

BOGDAN WOJCISZKE, KONRAD BOCIAN,
MICHAŁ PARZUCHOWSKI, ALEKSANDRA SZYMKÓW

Nieuchronna tendencyjność ocen moralnych

Z ocenami moralnymi wiąże się niemały paradoks. Z jednej strony odgrywają one wielką rolę – na przykład moralna ocena człowieka jest najważniejszą przesłanką naszego doń stosunku, znacznie ważniejszą niż przymioty intelektu czy osiągnięcia. W sytuacjach codziennych ocena moralna decyduje o tym, z kim przestajemy, a od kogo stronimy, zaś w sytuacjach krańcowych może decydować o życiu lub śmierci ocenianej osoby (Abele i Wojciszke, 2014). W ocenach moralnych pobrzmiewa absolut, chciałoby się więc, aby były one bezsporne, zasadne, a przede wszystkim oparte na obiektywnych i powszechnie akceptowanych kryteriach. Z drugiej strony z owym obiektywizmem i powszechną zgodą jest wielki problem, ponieważ gołym okiem widać, że zgody nie było, nie ma i zapewne nigdy nie będzie. Po pierwsze, ludzkie kultury niezmiernie się różnią wyznawanymi wartościami i sposobami ich realizacji. Pakistańscy mężczyźni corocznie zabijają dziewczynki, jeśli nie setki, swoich córek i sióstr, jeżeli te dokonały wyboru matrymonialnego, idąc za głosem serca, a nie nakazem rodziny, albo padły ofiarą gwałtu. Pójście za głosem serca wydaje się (współczesnym) Europejczykom naturalne i moralnie pożądane, zaś ofiarom należy się moralne wsparcie. Pakistańczykom równie mocno wydają się owe zdarzenia moralnie naganne, wstrętne i zasługujące na najwyższą karę. Po drugie, także wewnątrz tej samej kultury ludzie mocno się różnią wartościami i interesami, a w konsekwencji i ocenami moralnymi. Przeciwnicy zapłodnienia *in vitro* widzą w tej metodzie dzieło szatanów „zabijających” niewykorzystane zarodki, zwolennicy – dzieło bogów obdarzających ludzi umiejętnościami pozwalającymi powołać człowieka do życia.

Są to spory dobrze znane i z lubością wykorzystywane do moralnego pognębienia przeciwników politycznych. Jednak w tej pracy staramy się przekonać do tezy, że problem tendencyjności ocen moralnych nie sprowadza się ani do relatywizmu moralnego (nigdy i nigdzie nie bywa tak, że wszystko wolno), ani do samego zróżnicowania wartości między jednostkami czy grupami społecznymi. Problemem jest to, że oceny moralne są zawsze wytworem ludzkich umysłów funkcjonujących w taki sposób, że to,

* Prof. dr hab. Bogdan Wojciszke (e-mail: bogdan.wojciszke@swps.edu.pl), mgr Konrad Bocian, dr Michał Parzuchowski, dr Aleksandra Szymków – Szkoła Wyższa Psychologii Społecznej, Wydział w Sopocie

** Ta praca i większość opisywanych w niej badań była finansowana z grantu „Mistrz” Fundacji na rzecz Nauki Polskiej realizowanego przez autorów w latach 2012-2014.

co dla jednego człowieka jest moralne, dla innego może być obojętne lub niemoralne. Najpierw przedstawimy kluczowe różnicowanie procesów umysłowych na automatyczne i kontrolowane, potem zarysujemy wyniki sporu między intuicjonizmem i racjonalizmem w ocenach moralnych, wreszcie opiszemy pokrótce dwie linie naszych własnych badań sugerujących, że tendencyjność ocen moralnych jest w zasadzie nieuchronna, bowiem wynika z naturalnej dwoistości ludzkich procesów myślenia.

Dwa rodzaje procesów psychicznych

W psychologii ostatniego ćwierćwiecza wielką popularnością cieszy się podział procesów psychicznych na automatyczne i kontrolowane. Automatyczny lub kontrolowany przebieg mogą mieć prawie wszystkie operacje psychiczne, jak spostrzeganie, doświadczanie emocji, formułowanie ocen i decyzji, a nawet uczenie się, pamięć i myślenie (Strack i Deutsch, 2004). W postaci idealnej proces automatyczny ma cztery własności odróżniające go od kontrolowanego: (1) pojawia się bez intencji człowieka; (2) pojawia się w odpowiedzi na pewne bodźce mimo lub wbrew woli człowieka, (3) jest bezwysiłkowy, szybki i nie pochłania operacyjnych zasobów umysłu (uwagi i pamięci roboczej) oraz (4) pojawia się i przebiega poza świadomością człowieka, który nie tylko nie sprawdza jego przebiegu, ale nawet nie zdaje sobie sprawy z jego występowania. Natomiast proces kontrolowany ma w postaci idealnej charakter intencjonalny, dowolny, wysiłkowy i powolny oraz jest uświadamiany przez człowieka. Dobrym przykładem procesu kontrolowanego jest kierowanie samochodem, kiedy dopiero uczymy się jeździć – ruszenie ze skrzyżowania to ciąg żmudnych i boleśnie świadomych decyzji (wcisnąć sprzęgło, wrzucić jedynkę, dodać gazu itd.), które są powolne i pochłaniają całą naszą uwagę. Natomiast kierowanie samochodem, kiedy już umiemy jeździć, jest przykładem procesu zautomatyzowanego – ruszenie ze skrzyżowania zajmuje sekundę i nie wymaga żadnych decyzji, tak więc nasza uwaga może być skierowana na co innego, na przykład prowadzenie rozmowy z pasażerem i słuchanie muzyki. Wiele procesów automatycznych, to procesy niegdyś kontrolowane, które uległy automatyzacji wskutek ich wielokrotnego powtarzania z dobrym skutkiem.

Liczne badania empiryczne pokazały, że wymienione właściwości automatyzmów wcale nie zawsze ze sobą współwystępują, co skłoniło psychologów do wniosku, że mamy tu do czynienia nie z dwoma rozłącznymi typami procesów, lecz raczej z pewnym wymiarem, na którym można ułożyć procesy psychiczne. Na jednym krańcu tego wymiaru znajdują się procesy spełniające wszystkie kryteria automatyzmu, na przykład formułowanie ocen spostrzeganego człowieka pod wpływem podprogowej (superkrótkiej) ekspozycji słowa „wrogość” – wydający oceny człowiek nie zdaje sobie sprawy z aktywizacji tej kategorii ani z tego, że wpływa ona na jego oceny. Inne procesy spełniają tylko niektóre kryteria automatyczności – jak wpływ nastroju na oceny, kiedy to

człowiek zdaje sobie sprawę ze swego nastroju, ale nie do końca zdaje sobie sprawę z wpływu, jaki wywiera on na jego sądy, na przykład, że dobry nastrój skłania do sądów powierzchownych, zaś zły do sądów przemyślanych. Wreszcie pewne procesy są w pełni kontrolowane, świadome i intencjonalne, jak uczenie się roli teatralnej czy formułowanie sądów o innym człowieku, gdy zależy nam na ich trafności.

