budynek był pierwszy w sekwencji detonacji”. Kiedy przycisk zostaje naciśnięty, system komputerowy odnotowuje decyzję. [Imię] przechodzi ulicą. Na tablicy rozdzielczej kontrolującej detonację odczytuje napis „Następny do detonacji budynek B”, a wskaźnik odliczania czasu pokazuje, że do wybuchu dojdzie za 10 sekund.

W dalszej kolejności uczestnicy eksperymentu czytali jedno z czterech przytoczonych zakończeń:

- (1) *Andrzej widzi mężczyznę stojącego obok budynku C. Andrzej naciska przycisk C. W budynku C dochodzi do eksplozji, mężczyzna ginie.*
- (2) *Bartek widzi, że jego rower stoi między budynkami A i B. Bartek sięga w kierunku przycisku C, żeby zapobiec zniszczeniu roweru. Zanim naciska przycisk, zauważa mężczyznę stojącego obok budynku C. Bartek kontynuuje i naciska przycisk. W budynku C dochodzi do eksplozji, mężczyzna ginie.*
- (3) *Krzysztof widzi mężczyznę stojącego między budynkami A i B. Naciska przycisk B. W budynku B dochodzi do eksplozji i mężczyzna ginie.*
- (4) *Daniel widzi mężczyznę stojącego między budynkami A i B. Nic nie robi. W budynku B dochodzi do eksplozji i mężczyzna ginie.*

Na podstawie uzyskanych wyników stwierdzono, że zachowania Krzysztofa było postrzegane jako znacznie gorsze niż zachowania Daniela, mimo iż naciśnięcie przez Krzysztofa przycisku nie zmieniało przebiegu zdarzeń. Co więcej, oceny zachowania Krzysztofa były bardzo podobne do ocen zachowania Andrzeja i Bartka, których działania modyfikowały przebieg zdarzeń, prowadząc do śmierci ofiary. Natomiast oceny zachowania Daniela były wyraźnie łagodniejsze, potępienie było niemal o połowę słabsze.

DeScioli ze współpracownikami (2011) w serii kilku podobnych eksperymentów wykazali, że zasadniczą rolę w ocenach prowadzącego do szkody zaniechania działania odgrywa wyrazistość przewinienia. Wyrazistość przewinienia przejawia się w aktywnym wyborze opcji działania¹¹, prowadzącego do szkody, nawet jeśli osoba tym wyborem i tak

¹¹ Wyrazem aktywnego wyboru było stwierdzenie bohatera scenariusza: „Mógłbym cię uratować, ale tego nie zrobię”.

nie wpływała na rozwój sytuacji i końcowy skutek (bo ktoś inny rozpoczął to działanie). Żeby uzyskać osłabienie obwiniania za uzyskany rezultat, nie wystarczy więc, by wstrzymanie się od działania wiązało się z brakiem sprawczości – tzn. by osoby nie dało się powiązać przyczynowo-skutkowo z wynikiem. Niezbędne jest także zadbanie o to, aby powstrzymanie się od działania nie było postrzegane jako wybór/decyzja osoby. Jeśli do niepodjęcia działania dojdzie na skutek aktu wyboru, to wybór wstrzymania się od działania stanie się publicznym dowodem potwierdzającym określoną postawę wobec wyniku końcowego. Istnienie takiego dowodu z kolei pozwala łatwiej skoordynować potępienie różnych obserwatorów, a w rezultacie obniża koszty potępienia, przez co zachęca do surowszych ocen moralnych.

Słabsze potępienie naruszeń, w których szkody są skutkiem powstrzymania się od działania, jest wrażliwe na relacje między sprawcą a ofiarą. Poziom potępienia zależy od tego, czy strony (sprawca i ofiara) są sobie obce, czy też są ze sobą zaprzyjaźnione, czy mają wobec siebie jakieś zobowiązania wynikające z pełnionych ról społecznych – czy łączą ich np. relacje przyjacielskie bądź zawodowe.

Jonathan Haidt i Jonathan Baron (1996) przedstawiali badanym historię, w której Mikołaj próbuje sprzedać samochód. Wie, że może on mieć pewien defekt, jak wiele aut z tego rocznika – wadę konstrukcyjną, prowadzącą po pewnym czasie do zniszczenia silnika. W trakcie oglądania samochodu przez potencjalnego kupca pada pytanie o rok, w którym producent samochodu miał problemy z tym modelem. W jednej z wersji Mikołaj udziela nieprawdziwej informacji, w innej zaś potencjalny kupiec sam udziela sobie błędnej odpowiedzi, a Mikołaj nie wyprawdza go z błędu. Pierwsze działanie było w takich warunkach oczywiście potępiane silniej niż drugie, czyli właściwie zaniechanie działania.

W przypadku więzi interpersonalnej, gdy kupcem była przyjaciółka Mikołaja, jego działanie było jednak surowiej potępiane, w porównaniu z sytuacją, gdy kupcem była obca osoba. Dodatkowo, pojawiła się także interakcja tych dwóch czynników. Różnice w ocenie działania (kłamstwa) *vs* zaniechania działania (niesprostowanie błędnego przekonania) były znacznie mniejsze, gdy opisywane osoby łączyła przyjaźń, niż gdy były nieznanymi.

W innym eksperymencie tych samych badaczy manipulacja rolami społecznymi opisywanych osób dotyczyła ich pozycji w hierarchii społecznej. Uczestnikom eksperymentu przedstawiano scenariusz, w którym Jacek i Tomasz są pracownikami budowlanymi. Jacek jest albo

przełożonym Tomasza (stoi wyżej w hierarchii), albo jego kolegą (obaj są równi w hierarchii), albo jego podwładnym (stoi niżej w hierarchii). Tomasz pracuje w dźwigu, który przenosi duży ładunek cegieł, i choć jest doświadczonym pracownikiem, wydaje się, że nie zauważa niebezpieczeństwa związanego z przeciążeniem dźwigu i ryzykiem upadku, do którego dojdzie, jeśli nie przerwie przenoszenia cegieł. Jacek zauważa niebezpieczeństwo wypadku i albo (1) nie robi nic, a Tomasz, kontynuując przenoszenie cegieł, doprowadza do wypadku, w którym łamie nogę, albo (2) sygnalizuje, by Tomasz kontynuował pracę, co też Tomasz robi, doprowadzając do wypadku, w którym łamie nogę.

Oceny zachowania Jacka, podobnie jak w historii ze sprzedażą samochodu, ujawniły efekt zaniechania oraz znaczenie pełnionej roli społecznej. Zgodnie z efektem zaniechania Jacek był oceniany gorzej, gdy aktywnie zachęcał do kontynuacji pracy, mając świadomość niebezpieczeństwa. Dodatkowo, gdy Jacek był przełożonym Tomasza, oceniano go znacznie gorzej niż wtedy, gdy był jego równorzędnym partnerem lub podwładnym, niezależnie od tego, co robił – biernie przyglądał się rozwojowi sytuacji, czy też zachęcał Tomasza do kontynuacji pracy. Ponadto wyższa pozycja w hierarchii prowadziła do zmniejszenia się różnic między potępieniem podjęcia działania i wstrzymania się od niego. (Gdy Jacek był przełożonym Tomasza mniej osób – 43% – uznawało działanie za gorsze od zaniechania, gdy zaś Jacek był podwładnym lub równorzędnym kolegą, odpowiednio 52 i 53% badanych uznawało działanie za gorsze niż zaniechanie działania, choć obie sytuacje prowadziły do identycznych skutków).

Wyniki badań Haidta i Barona (1996) potwierdzają zatem, że oceny zaniechania działania, prowadzące do negatywnych skutków, są wrażliwe na pełnione przez osoby role społeczne. Twierdzą oni, że, niezależnie od pełnionej roli, wszyscy są zobowiązani do unikania działań prowadzących do negatywnych konsekwencji, czyli do unikania aktywnego wyrządzania szkód. Pełnienie pewnych ról wydaje się jednak prowadzić do określonych różnic w oczekiwaniach dotyczących szkodliwego w skutkach powstrzymywania się od działania. Wyższa pozycja w hierarchii osoby podejmującej decyzję o działaniu lub wstrzymaniu się od niego oraz bliższe relacje tej osoby z ofiarą sprawiają, że w ocenach moralnych silniej liczy się wynik niż sposób jego uzyskania. W efekcie siła potępienia szkodliwego w skutkach braku działania i prowadzącego do szkód działania jest bardzo zbliżona.

Podatność na odmienne traktowanie szkodliwego działania i przynoszącego szkodę zaniechania działania wydaje się także zależeć od uwarunkowań kulturowych. Badania Abarbanell i Hausera (2010) pokazały, że członkowie rolniczych społeczności Majów w ocenach moralnych nie traktują inaczej szkód wywołanych działaniem i szkód pojawiających się na skutek zaniechania działania.

4.4. Podsumowanie

Sposób działania odgrywa dużą rolę w procesie formułowania ocen moralnych. Jedną z istotnych cech sposobu działania jest jego intencjonalność (umyślność). Umyślność działania zwraca uwagę na stan umysłu osoby podczas działania wywołującego określone konsekwencje. Przy obiektywnie takich samych szkodach ich sprawcy będą inaczej potępiani i karani, w zależności od tego, czy ich działanie zostanie ocenione jako intencjonalne, czy też nie. Znaczenie intencjonalności wywołania szkód rośnie z wiekiem. Oceny moralne małych dzieci bazują początkowo jedynie na konsekwencjach działania i dopiero z czasem – w wieku ok. 3–4 lat – obserwuje się uwzględnianie przez nie również intencji sprawców szkodliwych konsekwencji.

W rozumowaniu prawnym już od starożytności obserwujemy branie pod uwagę intencjonalności działania sprawcy w procesach oceny winy i powiązanej z nią wysokości kary. Współczesne kodeksy prawne wyróżniają trzy poziomy *mens rea* – stanu umysłu sprawcy w momencie popełniania czynu – decydujących o wysokości kary. Są to: zamiar, lekkomyślność i niedbalstwo.

Badania nad potocznym rozumieniem intencjonalności wskazują, że nie jest to pojęcie rozumiane jednoznacznie. W klasycznych definicjach intencjonalności przyjmuje się, że wiąże się ona z określonymi stanami umysłu, a do sklasyfikowania działania jako intencjonalnego wymagane jest co najmniej pragnienie konsekwencji działania oraz wiedza, że działanie doprowadza do określonych konsekwencji. Jak stwierdzono na podstawie badań nad percepcją intencjonalności skutków ubocznych, znaczenie ma jednak znak konsekwencji – to czy są one dobre, czy szkodliwe. W przypadku szkodliwych konsekwencji ich wywołanie jest uznawane za intencjonalne nawet wtedy, gdy sprawca nie pragnął ich pojawienia się. Odmienne sprawy wyglądają w wypadku pozytywnych

skutków ubocznych. Fakt, że sprawca ich nie pragnął, sprawia, iż są one postrzegane jako nieintencjonalnie wywołane. Istotnymi czynnikami w procesie oceniania intencjonalności doprowadzenia do negatywnych skutków ubocznych są: percepcja charakteru moralnego sprawcy szkody oraz subiektywnie oszacowywane prawdopodobieństwo powstania ubocznych skutków. Ponadto wyniki prowadzonych badań wskazują, że w procesie wnioskowania o intencjonalności negatywnych skutków ubocznych znaczenie może mieć ich wielkość. Jeśli skutki różnej wielkości nie są postrzegane jako niemal pewne, większa szkoda jest postrzegana jako bardziej intencjonalnie spowodowana niż szkoda mniejsza. Wpływ wielkości ubocznej szkody na wnioskowanie o intencjonalności jej spowodowania zachodzi jednak całkowicie za pośrednictwem ocen naganności charakteru moralnego sprawców szkód. Decydentowi podejmującemu działanie z możliwością mniejszej szkody przypisuje się mniej naganny moralnie charakter niż decydentowi podejmującemu działanie z możliwością powstania większej szkody. Pojawienie się szkody wskutek działania mniej moralnej osoby jest uznawane za bardziej intencjonalne spowodowane niż pojawienie się szkody wskutek działania osoby o mniej nagannym charakterze moralnym.

Co więcej, badania nad intencjonalnością potwierdzają, że powszechne w rozumowaniu moralnym jest posługiwanie się zasadą podwójnego skutku. Ta sama szkoda oceniana jest inaczej, gdy jest zamierzona, niż wtedy, gdy jest przewidywanym (a nawet pewnym) skutkiem ubocznym. Posługiwanie się tą zasadą wydaje się powszechne w różnych kręgach kulturowych. Obserwuje się bowiem jej działanie zarówno w wysoko rozwiniętych społeczeństwach zachodnich, jak i wśród rolniczych społeczności Majów.

Innym ważnym – wpływającym na surowość potępienia i karanja – aspektem działania jest poziom bezpośredniości doprowadzenia do szkody. Posługiwanie się przez sprawcę pośrednikami wyraźnie osłabia jego potępienie i obniża nakładane na niego kary.

Potępienie jest także słabsze, gdy do szkody doprowadzimy przez zaniechanie działania, a nie na skutek jego podjęcia. Różnice jednak zależą od cech sytuacji, np. relacji między sprawcą a ofiarą oraz roli społecznej pełnionej przez sprawcę szkody.

Rozdział 5

JAK PRZEKONANIA MORALNE SĄ POWIĄZANE Z ORIENTACJAMI POLITYCZNYMI?

W tym rozdziale przyjrzymy się źródłom i skutkom różnic w rozumieniu moralności. Zdaniem J. Haidta we współczesnych wysoko rozwiniętych społeczeństwach wyraźnie zaznaczają się dwie postaci moralności – moralność, którą J. Haidt nazwał tradycyjną i moralność, którą nazwał nowoczesną. Badania pokazały, że te dwie postaci moralności nakładają się na przekonania polityczne. Liberalistów politycznych cechuje moralność nowoczesna, zaś konserwatystów politycznych moralność tradycyjna. Różnice te mogą prowadzić do konfliktów, szczególnie gdy w grę wchodzi rozwiązanie polityczne regulujące funkcjonowanie danego społeczeństwa. Konflikty te bywają tak silnie, że określane są mianem wojny kulturowej. Przedstawione zostaną badania identyfikujące różnice w rozumieniu moralności osób o różnych orientacjach politycznych. Jak zobaczymy, różnice te cechuje duża powszechność – obserwuje się je w różnych społeczeństwach. Przedstawione zostaną także wyniki badania własnego, które pokazują, że podobne zróżnicowanie obserwuje się także wśród polskich liberałów i konserwatystów, choć pojawia się także pewna różnica między Polakami i Amerykanami.

5.1. Źródła i skutki różnic w moralności

Niewątpliwie różne społeczności czy kultury różnią się tym, jak rozumiana jest w nich moralność. Różnice obserwuje się nawet w obrębie tego samego społeczeństwa. Co jest przyczyną tego, że w tej samej społeczności istnieją grupy, dla których określone kwestie mają zabarwienie moralne, podczas gdy w innych grupach te same kwestie nie mieszczą się już w sferze moralności? Ciekawą odpowiedź na to pytanie proponują autorzy teorii podstaw moralnych.

Haidt i Graham (2009) twierdzą, że źródło zmian w rozumieniu moralności leży w sposobie organizacji relacji społeczno-gospodarczych. W uzasadnieniu swojej tezy powołują się na prace Ferdinanda Tönniesa (1887–2008), Emila Durkheima (1897–2006) i Maxa Webera (1922–2002), którzy analizowali procesy transformacji społeczeństw europejskich od średniowiecza do nowoczesności. W swoich pracach myśliciele ci zajmowali się konsekwencjami rozwoju przemysłu oraz spadku roli religii w życiu codziennym, mającymi wpływ na życie jednostek. Tönnies (1887–2008) tradycyjne wzory relacji społecznych nazwał *Gemeinschaft*, zazwyczaj tłumaczone jako „wspólnota”, a bardziej bezosobowy system – *Gesellschaft*, tłumaczone jako „stowarzyszenie”, „społeczeństwo”. Domyślną (*default*) wersją struktury społecznej wydaje się wspólnota (*Gemeinschaft*), jeśli weźmiemy pod uwagę jej historyczne i ponadkulturowe rozpowszechnienie. Co więcej, należy pamiętać, że w tej formie struktury społecznej zaszła ludzka ewolucja i stanowi ona kontekst, w którym intuicyjne etyki stały się częścią ludzkiego umysłu. Socjologowie, szukając wyjaśnień, co motywuje zmianę w kierunku stowarzyszenia (*Gesellschaft*), doszli do wniosku, że wspólnym wątkiem jest odwoływanie się do osłabiania ograniczeń społecznych nakładanych na jednostki oraz uprawnianie jednostek do podejmowania własnych decyzji.

Historyczną współzależność jednostek w tradycyjnych wspólnotach osłabiają takie czynniki jak zamożność, mobilność, rozwój technologii i edukacji oraz kulturowa różnorodność. Pozwalają one jednostce uwolnić się i kształtować życie według własnych preferencji. Osłabienie współzależności od wspólnoty, w której żyje jednostka, to nie tylko większa swoboda kształtowania życia na podstawie własnych preferencji, ale także zmiany we względnej ważności pięciu podstawowych obszarów zagadnień tworzących sferę moralności, a dokładniej: znaczne zawę-

żenie sfery moralności. We wszystkich kulturach ludzkich pielęgnowane są cnoty opierające się na dwóch pierwszych obszarach – trosce/szkodzie oraz sprawiedliwości/oszukiwaniu. Te dwa obszary zagadnień tworzą zatem sferę moralności w społeczeństwach zarówno nowoczesnych, jak i tradycyjnych. W tych drugich jednak z równym zaangażowaniem pielęgnowane są także cnoty powiązane z tematyką lojalności/zdrady, autorytetu/obalania oraz świętości/degradacji. Gdy społeczeństwo zmienia się w coraz bardziej nowoczesne i indywidualistyczne, dwa pierwsze obszary moralności w życiu codziennym (oraz moralnej i politycznej filozofii) stają się jeszcze ważniejsze, podczas gdy lojalność/zdrada, autorytet/obalenie i świętość/degradacja tracą na ważności. Haidt i Graham (2007) określili zatem obszary troski i sprawiedliwości (do tego dojdzie obszar opresji) nowoczesnymi, a obszary lojalności, autorytetu i świętości – tradycyjnymi.

Jak podkreślają Haidt i Graham (2007), konflikt między nowoczesną a tradycyjną moralnością jest w rzeczywistości konfliktem między moralnością opartą głównie (ale nie wyłącznie) na dwóch (trzech) obszarach a moralnością wyraźnie opartą na pięciu (sześciu) obszarach. Choć zasadniczo możemy przyjąć, że w dobrze rozwiniętych, indywidualistycznych społeczeństwach dominuje moralność nowoczesna, musimy pamiętać, że nawet w takich społecznościach istnieją grupy o innym sposobie rozumienia moralności. Funkcjonowanie w jednej społeczności osób opierających swoje oceny i działania moralne na nowoczesnej i tradycyjnej moralności może być źródłem wielu trudności i, jak pokazują doświadczenia, którym nadano nazwę wojny kulturowej, rzeczywistość jest źródłem wielu trudności. Ten sam problem społeczny może prowadzić bowiem do różnych intuicji moralnych, w zależności od tego, czy sfera moralna osoby opiera się na mniejszej, czy większej liczbie fundamentów moralnych (Koleva i in., 2012).

Dobrym przykładem jest tu problem małżeństw homoseksualnych. Na kwestię zrównania relacji pary homoseksualnej z heteroseksualną można spojrzeć z perspektywy moralności nowoczesnej, koncentrującej się na dobrostanie jednostek i ich prawie do realizacji swoich pragnień lub z szerszej perspektywy moralności tradycyjnej, w której ważne są intuicje związane z dobrostanem i trwałością danej wspólnoty/społeczeństwa oraz wstrętem wzbudzonym przez akty homoseksualne i brakiem kontroli nad cielesnymi żądzami. Obie strony konfliktu, motywowane intuicjami moralnymi pochodzącymi z różnych obszarów, mogą zatem dojść do odmiennych ocen, a nawet błędnie

przypisywać drugiej stronie niemoralną motywację leżącą u podstaw jej oceny problemu.

Określenie „wojna kulturowa” w odniesieniu do obserwowanego w mediach konfliktu kulturowego pojawiło się w latach 90. XX wieku w Stanach Zjednoczonych, gdzie zostało spopularyzowane dzięki publikacjom Jamesa Davidsona Huntera (1991; 1994; 2010). Ten amerykański socjolog uważa, że poziom dysputy politycznej i polaryzacja sceny politycznej pozwalają nazwać istniejącą sytuację stanem wojny kulturowej. Zauważa jednak, że aktualna wojna kulturowa różni się od podobnych konfliktów w przeszłości, kiedy było wiele konfliktów kulturowych, a także religijnych, np. chrześcijanie – Żydzi, czy w obrębie chrześcijaństwa między katolikami a protestantami. Konflikt, który obserwujemy aktualnie, toczy się wzdłuż innej linii podziału niż wcześniejsze. Przebiega on w poprzek orientacji religijnych. Po jednej stronie stoją „ortodoksi”, po drugiej zaś „postępowcy”. Hunter uważa, że tym, co czyni aktualną wojnę kulturową odmienną od wcześniejszych konfliktów, jest fakt, że jest ona znacznie głębsza niż poprzednie. Podważa bowiem prawdy, co do których istniał wcześniej konsensus społeczny – małżeństwo jako związek kobiety i mężczyzny, konieczność uczestniczenia ojca i matki w wychowaniu dzieci czy też niemoralność eutanazji i aborcji. Prawdy te leżały u podstaw zasad porządkujących życie społeczne. Ponadto, wojna ta toczy się w znacznej mierze za pośrednictwem mass mediów, a to z kolei sphyca spory (na skutek chociażby ograniczeń czasowych przy prezentacji swoich racji) i nasila radykalizację stron.

Choć pojęcie wojny kultur zostało spopularyzowane na gruncie amerykańskim, nie jest obserwowane jedynie tam. Od dłuższego czasu w polskich mediach obserwujemy częste odwołania się do pojęcia „wojny polsko-polskiej”. Wojna ta to silny konflikt między zwolennikami różnych partii, głównie Platformy Obywatelskiej oraz Prawa i Sprawiedliwości. Konflikt ten ma oczywiście wymiar polityczny, lecz odnosi się także do głębszego sporu kulturowego i społecznego. Ogromną rolę odgrywają w nim różnice światopoglądowe, decydujące o postawach wobec wielu kwestii, np. wobec instytucji małżeństwa i rodziny, legalizacji związków homoseksualnych, aborcji, procedury *in vitro* czy sztuki. Wojna polsko-polska, mimo swej specyfiki powiązanej z poplątaną symboliką i historią, jest więc także jedną z odmian wojny kulturowej.

Fakt, że spór będący treścią wojny kulturowej jest bardzo głęboką polemiką o rozumienie moralności, ma ogromny wpływ na zachowanie

stron tego sporu. Motywacja moralna, przekonania moralne zajmują bowiem szczególne miejsce wśród wielu ludzkich motywacji i przekonań. Nie są to przekonania podobne np. do przekonań czy opinii estetycznych, które łatwo (lub z pewnym trudem, ale byłoby to możliwe) moglibyśmy zmienić pod wpływem racjonalnych argumentów, nie odczuwając przy tym większego dyskomfortu (zob. Skitka i in., 2005; Baron i Spranca, 1997; Ritov i Baron, 1999; Tetlock, 2003; Tetlock i in., 2000).

5.2. Przekonania moralne osób o różnych orientacjach politycznych

Choć teoria podstaw moralnych pierwotnie miała pomóc w zrozumieniu różnic w sferze moralności w rozmaitych kulturach, okazała się także bardzo przydatna do opisu różnic wśród osób o odmiennej orientacji politycznej. Jak już wspomniano, badania Shwedera, Mahapatry i Millera (1987), porównujące rozumienie moralności w społeczeństwie hinduskim i amerykańskim, pokazały, że w bardziej konserwatywnym społeczeństwie hinduskim sfera moralności obejmowała zarówno etykę autonomii, jak i wspólnoty i boskości, podczas gdy w bardziej liberalnym społeczeństwie amerykańskim ograniczała się do etyki autonomii. Również porównania rozumienia moralności w różnych klasach społecznych w Brazylii i Stanach Zjednoczonych dowiodły, że w wyższych klasach, które zazwyczaj są lepiej wykształcone i zamożniejsze oraz bardziej liberalne, moralność obejmowała w zasadzie kwestie praw jednostek i sprawiedliwości, natomiast w klasach niższych zagadnienia związane z lojalnością wobec własnej grupy oraz z nieszkodliwymi zachowaniami wzbudzającymi wstręt (np. masturbowanie się z wykorzystaniem korpusu kurczaka, który jest potem upieczony i zjedzony; Haidt, Koller i Dias, 1993).

Liberałów cechuje rozumienie moralności jako problematyki praw jednostki – zagadnień z obszarów troski i sprawiedliwości, konserwatystów zaś charakteryzuje szerokie pojmowanie moralności, z równym naciskiem na problematykę praw jednostek oraz działań regulujących prawa i obowiązki wynikające z bycia członkiem grupy. Takie prawidłowości ujawniły się w wielu badaniach, w których orientacja polityczna była mierzona na różne sposoby – zarówno przez samookreślenie, jak i za pomocą kwestionariuszy.

Wyniki analiz na studentach amerykańskich (Haidt i Hersh, 2001) oraz wielu badań prowadzonych przez Internet (Haidt i Graham, 2007; Graham, Haidt i Nosek, 2009; Graham, Nosek i Haidt, 2009) pozwoliły stwierdzić, że osoby określające swoją orientację polityczną jako konserwatywną (lub sklasyfikowane tak na podstawie wyników kwestionariusza) uznają zagadnienia związane z lojalnością, szacunkiem dla autorytetu oraz czystością za ważniejsze dla sądów moralnych niż określające siebie jako liberałowie. Z kolei liberałowie uznają zagadnienia dotyczące szkody, sprawiedliwości, praw jednostki za najważniejsze dla ocen moralnych. Podobne wyniki uzyskano na próbie studentów holenderskich (van Leeuwen i Park, 2009) oraz w internetowych badaniach na respondentach z 11 innych krajów.