Co ważne, te same operacje – jak sformułowanie sądu czy podjęcie decyzji – mogą przebiegać w sposób albo szybki, uproszczony i słabo uświadamiany, albo w sposób powolny, przemyślany, intencjonalny. O „przełączaniu” procesów na bardziej automatyczne bądź bardziej kontrolowane decydują dwa rodzaje czynników: motywacja do przetwarzania informacji (a więc stopień, w jakim człowiekowi zależy na tym, by je uważnie przetwarzać) oraz optymalność warunków jej przetwarzania (a więc stopień, w jakim człowiekowi nic nie przeszkadza w uważnym przetwarzaniu danych). Ludzie silnie motywowani i działający w optymalnych warunkach mają większą skłonność i zdolność do kontrolowanego przetwarzania informacji. Natomiast popadają w automatyzmy i powierzchowne przetwarzanie danych albo przy słabej motywacji, albo w warunkach nie sprzyjających jej przetwarzaniu, jak pośpiech, rozproszenie uwagi czy konieczność równoległego wykonywania innych zadań.

Oceny moralne – racjonalne czy intuicyjne?

Moralność – podobnie jak język – jest kulturowym niezmiennikiem i stanowi zapewne biologiczną adaptację naszego gatunku. Każde znane społeczeństwo dysponuje jakimś systemem moralności, choć społeczeństwa ogromnie się różnią konkretną treścią nakazów i zakazów etycznych, które regulują zarówno ludzkie postępowanie, jak i formułowanie ocen moralnych. Szersza refleksja nad zachowaniem moralnym wykracza poza ramy tej pracy, natomiast skupimy się tu na ocenach moralnych, których formułowanie jest wyjaśniane w psychologii na dwa sposoby – racjonalistyczny oraz intuicyjny.

Podejście racjonalistyczne (nawiązujące do filozofii Immanuela Kanta), które zdominowało psychologię w drugiej połowie XX wieku, zakłada, że oceny moralne mają charakter przemyślany i racjonalny, zaś ich formułowanie ma charakter słowny i przemyślany, wymaga więc czasu, wysiłku, intencji oraz zdolności umysłowych. Czołowym zwolennikiem podejścia racjonalistycznego był Lawrence Kohlberg (1984), który skupiał się na rozwoju moralnym dzieci uzależnionym od ogólnego rozwoju myślenia i zakładał, że wydając oceny moralne, człowiek postępuje niczym uczonego poszukującego prawdy – jedna z wczesnych prac Kohlberga nosi znamieny tytuł *Dziecko jako filozof moralności*. Badania tego autora i jego licznych kontynuatorów doprowadziły do zgromadzenia ogromnej wiedzy na temat rozwoju ocen moralnych (choć w obecnej pracy skupiamy się na ocenach formułowanych przez osoby dorosłe). Inni badacze w podobnym duchu

stawiali swoich badanych w obliczu dylematów, które przeciwstawiają sobie różne przesłanki ocen moralnych, aby sprawdzić, na których ludzie faktycznie opierają swe oceny. Popularny jest taki oto dylemat: wyobraź sobie, że wagon odzepił się od lokomotywy i stacza się z wielką szybkością na pięciu robotników pracujących na torach i z pewnością ich zabije. Ty jednak stoisz przy zwrotnicy, za pomocą której możesz skierować rozpędzony wagon na inny tor, gdzie zginąłby tylko jeden pracujący tam robotnik. Mając taki wybór większość ludzi (85%) uważa za właściwe przełożenie zwrotnicy, aby spowodować śmierć jednej, a nie pięciu osób, czyli dokonuje wyboru utylitarnego (śmierć jednej osoby jest mniejszym złem od śmierci pięciu). W innej wersji tego dylematu jedynym sposobem ocalenia pięciu robotników jest zepchnięcie z mostu jednego dużego mężczyzny, którego ciało zatarasowałoby drogę wagonu. W tej sytuacji tylko mniejszość badanych (12%) zgadza się na zepchnięcie mężczyzny na tor, woląc zgodzić się na śmierć pięciu osób, czyli dokonuje wyboru deontycznego (zabicie człowieka jest zawsze złe i nie może służyć jako środek do innego celu). Z logicznego czy racjonalnego punktu widzenia oba dylematy mają identyczny charakter – wybór między śmiercią jednej bądź pięciu osób, a jednak ludzkie wybory są tu radykalnie odmienne. Dlaczego? Z powodu emocji, które są znacznie silniejsze przy dylematach osobistych (jak zepchnięcie mężczyzny), niż bezosobowych (przełożenie zwrotnicy). Emocje te włączają się w oceny moralne i zmieniają treść decyzji – wskutek negatywnej emocji opcja zepchnięcia mężczyzny staje się bardziej odrażająca od przełożenia zwrotnicy. Badania z użyciem fMRI, jednej z technik neuroobrazowania mózgu (czyli śledzenia jego aktywności w stanie czuwania) wykazały, że rozważaniu dylematów osobistych towarzyszy silniejsza aktywizacja tych obszarów kory mózgowej, które są zwykle zaangażowane w przetwarzanie silnie emocjonalnej informacji (brzuszo-przyśrodkowa część kory przedczołowej, Greene, 2007).

Innym ograniczeniem racjonalistycznego podejścia do ocen moralnych jest jego niezdolność do wyjaśnienia, dlaczego ludzie często formułują oceny moralne, których nie potrafią uzasadnić w jakikolwiek zadowalający sposób. Przyjrzyjmy się następującej historii:

Studenci Julia i Marek są rodzeństwem podróżującym po Francji podczas letnich wakacji. Pewnego razu nocują na odludziu w wynajętym domku nieopodal plaży. Dochodzi do wniosku, że przyjemnie i interesująco byłoby uprawiać ze sobą seks – poszerzyłoby to zakres ich doświadczeń. Julia już od pewnego czasu zażywała tabletki antykoncepcyjne, ale Marek na wszelki wypadek założył prezerwatywę. Przygoda ta sprawiła im przyjemność, ale oboje zdecydowali się już tego nie powtarzać i pamiętać o tej nocy jako o czymś, co ich do siebie jeszcze bardziej zbliżyło.