Jesse Graham, Jonathan Haidt i Brian A. Nosek (2009) dokonali też ciekawego porównania kazań wygłaszanych w dwóch skrajnie różnych kościołach – bardzo liberalnym kościele unitariańskim (Unitarian Universalist) oraz bardzo konserwatywnym kościele baptystycznym (Southern Baptist). Przeanalizowali oni 69 kazań kościoła unitariańskiego i 34 baptystycznego wygłoszonych w większości między 2003 a 2006 rokiem. Na podstawie otrzymanych wyników stwierdzili, że unitarianie, znani ze swego liberalizmu politycznego, częściej mówią o zagadnieniach szkody i sprawiedliwości niż baptyści. Ci drudzy z kolei częściej niż unitarianie powołują się na autorytet i czystość. Jedynie w wypadku obszaru lojalności wydawało się, że otrzymano wyniki odmiennie od oczekiwanych – unitarianie częściej posługiwali się pojęciami powiązаныmi z tym obszarem. Analiza sposobu użycia tych słów pokazała jednak, że mimo wszystko ustalona wcześniej prawidłowość ujawniła się także w tym badaniu. Choć bowiem unitarianie używali słów powiązanych z obszarem lojalności, stosowali je jednak nie w celu podkreślania zalet charakterystycznych dla tego wymiaru, a w sposób je podważający – wychwalając bunt i indywidualizm.

Orientacje polityczne są skomplikowane i wielowymiarowe, nawet jeśli pozostalibyśmy tylko przy podziale na konserwatystów i liberałów¹. Jonathan Haidt, Jesse Graham i Craig Joseph (2009) przepro-

¹ Po pierwsze, należy pamiętać, że orientacja polityczna ma wymiar społeczny/obyczajowy i ekonomiczny, więc możliwe jest, że osoba jest konserwatystą (liberałem) obyczajowym i liberałem (konserwatystą) ekonomicznym. Po drugie, konserwatyzm/liberalizm ekonomiczny w Stanach Zjednoczonych oznacza co innego niż w Europie.

wadzili analizę skupień na prawie 21 tysiącach amerykańskich respondentów, którzy wypełnili przez Internet Kwestionariusz podstaw moralnych (*Moral Foundations Questionnaire*; MFQ; Graham, Haidt i Nosek, 2009; zob. ramka 5.1), a także inne kwestionariusze – kwestionariusz do diagnozy cech osobowości uwzględnionych w popularnym modelu pięcioczynnikowym, określanym jako model Wielkiej Piątki autorstwa Paula T. Costy i Roberta R. McCrae, różne inne miary związane z kwestiami moralnymi i ideologicznymi oraz podali swoje dane demograficzne. Na podstawie uzyskanych danych w procedurze wskazania optymalnej liczby skupień wyodrębniono dwa skupienia, będące wyraźnym podziałem na wymiarze liberalno-konserwatywnym, zarówno ze względu na deklaracje respondentów, jak i kształt profilu moralności określanego za pomocą kwestionariusza podstaw moralnych. Interesujące okazały się także wyniki analizy przy zadanych podziałach na trzy lub cztery skupienia. Oba rozwiązania okazały się interpretowalne, choć ciekawsze – niosące więcej informacji – wydaje się rozwiązanie czterech skupień.

Ramka 5.1. Kwestionariusz Podstaw Moralnych (ang. Moral Foundations Questionnaire – MFQ)

Jonathan Haidt, Jesse Graham i Brian Nosek (2009) stworzyli kwestionariusz mierzący ważność w rozumowaniu moralnym osoby pięciu obszarów moralności – szkody/opieki, sprawiedliwości/odwzajemniania, własnej grupy/lojalności, autorytetu/szacunku oraz czystości/świętości. By ustalić, jak wygląda nasz własny profil moralności, musimy zacząć od odpowiedzi na listę poniższych pytań.

Poniżej podana jest lista pytań i stwierdzeń dotyczących spraw, w których ludzie mają zazwyczaj różne opinie. Przy każdym pytaniu/stwierdzeniu proszę zaznaczyć, zakreślając kółkiem odpowiedź, która najlepiej określa Pana/i prawdziwe przekonania i opinie.

Część 1

Kiedy decydujesz, czy coś jest dobre czy złe, w jakim stopniu bierzesz pod uwagę poniższe czynniki?

- [1] w ogóle nie biorę tego pod uwagę
- [2] raczej nie biorę tego pod uwagę
- [3] biorę to pod uwagę w małym/niewielkim stopniu
- [4] raczej biorę to pod uwagę
- [5] zdecydowanie biorę to pod uwagę
- [6] zwracam na to szczególną uwagę

1. Czy ktoś ucierpiał emocjonalnie, czy nie.	1	2	3	4	5	6
2. Czy czyjeś działania były nieuczciwe, czy nie.	1	2	3	4	5	6
3. Czy ktoś troszczył się o kogoś słabego lub bezbronniego, czy nie.	1	2	3	4	5	6
4. Czy ktoś okazał brak lojalności, czy nie.	1	2	3	4	5	6
5. Czy ktoś pogwałcił standardy niewinności i przyzwoitości.	1	2	3	4	5	6
6. Czy czyjeś działania były przejawem miłości do ojczyzny, czy nie.	1	2	3	4	5	6
7. Czy ktoś był traktowany inaczej niż inni, czy nie.	1	2	3	4	5	6
8. Czy ktoś był dobry z matematyki, czy nie.	1	2	3	4	5	6
9. Czy czyjeś działania wywołały chaos i zamieszanie, czy nie.	1	2	3	4	5	6
10. Czy ktoś okazał okrucieństwo, czy nie.	1	2	3	4	5	6
11. Czy ktoś zrobił coś, aby zdradzić własną grupę, czy nie.	1	2	3	4	5	6
12. Czy komuś odmówiono przynależnych mu praw, czy nie.	1	2	3	4	5	6
13. Czy ktoś zrobił coś odrażającego, czy nie.	1	2	3	4	5	6
14. Czy ktoś postępował zgodnie z tradycją swojej społeczności, czy nie.	1	2	3	4	5	6
15. Czy ktoś okazał brak szacunku dla autorytetu.	1	2	3	4	5	6
16. Czy ktoś działał w sposób, który spodobałby się Bogu, czy nie.	1	2	3	4	5	6

Część 2

Przeczytaj poniższe zdania i wskaż stopień, w jakim się z nimi zgadzasz.

1. zdecydowanie się nie zgadzam
2. raczej się nie zgadzam
3. nie zgadzam się w nieznacznym stopniu
4. w nieznacznym stopniu się zgadzam
5. raczej się zgadzam
6. zdecydowanie się zgadzam

1. Współczucie dla cierpiących jest najistotniejszą cnotą/cechą człowieka.	1	2	3	4	5	6
2. Zabicie człowieka nigdy nie może być rzeczą słuszną/ uzasadnione.	1	2	3	4	5	6
3. Czystość moralna jest ważną i cenną zaletą (człowieka).	1	2	3	4	5	6
4. Jedną z najgorszych rzeczy, jakie może zrobić człowiek, jest skrzywdzenie bezbronniego zwierzęcia.	1	2	3	4	5	6

5. Kobiety i mężczyźni mają do odegrania w społeczeństwie odmienne role.	1	2	3	4	5	6
6. Szacunek dla władzy jest czymś, czego powinny się uczyć wszystkie dzieci.	1	2	3	4	5	6
7. Gdybym był żołnierzem i nie zgadzałem się z rozkazem przełożonego, to i tak bym go wykonał, ponieważ taki jest obowiązek żołnierza.	1	2	3	4	5	6
8. Sprawiedliwość jest najważniejszym wymogiem społecznym.	1	2	3	4	5	6
9. Określiłbym pewne działania jako złe, przyjmując za kryterium to, że są one niezgodne z naturą.	1	2	3	4	5	6
10. Należy być lojalnym w stosunku do członków rodziny, nawet gdy zrobili coś złego.	1	2	3	4	5	6
11. Nie należy robić rzeczy obrzydliwych, nawet jeśli nikt z tego powodu nie ucierpi.	1	2	3	4	5	6
12. Uważam, że z moralnego punktu widzenia to niewłaściwe, że dzieci bogatych rodziców dziedziczą dużo pieniędzy, podczas gdy dzieci biednych rodziców nie dziedziczą nic.	1	2	3	4	5	6
13. Ważniejsze jest być członkiem zespołu niż realizować się osobiście.	1	2	3	4	5	6
14. Lepiej jest czynić dobro niż zło.	1	2	3	4	5	6
15. Jestem dumny z historii mego kraju.	1	2	3	4	5	6
16. Kiedy ustanawia się nowe prawo, zasadą nadrzędną powinno być to, aby wszyscy byli traktowani sprawiedliwie.	1	2	3	4	5	6

Wyniki możemy analizować na dwa sposoby. Możemy przyrzeć się średnim dla dwóch części kwestionariusza lub średnim dla całego kwestionariusza. Pierwsza część kwestionariusza mierzy intuicje moralne osoby poprzez deklarowaną ważność moralną (ang.: MR – Moral Relevance) pięciu obszarów zagadnień moralnych. Druga część mierzy intuicje moralne wyrażane w ocenach moralnych (ang.: MJ – Moral Judgment). W obu częściach na każdy z pięciu obszarów przypada po trzy pytania. Całościowa ważność danego obszaru mierzona jest zatem średnią z odpowiedzi na sześć pytań. Wyniki mogą przyjmować wartości od 1 do 6 (czasami spotyka się przekodowywanie skali 1–6 na skalę od 0–5, co ma pewne uzasadnienie, gdyż zero lepiej oddaje ideę tego, że ktoś zupełnie nie bierze czegoś pod uwagę lub że ktoś zdecydowanie się z czymś nie zgadza).

Ważność sfery Szkody (Troski/Krzywdy²) mierzą pytania: 1, 3 i 10 (I część kwestionariusza) oraz 1, 2 i 4 (II część kwestionariusza). Ważność sfery Sprawiedliwości

² Zgodnie z terminologią z Haidt (2014).

(Sprawiedliwość/oszustwo³) mierzą pytania: 2, 7 i 12 (I część) oraz 8, 12 i 16 (II część). Ważność sfery Lojalności (Lojalność/zdrada⁴) mierzą pytania: 4, 6 i 11 (I część) oraz 10, 13 i 15 (II część). Ważność sfery Autorytetu (Autorytet/bunt⁵) mierzą pytania: 9, 14 i 15 (I część) oraz 5, 6 i 7 (II część). Ważność sfery Czystości (Świętość/degradacja⁶) mierzą pytania 5, 13 i 16 (I część) oraz 3, 9 i 11 (II część).

Uważny czytelnik z pewnością zauważył, że pominięte zostały dwa pytania – 8 i 30. Pytania te służą do selekcji jakości udzielanych odpowiedzi, gdy bada się grupy. W części mierzącej ważność moralną jest to pytanie o to, czy w ocenach, czy coś jest dobre, czy złe, ktoś bierze pod uwagę odpowiedzi osób, które deklarują, że biorą pod uwagę to, „Czy ktoś był dobry z matematyki, czy nie” (trzy ostatnie odpowiedzi z 6-punktowej skali) i/lub nie zgadzają się z twierdzeniem, że „Lepiej jest czynić dobro niż zło” (trzy pierwsze odpowiedzi z 6-punktowej skali), są wyłączone z analiz.

Haidt, Graham i Joseph (2009) nazwali te cztery skupienia: świeccy liberałowie, libertarianie, religijni lewicowcy oraz konserwatyści. Biorąc pod uwagę ich deklarowaną na siedmiostopniowej skali (1 – bardzo liberalna, 7 – bardzo konserwatywna) orientację polityczną, średni wynik świeckich liberałów wynosił 1,92, w wypadku libertarian – 2,63, religijnych lewicowców – 3,31, konserwatystów zaś – 4,99. Profile w Kwestionariuszu podstaw moralnych pokazały natomiast, że profil świeckich liberałów to typowy profil liberałów, jaki uzyskiwano we wcześniejszych badaniach (Haidt i Graham, 2007) – wysokie wartości w obszarach indywidualizacyjnych (troska i sprawiedliwość) oraz niskie w obszarach łączących (lojalność, autorytet i świętość). Badani z tej grupy uzyskiwali także najwyższe wyniki na wymiarze otwartości na doświadczenia oraz najniższe na wymiarze prawicowego autorytaryzmu i orientacji na dominację społeczną (*social dominance orientation*). Liberałowie, podobnie jak libertarianie, znacznie częściej niż pozostali deklarowali ateizm. Podobnie było w wypadku profilu określonego jako konserwatyści; jego struktura była taka, jaką otrzymywano wcześniej w grupach konserwatywnych. Profil tych osób był odwrotnością profilu liberałów – najniższe wyniki z czterech grup w obszarach

³ J.w.

⁴ J.w.

⁵ J.w.

⁶ J.w.

indywidualizacyjnych, bardzo wysokie wartości w obszarach łączących, powiązane z najniższymi wynikami na wymiarze otwartości na doświadczenia oraz najwyższymi wynikami na wymiarach prawicowego autorytaryzmu, a także orientacji na dominację społeczną. Co ciekawe, w grupie tej odnotowano również najwyższy odsetek osób chodzących do kościoła kilka razy w miesiącu lub częściej.

Ostatnia z wyróżnionych grup – religijni lewicowcy – także łączy w sobie cechy liberałów i konserwatystów, ale w kierunku odwrotnym niż w wypadku libertarian. Religijni lewicowcy przypominają liberałów w sferze indywidualizacyjnej oraz konserwatystów w sferze wspólnotowej (łączącej). Aż 59% respondentów w tej grupie określiło swoją orientację polityczną jako liberalną (na jednej z trzech liberalnych kategorii na siedmiostopniowej skali), 20% zaś jako „neutralną”. Jednocześnie pod względem deklarowanej religijności grupa ta jest bardzo podobna do grupy konserwatystów. Stanowi ideologiczne przeciwieństwo libertarian – ich moralność jest bardzo szeroko rozumiana, obejmuje zobowiązania, jakie ludzie mają wobec innych, zarówno jako jednostki, jak i członkowie grup.

Libertarianie i religijni lewicowcy nie są grupami pośrednimi między liberałami a konserwatystami. Profil moralny libertarian przypomina profil konserwatystów w sferze obszarów indywidualizacyjnych oraz profil liberałów w sferze obszarów wspólnotowych. W grupie tej obserwuje się najniższe ze wszystkich czterech skupień potępienie aborcji, homoseksualizmu (i innych spraw ważnych dla konserwatystów) oraz niepowiązanych z kulturą naruszeń moralnych, takich jak hazard czy oszukiwanie na podatkach. Libertarianie wydają się więc nie traktować żadnej kwestii jako moralnej. Późniejsze badania (Iyer i in., 2012) nad sferą moralności libertarian potwierdziły, że ważna dla nich jest w zasadzie jedynie wolność osobista (*individual liberty*), pozostałe zaś kwestie uznają za nieistotne. Jak widać, poglądy libertarian i konserwatywnych lewicowców trudno zatem dobrze ulokować na pojedynczym wymiarze lewica–prawica.

Podobne wyniki uzyskali też Christopher R. Weber i Christopher M. Federico (2013), którzy zidentyfikowali sześć różnych grup ideologicznych (spójnych liberałów, libertarian, społecznych konserwatystów, centrowców, spójnych konserwatystów oraz niespójnych liberałów). Badacze stwierdzili, że każdej grupie posiadającej specyficzny układ preferencji społeczno-ekonomicznych towarzyszył swoisty układ ważności podstaw moralnych. Wyniki tego badania nie są oczywiście w żaden

sposób rozstrzygające, obrazują jedynie, jak zróżnicowane mogą być sfery moralne ludzi żyjących w jednej społeczności.

Główną treścią wspomnianej wcześniej wojny kultur są, najogólniej mówiąc, różnice w rozumieniu moralności. Jak już wcześniej pisałam, kiedy spór dotyczy zagadnień oznakowanych moralnie, ludzie zachowują się inaczej niż w przypadku konfliktów o innym charakterze (Skitka i Houston, 2001; Skitka, Bauman i Sargis, 2005; Skitka i Mullen, 2008; Skitka, 2010). Emocje, jakie ludzie odczuwają w przypadku postaw wobec kwestii uznawanych za zabarwione moralnie, są znacznie silniejsze niż emocje odczuwane w przypadku innych silnych postaw, wobec kwestii niezabarwionych moralnie. Towarzyszy im przekonanie o uniwersalności i obiektywności własnych postaw wobec tych kwestii – postawy, którym towarzyszy przekonanie moralne są uznawane za uniwersalne standardy moralne, których wartość jest oczywista. Jednocześnie przekonania moralne wpływają z autonomicznej motywacji skłaniającej ludzi do działania zgodnego z własnymi przekonaniem o tym, co w danej sytuacji powinno lub nie powinno być zrobione, osłabiając poczucie obowiązku podporządkowania się normom grupy czy autorytetom. Usztywniają się w swoich poglądach, są nieskorzy do ulegania racjonalnym argumentom, kierowania się racjonalną kalkulacją kosztów i zysków. Pojawia się tzw. luki empatyczne utrudniające zrozumienie pozycji strony przeciwnej. Różnice w przypadku przekonań moralnych nasilają dystans między ludźmi i skłonność do dyskryminowania. Jak pokazały badania Skitki i in. (2005), ludzie zachowują inny dystans fizyczny wobec osób o odmiennych przekonaniach moralnych (Skitka i in. 2005; Wright i in., 2008) i są bardziej skłonni zachować się wobec nich egoistycznie, niesprawiedliwie, dokonując np. bardziej niesprawiedliwego podziału biletów loteryjnych między siebie a innego uczestnika eksperymentu, jeśli przekonania moralne uczestnika eksperymentu były odmienne od przekonań rozdzielającego bilety (Wright i in., 2008). Wiele spornych kwestii jest także przedmiotem polemik politycznych, w których liberałowie i konserwatyści nie mogą znaleźć satysfakcjonującego dla obu stron rozwiązania ze względu na różnice w percepcji moralnego aspektu problemu. Pojawia się więc pytanie, czy istnieją różnice między konserwatystami a liberałami w odtwarzaniu rozumowania moralnego ideologicznych przeciwników.

Graham, Nosek i Haidt (2012) sprawdzali, jakie wyobrażenie o własnym rozumowaniu moralnym mają liberałowie i konserwatyści (badali więc autostereotypy) oraz jak trafnie obie grupy są w stanie odtworzyć

myślenie moralne innych grup niż własna. Na podstawie otrzymanych wyników stwierdzili, że ludzie, niezależnie od własnej orientacji politycznej, są świadomi rzeczywistych różnic w intuicjach moralnych liberałów i konserwatystów. W przypadku odtwarzania rozumowania moralnego osób o innych poglądach, porównania trzech grup – liberałów, centrowców i konserwatystów – pokazały, że liberałowie popełniali najwięcej błędów. Centrowcy najlepiej odtwarzali rozumowanie moralne powiązane z obszarami wspólnotowymi, natomiast zarówno liberałowie, jak i konserwatyści przeszacowywali różnice między liberałami a konserwatystami, przez niedoszacowywanie ważności obszarów wspólnotowych u liberałów i przeszacowywanie znaczenia tych obszarów u konserwatystów. Z kolei w odniesieniu do obszarów indywidualizacyjnych najtrafniej przewidywali konserwatyści. Liberałowie ogromnie nie doszacowywali ważności obszarów indywidualizacyjnych w rozumowaniu moralnym konserwatystów. Graham, Nosek i Haidt (2012) zwracają uwagę, że wyniki dotyczące błędów w ocenach ważności obszarów indywidualizacyjnych w rozumowaniu moralnym osób o innej orientacji politycznej pasują do wyników uzyskiwanych ostatnio w badaniach błędów w percepcji własnej grupy i grupy ideologicznych przeciwników.

Chambers i Melnyk (2006), którzy badali zwolenników i przeciwników aborcji, wykazali, że zwolennicy określonej opcji spostrzegali przeciwników jako motywowanych raczej sprzeciwem wobec ich wartości niż popieraniem, krzewieniem własnych wartości. Interpretacja taka zdaje się zgodna z funkcjonującymi wśród liberałów (przynajmniej amerykańskich) stereotypami moralnymi na temat konserwatystów. Wydaje się, że liberałowie uważają konserwatystów za motywowanych przeciwieństwem ich głównych wartości – współczucia i sprawiedliwości, dodatkowo popieranym też niemoralnymi wartościami lojalności grupowej, szacunku dla autorytetów oraz czystości duchowej. Takie wyniki pozwalają lepiej rozumieć trudności w poszukiwaniach rozwiązań kwestii spornych składających się na opisywaną wojnę kulturową. Percepcja przeciwników jako motywowanych nie chęcią rozwijania, promowania własnych wartości, a sprzeciwianiem się wartościom strony przeciwnej z pewnością wzmacnia poczucie wrogości i nieufności, nasilając tym samym konflikt.

5.3. Przekonania moralne Polaków o różnych orientacjach politycznych (badanie własne)⁷

5.3.1. Wprowadzenie

Truizmem jest powiedzenie, że orientacje polityczne są skomplikowane i wielowymiarowe. Istnieje wiele nurtów liberalizmu i konserwatyizmu (por. np. Rau, 2000). Mimo tej różnorodności, jak twierdzi John T. Jost (2006), prosty podział na jednowymiarowym spektrum od lewicy do prawicy lub od liberalizmu do konserwatyizmu działa jednak zadziwiająco dobrze w porządkowaniu orientacji i postaw politycznych. Amerykanie bez oporów określają swoją orientację liberalną lub konserwatywną (zazwyczaj jednak nie specyfikując obszarów – społecznego i ekonomicznego). Możliwe jest także, biorąc pod uwagę fakt głosowania na określoną partię, wnioskowanie, jakie poglądy polityczne ma dana osoba. Osoby o poglądach lewicowych głosują na postrzeganą jako liberalna Partię Demokratyczną, Partia Republikańska zaś jest popierana przez osoby o poglądach prawicowych.

Nie jest dużym zaskoczeniem, że w przypadku Polski, m.in. ze względu na historię, skomplikowane kwestie identyfikacji ideologicznej są jeszcze bardziej zawiłe. Po II wojnie światowej grupy tradycyjnie związane z konserwatywnymi poglądami, właściciele ziemscy i przemysłowcy, zostały albo zniszczone fizycznie, albo ograbione i zepchnięte na margines funkcjonowania społecznego. Oczywiście w społeczeństwie można było znaleźć osoby o poglądach konserwatywnych, ale nie miały one realnego wpływu na życie polityczne. Z kolei po zmianie ustroju podział na postkomunistów i postsolidarnościowców nie bardzo odpowiadał tradycyjnemu podziałowi na lewicę i prawicę. Podobnie było z wyłonionym później podziałem na Polskę liberalną i Polskę solidarną.

Nie bez znaczenia była również duża niestabilność polskiej sceny politycznej po 1989 roku, w tym pojawiające się i znikające ugrupowania polityczne, których deklaracje ideologiczne często nie szły w parze z działaniami. Z pewnością nie sprzyjało to klarownemu kształtowaniu się pojęć liberalizmu i konserwatyizmu. W efekcie obserwujemy w Polsce sytuację, w której deklaracje i zachowania głównych partii politycznych

⁷ Badanie to było publikowane w czasopiśmie *Psychologia Społeczna*, 7, 245–260.

są dalekie od jednoznaczności w stosunku do orientacji liberalnej i konserwatywnej. Sojusz Lewicy Demokratycznej, partia określająca się jako nowoczesna lewica, swoje poglądy polityczne wyraża za pomocą terminów: socjaldemokracja, socjalliberalizm, poglądy gospodarcze zaś opisuje jako: społeczna gospodarka rynkowa i państwo opiekuńcze. W parlamencie Unii Europejskiej działa w grupie Postępowego Sojuszu Socjalistów i Demokratów. Platforma Obywatelska, zapewniająca sobie pozycję partii konserwatywno-liberalnej, swoje poglądy polityczne określa jako: konserwatywny liberalizm, neoliberalizm, chrześcijańska demokracja, poglądy gospodarcze zaś definiuje jako konserwatywny liberalizm. W parlamencie Unii Europejskiej jest członkiem Europejskiej Partii Ludowej, opisującej swe poglądy jako liberalny konserwatyzm czy chrześcijańska demokracja. Prawo i Sprawiedliwość, uchodzące za partię konserwatywną, swoje poglądy polityczne przedstawia jako: neokonserwatyzm, chrześcijańska demokracja, poglądy gospodarcze ujmuje zaś za pomocą określeń: solidaryzm, społeczna gospodarka rynkowa. W parlamencie Unii Europejskiej jest członkiem Sojuszu Europejskich Konserwatystów i Reformatorów.

Partie o odmiennym rodowodzie (postkomuniści *vs* postsolidarnościowcy) – SLD i PiS – z jednej strony cechuje więc na poziomie deklaracyjnym spore podobieństwo w poglądach na sprawy gospodarcze. Z drugiej strony, np. w przypadku głosowania nad jednorazową zapomogą z tytułu urodzenia dziecka (zwaną becikowym), większość zwolenników państwa opiekuńczego była przeciw, partia zaś określająca się jako liberalna głosowała za przyjęciem rozporządzenia. Innym przykładem niespójności deklaracji i zachowania jest fakt, że za czasów rządów partii deklarującej się jako liberalna nie daje się dostrzec liberalizacji życia gospodarczego. Wskazuje na to chociażby fakt, że nie poprawia się bardzo kiepska pozycja Polski w światowych rankingach wrogości systemu podatkowego wobec firm, łatwości zakładania firm, prowadzenia biznesu czy chociażby uzyskiwania pozwoleń budowlanych⁸. Przykłady te ilustrują, jak trudno jednoznacznie określić, kto jest w Polsce liberałem, a kto konserwatystą.

⁸ Sytuacja zmieniła się trochę w roku 2015 roku. Od 28 czerwca 2015 r. możliwe jest rozpoczęcie budowy wolno stojącego domu jednorodzinnego – gdy jego obszar oddziaływania mieści się w całości na działce, na której został zaprojektowany bez uzyskania decyzji administracyjnej o pozwoleniu na budowę, wystarczy złożenie projektu w starostwie. Niemniej jednak zakończenie budowy i oddanie domu do użytkowania wciąż będzie wymagało przedstawienia urzędnikom wszystkich doku-

Poza tym samo rozróżnienie liberalizm–konserwatyzm jest w Polsce, zarówno w języku potocznym, jak i wśród badaczy, rzadziej stosowane do określenia orientacji politycznych. Używa się raczej przeciwstawienia lewica–prawica (Boski, 1993; Skarżyńska, 2005). W krajach zachodnich wymiary liberalizm–konserwatyzm i lewica–prawica są przy tym często uznawane za synonimy, podczas gdy w Polsce pojęcia te są synonimami jedynie częściowo. Wyniki prowadzonych badań (np. Golec, 2001) pozwalają stwierdzić, że w Polsce, podobnie jak w krajach zachodnich, za konserwatywne (prawicowe) uznaje się poglądy prawicowe w sferze tożsamościowej (obyczajowej, kulturowej). Odmienne jednak niż w tych krajach polscy konserwatyści w sferze ekonomicznej dzielają często poglądy lewicowe. Do podobnych wniosków prowadzą wyniki badań Małgorzaty Kossowskiej i Alaina van Hieła (2003; van Hiel i Kossowska, 2007).

Wbrew przytoczonemu krótkiemu opisowi zamieszczenia wynikającego ze specyficznych doświadczeń historycznych oraz rozbieżnościom między deklaracjami a praktyką działania osób publicznie identyfikujących się z określonymi orientacjami politycznymi, można jednak oczekiwać, że funkcjonujące etykiety liberalizmu i konserwatyizmu uzyskały pewne stabilne znaczenie, niezbędne dla procesu samoidentyfikacji na bazie wymiaru liberalizm–konserwatyzm. W szczególności może to dotyczyć grupy członków młodzieżowych organizacji partyjnych. Są to ludzie młodzi, raczej niepamiętający wcześniejszego ustroju, a jednocześnie – jak można przypuszczać – interesujący się tematyką polityczną i mający pewną wiedzę w tej dziedzinie. Fakt angażowania się w organizacje powiązane z określoną ideologiczną charakterystyką sugeruje identyfikację z tą ideologią. Postawiłam w związku z tym trzy pytania badawcze:

1. Czy rzeczywiście między członkami różnych młodzieżówek istnieją różnice w poglądach na wymiarze liberalizm–konserwatyzm?
2. W jakim stopniu osoby określające się w Polsce jako liberałowie lub konserwatyści są podobne do liberałów i konserwatystów z krajów ze znacznie dłuższymi doświadczeniami demokracji,

mentów dotyczących przyłączy oraz zjazdu z drogi publicznej. W rezultacie oznacza to, że zmiana nie jest zbyt dużym ułatwieniem. Może być bowiem tylko odłożeniem w czasie problemów z urzędami.

a w szczególności czy w Polsce, podobnie jak w Stanach Zjednoczonych, liberałowie będą kłaść większy niż konserwatyści nacisk na obszary „indywidualizacyjne” (szkodę i sprawiedliwość), a konserwatyści większy nacisk niż liberałowie na obszary „łączące” (lojalność, autorytet, czystość)?

3. Jak dobrze osoby o określonej orientacji politycznej są w stanie odtworzyć rozumowanie moralne swoich ideologicznych przeciwników?

Poszukując odpowiedzi na przytoczone pytania, sformułowałam dwie hipotezy badawcze.

H1: W swoim rozumowaniu moralnym liberałowie będą kłaść większy nacisk na obszary „indywidualizacyjne” (szkodę i sprawiedliwość), podczas gdy konserwatyści będą kłaść większy nacisk na obszary „łączące” (lojalność, autorytet, czystość).

Jeśli przyjąć sugestię Josta (2006), zgodnie z którą samoidentyfikacja orientacji politycznej dotyczy zazwyczaj sfery obyczajowej, różnice między liberałami a konserwatystami, jakie wykazali Haidt ze współpracownikami (Haidt i Graham, 2007; Graham, Haidt i Nosek, 2009; Graham, Nosek i Haidt, 2009; Graham, Haidt i Nosek, 2012), powinny się ujawniać głównie wtedy, gdy orientacja polityczna dotyczy wymiaru obyczajowo-kulturowego. Zgodnie z tym założeniem postawiona hipoteza odnosi się przede wszystkim do identyfikacji w obszarze konserwatyzmu obyczajowego.

Ponadto, zakładając podobieństwo rozumienia pojęć „liberalizm” i „konserwatyzm” wśród respondentów amerykańskich i polskich, identyfikacja na tym wymiarze powinna prowadzić do podobnych skutków w grupie Amerykanów i Polaków. Należy się więc spodziewać, że wyniki dotyczące odtwarzania rozumowania moralnego ideologicznych przeciwników w polskiej próbie będą podobne do wyników Amerykanów. Druga hipoteza brzmi zatem:

H2: Konserwatyści będą popełniać mniejsze błędy przy odtwarzaniu rozumowania moralnego liberałów niż liberałowie przy rekonstruowaniu rozumowania moralnego konserwatystów.

5.3.2. Metoda

Osoby badane

W badaniu wzięło udział 78 członków warszawskich młodzieżówek trzech największych partii: SLD ($n = 28$), PiS ($n = 27$) i PO ($n = 23$). Średnia wieku wynosiła $M = 21,5$; $SD = 3,12$, trzy osoby nie podały informacji o wieku. Wśród nich było 26 kobiet i 50 mężczyzn, dwie osoby nie udzieliły odpowiedzi na pytanie o płeć. Z analiz wyłączono 10 osób (pięć z SLD, trzy z PO i dwie z PiS) z powodu ich odpowiedzi na pytania filtrujące z kwestionariusza podstaw moralnych (osoby badane deklarowały, że podczas oceniania czy coś jest dobre, czy złe biorą pod uwagę „Czy ktoś by dobry z matematyki, czy nie” oraz nie zgadzały się ze stwierdzeniem „Lepiej jest czynić dobro niż zło”).

Procedura

Osoby badane poproszono w marcu i w czerwcu 2011 roku o wypełnienie ankiety w siedzibach swoich organizacji, przy okazji odbywających się planowo spotkań ich członków. W przypadku młodzieżówki SLD i PiS dane były zbierane podczas dwóch spotkań (jedno w marcu, drugie w czerwcu), natomiast w przypadku młodzieżówki PO w trakcie jednego spotkania (w czerwcu).

Miary

Orientacja polityczna. W badaniu użyto trzech wskaźników orientacji politycznej.

- 1) **Przynależność do określonej młodzieżowej organizacji partyjnej.** Założono, że w zdecydowanej większości członków SLD i PO cechują poglądy liberalne, członków PiS zaś poglądy konserwatywne. Można więc przyjąć, że członkowie młodzieżówek SLD i PO to liberałowie, a członkowie młodzieżówki PiS to konserwatyści.
- 2) Drugim wskaźnikiem była **samoocena własnych poglądów** na siedmiostopniowej skali, w której 1 oznaczało zdecydowanie liberalne, 4 – centrowe, a 7 – zdecydowanie konserwatywne poglądy. Ostatecznie zmienna „poglądy polityczne” skonstruowana na podstawie samooceny przyjmowała trzy poziomy. Odpowiedzi osób w jakimkolwiek stopniu określających swoje poglądy jako liberalne – odpowiedzi od 1 do 3 – przypisano do grupy liberałów, natomiast odpowiedzi osób w jakimkolwiek stopniu opisujących

swoje poglądy jako konserwatywne – wskazania od 5 do 7 – zaliczono do konserwatystów. Ze względu na przewidywaną małą liczebność próby nie planowano traktowania w analizach statystycznych tej zmiennej jako ciągłej. W badaniu zdecydowano się na użycie dychotomii liberalizm–konserwatyzm w celu określenia orientacji politycznej. Jest to z pewnością wśród polskich badaczy określenie stosowane rzadziej niż lewica–prawica, lecz było już używane w badaniach na polskiej próbie przez Agnieszkę Golec (2001). Co prawda, przypuszczalnie pojawiłyby się pewne różnice w identyfikacji orientacji politycznej, gdyby zamiast określenia liberalne–konserwatywne użyto wyrażenia lewicowe–prawicowe. Pamiętając jednak, że przynajmniej w sferze obyczajowej także w Polsce pojęcia „liberalizm” i „konserwatyzm” funkcjonują w bardzo zbliżonym znaczeniu oraz że ludzie, myśląc o określeniu swoich poglądów politycznych, raczej odwołują się do aspektu obyczajowego, spodziewano się znacznego podobieństwa, niezależnie od używanych terminów.

- 3) Trzeci wskaźnik to **orientacja polityczna** oparta na wynikach kwestionariusza – Skali Prawicowego i Lewicowego Ekstremizmu autorstwa Urszuli Jakubowskiej (2005). Kwestionariusz ten składa się z par twierdzeń, z których jedno reprezentuje poglądy liberalne (lewicowe), a drugie konserwatywne (prawicowe), umieszczonych na biegunach siedmiostopniowej skali. Zadaniem osób badanych jest określenie, z którym twierdzeniem z danej pary osoba się bardziej zgadza. Środek skali oznacza zgadzanie się w równym stopniu z oboma twierdzeniami. Dziewięć pozycji mierzy liberalizm–konserwatyzm obyczajowy, siedem zaś ekonomiczny. Poziom liberalizmu–konserwatyizmu obyczajowego to średnia arytmetyczna z dziewięciu pytań, natomiast liberalizmu–konserwatyizmu ekonomicznego – z siedmiu pytań. Średnia poniżej 4 oznaczała orientację liberalną, 4 – orientację umiarkowaną centrową, a powyżej 4 – konserwatywną. Współczynnik α Cronbacha dla konserwatyizmu obyczajowego wynosił 0,78, dla konserwatyizmu ekonomicznego zaś 0,85. Korelacja między deklarowaną orientacją polityczną – liberalizmem–konserwatyzmem – a konserwatyzmem obyczajowym była istotna statystycznie i wynosiła $r = 0,8$; $p < 0,001$, natomiast między deklarowaną orientacją a konserwatyzmem ekonomicznym była nieistotna: $r = 0,05$. Nieskorelowane okazały się także liberalizm–konser-

watyzm obyczajowy i liberalizm–konserwatyzm ekonomiczny,
 $r = 0,098$.

Intuicje moralne. Do pomiaru intuicji moralnych wykorzystano kwestionariusz podstaw moralnych (MFQ) autorstwa Jonathana Haidta, Jessego Grahama i Briana Noska (2009) przetłumaczony na język polski przez Agatę Basek, Annę Hoszcz oraz autorkę tej pracy. Jak już wspomniano w ramce 5.1 (s. 239), mierzy on przekonania moralne w pięciu obszarach⁹ szkody/opieki, sprawiedliwości/odwzajemniania, własnej grupy/lojalności, autorytetu/szacunku oraz czystości/świętości. Współczynniki α Cronbacha dla poszczególnych obszarów moralności wynoszą: szkoda – 0,79, sprawiedliwość – 0,45 (po usunięciu pozycji „Uważam, że z moralnego punktu widzenia to niewłaściwe, że dzieci bogatych rodziców dziedziczą dużo pieniędzy, podczas gdy dzieci biednych rodziców nie dziedziczą nic” – 0,61), lojalność – 0,60, autorytet – 0,60 i czystość – 0,67. Wyniki – średnie – dla sfery sprawiedliwości nie różniły się istotnie po odjęciu pytania obniżającego wartość współczynnika α Cronbacha, są więc prezentowane dla średniej z sześciu pytań. Współczynniki te nie są wysokie, lecz podobne wartości, w znacznie liczniejszych próbach, uzyskiwali także Graham i współpracownicy (2011), odpowiednio: szkoda – $\alpha = 0,69$, sprawiedliwość – $\alpha = 0,65$, lojalność – $\alpha = 0,71$, czystość – $\alpha = 0,84$.

Trafność przewidywania rozumowania moralnego (intuicji moralnych) osób o odmiennej orientacji politycznej. Po wypełnieniu kwestionariusza podstaw moralnych i Skali Prawicowego – Lewicowego Ekstremizmu badani odpowiadali na pytania z MFQ tak, jak, ich zdaniem, odpowiedziałaby na te pytania osoba o odmiennej od ich własnej orientacji politycznej. Ze względów organizacyjnych część trzecia nie mogła być przeprowadzana po poznaniu deklarowanej orientacji politycznej badanych, więc instrukcja była zgodna z przyjętymi założeniami odnośnie do orientacji politycznej członków poszczególnych młodzieżówek. Przyjęto, jak już wspomniano, że członkowie młodzieżówek SLD i PO będą, w większości, charakteryzować się liberalną, członkowie młodzieżówki PiS zaś konserwatywną orientacją polityczną. Członkowie młodzieżówki SLD i PO otrzymali w związku z tym instrukcję, by odpowiadali w taki sposób, jak zrobiliby to, ich

⁹ W badaniu tym zachowane są oryginalne określenia sfer moralności, tak jak były one określane w czasie realizacji badania.

zdaniem, „typowy konserwatysta”, natomiast członkowie młodzieżówki PiS tak, jak zrobiłby to „typowy liberał”. Wskaźnikiem trafności przewidywania intuicji moralnych ideologicznych przeciwników była różnica między wartościami rzeczywiście uzyskiwanymi przez liberałów i konserwatystów w kwestionariuszu podstaw moralnych a wartościami przypisywanymi im przez przeciwników politycznych, gdy wypełniali oni ten kwestionariusz jako „typowy konserwatysta” lub „typowy liberał”. Im mniejsza różnica, tym lepsze odtwarzanie rozumowania moralnego przeciwnej strony.

5.3.3. Wyniki

Orientacje polityczne badanych

Z grupy 68 badanych pięć osób nie udzieliło odpowiedzi na pytanie o swoje poglądy polityczne na skali liberalizmu–konserwatyzmu. Jak pokazuje tabela 5.1, wyraźna mniejszość badanych zadeklarowała poglądy centrowe. Większość określiła się jako liberałowie bądź konserwatyści. Zgodnie z zakładanym kierunkiem członkowie młodzieżówki SLD oraz PO wyraźnie identyfikują się z poglądami liberalnymi. Z kolei większość członków z młodzieżówki PiS deklaruje poglądy konserwatywne. Podobne wygląda rozkład dla poszczególnych partii, jeśli chodzi o poglądy mierzone kwestionariuszem autorstwa Jakubowskiej na wymiarze obyczajowym. Wyniki przedstawione w tabeli 5.2 pozwalają stwierdzić, że większość członków młodzieżówki PiS to konserwatyści obyczajowi, podczas gdy wszystkich członków SLD i niemal wszystkich członków młodzieżówki PO można uznać za obyczajowych liberałów. Badani byli klasyfikowani jako liberałowie, centrum lub konserwatyści w zależności od średniej arytmetycznej uzyskanej z dziewięciu pytań na siedmiostopniowej skali, w której wyniki poniżej 4 oznaczały poglądy liberalne (lewicowe), a wyniki powyżej 4 przedstawiały poglądy konserwatywne (prawicowe), natomiast średnia równa 4 oznaczała orientację centrum.

Z kolei gdy pod uwagę wzięto wymiar ekonomiczny, stwierdzono, że większość członków młodzieżówek PiS i SLD określała się jako liberałowie ekonomiczni, podczas gdy większość członków młodzieżówki PO – jako konserwatyści ekonomiczni (por. tabela 5.3). Klasyfikacja na tym wymiarze opierała się na tej samej regule co w przypadku liberalizmu–konserwatyzmu obyczajowego. Średnia arytmetyczna z siedmiu pytań na siedmiostopniowej skali poniżej 4 oznaczała orientację liberalną (lewicową), średnia powyżej 4 zaś orientację konserwatywną (prawicową).

Tabela 5.1. Deklarowane poglądy polityczne członków młodzieżówek partyjnych

	liberalne	centrum	konserwatywne	
PiS	2	4	17	23
PO	10	4	3	17
SLD	22	1	0	23
Ogół	34	9	20	63

Źródło: Macko (2012).

Tabela 5.2. Poglądy polityczne w sferze obyczajowej członków młodzieżówek partyjnych

	liberalizm obyczajowy	centrum	konserwatyzm obyczajowy	
PiS	7	1	17	25
PO	18	0	1	19
SLD	22	0	0	22
Ogół	47	1	18	66

Źródło: Macko (2012).

Tabela 5.3. Poglądy polityczne w sferze ekonomicznej członków młodzieżówek partyjnych

	liberalizm ekonomiczny	centrum	konserwatyzm ekonomiczny	
PiS	18	0	6	24
PO	3	1	14	18
SLD	20	2	1	23
Ogół	41	3	21	65

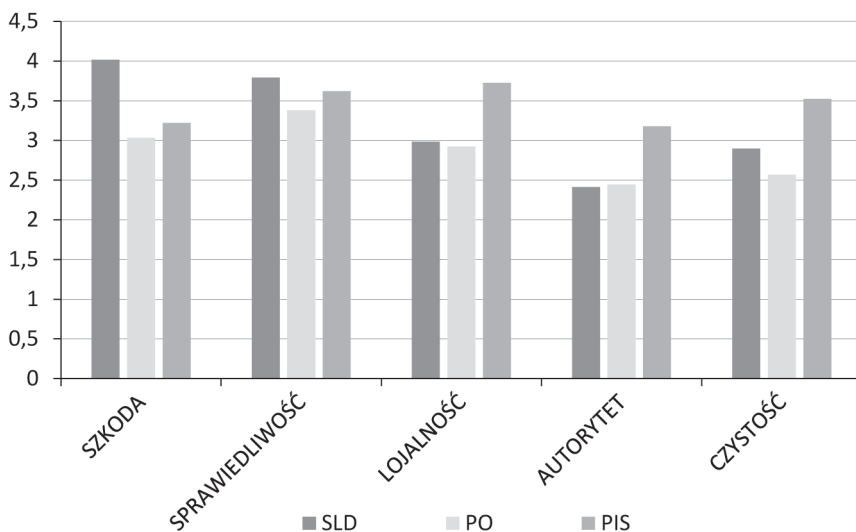
Źródło: Macko (2012).

Zestawienie tabel 5.1, 5.2 i 5.3 pokazuje, że liberalizm obyczajowy mierzony Skalą prawicowego i lewicowego ekstremizmu dość dobrze koresponduje z własnymi deklaracjami poglądów politycznych. Nie jest tak natomiast w wypadku liberalizmu ekonomicznego. O ile spośród 20 osób określających swoje poglądy jako konserwatywne, 14 okazało się także konserwatystami obyczajowymi według wyników kwestionariusza autorstwa Jakubowskiej, o tyle tylko 13 z nich można uznać

za liberałów ekonomicznych. Dodatkowo, spośród 33 osób opisujących swe poglądy jako liberalne, 10 zaprezentowało się jako konserwatyści ekonomiczni.

Intuicje moralne liberałów i konserwatystów

Rysunki 5.1–5.4 wskazują na ważność pięciu różnych sfer moralności dla grup wyodrębnionych ze względu na przynależność do określonej młodzieżówki partyjnej (rysunek 5.1) oraz wymiar liberalizm–konserwatyzm wyróżniony na podstawie własnej deklaracji (rysunek 5.2), a także odpowiedzi Skali prawicowego i lewicowego ekstremizmu w sprawach obyczajowych (rysunek 5.3) i ekonomicznych (rysunek 5.4).

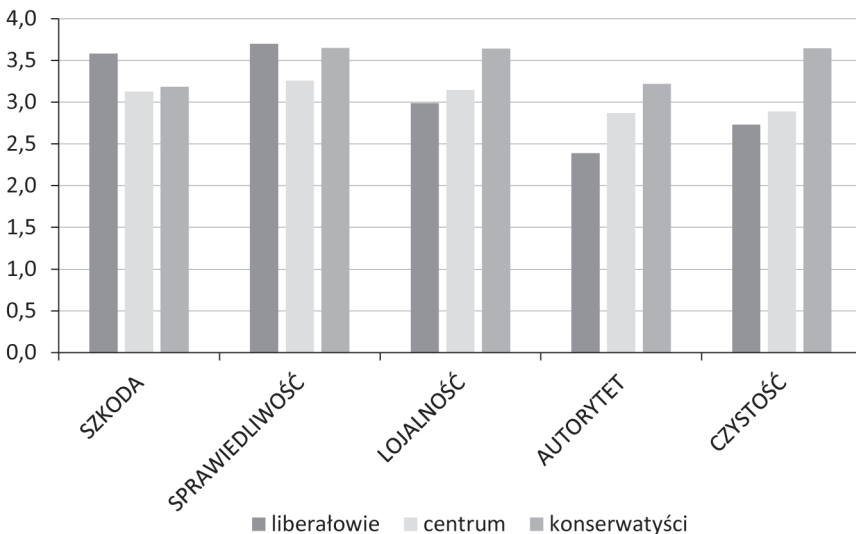


Rysunek 5.1. Ważność różnych obszarów moralności w grupach członków młodzieżówek partyjnych

Źródło: Macko (2012).

Jak widać na rysunku 5.1, profil członków młodzieżówki SLD ma wyraźnie zaznaczony podział – dwa obszary wyraźnie ważniejsze (szkody i sprawiedliwości) i trzy wyraźnie mniej ważne (lojalności, autorytetu i czystości). Podział taki odpowiada wynikom liberałów uzyskiwanym w badaniach Haidta i Grahama (2007). Z kolei profil członków młodzieżówki PiS pasuje do wyników konserwatystów w badaniach przywołanych autorów. Zaobserwowane różnice są istotne statystycznie w przypadku czterech obszarów moralności; wyjątkiem jest obszar sprawiedliwość/wzajemność, wyraźnie ważny dla wszystkich,

niezależnie od poglądów – odpowiednio dla szkody: $F(2, 63) = 7,35$; $p = 0,001$; $\eta^2 = 0,19$; lojalności: $F(2, 61) = 10,33$; $p < 0,001$; $\eta^2 = 0,19$; autorytetu: $F(2,62) = 7,84$; $p = 0,001$; $\eta^2 = 0,20$ i czystości: $F(2, 61) = 9,51$; $p < 0,001$; $\eta^2 = 0,24$. Testy t Studenta ujawniły, że w obszarze szkody różnice między PiS a SLD są istotne statystycznie, $t(45) = -3,50$, $p = 0,001$, $d = 1,03$, podobnie jak różnice między PO a SLD $t(37) = -3,58$, $p = 0,001$, $d = 1,10$. Obszar ten jest dla członków młodzieżówki PiS i PO wyraźnie mniej ważny niż dla członków młodzieżówki SLD. Natomiast kwestie lojalności, autorytetu i czystości są wyraźnie ważniejsze dla członków młodzieżówki PiS niż młodzieżówki SLD, $t(44) = 4,56$, $p < 0,001$, $d = 1,28$ dla obszaru lojalności, $t(45) = 3,92$, $p < 0,001$, $d = 1,15$ dla obszaru autorytetu oraz $t(45) = 3,90$, $p < 0,001$, $d = 1,13$ dla obszaru czystości. Wyniki członków młodzieżówki PO różniły się istotnie od wyników członków młodzieżówki PiS – t Studenta odpowiednio dla obszarów: lojalności $t(41) = -3,93$, $p = 0,002$, $d = 1,15$; autorytetu $t(40) = -3,07$, $p = 0,004$, $d = 0,94$; oraz czystości $t(39) = -3,65$, $p = 0,001$, $d = 1,10$, lecz nie odbiegały w tych obszarach od wyników członków młodzieżówki SLD. Profile członków młodzieżówki PO są w obszarze szkody podobne do profili młodzieżówki PiS, a jeśli chodzi o lojalność, autorytet i czystość – do młodzieżówki SLD.



Rysunek 5.2. Ważność różnych obszarów moralności w grupach osób o odmiennej orientacji politycznej

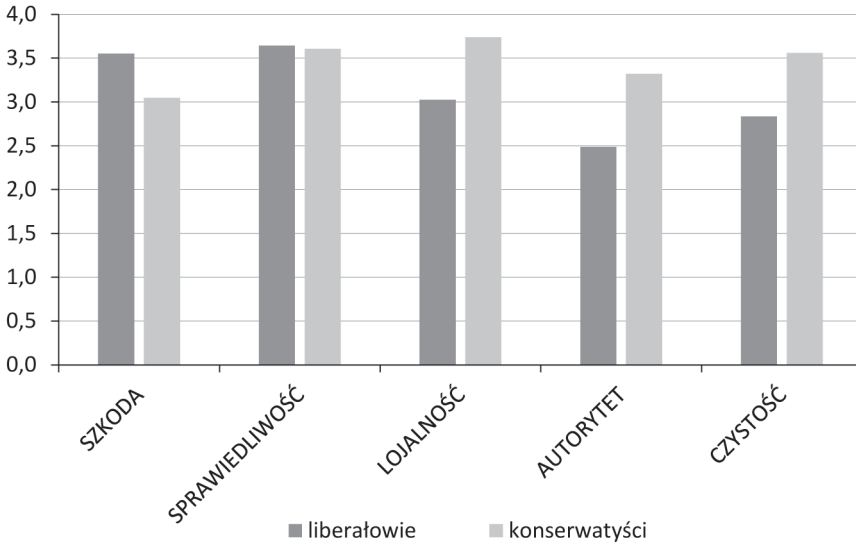
Źródło: Macko (2012).

Na rysunku 5.2 pokazano ważność pięciu obszarów moralności w grupach zróżnicowanych ze względu na deklarowaną orientację polityczną na wymiarze liberalizm–konserwatyzm. Zgodnie z wynikami Haidta i Grahama (2007), obszar szkody jest ważniejszy dla liberałów niż konserwatystów czy osób o centrowych poglądach (choć różnice nie osiągnęły istotnego statystycznie poziomu, $t(51) = 1,47, p = 0,148, d = 0,44$), a kwestie lojalności, autorytetu i czystości są wyraźnie istotniejsze dla konserwatystów.

Różnice dotyczące lojalności, autorytetu i czystości są istotne statystycznie odpowiednio dla: lojalności – $F(2, 57) = 5,13; p = 0,009; \eta^2 = 0,15$; autorytetu – $F(2, 58) = 7,60; p = 0,001; \eta^2 = 0,21$ i czystości – $F(2, 56) = 9,28; p = 0,001; \eta^2 = 0,25$, natomiast w obszarach szkody i sprawiedliwości nie stwierdzono istotnych różnic. Testy t Studenta pozwalają stwierdzić, że w odniesieniu do lojalności różnice były istotne między identyfikującymi się jako liberałowie, a identyfikującymi się jako konserwatyści $t(50) = -3,07, p = 0,003, d = 0,91$, oraz identyfikującymi się jako konserwatyści i centrum $t(26) = 2,16, p = 0,040, d = 0,92$. Z kolei w przypadku sfery autorytetu wyniki pokazały, że ważność tego obszaru była wyraźnie mniejsza w grupie liberałów niż konserwatystów $t(50) = -3,78, p < 0,001, d = 1,10$. W przypadku konserwatystów sfera czystości była wyraźnie ważniejsza niż dla liberałów $t(48) = -4,47, p < 0,001, d = 1,43$ oraz identyfikujących swoje poglądy jako centrum – $t(24) = -2,76, p = 0,011, d = 1,06$.