Co o tym myślisz? Czy postąpili we właściwy sposób, uprawiając seks?
(Haidt, 2001, s. 814)

Większość zapytanych bez wahania i namysłu stwierdza, że Julia i Marek postąpili niewłaściwie, ale wszyscy mają duże kłopoty z uzasadnieniem swojego potępienia. Wiele osób wskazuje na możliwość genetycznych powikłań, a kiedy zwrócić ich uwagę na zabezpieczenia antykonceptyjne, to wskazują na zgorszenie innych, a kiedy wskazać, że nikt tego nie widział, to mówią o możliwej traumie psychicznej bohaterów. Po wyczerpaniu tych kilku możliwości, ludzie stwierdzają po prostu „nie potrafię tego uzasadnić, ale czuję, że postąpili źle”. Reakcja ta jest przykładem intuicji moralnej – przeświadczenia, że coś jest dobre lub złe, przy czym przeświadczenie takie pojawia się w świadomości w sposób nagły i bez poprzedzających je rozważań, dlatego dany czyn jest dobry lub zły. A więc bez rozumowania moralnego zakładanego przez racjonalistyczny model ocen moralnych. Intuicje moralne mają natychmiastowy, nieprzemyślany i automatyczny charakter. Pojawiają się bez namysłu, wysiłku i uzasadnienia jako oczywiste prawdy, które „każdy” (podobny do mnie) widzi. Tego rodzaju dane posłużyły Jonathanowi Haidtowi (2007) do sformułowania intuicjonistycznego modelu ocen moralnych zakładającego, że oceny te w przeważającej części są rezultatem automatycznego, nie zaś kontrolowanego przetwarzania danych i opierają się na prostych odczuciach dobra i zła wywoływanych przez oceniany postępek. Mniej lub bardziej racjonalne uzasadnienia ocen odwołujące się do łamania norm, czy innych przesłanek, są natomiast przywoływane po dokonaniu oceny, szczególnie wtedy, kiedy ktoś ją kwestionuje. Jednak zwykle nie są konieczne do jej sformułowania i stanowią raczej racjonalizację oceny niż jej rację, czyli faktyczne uzasadnienie.

Za intuicjonizmem moralnym przemawia także pojawianie się preferencji dobra u niemowląt na tyle małych, że nie posługują się one jeszcze językiem. Hamlin (2013) i współpracownicy organizowali sześciomiesięcznym niemowlętom przedstawienie kukielkowe z trzema postaciami. Jedna wchodziła na pagórek, czemu albo przeszkadzała druga kukielka, spychając ją w dół, bądź też – przy innych okazjach – pomagała jeszcze inna kukielka łagodnie, popychając pierwszą ku górze. Kiedy położono „przeszkadzacza” na tacy obok „pomagacza”, niemowlęta częściej wołały dotykać lub brać do ręki „pomagacza”. Elementarne preferencje dobra i zła mogą być albo wrodzone, albo nabyte wcześniej od języka, który zatem nie jest konieczny do ich powstawania ani wyrażania.

Najważniejszy argumentem na rzecz intuicjonizmu moralnego jest wspomniane już uzależnienie ocen od emocji. Ocena moralna ulega zmianie, kiedy zmieniają się fakty – na przykład, kiedy ktoś kradnie celem uratowania życia, to ocena będzie się przedstawiała inaczej, gdy idzie o życie żony, a inaczej – kota. Tak wywołana zmiana oceny jest oczywista i przewidywana przez model zarówno intuicjonistyczny, jak i racjonalistyczny. Jednak tylko model intuicjonistyczny przewiduje zmianę oceny pod wpływem emocji, zaś model racjonalistyczny każe tu przewidywać brak jakichkolwiek zmian oceny, jako że racje nie zależą od emocji. Postępek ocenianego człowieka pozostaje przecież w ta-

kim samym stopniu zgodny lub sprzeczny z zasadami niezależnie od tego, czy osoba formułująca oceny jest akurat rozemocjonowana czy nie. A jednak oceny moralne w rzeczywistości zmieniają się pod wpływem emocji nawet wtedy, gdy te drugie wcale nie wiążą się z ocenianym postępkami. W jednym z badań wprowadzano jego uczestników w stan hipnozy i w sugestii posthipnotycznej zalecano im odczucie wstrętu na widok pewnego słowa (np. „często”). Badani czytali następnie historyjkę o studencie, który działał w samorządzie i (często) lubił zabierać głos w sprawach cieszących się szerokim zainteresowaniem wśród innych studentów. Choć cały opis w ogóle nie dotyczył moralności, badani, u których pojawiało się słowo „często” (a w związku z tym i emocja wstrętu), surowiej oceniali charakter bohatera, niż badani, u których słowo to nie występowało (i nie przeżywali wstrętu). Przeżywanie jakiejś emocji wskutek sugestii posthipnotycznej jest zdarzeniem niecodziennym, ale daje pewność, że emocja ta nie ma związku z ocenianymi postępkami. Późniejsze badania pokazały, że wstręt podobnie wpływa na oceny moralne, kiedy jest wywoływany w bardziej naturalny sposób (na przykład brud w pokoju, w którym badani dokonywali ocen), zaś oceniane postęпки stanowią łamanie norm.

Spór między racjonalizmem i intuicjonizmem bywa często ujmowany jako problem, czy oceny moralne są uzależnione od czynników emocjonalnych czy poznawczych (serce czy rozum). Jednak takie postawienie sprawy ma niewiele sensu z uwagi na to, że ludzkie emocje są z reguły silnie nasycone myśleniem, zaś myślenie – emocjami. Zarówno rozumowanie, jak i intuicje moralne są reakcjami poznawczymi, przy czym zgodnie z tym, co wiemy o ogólnych zasadach automatycznego przetwarzania informacji, oceny intuicyjne są silnie nasycone emocjami. Skrajnym przypadkiem niemoralności są psychopaci – stanowią oni zaledwie 1% mężczyzn (wśród kobiet odsetek ten jest znacznie mniejszy), ale szacuje się, że są sprawcami około połowy najgroźniejszych przestępstw, takich jak seryjne morderstwa czy zabójstwa policjantów na służbie. Analizy postępowania psychopatów pokazują, że zdają sobie oni sprawę z treści norm moralnych, a także z następstw swojego postępowania dla ofiar. Czyli świetnie wiedzą, że ich postępowanie jest złe, jednak kompletnie nie przejmują się uczuciami swoich ofiar i sami nie przeżywają takich uczuć moralnych, jak empatia, poczucie winy czy wstyd. Badania wykorzystujące techniki neuroobrazowania wskazują na obniżoną aktywność tych części mózgu psychopatów, które są odpowiedzialne za powstawanie wymienionych emocji, choć ich mózgi normalnie reagują na przykład na bodźce zagrażające im samym.