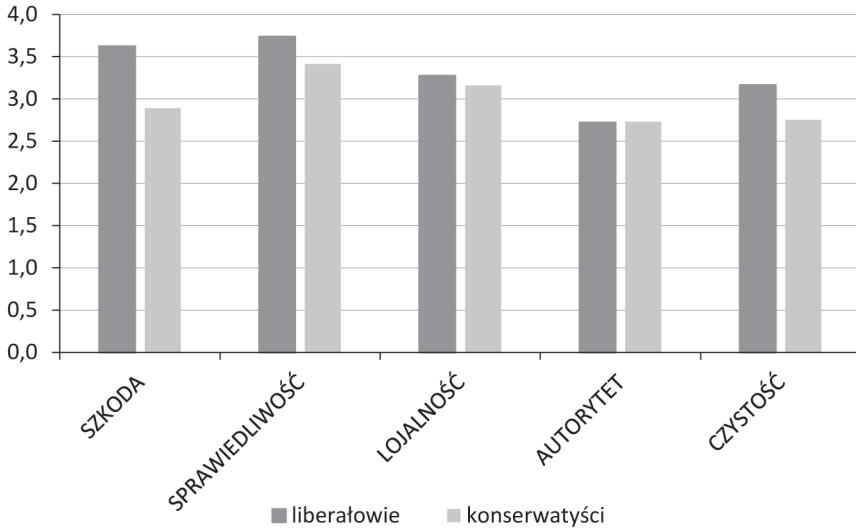
Pomiar orientacji politycznej kwestionariuszem autorstwa Jakubowskiej wykazał, że ważność pięciu obszarów moralności w grupach zróżnicowanych ze względu na orientację polityczną na wymiarze liberalizm–konserwatyzm w sferze obyczajowej pokrywa się z wynikami uzyskanymi dla własnych deklaracji badanych. Różnice między liberałami a konserwatystami¹⁰ są istotne statystycznie w odniesieniu do lojalności, autorytetu i czystości, odpowiednio: $t(60) = -3,73; p < 0,001; d = 1,14$; oraz $t(61) = -4,09; p < 0,001; d = 1,23$; oraz $t(59) = -3,37; p = 0,001; d = 1,00$. Wyniki konserwatystów są dla tych obszarów wyższe niż liberałów. Odwrotnie jest w wypadku obszaru szkody, w którym różnica jest bliska istotności statystycznej – $t(61) = 1,88; p = 0,06; d = 0,53$.

¹⁰ W analizach nie uwzględniono osób, których poglądy zaklasyfikowano jako centrum, ze względu na liczebność tej grupy ($n=1$).



Rysunek 5.3. Ważność różnych obszarów moralności w grupach osób o różnym poziomie liberalizmu i konserwatyźmu obyczajowego

Źródło: Macko (2012).



Rysunek 5.4. Ważność różnych obszarów moralności w grupach osób o różnym poziomie liberalizmu i konserwatyźmu ekonomicznego

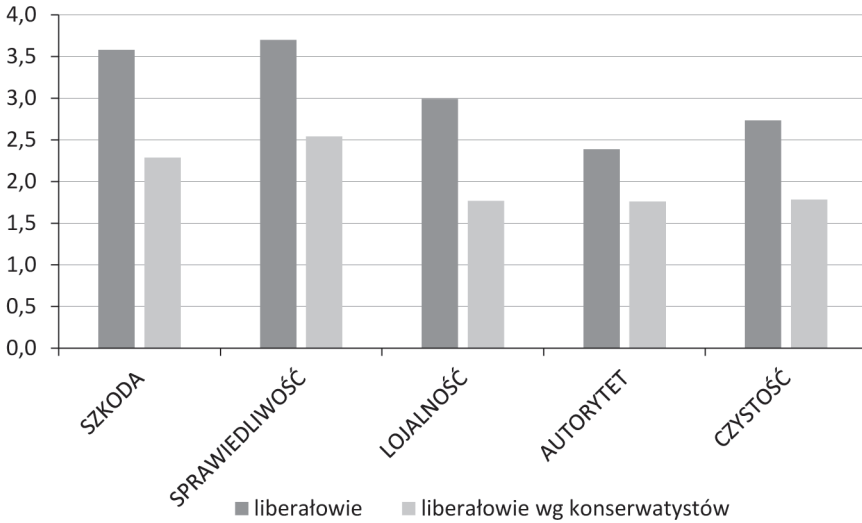
Źródło: Macko (2012).

Gdy orientacja polityczna dotyczyła wymiaru ekonomicznego, nie stwierdzono natomiast różnic między liberałami a konserwatystami, jeżeli chodzi o ważność obszarów lojalności, autorytetu i czystości, ale wystąpiły istotne statystycznie różnice w obszarach szkoda – $t(58) = 2,94$; $p = 0,005$; $d = 0,77$, i sprawiedliwość – $t(56) = 2,05$; $p = 0,06$; $d = 0,56$ (por. rysunek 5.4). Liberałowie ekonomiczni przypisują tym dwóm sferom większą ważność w rozumowaniu moralnym niż konserwatyści ekonomiczni.

Trafność odtwarzania przekonań moralnych osób o odmiennej orientacji politycznej Siedemnastu członków młodzieżówki PiS deklarujących poglądy konserwatywne i 32 członków młodzieżówki SLD i PO opowiadających się za poglądami liberalnymi wypełniło kwestionariusz podstaw moralnych z perspektywy typowego przedstawiciela przeciwnej opcji ideologicznej (tj. osoby konserwatywne oceniały rozumowanie typowego liberała, osoby liberalne zaś rozumowanie typowego konserwatysty). Z analiz wyłączono osoby deklarujące poglądy centrystyczne oraz trzech członków młodzieżówki PO, którzy określili swoje przekonania jako konserwatywne. Na rysunkach 5.5 i 5.6 przedstawiono rzeczywiste oceny wag różnych wartości moralnych uzyskane przez liberałów i konserwatystów oraz oceny tych wag przypisane im przez ideologicznych przeciwników.

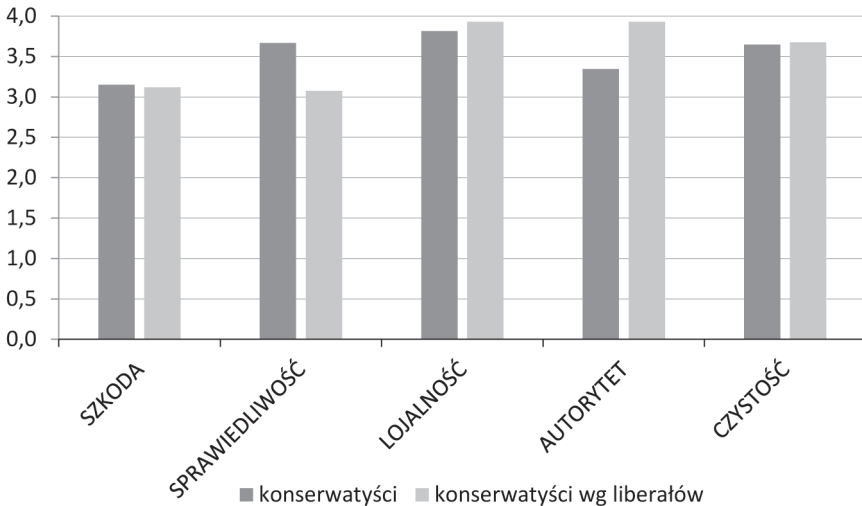
Jak widać, rozbieżności między rzeczywistymi wynikami uzyskiwanymi przez liberałów i konserwatystów a wartościami przypisywanymi im przez ideologicznych przeciwników są większe w odniesieniu do badanych o konserwatywnych poglądach. Wyniki testu t -Studenta dla pojedynczej grupy pokazały, że w wypadku konserwatystów wszystkie oceny liberałów były istotnie statystycznie niższe od rzeczywiście uzyskiwanych przez liberałów, odpowiednio dla: szkody – $t(14) = -5,36$; $p < 0,001$; $d = 1,29$; sprawiedliwości – $t(15) = -6,93$; $p < 0,001$; $d = 1,88$; lojalności – $t(14) = -5,89$; $p < 0,001$; $d = 1,51$; autorytetu – $t(15) = -2,29$; $p = 0,037$; $d = 0,65$; czystości – $t(16) = -4,21$; $p = 0,001$; $d = 1,13$. W przypadku liberałów odpowiadających jako „typowy konserwatysta” jedynie dwie różnice były istotnie statystycznie: dotyczące sprawiedliwości – $t(30) = -3,03$; $p = 0,005$; $d = 0,80$ oraz autorytetu – $t(30) = 4,37$; $p < 0,001$; $d = 0,89$, a jedna była na poziomie trendu – lojalność – $t(29) = 1,88$; $p = 0,07$; $d = 0,40$. Liberałowie trafnie odtworzyli wagę wartości przypisywanych przez konserwatystów szkodzi i czystości. Stwierdzono, że błędy ocen konserwatystów są jednokierunkowe – konserwatyści zasadniczo nie doceniają wag różnych obszarów moralnych

w rozumowaniu moralnym liberałów, natomiast błędy liberałów polegają na niedocenianiu wartości jednego obszaru i na przecenianiu wartości innego obszaru moralnego w rozumowaniu moralnym konserwatystów.



Rysunek 5.5. Rzeczywista i przewidywana przez konserwatystów ważność różnych obszarów moralności w rozumowaniu moralnym liberałów

Źródło: Macko (2012).



Rysunek 5.6. Rzeczywista i przewidywana przez liberałów ważność różnych obszarów moralności w rozumowaniu moralnym konserwatystów

Źródło: Macko (2012).

5.3.4. Dyskusja

Uzyskane wyniki pokazały, po pierwsze, że między członkami różnych młodzieżówek partyjnych w Polsce rzeczywiście istnieją rozbieżności w poglądach na wymiarze liberalizm–konserwatyzm. Oznacza to, że nastąpił proces samoidentyfikacji na bazie tego wymiaru, przynajmniej wśród osób zainteresowanych polityką. Interesujące jest przy tym, że własna identyfikacja na tym wymiarze jest bardziej zgodna z poglądami mierzonymi odpowiednim kwestionariuszem (autorstwa Jakobowskiej) na wymiarze obyczajowym niż ekonomicznym. Z tego, że ktoś określa się jako liberał, można wnosić, że jego poglądy są liberalne w sensie obyczajowym, a nie ekonomicznym, i podobnie – z tego, że ktoś deklaruje się jako konserwatysta można wnioskować, iż jego poglądy są konserwatywne w sensie obyczajowym, a nie ekonomicznym. Wynik ten dobrze koresponduje ze wspomnianą wcześniej obserwacją Josta (2006), że ludzie dość łatwo określają swoją orientację na wymiarze liberalizmu–konserwatyzmu, nie zwracając jednak uwagi na aspekt ekonomiczny tej orientacji.

Najważniejszy wynik omawianego badania dotyczy znacznego podobieństwa między politycznymi młodzieżówkami polskimi a amerykańskimi liberałami i konserwatystami odnośnie do tego, co należy do sfery moralności. Osoby określające siebie jako liberałów, w Polsce, podobnie jak w Stanach Zjednoczonych, koncentrują się na obszarach moralnych zwanych „indywidualizacyjnymi”, odnoszących się do ochrony i sprawiedliwego traktowania jednostek. Z kolei osoby opisujące siebie jako konserwatystów, zarówno w Polsce, jak i w Stanach Zjednoczonych, za moralnie ważne uznają także kwestie lojalności, autorytetu i czystości, tj. obszary „łączące” – wiążące ludzi w większe grupy i instytucje. Omawiane tu wyniki sugerują, że jest to prawidłowość uniwersalna. Warto przypomnieć, że również wspomniane wcześniej badanie Floriana van Leeuwena i Justina H. Parka (2009) przeprowadzone na studentach holenderskich wykazało, że wartości „indywidualizacyjne” są ważniejsze dla liberałów, „łączące” zaś dla konserwatystów.

Ciekawym wynikiem jest rezultat porównań ważności różnych sfer w rozumowaniu moralnym liberałów oraz konserwatystów obyczajowych i ekonomicznych. Różnice między liberałami a konserwatystami były silniejsze, gdy porównywano liberałów i konserwatystów obyczajowych – dotyczyły czterech z pięciu obszarów: szkody, lojalności, autorytetu oraz czystości. Natomiast gdy zestawiono ze sobą wyniki libe-

rałów i konserwatystów ekonomicznych, różnice dotyczyły wyłącznie dwóch obszarów „indywidualizacyjnych” – szkody i sprawiedliwości. Wszystkie różnice były jednak w przewidywanym kierunku, obszary te były ważniejsze dla rozumowania moralnego liberałów niż konserwatystów.

Stwierdzono jedną interesującą różnicę między badanymi grupami polskimi i amerykańskimi. Dotyczy ona ważności kwestii związanych ze sprawiedliwością. O ile w grupach amerykańskich sprawiedliwość jest wyżej ceniona przez liberałów niż konserwatystów, o tyle w Polsce jest ona równie wysoko poważana w obu grupach. Być może ma to związek ze specyficzną sytuacją społeczno-gospodarczą w Polsce. Leventhal (1980), opisując czynniki zwiększające lub zmniejszające ważność zagadnień związanych ze sprawiedliwością, wskazuje m.in. na poczucie zagrożenia płynące z możliwości naruszania zasad sprawiedliwości jako czynnik zwiększający zainteresowanie sprawiedliwością. W Polsce ogólnie obserwuje się niski poziom oceny sprawiedliwości, na co wskazują chociażby wyniki badania przeprowadzonego na przełomie 2008 i 2009 roku w ramach projektu współfinansowanego ze środków Unii Europejskiej pt. *Ułatwianie dostępu do wymiaru sprawiedliwości*¹¹.

Z analiz konsorcjum IBC Group & Homo Homini (2009) wykonanych na reprezentatywnej próbie 1542 osób wynika, że 44% badanych udzieliło negatywnej odpowiedzi na pytanie: „Jaka jest Pani/Pana ogólna ocena działania wymiaru sprawiedliwości” (37% oceniło pozytywnie wymiar sprawiedliwości). Aż 70,9% respondentów jest przekonanych o niesprawiedliwym orzecznictwie, 69,3% o nierzetelnym wykonywaniu obowiązków przez przedstawicieli wymiaru sprawiedliwości, 65% o ich stronniczości, a 63,7% o niskiej efektywności ich działań. Ponadto aż 62,3% jest także przeświadczonych o istniejącej w wymiarze sprawiedliwości korupcji, dotyczącej przede wszystkim prokuratorów, adwokatów, ale i sędziów. Wydaje się więc, że postrzegany stan wymiaru sprawiedliwości może stać za większą niż oczekiwana wagą obszaru sprawiedliwości u konserwatystów. Kwestia ta wymaga jednak dalszych badań. Dodatkowo pomiar ważności sfery sprawiedliwości rodzi pewne wątpliwości. Autorzy sondażu sami mają wątpliwości co do rzetelności swojego narzędzia w tej kwestii i skłaniają się do rozbicia spra-

¹¹ <http://www.nawokandzie.ms.gov.pl/wydarzenia-i/news/53/sondaz-polacy-o-wymiarze-sprawiedliwosci> (dostęp: 20.06.2012).

wiedliwości na dwa obszary– sprawiedliwość/oszukiwanie oraz wolność/opresja¹².

Wreszcie inne od spotykanych do tej pory w literaturze okazały się wyniki dotyczące trafności odtwarzania myślenia moralnego osób o odmiennej orientacji politycznej. Graham, Haidt i Nosek (2009) wykazali, że błędy tego rodzaju ocen były mniejsze u konserwatystów niż u liberałów. Obecne wyniki pokazały z kolei, że gdy chodzi o wagi przypisywane lojalności, autorytetowi i czystości, to konserwatyści nie doceniali, a liberałowie przeceniali wagi przypisywane tym wartościom moralnym przez typowego oponenta ideologicznego. Być może istotny jest także fakt, że osobami badanymi byli działacze młodzieżowych organizacji partyjnych. Członkostwo w takich organizacjach jest świadomą decyzją, mającą istotne znaczenie dla tożsamości osób decydujących się na tego typu aktywność. Badani młodzi konserwatyści działają w organizacji powiązanej z partią, która, choć zajmuje znaczące miejsce na polskiej scenie politycznej, nie wygrywa w wyborach¹³, i w odczuciu, chyba także zwolenników partii, w najbliższej przyszłości nie ma szans na wygraną wyborów. Być może to stawia członków młodzieżówki PiS w pozycji obronnej. Zaangażowanie w grupie przegrywającej może stanowić pewne zagrożenie dla dobrej samooceny.

Zgodnie z założeniami teorii tożsamości społecznej Henriego Tajfela i Johna C. Turnera (1986) ludzie kształtują swoją tożsamość i poczucie własnej wartości w znacznym stopniu na podstawie przynależności do określonych grup. W sytuacji zagrożenia własnej grupy, aby podtrzymać dobrą samoocenę, są skłonni do deprecjonowania zagrażającej, konkurencyjnej grupy. Tendencja ta jest silniejsza u osób o silnej identyfikacji grupowej, a członkowie młodzieżówki partyjnej z pewnością są osobami silnie identyfikującymi się ze swoją grupą, której podstawową cechą są konserwatywne poglądy. Warte sprawdzenia byłoby zatem, czy badanie liberałów i konserwatystów niezaangażowanych w młodzieżówkach partyjnych, w przypadku których orientacja polityczna może w mniejszym stopniu wpływać na poczucie własnej tożsamości i wartości, dałoby wyniki bardziej zbliżone do uzyskanych przez Grahama, Noska i Haidta (2009).

¹² <http://www.yourmorals.org/haidtlab/mft/index.php?t=home> (dostęp: 20.06.2012).

¹³ Mowa o stanie sprzed wyborów prezydenckich, w których zwyciężył Andrzej Duda oraz utrzymującym się od tego czasu spadku notowań Platformy Obywatelskiej w sondażach.

Inną możliwą interpretacją tego wyniku jest różnica w funkcjonowaniu poznawczym liberałów i konserwatystów. W wielu badaniach (Jost i in., 2003; Kimmelmeier, 1997; Kossowska i van Hiel, 2003) wykazano, że konserwatystów cechuje silniejsza potrzeba domknięcia poznawczego, co prowadzi do ich mniejszej złożoności poznawczej. Tłumaczenie to jest o tyle niewystarczające, że prawidłowość ta nie wystąpiła u konserwatystów badanych przez Haidta i współpracowników (Haidt i Graham, 2007; Graham, Haidt i Nosek, 2009; Graham, Nosek i Haidt, 2009; Graham, Haidt i Nosek, 2012). Z pewnością kwestia ta wymaga dalszych badań.

5.4. Podsumowanie

Analizowanie moralności przez szukanie kwestii uznawanych za moralne skłania do poszukiwań przyczyn obserwowanych różnic i ich konsekwencji. Haidt i Graham upatrują przyczyn różnic w sposobie organizacji relacji społeczno-gospodarczych. Rozwój gospodarczy prowadzi do powstania dużych, anonimowych społeczności i pojawienia się tzw. moralności nowoczesnej. Ten typ moralności zawęża sferę moralną do kwestii broniących autonomii jednostki, traktując kwestie wspólnotowe jako zagadnienia nieoznakowane moralnie. Z kolei w społecznościach nieuprzedmiotowionych, z dominującym tradycyjnym modelem moralności, w sferę moralności wchodzi wszystkie z obszarów wymienianych w teorii podstaw moralnych.

Zderzenie się moralności nowoczesnej z tradycyjną jest źródłem nowej formy wojny kulturowej. Obserwowana współcześnie wojna kulturowa jest inna niż jej wcześniejsze odmiany. Przeciwstawia sobie obóz liberałów, o znacznie węższym rozumieniu moralności, obozowi konserwatystów, zdaniem których sfera moralna obejmuje znacznie więcej zagadnień. W wielu wypadkach, przy tworzeniu rozwiązań politycznych mających wpływ na wszystkich członków społeczności, dochodzi więc do bardzo głębokich konfliktów, w których znalezienie satysfakcjonującego rozwiązania nie jest możliwe. Dzieje się tak, gdyż obie strony kierują się w tych poszukiwaniach innymi intuicjami moralnymi, co czyni je niezdolnymi do zrozumienia motywacji drugiej strony i prowadzi do sztywności w negocjacjach.

Teoria podstaw moralnych jest przydatna w wyjaśnianiu różnic między osobami o odmiennych przekonaniach politycznych. Uzyskane

wyniki badań pokazały, że sfera moralna liberałów koncentruje się jedynie na zagadnieniach dotyczących praw jednostki (indywidualizacyjne), natomiast sfera moralna konserwatystów jest szersza, gdyż obok problematyki praw jednostek obejmuje także kwestie praw i obowiązków wynikających z bycia członkiem różnych grup społecznych (łącznie).

Inne profile sfery moralnej, opisywanej za pomocą wymiarów teorii podstaw moralnych, łączące moralność z przekonaniami politycznymi, to obok wymienionych wcześniej profili liberałów i konserwatystów, profile określone jako libertarianie i religijni lewicowcy. Na skali postaw politycznych, której jednym biegunem jest postawa bardzo liberalna, drugim zaś bardzo konserwatywna, pozycje osób klasyfikowanych jako liberałowie i konserwatyści były umiejscowione bliżej biegunów skali. Pozycje osób zaliczanych do libertarian znajdowały się po liberalnej stronie skali, lecz istotnie wyżej niż pozycja liberałów, natomiast osób klasyfikowanych jako religijni lewicowcy plasowały się najbliżej środka tej skali. U libertarian ważność wszystkich obszarów moralności jest istotnie niższa niż u przedstawicieli pozostałych profili. Z kolei dla religijnych lewicowców kwestie indywidualizacyjne są tak ważne jak dla liberałów, a kwestie łączące są tak istotne jak dla konserwatystów.

Badanie młodych Polaków, członków młodzieżówek głównych partii politycznych w naszym kraju, pokazało, że ich profile sfery moralnej cechuje duże podobieństwo do profili amerykańskich liberałów i konserwatystów. Zaobserwowano jednak pewną różnicę między polskimi a amerykańskimi liberałami i konserwatystami. Zagadnienia dotyczące sprawiedliwości były dla polskich konserwatystów – w przeciwieństwie do amerykańskich – tak samo ważne jak dla liberałów.

Zaobserwowano także różnicę między tymi grupami w trafności odtwarzania rozumowania moralnego ideologicznych przeciwników. W grupie amerykańskiej to konserwatyści trafniej odtwarzali rozumowanie moralne swoich przeciwników, podczas gdy w grupie polskiej prawidłowość tę stwierdzono wśród liberałów.

ZAKOŃCZENIE

W pięciu rozdziałach tej książki przybliżyłam kluczowe, współczesne teorie i wyniki badań empirycznych nad działaniem umysłu moralnego. Opisałam w nich różne sposoby rozumienia moralności, prawidłowości tworzenia ocen moralnych oraz praktyczne przejawy różnic w rozumowaniu moralnym, obserwowane na co dzień w życiu społecznym.

Przedstawiony w rozdziale 1 przegląd zagadnień związanych z rozumieniem pojęcia moralności pokazał jego wielowymiarowość oraz interdyscyplinarność badań nad procesami tworzenia ocen moralnych. Szeroko rozumiana eksperymentalna psychologia moralna jest obecnie dziedziną intensywnych badań nad bardzo różnymi aspektami tworzenia ocen moralnych. W badaniach tych obserwuje się wyraźne przenikanie się metod i inspiracji badawczych z różnych dziedzin – antropologii, filozofii, ekonomii i nauk biologicznych (np. Shweder i in., 1997; Fehr i Gaechter, 2002; de Waal, 2013; Bicchieri, 2006; Elster, 2007; 2009; Crockett i in., 2010a; 2010b). Prowadzi to do poszerzenia naszej wiedzy, a nawet do powstawania nowych specjalizacji, np. filozofii eksperymentalnej (Knobe i Nichols, 2008). Obszary najintensywniejszych badań opisałam bardziej szczegółowo w kolejnych rozdziałach.

W rozdziale 2 skoncentrowałam się na znaczeniu emocji w procesach rozumowania i oceniania moralnego. Wiele badań pokazuje istotną rolę emocji i intuicji w procesach tworzenia ocen moralnych i podejmowania powiązanych z nimi decyzji. Dane uzyskane z wielu badań,

wykorzystujących także najnowsze technologie, jak np. techniki obrazowania aktywności mózgu, skłoniły badaczy do docenienia roli emocji w procesach ocen i decyzji moralnych (Haidt, 2001; Greene i in., 2001; 2004; Nichols, 2010). Wciąż jednak natura relacji między procesami poznawczymi i emocjonalnymi nie jest w pełni poznana. Zarówno model, w którym to emocje są głównym źródłem ocen moralnych, jak i model, w którym procesy emocjonalne/intuicyjne i procesy poznawcze/refleksyjne wpływają, niezależnie od siebie, na oceny moralne, w świetle coraz większej liczby badań wydają się zbyt uproszczone. Procesy afektywne wymagają pewnej formy procesów poznawczych. Bardzo dobrze pokazują to reakcje na dylematy moralne, w których siła reakcji emocjonalnych na działanie podlegające ocenie zależy od interpretacji struktury przyczynowo-skutkowej i intencjonalnej tego działania (np. Greene i in., 2009). Ludzie np. reagują inaczej emocjonalnie na dylemat, w którym szkoda wyrządzana jest bezpośrednio, a inaczej, gdy pośrednio, choć powstała szkoda jest w obu przypadkach taka sama. Nie sposób wytłumaczyć tego wyniku bez odwołania się do współzależności procesów emocjonalnych i poznawczych na bardzo wczesnych etapach tworzenia ocen moralnych. Niezbędne są więc badania dające lepszy wgląd w powiązania między procesami emocjonalnymi i poznawczymi podczas tworzenia ocen moralnych.

Zarówno przegląd literatury, jak i wyniki własnego badania, przedstawione w rozdziale 3, pokazują, że wizje „racjonalnego utylitarysty” i „emocjonalnego deontologa” są dużym uproszczeniem. Zgodnie z wizją „racjonalnego utylitarysty”, dokonuje on wyboru opcji prowadzącej do lepszych całościowych konsekwencji, gdyż dysponuje lepszymi możliwościami poznawczymi (np. Bartels 2008; Paxton i in., 2011; Moore i in., 2008), umożliwiającymi mu stłumienie reakcji emocjonalnej uruchamianej przez perspektywę działania proponowanego w dylemacie. Z kolei „emocjonalny deontolog”, nie będąc w stanie stłumić reakcji emocjonalnej, wybiera zachowanie niełamące norm, prowadzące do gorszych całościowych konsekwencji. Coraz więcej badań pokazuje jednak, że uwarunkowania inklinacji utylitarystycznych i deontologicznych są znacznie bardziej złożone. Częstszych wyborów utylitarystycznych dokonują bowiem nie tylko osoby z większymi możliwościami poznawczymi, ale również osoby z zaburzonym funkcjonowaniem emocjonalnym (np. Koenigs i in., 2007; Bartels i Pizarro, 2011). Możemy więc mieć do czynienia z „refleksyjnym” utylitarystą, dochodzącym do

ocen i wyborów poprzez pogłębioną refleksję albo z „psychopatycznym” utylitarystą, którego oceny i wybory utylitarystyczne są wynikiem braku oporu przed krzywdzeniem niewinnych osób. Podobnie przedstawia się sytuacja w przypadku inklinacji deontologicznych. Inklinacje deontologiczne nie muszą być wyłącznie konsekwencją niezdolności do kontroli własnych emocji i gorszego funkcjonowania poznawczego, choć niewątpliwie istnieją osoby, u których może to być przyczyną ich deontologicznych preferencji. Możliwe jest jednak również wybieranie opcji deontologicznych w wyniku specyficznej motywacji. Możemy więc mieć do czynienia z „emocjonalnym” deontologiem – deontologiem kierującym się w swych ocenach i wyborach siłą doznawanych emocji albo „refleksyjnym” deontologiem, którego wybory deontologiczne są motywowane wyznawanymi wartościami, a nie słabością kontroli własnych emocji (np. Szekely i in., 2015).

Również wyniki badania własnego nad uwarunkowaniami inklinacji deontologicznych i utylitarystycznych wskazują na złożoność uwarunkowań tych inklinacji, pokazując, że ich siła zależy od skłonności osoby do odczuwania wstrętu, zarówno biologicznego, jak i moralnego. Wyniki te pokazały, że nie tylko deontologiczne, lecz także utylitarystyczne inklinacje są powiązane ze skłonnością do odczuwania wstrętu związanego z zakażeniem. Związek tej formy wstrętu z siłą zarówno inklinacji deontologicznych, jak i utylitarystycznych nie był jednak bezpośredni. W przypadku inklinacji deontologicznych był pozwiązany ze skłonnością do odczuwania wstrętu moralnego, zaś w przypadku inklinacji utylitarystycznych – z refleksyjnością poznawczą.

Związek wstrętu moralnego z siłą inklinacji deontologicznych dostarcza argumentu przeciw uproszczonej wizji „emocjonalnego” deontologa. Wstręt moralny nie jest bowiem prostą automatyczną reakcją na szeroko rozumiane patogeny, lecz emocją bardziej złożoną, wymagającą ocen poznawczych związanych z identyfikacją działań uznawanych za odrażające. Najważniejszą jego funkcją wydaje się funkcja komunikacyjna – komunikowania raczej moralnego potępienia niż ochrony przez niebezpiecznymi substancjami (Kupfer i Giner-Sorolla, 2016). Fakt, że siłą inklinacji deontologicznych przewidują wstręt moralny oraz empatia emocjonalna w postaci empatycznej troski, a nie osobistej przykrości¹, sugeruje, że inklinacje te mają swoje źródła w silniejszej moty-

¹ Ta forma reakcji empatycznej jest reakcją skierowaną na siebie, dysstremem odczuwanym w obliczu cierpienia innych. Nie ma więc charakteru prospołecznego.

wacji prospołecznej – wrażliwości na innych i trosce o jakość relacji między ludźmi, a nie w ograniczeniach funkcjonowania poznawczego.

Z kolei powiązanie siły inklinacji utylitarystycznych z obniżoną skłonnością do odczuwania wstrętu związanego z zakażeniem i silniejszą refleksyjnością poznawczą sugeruje, że siła tych inklinacji może być powiązana z mniejszą podatnością na uleganie złudzeniu „skażającego” moralnie wpływu niektórych działań². Siłą inklinacji utylitarystycznych może być zatem powiązana nie tylko mniejsza awersja do skutku działania – szkody wyrządzonej niewinnej osobie, ale również mniejsza awersja do wykonywania działań, które wzbudzają odrazę choć prowadzą do lepszych całościowych konsekwencji.

Przyszłe badania powinny pozwolić na poznanie innych uwarunkowań inklinacji w rozumowaniu moralnym i identyfikację różnych typów utylitarystów i deontologów. Badacze zajmujący się uwarunkowaniami siły inklinacji deontologicznych i utylitarystycznych powinni zwrócić uwagę na uwarunkowania motywacyjne – różnice w motywacji prospołecznej czy w nastawieniu regulacyjnym, a dokładniej motywacji prewencyjnej. Osoby o nastawieniu prewencyjnym kierują się w swoim zachowaniu standardami obowiązków i powinności uwzględniającymi oczekiwania innych (Higgins, 1997), ceniąc współzależność i więzi z innymi (Aaker i Lee, 2001; Lee i in., 2000). Z kolei większa empatyczna troska i silniejsza skłonność do odczuwania wstrętu moralnego u deontologów sugerują, że inklinacje deontologiczne są powiązane z koncentracją na jakości relacji i normach społecznych. Inną ważną dla rozumienia natury inklinacji deontologicznych motywacją może być troska o reputację, a dokładniej o bardziej prospołeczną reputację. Osoby o bardziej prospołecznej reputacji mają większe szanse na współpracę z innymi, na to, że ludzie będą chcieli wchodzić z nimi w interakcje (Nowak i Sigmund, 1998). Możliwe więc, że ludzie ujawniają w swych ocenach i decyzjach preferencje deontologiczne z powodów strategicznych, by być spostrzegani jako bardziej atrakcyjni partnerzy do przyszłych interakcji. Pewnych argumentów za takim przypuszczeniem dostarczają wyniki badań pokazujące preferowanie w interakcjach osób dokonujących deontologicznych wyborów w dylematach moralnych (Sacco i in., 2016; Capraro i in., 2017).

² Jest to tylko przypuszczenie, ale jedną z form zweryfikowania go mogłoby być sprawdzenie powiązań siły inklinacji utylitarystycznych z podatnością na efekt skażenia moralnego (Rozin i in., 1992).

Ponadto w rozdziale tym zwróciłam uwagę na różne sposoby pomiaru inklinacji deontologicznych i utylitarystycznych i konsekwencje sposobu pomiaru tych inklinacji dla wnioskowania o ich uwarunkowaniach (Conway i Gawronski, 2013). Tradycyjnie, inklinacje deontologiczne lub utylitarystyczne mierzy się wyborami w dylematach moralnych. Wybory te są wyborami między dwoma działaniami, z których jedno jest wyrazem przestrzegania pewnych zasad lub obowiązków moralnych, a drugie dążeniem do maksymalizowania całościowych dobrych konsekwencji. Częstość wyborów określonego typu (np. deontologicznych) wyraża siłę inklinacji tego rodzaju (utyliarystyczne) w rozumowaniu moralnym osoby, przy czym większe natężenie inklinacji jednego typu oznacza automatycznie słabsze inklinacje drugiego typu. Metoda ta ma poważne ograniczenia, gdyż silniejsze inklinacje jednego typu nie oznaczają automatycznie braku inklinacji drugiego typu. Ograniczenie to przewycięża przedstawiona w tym rozdziale metoda dysocjacji procesu, umożliwiającą niezależny pomiar deontologicznego i utylitarystycznego parametru inklinacji moralnych (Conway i Gawronski, 2013). W rezultacie możliwe stało się rozstrzygnięcie, czy pewne cechy są powiązane wyłącznie z inklinacjami jednego typu, nie będąc jednocześnie powiązanymi z inklinacjami drugiego typu, czy też cechy te jednocześnie nasilają jeden rodzaj inklinacji i osłabiają drugi. Metoda ta pozwala na lepsze zrozumienie uwarunkowań inklinacji deontologicznych i utylitarystycznych w rozumowaniu moralnym, jednak też ma swoje ograniczenia.

Ograniczenia te wynikają głównie z tego, że narzędzie to bazuje na dylematach moralnych typu wagonika, a te mają wady, związane chociażby z abstrakcyjnością sytuacji przedstawianych w takich dylematach i trudnością z przyjęciem przez badanych tzw. założeń zamkniętego świata (*closed-world assumptions*), czyli traktowaniem opisu dylematu podlegającego ocenie jako kompletnego źródła informacji (co oznaczałoby nieposługiwanie się przy ocenie żadnymi innymi informacjami oprócz tych dostarczonych w opisie dylematu, nierozważanie innych możliwych działań, niezastanawianie się nad innymi nieoczekiwanymi skutkami itd.). Ponadto niektóre badania sugerują, że procesy psychologiczne w dylematach typu wagonika i innych sytuacjach moralnych mogą się różnić (Bauman i in., 2014). Nie bez znaczenia może też być fakt, że dylematy na wzór dylematu wagonika dotyczą tylko jednego moralnego zagadnienia – szkody fizycznej, pomijając inne, jak chociażby kwestie sprawiedliwości. Wydaje się więc, że kolejnym wyzwaniem

w badaniach nad inklinacjami deontologicznymi i utylitarystycznymi jest problem opracowania metody pomiaru inklinacji deontologicznych i konsekwencjalistycznych/utyliarystycznych, pozwalającej mierzyć dwa rodzaje inklinacji jako niezależne parametry, bez konieczności posługiwania się dylematami w rodzaju dylematu wagonika.

Różnice w sile deontologicznych i konsekwencjalistycznych inklinacjach w rozumowaniu moralnym są ważne również z powodów praktycznych – konsekwencji posiadania określonych inklinacji ujawniających się w codziennym rozumowaniu, szczególnie w rozumowaniu prawnym. W rozdziale 3 przedstawiłam więc także konsekwencje silniejszych dyspozycyjnych inklinacji deontologicznych lub utylitarystycznych. Wyniki opisanych w tym rozdziale badań pokazały, że dyspozycyjne (czyli bardziej trwałe, na wzór cech osobowości) różnice w natężeniu tych inklinacji prowadzą do ulegania różnym złudzeniom poznawczym, które z kolei mogą mieć poważne praktyczne konsekwencje, szczególnie w kontekście decyzji prawnych, np. decyzji dotyczących karania sprawców przestępstw. Przeprowadzone badanie pokazało, że osoby o konsekwencjalistycznych inklinacjach w rozumowaniu moralnym są bardziej podatne na przykład na efekt ubezpieczonej ofiary – są skłonne wymierzać różne kary za to samo przestępstwo, w zależności od tego, czy ofiara przestępstwa była ubezpieczona, czy nie. Dalszych badań wymagają także konsekwencje dyspozycyjnych inklinacji deontologicznych i utylitarystycznych dla decyzji innych niż karanie, np. decyzji związanych z rekompensatami dla ofiar przestępstw.

Ważność badań nad procesami tworzenia ocen moralnych z powodu ich praktycznego znaczenia w życiu codziennym jest szczególnie uwidoczniona w rozdziale 4. Wyniki opisywanych w tym rozdziale badań pokazują, że oceny moralne, w wielu przypadkach ważne z perspektywy prawnych konsekwencji, zależą od cech działania sprawcy, np. bezpośredniości działania, czyli doprowadzenia do konsekwencji samodzielnie lub z wykorzystaniem pośredników, którymi sprawca może strategicznie manipulować, dążąc do niemoralnych celów. Zrozumienie prawidłowości wpływu sposobu działania na oceny moralne daje lepszy wgląd w naturę działań niepożądanych społecznie, takich jak np. działania korupcyjne czy manipulacyjne. Posłużenie się pośrednikami obniża bowiem potępienie i karanie inicjatorów i beneficjentów nieetycznych działań, nawet jeśli pośrednicy byli tylko biernymi wykonawcami poleceń inicjatorów tych działań (Oexl i Grossman, 2013). Zjawisko to łatwo zaobserwować w życiu codziennym, np. gdy pracodawca zwalnia

pracowników nie samodzielnie, ale za pośrednictwem zewnętrznej firmy. On sam będzie dzięki temu słabiej potępiany, mimo iż zewnętrzna firma jest tylko wykonawcą woli zleceniodawcy.

Szczególłą wagę w formułowaniu ocen moralnych, zarówno w relacjach interpersonalnych, jak i zawodowych – biznesowych czy prawnych, ma problem intencjonalności. Badania przedstawione w rozdziale 4 pokazują, że ludzie mają kłopoty z rozumieniem intencjonalnego działania. Ciekawych i ważnych wyników w kwestii wnioskowania o intencjonalności działań dostarczają badania nad percepcją intencjonalności spowodowania skutków ubocznych. Ciekawych, gdyż ludzie uznają pewne (negatywne) skutki uboczne za spowodowane intencjonalnie, podczas gdy inne (pozytywne), o podobnej strukturze przyczynowo-skutkowej – za spowodowane nieintencjonalnie. Wyniki te są ważne, gdyż większość szkód, jakie ludzie powodują, nie jest celem działania sprawcy, lecz raczej skutkiem ubocznym działań podejmowanych do osiągnięcia innych celów. Spowodowanie szkody wiąże się jednak z odpowiedzialnością prawną i karą, przy których oceny przypisywanej sprawcy intencjonalności działania mają kluczowe znaczenie. Poznanie czynników wpływających na percepcję intencjonalności spowodowania skutków ubocznych ma zatem bardzo praktyczne zastosowanie w kontekście procesów obwiniania, przypisywania odpowiedzialności prawnej i karania za spowodowane szkody.

Wyniki własnych badań nad wpływem wielkości ubocznej szkody na wnioskowanie o jej intencjonalności zwracają uwagę na znaczenie ocen charakteru moralnego sprawców takich szkód oraz subiektywnych ocen prawdopodobieństwa powstania szkód w procesie wnioskowania o intencjonalności ich spowodowania. Uzyskane wyniki pokazały, że wielkość ubocznej szkody wpływa na percepcję jej intencjonalności (umyślności), gdy subiektywne prawdopodobieństwo ich powstania jest wyraźnie niższe od jedności. Wyniki analizy mediacji pokazały ponadto, że wpływ wielkości ubocznej szkody na oceny intencjonalności jej spowodowania zachodzi za pośrednictwem ocen charakteru moralnego sprawcy szkody. Sprawcy mniejszej szkody przypisuje się mniej naganny charakter moralny, szkoda spowodowana przez mniej niemoralnego sprawcę wydaje się spowodowana mniej umyślnie.

Wyniki tego badania wskazują na ciekawy obszar przyszłych badań – zagadnień powiązania ryzykowności działań z ocenami charakteru moralnego, intencjonalności, winy i odpowiedzialności za spowodowanie szkód różnej wielkości. Wyniki pokazały bowiem, że różnice w oce-

nach charakteru moralnego decydenta (a za jego pośrednictwem w ocenach intencjonalności spowodowania szkody), ujawniły się jedynie w warunkach ryzyka. Decydentowi podejmującemu bardziej ryzykowne działanie przypisywano gorszy charakter moralny niż decydentowi podejmującemu mniej ryzykowne działanie. Pojawiają się pytania o naturę powiązań między wielkością ryzyka a ocenami charakteru decydenta. Czy wielkość podejmowanego ryzyka zawsze ma wpływ na oceny jego charakteru? Czy np. zależy to od tego, kto jest narażony na odczuwanie potencjalnych negatywnych skutków decyzji – tylko inne osoby, czy również decydent? Czy podejmowanie mniejszego ryzyka zawsze świadczy o lepszym moralnie charakterze osoby niż podejmowanie większego ryzyka? Czy też zależy to od dziedziny, w której podejmowane jest ryzyko? Odpowiedzi na te pytania są ważne z praktycznych powodów. Bardzo wiele osób podejmuje w ramach swoich obowiązków zawodowych decyzje obarczone ryzykiem, które niekiedy prowadzą do pojawienia się negatywnych konsekwencji. Wyniki uzyskane w badaniu opisanym w rozdziale 4 pokazują ponadto, że negatywne skutki podejmowania ryzykownych działań w decyzjach dla innych – pogorszenie wizerunku – ujawniają się nie po powstaniu szkody, ale już wcześniej, po podjęciu decyzji o działaniu.

W rozdziałach 1–4 opisałam uwarunkowania i konsekwencje tworzenia ocen moralnych ze względu na cechy jednostki, cechy sytuacji dokonywania oceny czy cechy sposobu działania. W ostatnim rozdziale na oceny moralne spojrzalam z innej – społecznej perspektywy. W życiu współczesnych społeczeństw obserwujemy nasilenie konfliktów nie tylko ekonomicznych, lecz także konfliktów określanych mianem wojny kulturowej (Hunter, 1991; 1994; 2010). W wojnie tej ścierają się dwie wyraźnie odmienne wizje organizacji życia społeczeństwa – wizja konserwatywna i wizja liberalna (Graham i in., 2009; Haidt, 2012). Wyniki pokazują, że sfera zagadnień, które uznawane są za moralne jest znacznie węższa u liberałów niż u konserwatystów. Prowadzi to do kłopotów w wypracowaniu wspólnego stanowiska w wielu kwestiach. Ten sam problem – aborcja czy adopcja dzieci przez pary homoseksualne – może być przez konserwatystów traktowany jako problem moralny w oparciu o intuicje ze sfery, która przez drugą stronę, liberałów, nie jest uważana za kwestię moralną. Argumenty konserwatystów odwołujące się do szczególnego statusu życia ludzkiego, uznające aborcję za zabicie człowieka są niezrozumiałe dla liberałów, uznających decyzję o aborcji

za prawo jednostki (kobiety) do stanowienia o sobie. Sprzeciw konserwatystów w kwestii aborcji jest więc interpretowany przez liberałów jako wyraz opresyjności i naruszania praw jednostki do stanowienia o sobie, a nie jako działanie motywowane moralnie.

Cytowane badania dotyczące tych kwestii, a także badanie własne, przeprowadzone na polskich liberałach i konserwatystach pokazują, że zwolennicy każdej ze stron mają kłopot z rozumieniem i odtwarzaniem rozumowania moralnego drugiej strony. Efektem tego nieporozumienia są ostre spory między politykami i grupami społecznymi. Do niedawna spory te realizowały się na ogół w sposób bezkrwawy. W ostatnich latach zaczynamy mieć jednak do czynienia z zjawiskiem narastającej agresji i spór przestaje być wojną na słowa, a staje się wojną w bardziej dosłownym znaczeniu. Jednym z działań, które wydają się niezbędne w łagodzeniu tego konfliktu jest lepsze poznanie rozumowania moralnego ideologicznych przeciwników, przełamujące dotychczasowe stereotypowe widzenie przeciwników w sporze. Dobrym przykładem badań, które mają potencjał łagodzenia sporu między ludźmi o różnych poglądach politycznych mogą być badania nad empatią i orientacjami politycznymi. Zgodnie z długo obowiązującą wizją liberałom przypisywano znacznie wyższy poziom empatii niż konserwatystom (np. Iyer i in., 2012; McCue i Gopoian, 2001). Najnowsze badania pokazują jednak, że liberałowie i konserwatyści różnią się nie tyle poziomem empatii, ile jej ukierunkowaniem (Waytz i in., 2016). Liberałowie, w porównaniu z konserwatystami, odczuwają silniejszą empatię w stosunku do przyjaciół niż rodziny, całego świata niż własnego narodu, zwierząt niż ludzi. U konserwatystów wygląda to dokładnie odwrotnie. Zrozumienie, że druga strona nie jest mniej empatyczna, a jedynie jej empatia jest inaczej ukierunkowana, powinno osłabiać negatywny obraz drugiej strony i ułatwiać wypracowanie kompromisu między stronami sporu. Zadanie to jest szczególnie trudne, gdyż szukanie kompromisów wygląda inaczej w przypadku sporów dotyczących sfery moralnej i niezabarwionej moralnie. Metody, które sprawdzają się w negocjacjach biznesowych nie są równie skuteczne przy rozwiązywaniu konfliktu, w którym co najmniej jedna ze stron przyjmuje perspektywę moralną, a nie ekonomiczną (np. Dehghani i in., 2009, 2010; Skitka i Houston, 2001). Tak więc chociażby możliwość łagodzenia ważnych sporów w życiu społecznym jest istotnym argumentem zachęcającym do intensyfikacji badań nad procesami rozumowania moralnego.

BIBLIOGRAFIA

- Aaker, J., Lee, A.Y. (2001). I seek pleasures, we avoid pains: The role of self-regulatory goals in information processing and persuasion. *Journal of Consumer Research*, 28, 33–49.
- Abarbanell, L., Hauser, M.D. (2010). Mayan morality: an exploration of permissible harms. *Cognition*, 115(2), 207–224.
- Abele, A.E., Wojciszke, B. (2014). Communal and agentic content in social cognition: A Dual Perspective Model. *Advances in Experimental Social Psychology*, 50, 195–255.
- Abele, A., Wojciszke, B. (2007). Agency and communion from the perspective of self versus others, *Journal of Personality and Social Psychology*, 93, 751–763.
- Aguilar, P., Brassinio, S., Fernandez-Dols, J-M. (2013). Psychological distance increases uncompromising consequentialism. *Journal of Experimental Social Psychology*, 49, 449–452.
- Alexander, L., Moore, M. (2016). Deontological Ethics. The Stanford Encyclopedia of Philosophy (Winter 2016 Edition). W: Edward N. Zalta (red.), <https://plato.stanford.edu/archives/win2016/entries/ethics-deontological/> (dostęp: 12.04.2017).
- Alicke, M. (1992). Culpable causation. *Journal of Personality and Social Psychology*, 63(3), 368–378.
- Alicke, M.D. (2000). Culpable control and the psychology of blame. *Psychological Bulletin*, 126(4), 556–574.
- Ames, D.L., Fiske, S.T. (2013). Intentional harms are worse, even when they're not. *Psychological Science*, 24(9), 1755–1762.

- Amit, E., Greene, J.D. (2012). You see, the ends don't justify the means: visual imagery and moral judgment. *Psychological Science*, 23, 861–868.
- Arad, A. (2014). Avoiding greedy behavior in situations of uncertainty: The role of magical thinking. *Journal of Behavioral and Experimental Economics*, 53, 17–23.
- Arystoteles (1996). *Etyka nikomachejska*, przekład D. Gromska. W: *Dzieła wszystkie*, t. 5, Warszawa: PWN.
- Ascombe, E. (1957). *Intention*. Oxford: Basil Blackwell.
- Baron, J., Hershey, J.C. (1988). Outcome bias in decision evaluation. *Journal of Personality and Social Psychology*, 54(4), 569–579.
- Baron, J., Ritov, I. (2004). Omission bias, individual differences, and normality. *Organizational Behavior and Human Decision Processes*, 94(2), 74–85.
- Baron, J., Spranca, M. (1997). Protected values. *Organizational Behavior and Human Decision Processes*, 70(1), 1–16.
- Barrash, J., Tranel, D., Anderson, S. (2000). Acquired personality disturbances associated with bilateral damage to the ventromedial prefrontal region. *Developmental Neuropsychology*, 18(3), 355–381.
- Bartels, D. (2008). Principled moral sentiment and the flexibility of moral judgment and decision-making. *Cognition*, 108, 381–417.
- Bartels, D.M., Pizarro, D.A. (2011). The mismeasure of morals: antisocial personality traits predict utilitarian responses to moral dilemmas. *Cognition*, 121, 154–161.
- Bartels, D.M., Bauman, Ch.W., Cushman, F., Pizarro, D., McGraw, A. (2016). Moral Judgment and Decision Making. W: G. Keren, G. Wu (red.) *The Wiley Blackwell Handbook of Judgment and Decision Making*. Chichester, UK: Wiley, 478–515.
- Baryła, W., Wojciszke, B. (2000). Potoczne rozumienie moralności: badania psychologicznej rzeczywistości etyki godności i etyki produktywności. *Przeгляд Psychologiczny*, 43, 423–444.
- Bauman, C.W., McGraw, A.P., Bartels, D.M. i Warren, C. (2014). Revisiting external validity: Concerns about trolley problems and other sacrificial dilemmas in moral psychology. *Social and Personality Psychology Compass*, 8, 536–554.
- Bazerman, M., Tenbrunsel, A.E., Wade-Benzozi, K.A. (1998). Negotiation with yourself and losing: Understanding and managing competing internal preferences. *Academy of Management Review*, 23, 225–241.
- Bechara, A., Damasio, H., Damasio, A.R. (2003). The role of the amygdala in decision-making. W: P. Shinnick-Gallagher, A. Pitkanen, A. Shekhar, L. Cahill (red.), *The Amygdala in Brain Function: Basic and Clinical Approaches*. Ann. New York Academy Sci., 356–369.
- Berg, J., Dickhaut, J., McCabe, K. (1995). Trust, reciprocity, and social history. *Games and Economic Behaviour*, 10, 122–142.