Wciąż trwa dyskusja dotycząca względnej roli procesów automatycznych (intuicje) i kontrolowanych (racje) w wydawaniu sądów moralnych. Niektórzy autorzy zakładają, że oba te rodzaje procesów działają łącznie, inni – że działają one oddzielnie, na przykład naprzemiennie. Ogólna teoria procesów automatycznych i kontrolowanych pozwala zakładać, że te pierwsze działają zawsze i natychmiastowo, zaś te drugie – z pewnym opóźnieniem i tylko wtedy, kiedy człowiek jest motywowany do formułowania sądów

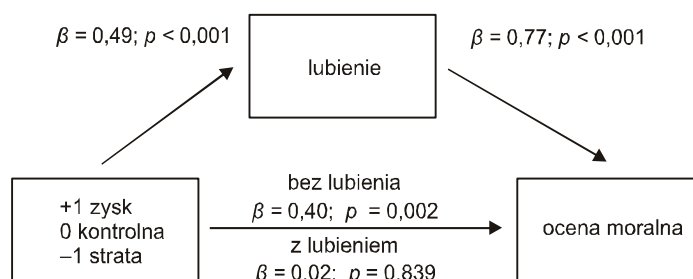
i ma do tego możliwości, na przykład jego umysł nie jest pochłonięty jakimś innym, równoległym wykonywanym zadaniem. Wynika z tego, że oceny moralne mają charakter głównie intuicyjny, intuicje te pojawiają się jako pierwsze z kolei, a choć mogą być modyfikowane świadomym namysłem, zwykle taki namysł nie ma miejsca. Wyjątkiem jest sytuacja, kiedy to samo zdarzenie budzi sprzeczne intuicje lub oceniający człowiek wie, że będzie musiał swoje oceny uzasadnić innym ludziom. Zatem mamy tu do czynienia – jak powiada Haidt – z prymatem, choć nie dyktaturą intuicji. Pogląd ten najlepiej przystaje do zgromadzonych dotąd danych empirycznych i jest zgodny z ogólną wiedzą o różnicach między automatycznymi i kontrolowanymi procesami przetwarzania informacji. Procesy automatyczne mają charakter impulsywny, są silnie powiązane z emocjami, przebiegają szybko i nieprzerwanie, natomiast procesy kontrolowane są stosunkowo powolne, zaś ich pojawienie się zwykle zależy od motywacji jednostki i jej możliwości przetwarzania informacji.

Interes własny jako źródło tendencyjności ocen

Skoro oceny moralne pozostają pod znacznym (choć zwykle nieuświadomianym) wpływem emocji, zaś skądinąd wiadomo, że silnym źródłem emocji są własne interesy człowieka, to przewidywać można, że oceny moralności będą ulegać zniekształceniu przez własne interesy oceniającego. Egocentryczne zniekształcenie ocen moralnych polega na tym, że to, co sprzyja realizacji interesów oceniającego, jest przezeń wyżej oceniane, zaś coś, co minimalizuje szansę realizacji interesów jest przezeń oceniane niżej. Taki egocentryzm ocen wykazano dla zasad dzielenia dóbr – ludzie mają skłonność do żądania większej zapłaty za wykonaną pracę, jeżeli oni sami, a nie kto inny był wykonawcą owej pracy. W naszych badaniach stwierdziliśmy, że nierówne traktowanie kobiet i mężczyzn w środowisku pracy było oceniane przez mężczyzn jako bardziej sprawiedliwe, kiedy polegało na faworyzacji mężczyzn. W jednej z polskich uczelni stworzono dość kontrowersyjny regulamin przyznawania stypendiów doktorskich niejednakowo traktujący studentów poszczególnych wydziałów. Jak można było oczekiwać, doktoranci faworyzowanego wydziału uważali ów regulamin za bardziej sprawiedliwy niż doktoranci pozostałych wydziałów (Białobrzeska i in., 2014). Wreszcie spora liczba badań wskazuje na hipokryzję moralną – ludzie chcą uchodzić za osoby moralne w oczach cudzych i własnych, ale nie chcą ponosić nawet minimalnych kosztów, by na taką opinię zasłużyć. Batson (2008) wielokrotnie prosił uczestników swoich badań, aby rozdzielali pewne zadania między siebie a inną osobę, przy czym jedno zadanie było przyjemne (oraz krótkie i zapewniało udział w loterii z cennymi nagrodami), zaś drugie nieprzyjemne (długie, nudne i bez fantów). Z reguły 80% badanych przydzielało lepsze zadanie sobie, nawet kiedy zgadzali się, że najsprawiedliwszy byłby podział na zasadzie rzutu monetą i nawet wtedy, kiedy faktycznie rzucali monetą i rzekomo na tym opierali decyzję.

Zapewne najważniejszym przypadkiem egocentryzmu w ocenach moralnych jest sytuacja, kiedy ktoś postępuje sprzecznie z normami, zaś dokonujący ocen obserwator na tym zyskuje lub traci. Ku naszemu zdziwieniu okazało się, że takie sytuacje nie były przez nikogo badane, choć wielu autorów sądziło, że właśnie tutaj należy spodziewać się dużego zniekształcenia ocen moralnych – kiedy cudze łamanie norm służy interesom obserwatora, ten ostatni będzie miał słabszą skłonność do potępiania takich postępów, a w przypadku silnego zaangażowania interesów może mieć wręcz skłonność do pozytywnych ocen moralnych. Kiedy lekarz poza długą kolejką wpuszcza pacjenta z guzem na drogę badanie diagnostyczne, postępuje źle, gdyż łamie normę sprawiedliwości (tu: kto pierwszy w kolejce, ten lepszy). Chyba że to Twój guz – wtedy lekarz może wręcz zasługiwać na pochwałę jako człowiek o dobrym sercu. U podłoża tej tendencyjności ocen moralnych mogą leżeć dwa mechanizmy – zgodności nastroju oraz kształtowania się pozytywnego stosunku do osoby działającej. Pierwszy mechanizm polega na tym, że kiedy człowiek jest w dobrym lub złym nastroju, to wrasta pamięciowa dostępność – odpowiednio – pozytywnych lub negatywnych kategorii interpretacyjnych skojarzonych z tymi nastrojami (Bower, 1981). Uśmiech kolegi przysłuchującego się naszemu nowemu pomysłowi badawczemu wyda się wyrazem uznania, gdy jesteśmy w dobrym nastroju, ale ten sam uśmiech możemy zinterpretować jako wyraz lekceważenia, gdy jesteśmy w złym nastroju. Takie efekty zgodności nastroju wykazano w wielu badaniach dotyczących różnego rodzaju ocen ludzi czy zdarzeń (Forgas, 1995) i okazały się one względnie mocniejsze dla słabych nastrojów niż dla silnych emocji, ponieważ ludzie gorzej zdają sobie sprawę z przeżywania tych pierwszych niż drugich. Jeżeli za tendencyjność ocen moralnych odpowiada mechanizm zgodności nastroju, to należy oczekiwać, że obserwacja cudzych postępów – nieuczciwych, ale służących interesom obserwatora – powoduje wzrost nastroju obserwatora i wynikający z tego przyrost skłonności do pozytywnych ocen sprawcy postępów (i innych niezwiązanych osób, na które wpływy nastroju również mogą się rozprzestrzenić z uwagi na niespecyficzną i rozlaną naturę nastroju). Drugi mechanizm egocentryzacji ocen moralnych opiera się na zjawisku automatycznego wzrostu subiektywnej pozytywności obiektów przydatnych do realizacji aktywnego w danym momencie celu. Jedzenie bardziej smakuje głodnemu (cel aktywny) niż najedzonemu (cel nieaktywny), a tego rodzaju zmiany upodobań mogą się przenosić na kucharza odpowiedzialnego za osiągnięcie celu, czyli stanu sytości. Jeżeli za tendencyjność ocen moralnych odpowiada mechanizm wzrostu wartości obiektów przydatnych w osiąganiu celów, to należy oczekiwać, że obserwacja cudzych postępów – nieuczciwych, ale służących interesom obserwatora – spowoduje wzrost lubienia sprawcy owych postępów przez obserwatora i wynikający z tego wzrost skłonności do przypisywania sprawcy pozytywnych cech, w tym moralności.