- Bevc, I., Silverman, I. (1993). Early proximity and intimacy between siblings and incestuous behaviour: a test of the Westermarck hypothesis. *Ethology and Sociobiology*, 14, 171–181.
- Bevc, I., Silverman, I. (2000). Early separation and sibling incest: A test of the revised Westermarck theory. *Evolution and Human Behavior*, 21(3), 151–161.
- Bicchieri, C. (2006). *The grammar of society: The nature and dynamics of social norms*. New York: Cambridge University Press.
- Bicchieri, C. (2008). The fragility of fairness: An experimental investigation on the conditional status of pro-social norms. *Philosophical Issues*, 18, 229–248.
- Bicchieri, C., Xiao, E., Muldoon, R. (2011). Trustworthiness is a social norm, but trusting is not. *Politics, Philosophy & Economics*, 10(2), 170–187.
- Blair, R.J., Jones, L., Clark, F., Smith, M. (1997). The psychopathic individual: a lack of responsiveness to distress cues? *Psychophysiology*, 34, 192–198.
- Blair, R.J.R. (1995). A cognitive developmental approach to morality. *Cognition*, 57, 1–29.
- Blair, R.J.R. (1997). Moral reasoning and the child with psychopathic tendencies. *Personality and Individual Differences*, 22, 731–739.
- Blair, R.J.R. (1999). Psychophysiological responsiveness to distress of others in children with autism. *Personality and Individual Differences*, 26, 477–485.
- Blair, R.J.R. (2004). The roles of orbital frontal cortex in the modulation of antisocial behavior. *Brain and Cognition*, 55, 198–208.
- Blass, T. (2004). *The man who shocked the world: The life and legacy of Stanley Milgram*. New York: Basic Books.
- Bocheński, J. (1995). *Dzieła zebrane tom 5 – Etyka*. Kraków: Wydawnictwo Philed.
- Bocian, K., Wojciszke, B. (2014a). Unawareness of self-interest bias in moral judgments of others behavior. *Polish Psychological Bulletin*, 45, 411–417.
- Bocian, K., Wojciszke, B. (2014b). Self-interest bias in moral judgments of others actions. *Personality and Social Psychology Bulletin*, 40, 898–909.
- Boehm, C. (1999). *Hierarchy in the forest: The evolution of egalitarian behavior*. Cambridge, MA: Harvard University Press.
- Boski, P. (1993). *O dwóch wymiarach lewicy–prawicy na scenie politycznej i politycznych polskich wyborców*. W: J. Reykowski (red.), *Wartości i postawy Polaków a zmiany systemowe. Szkice z psychologii politycznej*. Warszawa: Instytut Psychologii PAN.
- Bourguignon, E., Greenbaum, L. (1973). *Diversity and Homogeneity in World Societies*. HRAF Press.

- Brambilla, M., Leach, C.W. (2014). On the importance of being moral: The distinctive role of morality in social judgment. *Social Cognition*, 32, 397–408.
- Brambilla, M., Rusconi, P., Sacchi, S., Cherubini, P. (2011). Looking for honesty: The primary role of morality (vs. sociability and competence) in information gathering. *European Journal of Social Psychology*, 41, 135–143.
- Broeders, R., van den Bos, K., Muller, P.A., Ham, J. (2011). Should I save or should I not kill? How people solve moral dilemmas depends on which rule is most accessible. *Journal of Experimental Social Psychology*, 47, 923–934.
- Brosnan, S.F., de Waal, F.B.M. (2003). Monkeys reject unequal pay. *Nature*, 425, 297–299.
- Brosnan, S.F., de Waal, F.B.M. (2004). Socially learned preferences for differentially rewarded tokens in the brown capuchin monkeys (*Cebus apella*). *Journal of Comparative Psychology*, 118(2), 133–139.
- Brosnan, S.F., Talbot, C., Ahlgren, M., Lambeth, S.P., Schapiro, S.J. (2010). Mechanisms underlying the response to inequitable outcomes in chimpanzees, Pan troglodytes. *Animal Behaviour*, 79(6), 1229–1237.
- Buckels, E.E., Trapnell, P.D. (2013). Disgust facilitates outgroup dehumanization. *Group Processes and Intergroup Relations*, 16(6), 771–780.
- Buon, M., Jacob, P., Margules, S., Brunet, I., Dutat, M., Cabrol, D., Dupoux, E. (2014). Friend or foe? Early social evaluation of human interactions. *Plos One*, 9(2).
- Cacioppo, J.T., Petty, R.E., Feinstein, J.A., Jarvis, W.B.G. (1996). Dispositional differences in cognitive motivation: The life and times of individuals varying in need for cognition. *Psychological Bulletin*, 119, 197–253.
- Cameron, C.D., Lindquist, K.A., Gray, K. (2015). A constructionist review of morality and emotions: No evidence for specific links between moral content and discrete emotions. *Personality and Social Psychology Review*, 19(4), 371–394.
- Capraro, V., Sippel, J., Zhao, B., Hornischer, L., Savary, M., Terzopoulou, Z., Faucher, P., Griffioen, S.F. (2017). *Are Kantians Better Social Partners? People Making Deontological Judgments are Perceived to be More Prosocial than they Actually Are*. SSRN: <https://ssrn.com/abstract=2905673> (dostęp: 16.11.2017).
- Carmona-Perera, M., Clark, L., Young, L., Perez-Garcia, M., Verdejo-Garcia, A. (2014). Impaired decoding of fear and disgust predicts utilitarian moral judgment in alcohol-dependent individuals. *Alcoholism: Clinical and Experimental Research*, 38(1), 179–185.
- Carmona-Perera, M., Verdejo-García, A., Young, L., Molina-Fernández, A., Pérez-García, M. (2012). Moral decision-making in polysubstance dependent individuals. *Drug and Alcohol Dependence*, 126, 389–392.

- Cashdan, E. (1989). Hunters and gatherers: economic behavior in bands. W: S. Plattner (red.), *Economic anthropology* (s. 21–48). Stanford, CA: Stanford University Press.
- Chagnon, N. (1992). *Yanomano* (wyd. 4). New York: Harcourt Brace Javanovich.
- Chambers, J., Melnyk, D. (2006). Why Do I Hate Thee? Conflict Misperceptions and Intergroup Mistrust. *Personality and Social Psychology Bulletin*, 32, 1295–1311.
- Chapman, H.A., Anderson, A.K. (2013). Things rank and gross in nature: A review and synthesis of moral disgust. *Psychological Bulletin*, 139(2), 300–327.
- Chen, S., Shechter, D., Chaiken, S. (1996). Getting at the truth or getting along: Accuracy-versus impression-motivated heuristic and systematic processing. *Journal of Personality and Social Psychology*, 71, 262–275.
- Choe, S.Y., Min, K.-H. (2011). Who makes utilitarian judgments? The influence of emotions on utilitarian judgments. *Judgment and Decision-Making*, 6, 580–592.
- Chomsky, N. (1957). *Syntactic Structures*. The Hague: Mouton.
- Church, R.M. (1959). Emotional reactions of rats to the pain of others. *Journal of Comparative and Physiological Psychology*, 52(2), 132–134.
- Cialdini, R.B. i Trost, M.R. (1998). Social influence: Social norms, conformity and compliance. W: D.T. Gilbert, S.T. Fiske i in. (red.), *The handbook of social psychology*, Vol. 2 (4th ed.). New York: McGraw-Hill.
- Cialdini, R.B., Kallgren, C.A. i Reno, R.R. (1991). A focus theory of normative conduct: A theoretical renelement and reevaluation of the role of norms in human behavior. W: M.P. Zanna (red.), *Advances in experimental social psychology* (Vol. 24, s. 201–234). New York: Academic Press.
- Ciaramelli, E., Muccioli, M., Ladavas, E., di Pellegrino, G. (2007). Selective deficit in personal moral judgment following damage to ventromedial prefrontal cortex. *Social Cognitive and Affective Neuroscience*, 2(2), 84–92.
- Cima, M., Tonnaer, F., Hauser, M. (2010). Psychopaths know right from wrong but don't care. *Social Cognitive and Affective Neuroscience*, 5, 59–67.
- Cohen, A.B., Rozin, P. (2001). Religion and the morality of mentality. *Journal of Personality and Social Psychology*, 81, 697–710.
- Cohen, T.R., Morse, L. (2014). Moral character: What it is and what it does. *Research in Organizational Behavior*, 34, 43–61.
- Connolly, T., Reb, J. (2003). Omission bias in vaccination decisions: Where's the 'omission'? Where's the 'bias'? *Organizational Behavior and Human Decision Processes*, 91, 186–202.
- Conway, P. (2013). The Process Dissociation of Moral Judgments: Clarifying the Psychology of Deontology and Utilitarianism. *Electronic Thesis and Dissertation Repository*. Paper 1630. <http://ir.lib.uwo.ca/cgi/view-content.cgi?article=2830&context=etd> (dostęp: 16.11.2017).

- Conway, P., Gawronski, B. (2013). Deontological and utilitarian inclinations in moral decision-making: A process dissociation approach. *Journal of Personality and Social Psychology*, 104, 216–235.
- Cook, T.I. (1954). Individual liberty today – challenge and prospect. W: M. Berger, T. Abel, Ch.H. Page (red.), *Freedom and control in modern society*. New York: D. Van Nostrand Company.
- Cottrell, C.A., Neuberg, S.L., Li, N.P. (2007). What do people desire in others? A sociofunctional perspective on the importance of different valued characteristics. *Journal of Personality and Social Psychology*, 92, 208–231
- Cova, F., Dupoux, E., Jacob, P. (2012). On Doing Things Intentionally. *Mind and Language*, 27, 378–409.
- Critcher, C., Inbar, Y., Pizarro, D.A. (2012). How quick decisions illuminate moral character. *Social Psychological and Personality Science*, 4, 308–315.
- Crocker, J., Wolfe, C.T. (2001). Contingencies of self-worth. *Psychological Review*, 108, 593–623.
- Crockett, M., Clark, L., Hauser, M., Robbins, T. (2010a). Serotonin selectively influences moral judgment and behavior through effects on harm aversion. *PNAS*, 107(40), 17433–17438.
- Crockett, M., Clark, L., Lieberman, M., Tabibnia, G., Robbins, T. (2010b). Impulsive choice and altruistic punishment are correlated and increase in tandem with serotonin depletion. *Emotion*, 10(6), 855–862.
- Cuddy, A.J.C., Fiske, S.T., Glick, P. (2008). Warmth and competence as universal dimensions of social perception: The stereotype content model and the BIAS map. *Advances in Experimental Social Psychology*, 40, 61–149.
- Cummins, D., Cummins, R. (2012). Emotion and deliberative reasoning in moral judgment. *Frontiers in Psychology*, 3, 328.
- Cummins, D.D. (1996). Evidence for deontic reasoning in 3- and 4-year olds. *Memory and Cognition*, 24(6), 823–829.
- Cushman, F., Dreber, A., Wang, Costa (2009). Accidental outcomes guide punishment in a “trembling hand” game. *PLoS One*, 4(8), e6699.
- Cushman, F., Gray, K., Gaffey, A., Mendes, W.B. (2011). Simulating murder: The aversion to harmful actions. *Emotion*, 12(1), 2–7.
- Cushman, F., Knobe, J., Sinnott-Armstrong, W. (2008). Moral appraisals affect doing/allowing judgments. *Cognition*, 308, 281–289.
- Cushman, F., Mele, A. (2008). Intentional action: Two and half folk concepts (s. 171–188). W: J. Knobe, S. Nichols (red.), *Experimental philosophy*. New York: Oxford University Press.
- Cushman, F., Sheketoff, R., Wharton, S., Carey, S. (2013). The development of intent-based moral judgment. *Cognition*, 21, 6–21.

- Cushman, F., Young, L., Hauser, M.D. (2006). The role of conscious reasoning and intuition in moral judgments: testing three principles of harm. *Psychological Science*, 17, 1082–1089.
- Dallman, M.F. (2005). Fast glucocorticoid actions on brain: back to the future. *Frontiers in Neuroendocrinology*, 26(3–4), 103–108.
- Damasio, A. (2011). *Błąd Kartezjusza. Emocje, rozum i ludzki mózg*. Poznań: Wydawnictwo Rebis
- Dana, J., Cain, D.M., Dawes, R. (2006). What you don't know won't hurt me: Costly (but quiet) exit in a dictator game. *Organizational Behavior and Human Decision Processes*, 100(2), 193–201.
- Darwin, C. (1871/2009). *O pochodzeniu człowieka*. tłum. M. Ilecki. Warszawa: Jirafa Roja.
- David, B., Olatunji, B.O. (2011). The effect of disgust conditioning and disgust sensitivity on appraisals of moral transgressions. *Personality and Individual Differences*, 50(7), 1142–1146.
- Davis, M.H. (1999). *Empatia. O umiejętności współodczuwania*. Gdańsk: Gdańskie Wydawnictwo Psychologiczne.
- Davis, M. (1999). *Empatia. O umiejętności współodczuwania*. Gdańsk: GWP.
- de Waal, F. (2013). *Małpy i filozofowie. Skąd pochodzi moralność?* Kraków: Copernicus Center Press.
- de Waal, F. (1996). *Good natured: The origins of right and wrong in humans and other animals*. Cambridge, MA: Harvard University Press.
- de Waal, F. (1989a). Food Sharing and Reciprocal Obligations among Chimpanzees. *Journal of Human Evolution*, 18, 433–459.
- Decety, J., Cacioppo, S. (2012). The speed of morality: a high-density electrical neuroimaging study. *Journal of Neurophysiology*, 108, 3068–3072.
- Dehghani, M., Atran, S., Iliev, R., Sachdeva, S., Medin, D., Ginges, J. (2010). Sacred values and conflict over Iran's nuclear program. *Judgment and Decision Making*, 5(7), 540–546.
- Dehghani, M., Iliev, R., Atran, S., Ginges, J., Medin, D. (2009). Emerging sacred values: The Iranian nuclear program. *Judgment and Decision Making*, 4(7), 990–993.
- DeScioli, P., Bruening, R., Kurzban, R. (2011). The omission effect in moral cognition: Toward a functional explanation. *Evolution and Human Behavior*, 32, 204–215.
- DeScioli, P., Christner, J., Kurzban, R. (2011). The omission strategy. *Psychological Science*, 22, 442–446.
- DeScioli, P., Kurzban, R. (2009). Mysteries of morality. *Cognition*, 112, 281–299.
- Dixit A.K., Nalebuff, B.J. (2009). *Sztuka strategii. Teoria gier w biznesie i życiu prywatnym*. Warszawa: MT Biznes

- D'Olimpio F, Mancini, F. (2016). "Don't Play God!": Is inaction Preference linked to obsessive compulsive characteristics? *Clinical Neuropsychiatry*, 13(6), 122–129.
- Duncko, R., Johnson, L., Merikangas, K., Grillon, C. (2009). Working memory performance after acute exposure to the cold pressor stress in healthy volunteers. *Neurobiology of Learning and Memory*, 91(4), 377–381.
- Dunning, D., Anderson, J. E., Schlösser, T., Ehlebracht, D., Fetchenhauer, D. (2014). Trust at zero acquaintance: More a matter of respect than expectation of reward. *Journal of Personality and Social Psychology*, 107(1), 122–141.
- Dupoux, E., Jacob, P. (2007). Universal moral grammar: A critical appraisal. *Trends in Cognitive Science*, 11, 373–378.
- Durham, W. (1991). *Coevolution*. Stanford, CA: Stanford University Press.
- Durkheim, E. (1897/2006). *Samobójstwo: Studium z socjologii*. Warszawa: Oficyna Naukowa.
- Dwyer, S. (1999). Moral competence. W: K. Murasugi i R. Stainton (red.), *Philosophy and Linguistics*. Westview Press.
- Eberhard, W. (1966). *A history of China*. Berkeley: University of California Press.
- Eberstadt, M. (2009). Is food the new sex? *Policy Review*, February/March <http://www.hoover.org/research/food-new-sex> (dostęp: 02.07.2015).
- Edel, M., Edel, A. (2000). *Anthropology and ethic*. New Brunswick, N.J.: Transaction Press.
- Edgerton, R.B. (1992). *Sick Societies*. New York: Free Press.
- Elster, J. (2007). *Explaining social behavior: More nuts and bolts for the social science*. Cambridge: Cambridge University Press.
- Elster, J. (2009). Social norms and the explanation of behavior. W: P. Hedström i P. Bearman (red.), *The Oxford handbook of analytical sociology* (s. 195–217). Oxford: Oxford University Press.
- Emonds, G., Declerck, C.H., Boone, C., Vandervliet, E.J.M., Parizel, P.M. (2011). Comparing the neural basis of decision making in social dilemmas of people with different social value orientations, a fMRI study. *Journal of Neuroscience, Psychology, and Economics*, 4(1), 11–24.
- Engelmann, J.M., Over, H., Herrmann, E., Tomasello, M. (2013). Young children care more about their reputation with ingroup members and potential reciprocators. *Developmental Science*, 16(6), 952–958.
- Erlandsson, A. (2012). Disgust predicts non-consequentialistic moral attitudes. *Educational Studies*, 54, 133–144.
- Eskine, K.J. (2013). Wholesome foods and wholesome morals? Organic foods reduce prosocial behavior and harshen moral judgments. *Social Psychological and Personality Science*, 4, 251–254.
- Evans, A.M., Van de Calseyde P.P.F.M. (2017). The effects of observed decision time on expectations of extremity and cooperation. *Journal of Experimental Social Psychology*, 68, 50–59.

- Evans, J. (1989). *Bias in human reasoning: Causes and consequences*. Brighton, England: Erlbaum.
- Eysenck, H.J., Eysenck, S.B.G. (1991). *Eysenck personality questionnaire – revised (EPQ-R)*. London: Hodder & Stoughton.
- Falk, A., Zehnder, C. (2013). A City-Wide Experiment on Trust Discrimination. *Journal of Public Economics*, 100, 15–27.
- Fehr, E., Fischbacher, Gaechter, S. (2002). Strong reciprocity, human cooperation, and the enforcement of social norms. *Human Nature*, 13(1), 1–25.
- Fehr, E., Gaechter, S. (2002). Altruistic punishment in humans. *Nature*, 415, 137–140.
- Fetchenhauer, D., Dunning, D. (2009). Do people trust too much or too little? *Journal of Economic Psychology*, 30, 263–276.
- Fischer, R.W. (2016). Disgust as Heuristic. *Ethical Theory and Moral Practice*, 19(3), 679–693.
- Fiske, A. (1991). *Structures of social life: The four elementary forms of human relations: Communal sharing, authority ranking, equality matching, market pricing*. New York: Free Press.
- Fiske, S.T., Cuddy, A.J., Glick, P. (2007). Universal dimensions of social cognition: Warmth and competence. *Trends in Cognitive Sciences*, 11(2), 77–83.
- Foot, P. (1967). The problem of abortion and the doctrine of double effect. *Oxford Review*, 5, 5–15.
- Forguson, L. (1989). *Common sense*. London: Routledge.
- Fredrick, (2005). Cognitive Reflection and Decision Making. *Journal of Economic Perspectives*, 19(4), 24–42.
- Gądecki, S. (2010). *Homilia Arcybiskupa Poznańskiego, V rocznica koronacji figury Matki Bożej w Wieleniu*, <http://www.archpoznan.pl/content/view/1704/109/> (dostęp: 03.02.2015).
- Ghiselin, M. (1974). *The economy of nature and the evolution of sex*. Berkeley: University of California Press.
- Giddens, A. (2012). *Socjologia*. Warszawa: Wydawnictwo Naukowe PWN.
- Gilligan, C. (1982). *In a different voice: Psychological theory and women's development*. Cambridge, MA: Harvard University Press.
- Gino, F., Moore, D.A, Bazerman, M.H. (2009). No harm, no foul: The outcome bias in ethical judgments. *Harvard Business School NOM Working Paper No. 08-080*. <https://ssrn.com/abstract=1099464> lub <http://dx.doi.org/10.2139/ssrn.1099464> (dostęp: 16.11.2017).
- Gintis, H., Smith, E.A., Bowles, B. (2001). Cooperation and costly signaling. *Journal of Theoretical Biology*, 213, 103–119.
- Giubilini, A. (2016). What in the world is moral disgust? *Australasian Journal of Philosophy*, 94(2), 227–242.

- Gleichgerrcht, E., Roca, M., Manes, F. (2013). Selective impairment of cognitive empathy for moral judgment in adults with high functioning autism. *Social Cognitive and Affective Neuroscience*, 8(7), 780–88.
- Gleichgerrcht, E., Young, L. (2013). Low levels of empathic concern predict utilitarian moral judgment. *PloS One*, 8(4), e60418.
- Glenn, A., Raine, A., Schug, R., Young, L., Hauser, M. (2009). Increased DLPFC activity during moral decision-making in psychopathy. *Molecular Psychiatry*, 14, 909–911.
- Gold, N., Colman, A.M., Pulford, B.D. (2014). Cultural differences in responses to real-life and hypothetical trolley problems. *Judgment and Decision Making*, 9, 65–76.
- Golec, A. (2001). Konserwatyzm polityczny a potrzeba poznawczego domknięcia w badaniach polskich. *Studia Psychologiczne*, 1, 43–60.
- Gong, H., Iliev, R., Sachdeva, S. (2012). Consequences are far away: Psychological distance affects modes of moral decision making. *Cognition*. doi:10.1016/j.cognition.2012.09.005.
- Gong, H., Medin, D. (2012). Construal levels and moral judgment: Some complications. *Judgment and Decision Making*, 7(5), 628–638.
- Goodwin, G.P., Piazza, J., Rozin, P. (2014). Moral character predominates in person perception and evaluation. *Journal of Personality and Social Psychology*, 106(1), 148–168.
- Gorr, M. (1996). Should the Law Distinguish Between Intention and (Mere) Foresight? *Legal Theory*, 2, 359–380.
- Graham, J., Nosek, B., Haidt, J. (2012). The moral stereotypes of liberals and conservatives: Exaggeration of differences across the political spectrum. *PloS One*, 7(12), e50092.
- Graham, J., Haidt, J., Nosek, B. (2009). Liberals and conservatives rely on different sets of moral foundations. *Journal of Personality and Social Psychology*, 96(5), 1029–1046.
- Graham, J., Nosek, B., Haidt, J., Iyer, R., Koleva, S., Ditto, P. (2011). Mapping the moral domain. *Journal of Personality and Social Psychology*, 101(2), 366–385.
- Grasmick, H.G., Bryjak, G.J. (1980). The deterrent effect of perceived severity of punishment. *Social Forces*, 59, 471–491.
- Gray, K., Keeney, J.E. (2015b). Impure, or just weird? Scenario sampling bias raises questions about the foundation of moral cognition. *Social Psychological and Personality Science*, 6, 859–868.
- Gray, K., Keeney, J.E. (2015a). Disconfirming moral foundations theory on its own terms: Reply to Graham (2015). *Social Psychological and Personality Science*, 6, 874–877.
- Gray, K., Schein, C., Cameron, C.D. (2017). How to think about emotion and morality: Circles, not arrows. *Current Opinion in Psychology*, 17, 41–46.

- Gray, K., Wegner, D. (2011). Morality takes two: Dyadic morality and mind perception. W: P. Shaver i M. Miculincer (red.), *The Social Psychology of Morality* (s. 109–127). APA Press.
- Gray, K., Young, L., Waytz, A. (2012). Mind perception is the essence of morality. *Psychological Inquiry*, 23, 101–124.
- Greendyke, R.M., Kanter, D.R., Schuster, D.B., Verstrete, S., Wootton, J. (1986). Propranolol treatment of assaultive patients with organic brain disease. A double-blind crossover, placebo-controlled study. *Journal of Nervous and Mental Disease*, 174, 290–294.
- Greendyke, R.M., Schuster, D.B., Wootton, J.A. (1984). Propranolol in the treatment of assaultive patients with organic brain disease. *Journal of Clinical Psychopharmacology*, 4, 282–285.
- Greene, J., Haidt, J. (2002). How (and where) does moral judgment work? *Trends in Cognitive Science*, 6, 517–523.
- Greene, J.D. (2007). Why are VMPFC patients more utilitarian? A dual-process theory of moral judgment explains. *Trends in Cognitive Science*, 11, 322–323.
- Greene, J.D., Morelli, S.A., Lowenberg, K., Nystrom, L.E., Cohen, J.D. (2008). Cognitive load selectively interferes with utilitarian moral judgment. *Cognition*, 107, 1144–1154.
- Greene, J.D., Nystrom, L.E., Engell, A.D., Darley, J.M., Cohen, J.D. (2004). The neural bases of cognitive conflict and control in moral judgment. *Neuron*, 44, 389–400.
- Greene, J.D., Sommerville, R.B., Nystrom, L.E., Darley, J.M., Cohen, J.D. (2001). An fMRI investigation of emotional engagement in moral judgment. *Science*, 293, 2105–2108.
- Guala, F. (2005). *The methodology of experimental economics*. Cambridge: Cambridge University Press.
- Guglielmo, S., Malle, B.F. (2010a). Can unintended side-effects be intentional? Resolving a controversy over intentionality and morality. *Personality and Social Psychology Bulletin*, 36, 1635–1647.
- Guglielmo, S., Malle, B.F. (2010b). Enough skill to kill: Intentionality judgments and the moral valence of action. *Cognition*, 117, 139–150.
- Haidt, J. (2001). The emotional dog and its rational tail: a social intuitionist approach to moral judgment. *Psychological Review*, 108, 814–834.
- Haidt, J. (2007). The new synthesis in moral psychology. *Science*, 316, 998–1002.
- Haidt, J. (2014). *Prawy umysł. Dlaczego dobry ludzi dzieli religia i polityka?* Wydawnictwo Smak Słowa.
- Haidt, J., Baron, J. (1996). Social roles and the moral judgement of acts and omissions. *European Journal of Social Psychology*, 26(2), 201–218.
- Haidt, J., Baron, J. (1996). Social roles and the moral judgment of actions and omissions. *European Journal of Social Psychology*, 26, 201–218.