Aby sprawdzić, czy zjawisko egocentryzmu moralnego w ogóle występuje w ocenie cudzych działań oraz jaki jest jego szczegółowy mechanizm, przeprowadziliśmy serię eksperymentów (Bocian i Wojciszke, 2014a,b). Pierwszy z nich miał charakter badania terenowego, a więc odbywał się w naturalnym środowisku osób badanych niezadających sobie sprawy z tego, że są uczestnikami badania. Owym środowiskiem była biblioteka naszego wydziału, zaś uczestnikami byli studenci oddający wypożyczone książki. Spora część studentów przetrzymuje książki zbyt długo, za co muszą płacić przewidziane regulaminem kary. Na naszą prośbę i koszt bibliotekarka umarzała kary losowo wybranej części studentów, co było działaniem sprzecznym z normą, ale zyskowym dla studentów. Od innej części studentów pobierała należne kary, co było działaniem zgodnym z normą, choć przynoszącym straty studentom. Po wyjściu z biblioteki do każdego ze studentów podchodziła ankieterka z prośbą o udział w krótkim sondażu na temat różnych aspektów funkcjonowania wydziału. Pośród różnych punktów ankiety były też pytania dotyczące biblioteki – co pozwoliło nam zbadać, jak studenci oceniali moralność bibliotekarki i jak dalece ją lubili (były też analogiczne pytania o pracowniczkę dziekanatu, z którą się ostatnio kontaktowali).



Ryc. 1. Wpływ zysku i straty na oceny moralne jest całkowicie zpośredniczony przez poziom lubienia sprawcy (standaryzowane współczynniki regresji)

Źródło: na podstawie danych Bociana i Wojciszke (2014a)

Jak ilustruje rycina 1, studenci wyżej oceniali moralność bibliotekarki łamiącej regulamin dla ich interesu niż bibliotekarki trzymającej się regulaminu ze szkodą dla ich interesów. Co więcej, ta pierwsza grupa bardziej też lubiła bibliotekarkę. Wreszcie wpływ działań bibliotekarki na formułowane przez studentów oceny jej moralności był całkowicie zpośredniczony stopniem, w jakim studenci polubili bibliotekarkę, o czym świadczy spadek wartości bezpośredniej ścieżki od interesu do ocen moralności (bez lubienia) w porównaniu ze ścieżką zpośredniczoną lubieniem. Uzyskane przez nas wyniki wskazują więc, że studenci bardziej polubili bibliotekarkę łamiącą normy dla ich interesów, przez co zaczęli ją też oceniać jako bardziej moralną od bibliotekarki, która

normę podtrzymywała kosztem interesu studentów. W kolejnym badaniu opisaliśmy dokładnie sytuację z bibliotekarką uchylającą opłatę lub nie i poprosiliśmy badanych, aby wczuli się w rolę studenta i postarali się przewidzieć, jak odpowiedzieliby na pytania ankiety o funkcjonowanie wydziału, gdyby to ich dotyczyła cała sytuacja. Przewidywania tych studentów okazały się mocno rozbieżne z opisanymi już reakcjami studentów faktycznie doświadczających skutków działań bibliotekarki. Ci ostatni dawali wyższe oceny bibliotekarce działającej na rzecz ich interesu z pogwałceniem obowiązującej normy, a niższe bibliotekarce postępującej odwrotnie. Natomiast studenci tylko przewidujący własne reakcje sądzili, że daliby wyższe oceny bibliotekarce podtrzymującej normę wbrew ich interesowi niż bibliotekarce łamiącej normę dla ich interesów. Tak więc nasi studenci nie zdawali sobie sprawy ze zniekształcenia własnych ocen moralnych przez interesy, choć w innym badaniu pokazaliśmy, że zdają sobie sprawę z wpływu wywieieranego na oceny przez zgodność ocenianego zachowania z normą.

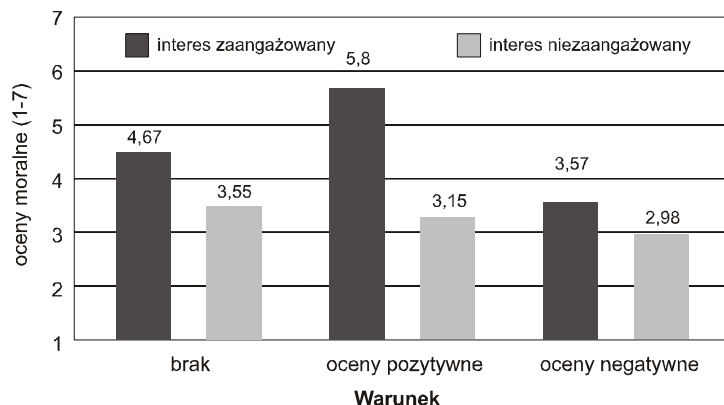
Żaden z omówionych wyników nie został ujawniony w ocenach pracowniczki dziekanatu, a przede wszystkim nie zaobserwowaliśmy wzrostu ocen jej moralności pod wpływem działania bibliotekarki na rzecz interesu studentów. Mechanizm zgodności nastroju każe przewidywać takie rozlanie się efektów nastroju na wszystkie obiekty oceniane w momencie podniesionego nastroju. Jednak czy obserwowanie cudzego oszukiwania faktycznie wywołuje wzrost nastroju obserwatora korzystającego na tym oszukiwaniu? Odpowiedź na to pytanie staraliśmy się uzyskać w kolejnym badaniu, w którym mierzyliśmy początkowy nastrój naszych badanych, potem prosiliśmy ich o obserwację osoby, która oszukiwała w pewnym zadaniu, co przynosiło zyski jej samej albo zarówno jej, jak i osobie badanej dokonującej ocen. Na zakończenie badani formułowali szereg ocen dotyczących obserwowanej osoby oraz wypełniali końcowy kwestionariusz nastroju. Zadanie osoby obserwowanej polegało na przechodzeniu przez kolejne labirynty pojawiające się na ekranie komputera, zaś każdy poprawnie rozwiązany labirynt oznaczał jeden los więcej w końcowej loterii, w której można było wygrać najnowszy model odtwarzacza mp3 (mroczny przedmiot pożądanego studentów uczestniczących w badaniu). Osoba obserwowana była w rzeczywistości podstawionym przez nas pozorantem, który siedząc za przepierzeniem obok osoby badanej, zaczynał w pewnym momencie oszukiwać, wybierając opcję automatycznego, bezbłędnego przechodzenia przez labirynt (co było *explicite* zakazane). Dla połowy obserwatorów nieuczciwość pozoranta miała potencjalnie dodatnie skutki, bowiem możliwe do wygrania odtwarzacze były dwa – jeden dla pozoranta, jeden dla obserwatora. U pozostałych obserwatorów ich interesy nie były w żaden sposób zaangażowane, bowiem tylko pozorant mógł wygrać odtwarzacz.

Podobnie jak w poprzednim badaniu studenci zyskujący na nieuczciwości pozoranta bardziej go lubili i uważali jego działania za bardziej moralne, zaś wzrost ocen moralności był całkowicie zapośredniczony wzrostem lubienia. Wszystko to w zgodzie z hipo-

tezą, że za tendencyjność ocen moralnych odpowiada mechanizm wzrostu subiektywnej wartości obiektów przydatnych w osiągnięciu celów (tu: wzrostu lubienia osób działających na rzecz interesu obserwatora). Natomiast pomiary nastroju ujawniły, że obserwacja cudzej nieuczciwości powodowała nie wzrost, lecz spadek nastroju – nawet wtedy, gdy oszustwo przynosiło korzyści obserwatorowi. Co skądinąd pocieszające. Każę to jednak odrzucić wyjaśnienie wzrostu ocen moralnych w kategoriach zgodności nastroju, ponieważ wyjaśnienie to zakłada wzrost nastroju. Spadek, a nie wzrost nastroju po cudzym oszukiwaniu stwierdziliśmy także w kolejnym badaniu, gdzie obserwatorzy zyskiwali materialnie lub nie zyskiwali na oszustwach innej osoby. Oszustwo polegało na tym, że pozorant rozwiązywał proste, lecz długie równania arytmetyczne ($36 - 12 + 8 - 22 + 19 + 28 = ?$) najpierw w pamięci, a po pięciu zadaniach za pomocą kalkulatora w telefonie komórkowym, co było wyraźnie zabronione. Natomiast właściwa osoba badana sprawdzała poprawność wyników i za każde dobrze rozwiązane równanie przydzielała kolejną złotówkę – albo tylko pozorantowi (warunki braku własnych korzyści) albo zarówno pozorantowi, jak i sobie (warunki korzyści z oszukiwania). Głównym celem tego badania było dobitniejsze pokazanie, że kluczowym mechanizmem odpowiedzialnym za egocentryzację ocen moralnych jest wzrost lubienia nieuczciwej osoby. Rozumowaliśmy, że gdyby udało się nam zablokować wzrost lubienia przez obserwatora osoby działającej na rzecz jego interesu, to w konsekwencji powinien zaniknąć także wzrost ocen moralnych tej osoby.

W celu zablokowania procesu wzrostu sympatii do oszusta wprowadziliśmy dodatkową fazę eksperymentu na samym jego początku. Pary osób uczestniczących w badaniu (pozorant i obserwator, czyli właściwa osoba badana) po kilkuminutowym kontakcie oceniały wrażenie, jakie wywarła na nich druga osoba, szacując jej siedem silnie wartościujących cech, a więc jak dalece uważali ją za atrakcyjną, godną zaufania, agresywną, ambitną itp. Osoby badane dostawały oceny spreparowane w taki sposób, aby jawiły się jako silnie pozytywne lub silnie negatywne (była jeszcze grupa kontrolna, w której tę fazę badania pominięto i nie dostawała ona żadnych ocen). Na podstawie wcześniejszych badań wskazujących, że oceny otrzymywane od innych są silną przesłanką sympatii-antypatii odczuwanej do owych innych (por. Wojciszke, 2011), oczekiwaliśmy, że negatywne oceny otrzymane na wstępie od partnera zablokują u naszych badanych mechanizm rodzenia się sympatii do osoby oszukującej, a w konsekwencji także egocentryczne zniekształcenia ocen moralnych. Dane zamieszczone na rycinie 2 w pełni potwierdzają to oczekiwanie. W warunku kontrolnym (brak początkowych ocen) oceny moralności oszusta były wyższe, kiedy jego działania przynosiły osobisty zysk obserwatorowi, co stanowi powtórkę poprzednich wyników. W warunku początkowych ocen pozytywnych wzorzec ten ulegał nasileniu tak, że oszust działający na rzecz interesu obserwatora stawał się w jego oczach człowiekiem wręcz moralnym. Natomiast

w warunkach początkowych ocen negatywnych egocentryczne zniekształcenie ocen moralności całkowicie zanikło – oszust był widziany jako oszust, zarówno wtedy, kiedy działał na rzecz interesu własnego, jak i obserwatora.



Ryc. 2. Oceny moralności osoby oszukującej dla własnej korzyści (interes niezaangażowany) bądź dla korzyści zarówno własnej, jak i obserwatora (interes zaangażowany) w warunkach braku oceny wstępnej, wstępnej oceny pozytywnej i wstępnej oceny negatywnej.

Źródło: na podstawie danych Bociana i Wojciszke (2014a)

Opisana seria badań dowodzi, że oceny moralne faktycznie mogą być zniekształcane przez interesy obserwatora. Kiedy ktoś oszukuje dla własnego interesu jest spostrzegany jako osoba niemoralna, jednak kiedy ktoś oszukuje dla interesu także i obserwatora, ten ostatni skłonny jest identyczne postępowanie oceniać łagodniej lub nawet spostrzegać je jako moralne. Podobne zniekształcenia ocen moralnych pojawiają się pod wpływem interesów własnej grupy. W niepublikowanym jeszcze badaniu dawaliśmy 100 zawodowym żołnierzom opisy dwóch akcji dywersyjnych. Akcja „Samolot” polegała na tym, że nasz wywiad w przemyślny sposób wysadził w powietrze samolot z ważnymi dokumentami (bliżej nieokreślonego) wroga, zaś akcja „Okręt” polegała na tym, że wywiad wroga chytrze unieszkodliwił okręt zapewniający naszym siłom panowanie nad całym akwenem, w którym toczyły się walki. Dla połowy badanych odwracaliśmy role („Samolot” był dziełem wywiadu wroga, zaś „Okręt” był dziełem naszego wywiadu), dzięki czemu wywikłaliśmy się z wpływu konkretnych treści na oceny. Działania zarówno naszego, jak i obcego wywiadu zostały ocenione jako kompetentne, natomiast w przypadku ocen moralnych pojawiła się wyraźna rozbieżność: podczas gdy działania naszego wywiadu jawiły się jako moralne, działania wroga oceniono jako niemoralne. Ten wzorzec ocen był silniejszy u żołnierzy o większym patriotyzmie (który również mierzyliśmy), u żołnierzy względnie mniej patriotycznych zanikała pozytywność ocen moralnych naszej akcji dywersyjnej. Kiedy zaś powtórzyliśmy te badania na „cywilach” z Internetu, wzorzec ten zupełnie zaniknął (internauci obie akcje dywersyjne uważali za nie-

moralne), prawdopodobnie dlatego, że internauci cechowali się znacznie niższym poziomem patriotyzmu niż żołnierze.