- Haidt, J., Bjorklund, (2008). Social intuitionists answer six questions about morality (s. 181–217). W: W. Sinnott-Armstrong (red.), *Moral psychology, Vol. 2: The cognitive science of morality*. Cambridge, MA: MIT Press.
- Haidt, J., Bjorklund, F., Murphy, S. (2000). *Moral dumbfounding: When intuition finds no reason*. maszynopis niepublikowany.
- Haidt, J., Graham, J. (2007). When morality opposes justice: Conservatives have moral intuitions that liberals may not recognize. *Social Justice Research, 20*, 98–116.
- Haidt, J., Graham, J. (2009). Planet of the Durkheimians, where community, authority, and sacredness are foundations of morality (s. 371–401). W: J.T. Jost, A.C. Kay, H. Thorisdottir (red.), *Social and Psychological Bases of Ideology and System Justification*. New York: Oxford University Press.
- Haidt, J., Graham, J., Joseph, C. (2009). Above and below left-right: ideological narratives and moral foundations. *Psychological Inquiry, 20*, 110–119.
- Haidt, J., Hersh, M.A. (2001). Sexual morality: The cultures and reasons of liberals and conservatives. *Journal of Applied Social Psychology, 31*, 191–221.
- Haidt, J., Joseph, C. (2004). Intuitive ethics: How innately prepared intuitions generate culturally variable virtues. *Daedalus, 133*(4), 55–66.
- Haidt, J., Joseph, C. (2008). The moral mind: How 5 sets of innate intuitions guide the development of many culture specific virtues, and perhaps even modules. W: P. Carruthers, S. Laurence, S. Stich (red.), *The innate mind* (t. 3, s. 367–391). New York: Oxford University Press.
- Haidt, J., Koller, S., Dias, M. (1993). Affect, culture, and morality, or is it wrong to eat your dog? *Journal of Personality and Social Psychology, 65*, 613–628.
- Haidt, J., McCauley, C., Rozin, P. (1994). Individual differences in sensitivity to disgust: A scale sampling seven domains of disgust elicitors. *Personality and Individual Differences, 16*, 701–713.
- Haidt, J., Rosenberg, E., Hom, H. (2003). Differentiating diversities: Moral diversity is not like other kinds. *Journal of Applied Social Psychology, 33*(1), 1–36.
- Hamlin, J.K. (2015). The case for social evaluation in preverbal infants: Gazing toward one's goal drives infants' preferences for Helpers over Hinderers in the hill paradigm. *Frontiers in Psychology, 5*, 1563.
- Harre, R. (1983). *Personal being: A theory for individual psychology*. Cambridge, MA: Harvard University Press.
- Hauser, M. (2006). *Moral minds: How nature designed our universal sense of right and wrong*. New York: HarperCollins.
- Hauser, M., Cushman, F., Young, L., Jin, R. K-X., Mikhail, J. (2007). A dissociation between moral judgments and justifications. *Mind and Language, 22*(1), 1–21.

- Heider, F. (1958). *The psychology of interpersonal relations*. New York: John Wiley & Sons.
- Henrich, J., Gil-White, F.J. (2001). The evolution of prestige: Freely conferred status as a mechanism for enhancing the benefits of cultural transmission. *Evolution and Human Behavior*, 22, 165–196.
- Higgins, E.T. (1997). Beyond pleasure and pain. *American Psychologist*, 52, 1280–1300.
- Hobbes, T. (1651/2009). *Lewiatan czyli materia, forma i władza państwa kościelnego i świeckiego*. tłum. C. Znamierowski. Warszawa: Fundacja Aletheia.
- Holmes, R.L. (2003). *Basic moral philosophy* (wyd. 3). Belmont, CA: Wadsworth.
- Horberg, E., Oveis, C., Keltner, D., Cohen, A. (2009). Disgust and the moralization of purity. *Journal of Personality and Social Psychology*, 97, 963–976.
- Hsee, C.K., Rottenstreich, Y., Xiao, Z. (2005). When is more better? On the relationship between magnitude and subjective value. *Current Directions in Psychological Science*, 14(5), 234–237.
- Huebner, B. (2011). Critiquing empirical moral psychology. *Philosophy of the Social Sciences*, 41(1), 50–83.
- Hughes, J.S., Trafimow, D. (2011). Inferences about motive and character influence intentionality attributions about side effects. *British Journal of Social Psychology*, 51, 661–673.
- Hume, D. (1739/2009). *Traktat o naturze ludzkiej*. Wyd. Aletheia.
- Hunter, J.D. (1991). *Culture wars*. New York: Basic Books.
- Hunter, J.D. (1994). *Before the Shooting Begins: Searching for Democracy in America's Culture War*. New York: Free Press.
- Hunter, J.D. (2010). The Culture War and the Sacred/Secular Divide: The Problem of Pluralism and Weak Hegemony. *Social Research*, 76(4), 17–34.
- Huxley, T.H. (1874/1904). *Ewolucja i etyka*. Warszawa: Druk. K. Kowalewskiego.
- IBC Group & Homo Homini (2009). Sondaż w ramach projektu „Ułatwienie dostępu do wymiaru sprawiedliwości”, <http://www.nawokandzie.ms.gov.pl/wydarzeniai/news/53/sondazpolacy-o-wymiarze-sprawiedliwosci> (dostęp: 20.06.2012).
- Inbar, Y., Pizarro, D.A., Bloom, P. (2009). Disgust sensitivity predicts intuitive disapproval of gays. *Emotion*, 9(3): 435–439.
- Iyer, R., Koleva, S., Graham, J., Ditto, P., Haidt, J. (2012). Understanding libertarian morality: The psychological dispositions of self-identified libertarians. *PloS One*, 7(8), e42366.
- Iyer, R., Koleva, S., Graham, J., Ditto, P., Haidt, J. (2012). Understanding libertarian morality: The psychological dispositions of self-identified libertarians. *PloS One*, 7(8), e42366.

- Jack, A.I., Friedman, J.P., Boyatzis, R.E., Taylor, S.N. (2016). Why do you believe in God? Relationships between religious belief, analytic thinking, mentalizing and moral concern. *PloS One*, 11(3), e0149989.
- Jacoby, L.L. (1991). A process dissociation framework: Separating automatic from intentional uses of memory. *Journal of Memory and Language*, 30, 513–541.
- Jakubowska, U. (2005). *Ekstremizm polityczny, studium psychologiczne*. Gdańsk: Gdańskie Wydawnictwo Psychologiczne.
- Jan Paweł II (1998). *Familiaris consortio*. Wydawnictwo TUM Wrocław.
- Johnson-Laird, P.N., Oatley, K. (1992). Basic emotions, rationality, and folk theory. *Cognition and Emotion*, 6(3–4), 201–223.
- Jones, A.P., Happe, F.G.E., Gilbert, F., Burnett, S., Viding, E. (2010). Feeling, caring, knowing: Different types of empathy deficit in boys with psychopathic tendencies and autism spectrum disorder. *Journal of Child Psychology and Psychiatry*, 51, 1188–1197.
- Jones, A., Fitness, J. (2008). Moral hypervigilance: the influence of disgust sensitivity in the moral domain. *Emotion*, 8(5), 613–627.
- Jones, E.E., Davis, K.E. (1965). From acts to dispositions: The attribution process in person perception (s. 219–266). W: L. Berkowitz (red.), *Advances in experimental social psychology* Vol. 2. New York: Academic.
- Jones, T. (1991). Ethical decision making by individuals in organizations: An issue-contingent model. *The Academy of Management Review*, 16(2): 366–395.
- Jordan, J.J., Hoffman, M., Nowak, M.A., Rand, D.G. (2016). Uncalculating cooperation is used to signal trustworthiness. *Proceedings of the National Academy of Sciences*, 113(31): 8658–8663.
- Jost, J.T. (2006). The end of the end of ideology. *American Psychologist*, 61, 651–670.
- Jost, J.T., Glaser, J., Kruglanski, A.W., Sulloway, F.J. (2003). Political conservatism as motivated social cognition. *Psychological Bulletin*, 129, 339–375.
- Kahan, D.M. (1997). Social influence, social meaning, and deterrence. *Virginia Law Review*, 83, 349–395.
- Kahane, G., Shackel, N. (2010). Methodological issues in the neuroscience of moral judgment. *Mind & Language*, 25(5), 561–582.
- Kahane, G., Wiech, K., Shackel, N., Farias, M., Savulescu, J., Tracey, I. (2012). The neural basis of intuitive and counterintuitive moral judgment. *Social Cognitive and Affective Neuroscience*, 7(4), 393–402.
- Kant, I. (1785/2008). *Fundamental principles of the metaphysic of morals*. Arc Manor.
- Kant, I. (1785/2009). *Uzasadnienie metafizyki moralności*. Wydawnictwo Antyk.
- Katechizm Kościoła Katolickiego (2002). Poznań: Pallottinum.

- Kawakami, K., Dunn, E., Karmali, F., Dovidio, J.F. (2009). Mispredicting affective and behavioral responses to racism. *Science*, 323: 276–278.
- Kay, A.C., Wheeler, S.C., Bargh, J.A., Ross, L. (2004). Material priming: The influence of mundane physical objects on situational construal and competitive behavioral choice. *Organizational Behavior and Human Decision Processes*, 95, 83–96.
- Keizer, K., Lindenberg, S., Steg, L. (2008). The spreading of disorder. *Science*, 322, 1681–1685.
- Kelley, C.M., Jacoby, L.L. (2000). Recollection and familiarity: Process-dissociation. W: E.E. Tulving, E. Ferguson i I.M. Craik (red.), *The Oxford handbook of memory* (pp. 215–228). New York, NY: Oxford University Press.
- Kelly, D. (2011). *Yuck: The nature and moral significance of disgust*. Cambridge, MA: The MIT Press.
- Kelly, D., Stich, S., Haley, K. J., Eng, S.J., Fessler, D.M.T. (2007). Harm, affect, and the moral/conventional distinction. *Mind and Language*, 22(2), 117–131.
- Kemmelmeier, M. (1997). Need for closure and political orientation among German university students. *Journal of Social Psychology*, 137, 787–789.
- Ketelaar, T., Tung Au, W. (2003). The effects of feelings of guilt on the behaviour of uncooperative individuals in repeated social bargaining games: An effect-as-information interpretation of the role of emotion in social interaction. *Cognition and Emotion*, 17(3), 429–453.
- Khemiri, L., Guterstam, J., Franck, J., Jayaram-Lindström, N. (2012). Alcohol dependence associated with increased utilitarian moral judgment: a case control study. *PLoS One* 7:e39882.
- Kirkland, R. (2004). *Taoism: The enduring tradition*. New York and London: Routledge.
- Kline, R.B. (2005). *Principles and practice of Structural Equation Modeling*. New York, London: The Guilford Press.
- Knobe, J. (2003). Intentional action and side effects in ordinary language. *Analysis*, 63(3), 190–194.
- Knobe, J., Burra, A. (2006). The folk concepts of intention and intentional action: A cross-cultural study. *Journal of Culture and Cognition*, 6, 113–132.
- Knobe, J., Nichols, S. (2008). *Experimental philosophy*. Oxford University Press.
- Koenigs, M., Tranel, D. (2007). Irrational economic decision-making after ventromedial prefrontal damage: Evidence from the ultimatum game. *The Journal of Neuroscience*, 27(4), 951–956.
- Koenigs, M., Young, L., Adolphs, R., Tranel, D., Cushman, F., Hauser, M. i in. (2007). Damage to the prefrontal cortex increases utilitarian moral judgments. *Nature*, 446, 908–911.

- Kogut, T., Ritov, I. (2011). 'Protective donation': When refusing a request for a donation increases the sense of vulnerability. *Journal of Experimental Social Psychology*, 47, 1059–1069.
- Kohlberg, L. (1969). Stage and sequence: The cognitive-developmental approach to socialization. W: D.A. Goslin (red.), *Handbook of socialization theory and research* (s. 347–480). Chicago: Rand McNally.
- Kohlberg, L. (1984). *Essays in moral development: vol. 2. The psychology of moral development*. New York: Harper & Row.
- Kohn, H. (1955). *The mind of modern Russia historical and political thought of Russia's great age*. New York: Harper & Row.
- Koleva, S. P., Graham, J., Ditto, P., Iyer, R., Haidt, J. (2012). Tracing the threads: how five moral concerns (especially Purity) help explain culture war attitudes. *Journal of Research in Personality*, 46, 184–194.
- Koleva, S., Selterman, D., Kang, H., Graham, J. (2014). Beyond Kohlberg vs. Gilligan: Empathy and Disgust Mediate Gender Differences in Moral Judgment, <https://ssrn.com/abstract=2486030>; <http://dx.doi.org/10.2139/ssrn.2486030> (dostęp: 16.11.2017).
- Konishi, N., Ohtsubo, Y. (2015). Does dishonesty really invite third-party punishment? Results of a more stringent test. *Biology Letters*, 11, 20150172–20150172.
- Kossowska, M., Van Hiel, A. (2003). The relationship between need for closure and conservative beliefs in Western and Eastern Europe. *Political Psychology*, 24, 501–518.
- Krebs, D.L., Denton, K. (2005). Toward a more pragmatic approach to morality: A critical evaluation of Kohlberg's model. *Psychological Review*, 112, 629–649.
- Kriss, P.H., Weber, R.A., Xiao, E. (2016). Turning a blind eye, but not the other cheek: On the robustness of costly punishment. *Journal of Economic Behavior & Organization*, 128, 159–177.
- Kühberger, A. (1998). Influence of framing on risky decisions: A meta-analysis. *Organizational Behavior and Human Decision Processes*, 75, 23–55.
- Kupfer, T.R., Giner-Sorolla, R. (2017). Communicating moral motives: The social signaling function disgust. *Social Psychological and Personality Science*, 8(6), 632–640.
- Kupfer, T.R., Giner-Sorolla, R. (2016). Communicating Moral Motives. *Social Psychological and Personality Science*, 194855061667923. <https://doi.org/10.1177/1948550616679236>
- Kurzban, R., DeScioli, P., O'Brien, E. (2007). Audience effects on moralistic punishment. *Evolution and Human Behavior*, 28, 75–84.
- Leach, C., Ellemers, N., Barreto, M. (2007). Group virtue: The importance of morality vs. competence and sociability in the evaluation of in-groups. *Journal of Personality and Social Psychology*, 93, 234–249.

- Lee, A.Y., Aaker, J.L., Gardner, W. L. (2000). The Pleasures and Pains of Distinct Self-Construals: The Role of Interdependence in Regulatory Focus. *Journal of Personality and Social Psychology*, 78, 1122–1134.
- Leeuwen van, F., Park, J.H. (2009). Perceptions of social dangers, moral foundations, and political orientation. *Personality and Individual Differences*, 47, 169–173.
- Leslie, A.M., Knobe, J., Cohen, A. (2006). Acting intentionally and the side-effect effect: Theory of mind and moral judgment. *Psychological Science*, 17, 421–427.
- Leventhal, P. (1980). What Should Be Done with Equity Theory? W: K.J. Gergen, M.S., Greenberg, R.H. Willis (red.), *Social Exchange: Advances in Theory and Research* (s. 27–55). New York, NY: Plenum Press.
- LeVine, R.A., Campbell, D. (1972). *Ethnocentrism: Theories of Conflict, Ethnic Attitudes and Group Behavior*. New York: Wiley.
- Levy, N., Douglas, T., Kahane, G., Terbeck, S., Cowen, P. J., Hewstone, M., Savulescu, J. (2014). Are you morally modified? The moral effects of widely used pharmaceuticals. *Philosophy, Psychiatry, & Psychology*, 21(2), 111–125.
- Lewicka, M., Wojciszke, B. (2000). Wiedza i sądy jednostki o świecie społecznym. W: J. Strelau (red.), *Psychologia. Podręcznik akademicki*, t. 3. *Jednostka w społeczeństwie i elementy psychologii stosowanej* (s. 27–78). Gdańsk: Gdańskie Towarzystwo Psychologiczne.
- Lieberman, D., Tooby, J., Cosmides, L. (2003). Does morality have a biological basis? An empirical test of the factors governing moral sentiments relating to incest. *Proceedings of the Royal Society London (Biological Sciences)*, 270(1517), 819–826.
- Lieberman, D., Tooby, J., Cosmides, L. (2007). The architecture of human kin detection. *Nature*, 445, 727–731.
- Lindenberg, S. (2012) How cues in the environment affect normative behavior. W: L. Steg, A.E. van den Berg i J.I.M. de Groot (red.), *Environmental Psychology: An Introduction* (s. 119–128). New York: Wiley.
- Locke, J. (1689/1963). *Listy o tolerancji*. Warszawa: PWN.
- Lombrozo, T. (2009). The role of moral commitments in moral judgment. *Cognitive Science*, 33(2), 273–286.
- Lyle, H.F., Smith, E.A., Sullivan, R.J. (2009). Why do donors share? Blood donations as costly signals of donor quality. *Journal of Evolutionary Psychology*, 7(4), 263–286.
- Machery, E. (2008). The folk concept of intentional action: Philosophical and experimental issues. *Mind and Language*, 23(2), 165–189.
- Machiavelli, N. (2009). *Księżę*. Warszawa: MT Biznes.
- Macko, A. (2012). Intuicje moralne młodych polskich liberałów i konserwatystów. *Psychologia Społeczna*, 7, 245–260.

- Macko, A., Malawski, M., Tyszka, T. (2014). Belief in others' trustworthiness and trusting behaviour. *Polish Psychological Bulletin*, 45(1), 43–51.
- Macko, A. (2016). Jak ludzie z inklinacjami deontologicznymi i utylitarystycznymi różnią się w rozumowaniu moralnym? *Transformacje. Pismo interdyscyplinarne*, 1–2(88–89), 73–88.
- Macko, A. (2017a). Is bigger harm more intentionally brought about than smaller one? Referat zaprezentowany na konferencji *The British Psychological Society Social Psychology Section Conference 2017*, Leicester (31 sierpnia–1 września 2017).
- Macko, A. (2017b). *Contingencies of self-worth and deontological and utilitarian inclinations* (praca niepublikowana).
- Macko, A. (2017c). *Is harming a person morally worse than harming an institution? Mediating role of the perception of harm severity and perpetrator's moral character* (w przygotowaniu).
- Majdandzic, J., Bauer, H., Windischberger, C., Moser, E., Engl, E., Lamm, C. (2012). The human factor: behavioral and neural correlates of humanized perception in moral decision making. *PLoS One*, 7(10), e47698.
- Malle, B.F. (2006). The relation between judgments of intentionality and morality. *Journal of Cognition and Culture*, 6, 61–86.
- Malle, B.F., Knobe, J. (1997). The folk concept of intentionality. *Journal of Experimental Social Psychology*, 33(2), 101–121.
- Malle, B.F., Nelson, S.E. (2003). Judging mens rea: The tension between folk concepts and legal concepts of intentionality. *Behavioral Sciences and the Law*, 21, 563–580.
- Mandel, D.R., Vartanian, O. (2008). Taboo or tragic: effect of tradeoff type on moral choice, conflict, and confidence. *Mind and Society*, 7(2), 215–226.
- Martin, C.L., Fabes, R. (2008). *Discovering Child Development*. Boston: Houghton Mifflin.
- Masserman J., Wechkin, M.S., Terris, W. (1964). Altruistic behavior in rhesus monkeys. *American Journal of Psychiatry*, 121, 584–585.
- Mazar, N., Amir, O., Ariely, D. (2008). The dishonesty of honest people: A theory of self-concept maintenance. *Journal of Marketing Research*, 45, 633–644.
- Mazzocco, P.J., Alicke, M.C., Davis, T.L. (2004). On the robustness of outcome bias: No constraint by prior culpability. *Basic and Applied Social Psychology*, 26(2–3), 131–146.
- McCann, H.J. (2005). Intentional action and intending: Recent empirical studies. *Philosophical Psychology*, 18, 737–48.
- McCue, C.P., Gopoian, J.D. (2000). Dispositional empathy and the political gender gap. *Women & Politics*, 21(2), 1–20.
- McEwen, B.S. (2007). Physiology and neurobiology of stress and adaptation: central role of the brain. *Physiological Reviews*, 87(3), 873–904.

- McMahon, J.M., Harvey, R.J. (2006). An analysis of the factor structure of Jones' moral intensity construct. *Journal of Business Ethics*, 64(4), 381–404.
- Mele, A., Cushman, F.A. (2007). Intentional action, folk judgments and stories: Sorting things out. *Midwest Studies in Philosophy*, 31(1), 184–201.
- Mendez, M.F., Anderson, E., Shapira, J.S. (2005). An investigation of moral judgment in frontotemporal dementia. *Cognitive and Behavioral Neurology*, 18(4), 193–197.
- Mendez, M.F., Chen, A.K., Shapira, J.S., Miller, B.L. (2005). Acquired sociopathy and frontotemporal dementia. *Dementia and geriatric cognitive disorders*, 20(2–3), 99–104.
- Mikhail, J.M. (2011). *Elements of Moral Cognition: Rawls' Linguistic Analogy and the Cognitive Science of Moral and Legal Judgment*. New York: Cambridge University Press.
- Mikhail, J. (2009). Moral Grammar and Intuitive Jurisprudence: A Formal Model of Unconscious Moral and Legal Knowledge. W: B.H. Ross (red.), D.M. Bartels, C.W. Bauman, L.J. Skitka i D.L. Medin (red.), *Psychology of Learning and Motivation, Vol. 50: Moral Judgment and Decision Making* (s. 27–100). San Diego, CA: Academic Press.
- Mikhail, J.M. (2007). Universal moral grammar: theory, evidence and the future. *Trends in Cognitive Sciences*, 11(4), 143–152.
- Mikhail, J.M. (2000). *Rawls' linguistic analogy: A study of the 'generative grammar' model of moral theory described by John Rawls in 'A theory of justice'*. Niepublikowana praca doktorska, Cornell University, Ithaca.
- Milgram, S. (1974). *Obedience to Authority*. New York: Harper & Row.
- Mill, J.S. (1959). *Utylitaryzm*. Warszawa: PWN.
- Miller, G.F. (2007). Sexual selection for moral virtues. *The Quarterly Review of Biology*, 82(2), 97–125.
- Miller, G.P. (2003). Norm enforcement in the public sphere: The case of handicapped parking. *George Washington Law Review*, 71, 895–933.
- Miller, L.C., Murphy, R., Buss, A.H. (1981). Consciousness of body: Private and public. *Journal of Personality and Social Psychology*, 41, 397–406.
- Mitchell, T.R., Kalb, L.S. (1981). Effects of outcome knowledge and outcome valence on supervisors' evaluations. *Journal of Applied Psychology*, 66, 604–612.
- Moll, J., De Oliveira-Souza, R., Bramati, I.E., Grafman, J. (2002b). Functional networks in emotional moral and non-moral social judgments. *Neuroimage*, 16, 696–703.
- Moll, J., De Oliveira-Souza, R., Eslinger, P.J., Bramati, I.E., Mourão-Miranda, J., Andreiuolo, P.A. i in. (2002a). The neural correlates of moral sensitivity: a functional magnetic resonance imaging investigation of basic and moral emotions. *The Journal of Neuroscience*, 22, 2730–2736.

- Moore, A.B., Clark, B.A., Kane, M.J. (2008). Who shalt not kill? Individual differences in working memory capacity, executive control, and moral judgment. *Psychological Science*, 19, 549–557.
- Moretto, G., Làdavas, E., Mattioli, F., DiPellegrino, G. (2010). A psychophysiological investigation of moral judgment after ventromedial prefrontal damage. *Journal of Cognitive Neuroscience*, 22(8), 1888–1899.
- Mowen, J.C., Stone, T.H. (1992). An empirical analysis of outcome biases in constituent evaluations of public policy decision makers. *Journal of Public Policy and Marketing*, 11, 24–32.
- Murdock, G.P. (1949). *Social Structure*. New York: MacMillan.
- Nadelhoffer, T. (2006). Desire, foresight, intentions, and intentional actions: Probing folk intuitions. *Journal of Cognition and Culture*, 6, 133–157.
- Nadler, J. (2012). Blaming as a social process: The influence of character and moral emotion on blame. *Law & Contemporary Problems*, 75(2), 1–31.
- Nadler, J., McDonnell, M.-H. (2012). Moral character, motive, and the psychology of blame. *Cornell Law Review*, 97, 255–304.
- Nagel, T. (1979). *Moral Luck w Mortal Questions*. Cambridge: Cambridge University Press.
- Nagin, D., Pogarsky, G. (2001). Integrating Celerity, Impulsivity, and Extralegal Sanction Threats into a Model of General Deterrence: Theory and Evidence, *Criminology*, 39(4), 865–892.
- Nemeroff, C., Rozin, P. (1994). The contagion concept in adult thinking in the United States: Transmission of germs and of interpersonal influence. *Ethos*, 22, 158–186.
- Nichols, S. (2002). Norms with feeling. *Cognition*, 84(2), 221–236.
- Nichols, S. (2004). *Sentimental rules*. New York: Oxford University Press.
- Nichols, S. (2010). Emotions, norms, and the genealogy of fairness. *Politics, Philosophy and Economics*, 9(3), 275–296.
- Nichols, S., Mallon, R. (2006). Moral rules and moral dilemmas. *Cognition*, 100, 530–542.
- Nikiforakis, N. (2008). Punishment and Counter-Punishment in Public Good Games: Can We Really Govern Ourselves? *Journal of Public Economics*, 92(1–2), 91–112.
- Nobes, G., Panagiotaki, G., Pawson, C. (2009). The influence of negligence, intention, and outcome on children’s moral judgments. *Journal of Experimental Child Psychology*, 104, 382–397.
- Nucci, L.P. (2001). *Education in the moral domain*. Cambridge: Cambridge University Press.
- Oexl, R., Grossman, Z.J. (2013). Shifting the blame to a powerless intermediary. *Experimental Economics*, 16(3), 306–312.

- Ohtsubo, Y., Watanabe, E. (2009). Do sincere apologies need to be costly? Test of a costly signaling model of apology. *Evolution and Human Behavior*, 30, 114–123.
- Okonkwo, R. (1997). Moral development and culture in Kohlberg's theory: A Nigerian (Igbo) evidence. *IFE Psychologia: An International Journal*, 5(2), 117–128.
- Olatunji, B.O. (2008). Disgust, scrupulosity and conservative attitudes about sex: Evidence for a mediational model of homophobia. *Journal of Research in Personality*, 42, 1364–1369.
- Olatunji, B.O., Williams, N.L., Tolin, D.F., Sawchuk, C.N., Abramowitz, J.S., Lohr, J.M., Elwood, L. (2007). The Disgust Scale: Item analysis, factor structure, and suggestions for refinement. *Psychological Assessment*, 19(3), 281–297.
- Ong, H.H., Mullette-Gillman, O.A., Kwok, K., Lim, J. (2014). Moral judgment modulation by disgust is bi-directionally moderated by individual sensitivity. *Frontiers in Psychology*, 5, 194.
- Ongur, D., Price, J. L. (2000). The organization of networks within the orbital and medial prefrontal cortex of rats, monkeys and humans. *Cerebral Cortex*, 10(3), 206–219.
- Ossorio, P.G., Davis, K.E. (1968). The self, intentionality, and reactions to evaluations of the self. W: C. Gordon i K.J. Gergen (red.), *The self in social interaction* (s. 355–369). New York: Wiley.
- Ossowska, M. (1966). Podstawy nauki o moralności. Warszawa: PWN.
- Ossowska, M. (1970). *Normy moralne*. Warszawa: PWN.
- Ossowska, M. (1973). *Etos rycerski i jego odmiany*. Warszawa: PWN.
- Pagliaro, S., Brambilla, M., Sacchi, S., D'Angelo, M., Ellemers, N. (2013). Initial Impressions Determine Behaviours: Morality Predicts the Willingness to Help Newcomers. *Journal of Business Ethics*, 117(1), 37–44.
- Paharia, N., Kassam, K.S., Greene, J., Bazerman, M.H. (2009). Dirty work, clean hands: The moral psychology of indirect agency. *Organizational Behavior and Human Decision Processes*, 109(2), 134–141.
- Patil, I., Silani, G. (2014). Reduced empathic concern leads to utilitarian moral judgments in trait alexithymia. *Frontiers in Psychology*, 5, 501.
- Patt, A., Zeckhauser, R. (2000). Action bias and environmental decisions. *Journal of Risk and Uncertainty*, 21, 45–72.
- Paxton, J.M., Ungar, L., Greene, J.D. (2011). Reflection and reasoning in moral judgment. *Cognitive Science*, 36(1), 163–77.
- Payne, B.K., Bishara, A.J. (2009). An integrative review of process dissociation and related models in social cognition. *European Review of Social Psychology*, 20, 272–314.
- Pedersen, E.J., Kurzban, R., McCullough, M.E. (2013). Do humans really punish altruistically? A closer look. *Proceedings of the Royal Society B: Biological Sciences*, 280(1758).