Skojarzenia jako źródło tendencyjności ocen

Różnica między automatycznymi intuicjami a kontrolowanymi racjami moralnymi nie sprowadza się tylko do tego, że te pierwsze są szybkie i emocjonalne, zaś te drugie powolne i racjonalne. Te dwa systemy wykorzystują też odmienne relacje między swoimi elementami podczas przechowywania informacji i tworzenia sądów (Strack i Deutsch, 2004). System kontrolowany opiera się na relacjach semantycznych wyrażanych zdaniami (np. Jacek jest uczciwy) i tworzy oceny moralne w oparciu o rachunek zdań i rozumowanie sylogistyczne (Jeżeli Jacek jest uczciwy, to nie oszukał w tej wątpliwej sytuacji, którą rozważamy). Natomiast system automatyczny opiera się skojarzeniach powstających na zasadzie podobieństwa lub wielokrotnego współwystępowania w czasie i tworzy intuicje w oparciu o rozchodzenie się fali pobudzenia (aktywności) między skojarzonymi elementami. Jacek może kojarzyć się komuś z uczciwością, na przykład dlatego, że ma dzieciennie okrągłą twarz albo wielokrotnie pojawiał się w przeszłości z bardzo uczciwą Jadzią. Jeżeli Jacek jest skojarzony z uczciwością, to sam widok Jacka aktywizuje pojęcie uczciwości, a jego wątpliwe zachowanie zostanie zinterpretowane jako pomyłka, a nie oszukiwanie.

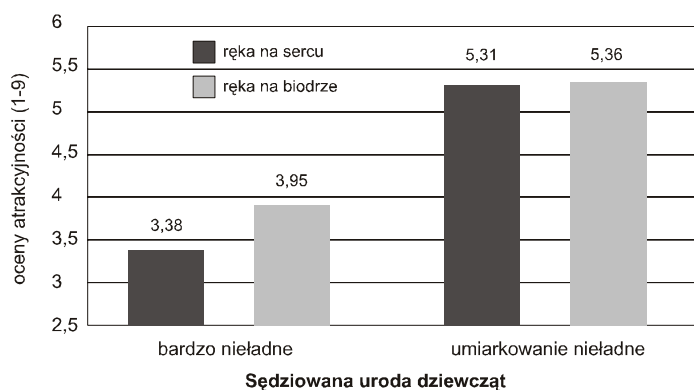


Ryc. 3. Zdjęcia gestu „z ręką na sercu” i gestu kontrolnego używane w badaniach Parzuchowskiego i in. (2014)

Michał Parzuchowski i współpracownicy (2014; Parzuchowski i Wojciszke, 2014) pokazali w serii badań, że w naszej kulturze gestem silnie kojarzącym się z uczciwością jest położenie ręki na sercu (ryc. 3). Kiedy zapytaliśmy badanych, co osoba przedstawiona na zdjęciu pragnie wyrazić („wymień pierwsze skojarzenia, jakie przychodzą ci na myśl”), aż 49% badanych oglądających osobę z ręką na sercu wymieniło na pierwszym miejscu uczciwość lub słowo pokrewne, natomiast skojarzenie to pojawiło się jedynie u 18% osób oglądających tę samą osobę wykonującą gest kontrolny. Położenie ręki na sercu sygnalizuje więc uczciwość bez używania języka i bez angażowania się w moralne postępowanie. W kolejnych badaniach pokazaliśmy, że ten sygnał jest trafnie odczytywany i uwzględniany przez innych podczas formułowania ocen dotyczących osób wyko-

nujących gest ręki na sercu. Ubiegająca się o pracę kobieta była spostrzegana jako bardziej szczerza i prawdopodobna, kładąc rękę na sercu niż na biodrze, nawet kiedy jej opinie o sobie były nazbyt pochlebne, a przez to niezbyt prawdopodobne, jak „Nigdy nie odkładam niczego na później”, czy „Zawsze dotrzymuję obietnic”. Równie pozytywnie oceniany był młody mężczyzna wygłaszający te opinie z ręką na sercu.

Ludzie z ręką na sercu nie tylko są spostrzegani przez innych jako uczciwsi, ale kiedy sami wykonują ten gest – na przykład pod pretekstem podtrzymywania ręką aparatury, która sprawdzana jest podczas badania – zaczynają postępować w bardziej uczciwy sposób niż podczas wykonywania gestów kontrolnych nieskojarzonych z uczciwością. Stwierdziliśmy, że początkujący studenci psychologii, odpowiadając z ręką na sercu na pytania o znajomość fikcyjnych teorii psychologicznych, rzadziej kłamali, że je znają. Zaś w innym badaniu rzadziej oszukiwali, kiedy mieli taką możliwość – rzekomo bez ryzyka wykrycia oszustwa. W świetle pogłębionych wywiadów prowadzonych na zakończenie tych eksperymentów nie ulega wątpliwości, że nikt z naszych badanych nie był świadomy sposobu, w jaki obserwowane lub wykonywane gesty wpływają na oceny lub zachowanie. Gest ręki na sercu wywiera wpływ także w takich sytuacjach, w których ludzie zapewne woleliby mu nie ulegać. W jednym z badań sprawdzaliśmy, czy ręka na sercu hamuje skłonność do białych kłamstw, czyli wypowiedzi nieszczerych, ale przyjemnych dla adresata i społecznie oczekiwanych (niczym kierowany do teściowej komplement „jak mama ślicznie wygląda w tej nowej sukience w groszki”). Student-eksperymentator prosił studentów uczestniczących w badaniu o ocenę atrakcyjności swoich koleżanek. W rzeczywistości zdjęcia te pochodziły z pewnego niemieckiego portalu, na którym internauci publikują swoje podobizny z prośbą o ocenę ich wyglądu. Zdjęcia były dobrane z udziałem niezależnych sędziów w taki sposób, że połowa dziewcząt była bardzo nieładna, zaś połowa – tylko umiarkowanie nieładna.



Ryc. 4. Oceny fizycznej atrakcyjności bardzo i umiarkowanie nieładnych koleżanek eksperymentatora dokonywane przez badanych wykonujących gest ręki na sercu lub kontrolny gest ręki na biodrze. Źródło: Parzuchowski i Wojciszke (2014, s. 158)

Jak pokazuje rycina 4, w przypadku bardzo nieładnych dziewcząt – gdzie presja na niewyrządzenie przykrości eksperymentatorowi była naprawdę silna – osoby z ręką na sercu pozostawały szczere i dawały krańcowo niskie oceny urody, niższe niż osoby trzymające rękę na biodrze. W przypadku dziewcząt tylko umiarkowanie nieładnych oceny były ogólnie wyższe i jednakowe dla grup wykonujących oba gesty, ponieważ tutaj presja na białe kłamstwo nie była już tak silna.