- Pellizzoni, S., Girotto, V., Surian, L. (2010). Beliefs and moral valence affect Intentionality attributions: the case of side effects. *Review of Philosophy and Psychology*, 1, 201–209.
- Phelan, M., Sarkissian, H. (2009). Is the ‘trade-off hypothesis’ worth trading for? *Mind and Language*, 24(2), 164–180.
- Piaget, J. (1932/1967). *Rozwój ocen moralnych dziecka*. Warszawa: PWN.
- Piazza, J., Sousa, P. (2014). Religiosity, political orientation, and consequentialist moral thinking. *Social Psychological and Personality Science*, 5, 334–342.
- Piff, P.K., Kraus, M. W., Côté, S., Cheng, B. H., Keltner, D. (2010). Having less, giving more: The influence of social class on prosocial behavior. *Journal of Personality and Social Psychology*, 99, 771–784.
- Pincoffs, E.L. (1986). *Quandaries and virtues: Against reductivism in ethics*. Lawrence: University of Kansas.
- Pismo Święte Starego i Nowego Testamentu (1980). 2 Księga Samuela, 12, 1–13. Poznań, Warszawa: Pallotinum.
- Pizarro, D.A., Tannenbaum, D. (2011). Bringing character back: How the motivation to evaluate character influences judgments of moral blame. W: M. Mikulincer, P.R. Shaver (red.), *The social psychology of morality: Exploring the causes of good and evil* (s. 91–108). Washington, DC: American Psychological Association.
- Pizarro, D., Inbar, Y., Helion, C. (2011). On disgust and moral judgment. *Emotion Review*, 3(3), 267–268.
- Plakias, A. (2013). The Good and the Gross. *Ethical Theory and Moral Practice*, 16(2), 261–278.
- Platon (2003). *Państwo*. Kęty: Antyk – Marek Derewiecki.
- Prinz, J.J. (2008). Is morality innate? W: W. Sinnott-Armstrong (red.), *Moral psychology* (s. 267–406). Cambridge, MA: MIT Press.
- Rakoczy, H. (2008). Taking fiction seriously: Young children understand the normative structure of joint pretence games. *Developmental Psychology*, 44, 1195–1201.
- Rakoczy, H., Warneken, F., Tomasello, M. (2008). The sources of normativity: Young children’s awareness of the normative structure of games. *Developmental Psychology*, 44, 75–881.
- Rantala, M.J., Marcinkowska, U. (2011). The role of sexual imprinting and the Westermarck effect in mate choice in humans. *Behavioural Ecology and Sociobiology*, 65, 859–873.
- Rau, Z. (2000). *Liberalizm. Zarys myśli politycznej XIX i XX wieku*. Warszawa: Fundacja Aletheia.
- Rawls, J. (1971/2009). *Teoria sprawiedliwości*. Warszawa: PWN.
- Rayner, S., Cantor, R. (1987). How fair is safe enough? the cultural approach to technology choice. *Risk Analysis: An International Journal*, 7(1), 3–9.

- Read, S.J., Miller, L. C. (1993). Rapist or “regular guy”: Explanatory coherence in the construction of mental models of others. *Personality and Social Psychology Bulletin*, 19, 526–540.
- Ridley, (1996/2000). *O pochodzeniu cnoty*. Poznań: Wydawnictwo Rebis.
- Risen, J. L. (2016). Believing what we don’t believe: Acquiescing to superstitious beliefs and other powerful intuitions. *Psychological Review*, 123, 183–207.
- Ritov, I. and Baron, J. (1990). Reluctance to vaccinate: omission bias and ambiguity? *Journal of Behavioral Decision Making*, 3, 263–277.
- Ritov, I., Baron, J. (1999). Protected values and omission bias. *Organizational Behavior and Human Decision Processes*, 79(2), 79–94.
- Robarchek, C.A., Robarchek, C.J. (1992). Cultures of war and peace: a comparative study of Waorani and Semai. W: J. Silverberg, P. Gray (red.), *Aggression and peacefulness in humans and other primates*. New York: Oxford University Press.
- Robbennolt, J.K. (2000). Outcome severity and judgments of ‘responsibility:’ a meta-analytic review. *Journal of Applied Social Psychology*, 30(12), 2575–2609.
- Rodrigues, S.M., LeDoux, J.E., Sapolsky, R.M. (2009). The influence of stress hormones on fear circuitry. *Annual Review of Neuroscience*, 32, 289–313.
- Rosch, E. (1978). Principles of categorization. W: E. Rosch i B. Lloyd (red.), *Cognition and categorization* (s. 27–48). Hillsdale, NJ: Lawrence Erlbaum.
- Rossano, F., Rakoczy, H., Tomasello, M. (2011). Young children’s understanding of violations of property rights. *Cognition*, 121, 219–227.
- Rousseau, J.J. (1762/2007). *Umowa społeczna*. Kęty: Antyk – Marek Derewiecki.
- Royzman, E.B., Baron, J. (2002). The preference for indirect harm. *Social Justice Research*, 15(2), 165–184.
- Rozin, P., Lowery, L., Imada, S., Haidt, J. (1999). The CAD triad hypothesis: A mapping between three moral emotions (contempt, anger, disgust) and three moral codes (community, autonomy, divinity). *Journal of Personality and Social Psychology*, 76, 574–586.
- Rozin, P., Markwith, M., McCauley, C.R. (1994). The nature of aversion to indirect contact with other persons: AIDS aversion as a composite of aversion to strangers, infection, moral taint and misfortune. *Journal of Abnormal Psychology*, 103(3), 495–504.
- Rozin, P., Markwith, M., Nemeroff, C. (1992). Magical contagion beliefs and fear of AIDS. *Journal of Applied Social Psychology*, 22, 1081–1092.
- Sacco, D.F., Brown, M., Lustgraaf, C.J.N., Hugenberg, K. (2017). The adaptive utility of deontology: deontological moral decision-making fosters

- perceptions of trust and likeability. *Evolutionary Psychological Science*, 3(2), 125–132.
- Sandel, M. (2010). *Justice: What's the Right Thing to Do?* New York: Farrar, Straus and Giroux.
- Schein, C., Gray, K. (2015). The unifying moral dyad: Liberals and conservatives share the same harm-based moral template. *Personality and Social Psychology Bulletin*, 41, 1147–1163.
- Schnall, S., Haidt, J., Clore, G.L., Jordan, A.H. (2008). Disgust as embodied moral judgment. *Personality and Social Psychology Bulletin*, 34, 1096–1109.
- Shepher, J. (1971). Mate selection among second generation kibbutz adolescents and adults: incest avoidance and negative imprinting. *Archives of Sexual Behavior*, 1(4), 293–307.
- Shepherd, J. (2012). Action, attitude, and the Knobe effect: Another asymmetry. *Review of Philosophy and Psychology*, 3(2), 171–185.
- Shinada, M., Yamagishi, T., Ohmura, Y. (2004). False friends are worse than bitter enemies: “Altruistic” punishment of in-group members. *Evolution and Human Behavior*, 25(6), 379–393.
- Shweder, R.A., Mahapatra, M., Miller, J. (1987). Culture and moral development. W: J. Kagan, S. Lamb (red.), *The emergence of morality in young children* (s. 1–83). Chicago: University of Chicago Press.
- Shweder, R.A., Much, N.C., Mahapatra, M., Park, L. (1997). The ‘big three’ of morality (autonomy, community and divinity), and the ‘big three’ of explanations of suffering. W: A. Brandt i P. Rozin (red.), *Morality and Health* (s. 119–169). New York: Routledge.
- Silver, J.M., Yudofsky, S.C., Slater, J.A., Gold, R.K., Stryer, B.L., Williams, D.T., Wolland, H., Endicott, J. (1999). Propranolol treatment of chronically hospitalized aggressive patients. *The Journal of Neuropsychiatry and Clinical Neurosciences*, 11(3), 328–335.
- Simpson, B., Willer, R. (2015). Beyond altruism: Sociological foundations of cooperation and prosocial behavior. *Annual Review of Sociology*, 41, 43–63.
- Sinnott-Armstrong, W. (2014). Consequentialism. W: E.N. Zalta (red.), *The Stanford encyclopedia of philosophy* (Spring 2014 Edition), <http://plato.stanford.edu/archives/spr2014/entries/consequentialism> (dostęp: 16.11.2017).
- Skarżyńska, K. (2005). *Człowiek a polityka. Zarys psychologii politycznej*. Warszawa: Wydawnictwo Naukowe Scholar.
- Skitka, L.J. (2010). The psychology of moral conviction. *Social and Personality Psychology Compass*, 4, 267–281.
- Skitka, L.J., Houston, D. (2001). When due process is of no consequence: Moral mandates and presumed defendant guilt or innocence. *Social Justice Research*, 14, 305–326.

- Skitka, L.J., Mullen, E. (2008). Moral convictions often override concerns about procedural fairness: A reply to Napier and Tyler. *Social Justice Research, 21*, 529–546.
- Skitka, L.J., Bauman, C.W., Sargis, E.G. (2005). Moral conviction: Another contributor to attitude strength or something more? *Journal of Personality and Social Psychology, 88*, 895–917.
- Skitka, L.J., Bauman, C.W., Sargis, E.G. (2005). Moral conviction: Another contributor to attitude strength or something more? *Journal of Personality and Social Psychology, 88*(6), 895–917.
- Sloman, S.A. (1996). The empirical case for two systems of reasoning. *Psychological Bulletin, 119*(1), 3–22.
- Smith, A. (1759/1989). *Teoria uczuć moralnych*. Warszawa: PWN.
- Spranca, M., Minsk, E. Baron, J. (1991). Omission and commission in judgment of choice. *Journal of Experimental Social Psychology, 27*, 76–105.
- Sripada, C.S., Stich, S. (2006). A framework for the psychology of norms. W: P. Carruthers, S. Laurence i S. Stich (red.), *The innate mind: Culture and cognition* (s. 280–301). Oxford: Oxford University Press.
- Sripada, C.S. (2008). Nativism and moral psychology. W: W. Sinnott-Armstrong (red.), *Moral Psychology. The Evolution of Morality* (s. 319–343), Vol. 2. Cambridge: MIT Press.
- Sripada, C.S. (2010). The Deep Self Model and asymmetries in folk judgments about intentional action. *Philosophical Studies, 151*(2), 159–176.
- Sripada, C.S. (2012). Mental state attributions and the side-effect effect. *Journal of Experimental Social Psychology, 48*(1), 232–238.
- Srull, T.K., Wyer, R.S., Jr. (1986). The role of chronic and temporary goals in social information processing. W: R.M. Sorrentino, E.T. Higgins (red.), *Handbook of motivation and cognition: Foundations of social behavior* (t. 1, s. 503–549). New York: Guilford Press.
- Stanovich, K.E., Toplak, M.E. (2012). Defining features versus incidental correlates of type 1 and type 2 processing. *Mind and Society, 11*, 3–13.
- Stanovich, K.E., West, R.F. (1998). Individual differences in rational thought. *Journal of Experimental Psychology: General, 127*, 161–188.
- Stone, E.R., Allgaier, L. (2008). A social values analysis of self-other differences in decision making involving risk. *Basic and Applied Social Psychology, 30*, 114–129.
- Stone, E.R., Choi, Y., de Bruin, W.B., Mandel, D.R. (2013). I can take the risk, but you should be safe: Self-other differences in situations involving physical safety. *Judgment & Decision Making, 8*, 250–267.
- Strohinger, N., Lewis, R., Meyer, D. (2011). Divergent effects of different positive emotions on moral judgment. *Cognition, 119*, 295–300.

- Sverdlik, (2004). Intentionality and moral judgments in commonsense thought about action. *Journal of Theoretical and Philosophical Psychology*, 24(2), 224–236.
- Szekely, R.D., Opre, A., Miu, A.C. (2015). Religiosity enhances emotion and deontological choice in moral dilemmas. *Personality and Individual Differences*, 79, 104–109.
- Szutta, N. (2004). Status współczesnej etyki cnót. *Diametros*, 1, 70–84.
- Szymczak, M. (red.) (1996). *Słownik języka polskiego*, tom I, Warszawa: PWN.
- Św. Tomasz z Akwinu (2006). *Suma teologiczna: O sprawnościach*. t. 11.
- Tajfel, H., Turner, J. (1986). The social identity theory of inter-group behaviour. W: S. Worchel, L.W. Austin (red.), *Psychology of intergroup relations* (s. 7–24). Chicago: Nelson-Hall.
- Tangney, J.P., Stuewig, J., Mashek, D.J. (2007). Moral emotions and moral behavior. *Annual Review of Psychology*, 58, 345–372.
- Tanner, C., Medin, D. (2004). Protected values: no omission bias and no framing effects. *Psychonomic Bulletin and Review*, 11, 185–191.
- Tanner, C., Medin, D.L., Iliev, R. (2008). Influence of deontological vs. consequentialist orientations on act choices and framing effects: When principles are more important than consequences. *European Journal of Social Psychology*, 38, 757–769.
- Tapp, C., Occhipinti, S. (2016). The essence of crime: Contagious transmission from those who have committed moral transgressions. *British Journal of Social Psychology*, 55(4), 756–772.
- Tasimi, A., Wynn, K. (2016). Costly rejection of wrongdoers by infants and children. *Cognition*, 151, 76–79.
- Terbeck, S., Kahane, G., McTavish, S., Savulescu, J., Levy, N., Hewstone, M., Cowen, P.J. (2013). Beta adrenergic blockade reduces utilitarian judgement. *Biological Psychology*, 92(2), 323–328.
- Tetlock, P.E. (2003). Thinking about the unthinkable: Coping with secular encroachments on sacred values. *Trends in Cognitive Science*, 7, 320–324.
- Tetlock, P.E., Kristel, O.V., Elson, B., Green, M., Lerner, J. (2000). The psychology of the unthinkable: Taboo trade-offs, forbidden base rates, and heretical counterfactuals. *Journal of Personality and Social Psychology*, 78, 853–870.
- Toplak, M.E., West, R.F., Stanovich, K.E. (2011). The Cognitive Reflection Test as a predictor of performance on heuristics-and-biases tasks. *Memory & Cognition*, 39(7), 1275–1289.
- Tönnies, F. (1887/2008). *Wspólnota i stowarzyszenie: rozprawa o komunizmie i socjalizmie jako empirycznych formach kultury* (wyd. 2). Warszawa: Wydawnictwo Naukowe PWN.
- Trope, Y., Liberman, N. (2003). Temporal construal. *Psychological Review*, 110(3), 403–421.

- Turiel, E. (1983). *The development of social knowledge: Morality and convention*. Cambridge: Cambridge University Press.
- Tversky, A., Kahneman, D. (1973). Availability: A heuristic for judging frequency and probability. *Cognitive Psychology*, 5, 207–232.
- Tversky, A., Kahneman, D. (1981). The framing of decisions and the psychology of choice. *Science*, 211, 453–458.
- Tybur, J.M., Lieberman, D., Griskevicius, V. (2009). Microbes, mating, and morality: Individual differences in three functional domains of disgust. *Journal of Personality and Social Psychology*, 97, 103–122.
- Tybur, J.M., Lieberman, D., Kurzban, R., DeScioli, P. (2013). Disgust: Evolved function and structure. *Psychological Review*, 120(1), 65–84.
- Tykcinski, O. E. (2013). The insurance effect: How the possession of a gas mask reduces the likelihood of a missile attack. *Judgment and Decision Making*, 8, 174–178.
- Tyszka, T., Zaleskiewicz, T. (2012). The strength of emotions in moral judgment and decision making under risk. *Polish Psychological Bulletin*, 43, 132–144.
- Ugazio, G., Lamm, C., Singer, T. (2012). The role of emotions for moral judgments depends on the type of emotion and moral scenario. *Emotion*, 12(3), 579–590.
- Uhlmann, E.L., Pizarro, D.A., Diermeier, D. (2015). A Person-Centered Approach to Moral Judgment. *Perspectives on Psychological Science*, 10, 72–81.
- Uttich, K., Lombrozo, T. (2010). Norms inform mental state ascriptions: a rational explanation for the side-effect effect. *Cognition*, 116, 87–100.
- Vaish, A., Missana, M., Tomasello, M. (2011). Three-year-old children intervene in third-party moral transgressions. *British Journal of Developmental Psychology*, 29, 124–130
- Valdesolo, P., DeSteno, D. (2006). Manipulations of emotional context shape moral judgment. *Psychological Science*, 17, 476–477.
- Valdesolo, P., DeSteno, D. (2007). Moral hypocrisy: social groups and the flexibility of virtue. *Psychological Science*, 18, 689–690.
- van de Calseyde, P.P.F.M., Keren, G., Zeelenberg, M. (2013). The insured victim effect: When and why compensating harm decreases punishment recommendations. *Judgment and Decision Making*, 8, 161–173.
- van de Calseyde, P.P.F.M., Keren, G., Zeelenberg, M. (2014). Decision time as information in judgment and choice. *Organizational Behavior and Human Decision Processes*, 125, 113–122.
- van de Vondervoort, J.W., Hamlin, J.K. (2016). Evidence for intuitive morality: preverbal infants make sociomoral evaluations. *Child Development Perspectives*, 10, 143–148.

- van Hiel, A., Kossowska, M. (2007). Contemporary attitudes and their ideological representation in Flanders (Belgium), Poland and the Ukraine. *International Journal of Psychology: Behavioral*, 42, 16–26.
- van Overveld, M., de Jong, P.J., Peters, M.L., Cavanagh, K., Davey, G.C.L. (2006). Disgust propensity and disgust sensitivity: separate constructs that are differentially related to specific fears. *Personality and Individual Differences*, 41, 1241–1252.
- Verplaetse, J., Vanneste, S., Braeckman, J. (2007). You can judge a book by its cover: The sequel. A kernel of truth in predicting cheating detection. *Evolution and Human Behavior*, 28, 260–271.
- von Hirsch, A., Bottoms, A.E., Burney, E., Wikstrom, P.-O. (1999). *Criminal deterrence and sentence severity: An analysis of recent research*. Oxford: Hart Publishing
- Waldmann, M.R., Dieterich, J. (2007). Throwing a bomb on a person versus throwing a person on a bomb: Intervention myopia in moral intuitions. *Psychological Science*, 18(3), 247–253.
- Wark, G., Krebs, D.L. (1996). Gender and dilemma differences in real-life moral judgment. *Developmental Psychology*, 32, 220–230.
- Wason, P.C. (1966). *New horizons in psychology*. Harmondsworth: Penguin.
- Watanabe, E., Ohtsubo, Y. (2012). Costly apology and self-punishment after an unintentional transgression. *Journal of Evolutionary Psychology*, 10, 87–105.
- Waytz, A., Iyer, R., Young, L., Graham, J. (2016). Ideological differences in the expanse of empathy. W: P. Valdesolo i J. Graham (red.), *Social Psychology of Political Polarization* (s. 61–77). New York: Routledge.
- Waytz, A., Schroeder, J. (2014). Overlooking others: Dehumanization by commission and omission. *Testing Psychometrics Methodology in Applied Psychology*, 21, 251–266.
- Weber, C., Federico, C.M. (2013). Moral foundations and heterogeneity in ideological preferences. *Political Psychology*, 34(1), 107–127.
- Weber, E.U., Hilton, D.J. (1990). Contextual effects in the interpretations of probability words: Perceived base rate and severity of events. *Journal of Experimental Psychology: Human Perception and Performance*, 16, 781–789.
- Weber, M. (1922/2002). *Gospodarka i społeczeństwo: zarys socjologii rozumiejącej*. Warszawa: Wydawnictwo Naukowe PWN.
- Wegner, D.M., Gray, K. (2016). *The mind club: Who thinks, what feels, and why it matters*. New York, NY: Viking.
- Wells, J.D., Hobfoll, S.E., Lavin, J. (1999). When it rains, it pours: The greater impact of resource loss compared to gain on psychological distress. *Personality and Social Psychology Bulletin*, 25(9), 1172–1182.
- Westermarck, E. (1891) *The history of human marriage*. London: Macmillan.

- Wheatley, T., Haidt, J. (2005). Hypnotic disgust makes moral judgments more severe. *Psychological Science*, 16, 780–784.
- Whitton, A.E., Henry, J.D., Rendell, P.G., Grisham, J.R. (2014). Disgust, but not anger provocation, enhances levator labii superioris activity during exposure to moral transgressions. *Biological Psychology*, 96, 48–56.
- Wiech, K., Kahane, G., Shackel, N., Farias, M., Savulescu, J., Tracey, I. (2013). Cold or calculating? Reduced activity in the subgenual cingulate reflects decreased aversion to harming in utilitarian judgment, *Cognition*, 126, 364–372.
- Williams, B. (1982). *Moral Luck*. Cambridge: Cambridge University Press.
- Williams, G. (1987). Oblique Intention. *The Cambridge Law Journal*, 46, 417–438.
- Williams, G.C. (1988). Reply to comments on “Huxley’s Evolution and Ethics in Sociobiological Perspective”, *Zygon*, 23, 437–738.
- Willis, J., Todorov, A. (2006). First impressions: making up your mind after a 100-ms exposure to a face. *Psychological Science*, 17, 592–598.
- Wilson, D.S., O’Gorman, R. (2003). Emotions and actions associated with norm-breaking events. *Human Nature*, 14(3), 277–304.
- Winterbotham, F. W. (1974). *The ultra secret*. London: Orion.
- Wojciszke, B., Baryła, W. (2000). Potoczne rozumienie moralności: pięć kodów etycznych i narzędzie ich pomiaru. *Przegląd Psychologiczny*, 43, 395–421.
- Wojciszke, B., Baryła, W. (2002). Potoczne rozumienie moralności. W: M. Lewicka, J. Grzelak (red.), *Jednostka i społeczeństwo. Podejście psychologiczne* (s. 49–66). Gdańsk: Gdańskie Wydawnictwo Psychologiczne.
- Wojciszke, B., Bazinska, R., Jaworski, M. (1998). On the dominance of moral categories in impression formation. *Personality and Social Psychology Bulletin*, 24, 1245–1257.
- Wojciszke, B., Dowhyluk, M., Jaworski, M. (1998). Moral and competence-related traits: how do they differ? *Polish Psychological Bulletin*, 29, 283–294.
- Wright, J.C., Cullum, J., Schwab, N. (2008). The cognitive and affective dimensions of moral conviction: Implications for attitudinal and behavioral measures of interpersonal tolerance. *Personality and Social Psychology Bulletin*, 34, 1461–1476.
- Xiao, E., Bicchieri, C. (2009). Do the right thing: But only if others do so. *Journal of Behavioral Decision Making*, 22(2), 191–208.
- Young, L., Bechara, A., Tranel, D., Damasio, H., Hauser, M., Damasio, A. (2010). Damage to ventromedial prefrontal cortex impairs judgment of harmful intent. *Neuron*, 65(6), 845–851.
- Young, L., Koenigs, M., Kruepke, M., Newman, J.P. (2012). Psychopathy increases perceived moral permissibility of accidents. *Journal of Abnormal Psychology*, 121, 659–667.

- Young, L., Saxe, R. (2009). Innocent intentions: a correlation between forgiveness for accidental harm and neural activity. *Neuropsychologia*, 47(10), 2065–2072.
- Young, L., Saxe, R. (2011). When ignorance is no excuse: Different roles for intent across moral domains. *Cognition*, 120, 202–214.
- Youssef, F.F., Dookeeram, K., Badeo, V., Doman, E.F.M., Mamed, D., Maloo, S., Degannes, J., Dobo, L., Ditshotlo, P., Legall, G. (2012). Stress alters personal moral decision making. *Psychoneuroendocrinology*, 37, 491–498.
- Yuill, N., Perner, J. (1988). Intentionality and knowledge in children's judgments of actors responsibility and recipients emotional reaction. *Developmental Psychology*, 24(3), 358–365.
- Yzerbyt, V.Y., Muller, D., Judd, C. M. (2004). Adjusting researchers' approach to adjustment: On the use of covariates when testing interactions. *Journal of Experimental Social Psychology*, 40(3), 424–431.
- Zahn-Waxler, C., Radke-Yarrow, M., King, R.A. (1979). Child rearing and children's prosocial initiations toward victims of distress. *Child Development*, 50, 319–330.
- Zahn-Waxler, C., Radke-Yarrow, M., Wagner, E., Chapman, M. (1992). Development of concern for others. *Developmental Psychology*, 28, 126–136.
- Zajonc, R.B. (1980). Feeling and thinking: preferences need no inferences. *American Psychologist*, 35, 151–175.
- Zelazo, P.D., Helwig, C.C., Lau, A. (1996). Intention, act, and outcome in behavioral prediction and moral judgment. *Child Development*, 67(5), 2478–2492.
- Žeželj, I.L., Jokić, B.R. (2014). Replication of experiments evaluating impact of psychological distance on moral judgment: (Eyal, Liberman & Trope, 2008; Gong & Medin, 2012). *Social Psychology*, 45(3), 223–231.
- Zimbardo, P. (2013). *Efekt Lucyfera. Dlaczego dobrzy ludzie czynią zło?* Warszawa: Wydawnictwo Naukowe PWN.
- Zimbardo, P. (1999). *Psychologia i życie*. Warszawa: Wydawnictwo Naukowe PWN.