Znaczenie gestu „z ręką na sercu” jest zdefiniowane kulturowo – sądząc po istnieniu odpowiednich idiomów językowych, gest ten oznacza szczerłość i uczciwość w Polsce, Niemczech, Rosji czy Wielkiej Brytanii, ale nie w USA czy Francji (sądząc po reakcjach naszych amerykańskich i francuskich recenzentów). W innych kulturach gest szczerłości może wyglądać inaczej – na przykład w USA jest to zapewne uniesienie prawej dłoni, jak przy składaniu przysięgi przez świadków w sądzie. Znaczenie konkretnych gestów może się zmieniać z kultury na kulturę, jednak ważne jest to, że niezależnie od swej konkretnej postaci, fizyczne gesty są skojarzone z abstrakcyjnymi pojęciami i dlatego ich wykonywanie zmienia sposób myślenia za pomocą tych pojęć. Na przykład potakiwanie głową kojarzy się z akceptacją i prawdą, zaś potrząsanie głową z lewa na prawo – z zaprzeczeniem i fałszem. W konsekwencji ludzie bardziej są skłonni wierzyć komunikatom wysłuchiwanym podczas potakiwania, zaś odrzucają jako fałszywe komunikaty wysłuchiwane podczas potrząsania głową (pod pretekstem wypróbowywania słuchawek). W USA wystawianie w pionie środkowego palca (*giving a finger*) jest gestem wrogości, zaś podnoszenie do góry wysuniętego kciuka – gestem aprobaty. W konsekwencji Amerykanie oceniają dwuznacznie opisanego człowieka (pewny siebie czy zarozumiały?) w sposób bardziej pozytywny, wykonując gest kciuka, zaś w sposób bardziej negatywny, kiedy sami wystawiają środkowy palec. Obydwa w porównaniu z gestem neutralnym w postaci podnoszenie palca wskazującego, zaś wszystkie te gesty badani wykonywali pod pretekstem badania wpływu ruchów dłoni na rozumienie tekstu (Chandler i Schwarz, 2009). Badania Chandlera i Schwarza pokazały, że wykonywanie negatywnie lub pozytywnie kojarzących się prostych gestów wpływa na ogólny stosunek do człowieka, natomiast badania Parzuchowskiego i współpracowników idą krok dalej. Pokazują bowiem one, że pod bezwiednym wpływem wykonywania gestów skojarzonych ze szczerością pozostają nie tylko oceny moralne, ale i działania. Przy czym są to także wykraczające poza proste programy motoryczne złożone zachowania celowe, których ogólnym sensem jest uczciwość, jak powstrzymanie się od oszukiwania czy białych kłamstw.

Tego rodzaju wyniki są świadectwem ucieleśnienia procesów psychicznych, czyli wpływu stanów ciała i motorycznych skojarzeń na różne operacje wykonywane przez ludzki umysł, także takie, o których powszechnie się sądzi, że stanowią rezultat suchego przetwarzania informacji, które równie dobrze mógłby wykonywać komputer. Jednak porównanie ludzkiego umysłu do komputera jest metaforą o ograniczonej wartości, po-

nieważ ludzki mózg silnie reaguje na stany ciała, w przeciwieństwie do komputera, który wcale nie reaguje na stany mieszczącego go pudła. Na przykład nowo poznana osoba wydaje się cieplejsza (bardziej życzliwa, szczerza i uczciwa), jeżeli formułujemy oceny na jej temat, trzymając w ręku kubek z ciepłą herbatą – w porównaniu z kubkiem zawierającym napój z kostkami lodu. Aleksandra Szymków i współpracownicy (2013) pokazali w serii badań, że to skojarzenie między temperaturą fizyczną a spostrzeganiem innych działa dwukierunkowo, jak wszelkie inne skojarzenia. Mianowicie osoby myślące o innych ludziach w pozytywnych kategoriach wspólnotowych (życzliwość, szczerłość, moralność) odczuwały bieżącą temperaturę otoczenia jako wyższą od osób myślących w kategoriach negatywnych (nieżyczliwość, nieszczerłość, niemoralność). Na ocenę temperatury otoczenia nie miało natomiast wpływu myślenie o innych osobach w kategoriach sprawczych, jak inteligencja, sprawność, zaradność lub ich brak.

Koda

Badanie jak drobne sumy pieniędzy lub gesty deformują wydawane przez człowieka oceny wydawać się może zajęciem nieważnym i niepoważnym. Jednak śledzenie wpływu małych sum pieniędzy daje wgląd w to, jak na człowieka działają sumy duże (zapewne tak samo, tylko silniej), zaś eksperymentalne manipulowanie, czy to pieniędzmi, czy to gestami, pozwala dowieść ich przyczynowego wpływu na sądy moralne. Tego nie można się dowiedzieć, pytając osoby badane, jak na coś reagują, ponieważ ludzie nie zdają sobie z tego sprawy. Konieczna jest obserwacja faktycznego zachowania ludzi przy systematycznym modyfikowaniu sytuacji, w jakiej zachowanie to ma miejsce. Omówione tu badania przekonują, że oceny moralne mogą być bezwiednie formułowane w oparciu o takie podstawy, jak własny interes i skojarzenia, które są z natury subiektywne i nie mają nic wspólnego z zasadami moralnymi. Czyli oceny moralne mogą być czymś zupełnie innym od tego, za co się podają. Ludzie wygłaszający oceny moralne bywają szczerze przekonani o ich absolutnej prawdziwości, skąd skłonność do wielkich słów, do pałania gniewem, do oburzenia i pogardy (wszystko to są emocje moralne). Jednak w rzeczywistości oceny moralne bywają efektem własnych, nierzadko drobnych interesów oceniającego i jego osobistych idiosynkrazji (skojarzeń), których inni nie podzielają. Oceny moralne często są przedstawiane jako głos absolutu, choć bywają głosem drobnej prywaty i idiosynkrazji. Właśnie dlatego oceny moralne wygłaszane przez osoby publiczne sprawiają często wrażenie tak groteskowych. Taki charakter ocen moralnych nie wynika ze złych skłonności ludzi dokonujących ocen, ani z przywar charakteru, lecz z mechanizmu ich powstawania, w którym dużą rolę odgrywa automatyczne funkcjonowanie systemu skojarzeń i emocji.

Na koniec warto podkreślić, że tylko sądy formułowane na zasadzie rachunku zdań i w oparciu o przesłanki (etyczne, takie jak zasada sprawiedliwości) mają wartość logicz-

ną, czyli można orzekać o ich prawdziwości lub fałszywości. Natomiast sądy wynikające ze skojarzeń są tej wartości pozbawione – jeżeli Jacek kojarzy się z uczciwością (z powodu Jadzi), skojarzenie to jest faktem, ale wcale nie świadczy o uczciwości Jacka, bądź o jej braku. Tak więc część ocen moralnych w ogóle nie ma uzasadnienia w zwyczajnym (racjonalistycznym) znaczeniu tego słowa, ponieważ oceny te wywodzą się z własnych emocji lub skojarzeń. Problem w tym, że ludzie nie odróżniają własnych ocen moralnych wywiedzionych drogą myślenia z przesłanek etycznych od ocen wywiedzionych drogą intuicji z własnych skojarzeń i emocji. Może to być poważnym źródłem niepoważnie wyglądających sporów moralnych, gdyż duża część ocen formułowanych przez jednego człowieka może być kompletnie bezzasadna dla innego człowieka, który w ciągu życia wykształcił inną sieć skojarzeń. Natomiast osoba wygłaszająca oceny moralne nie jest w stanie tej bezzasadności dostrzec. Nie ze złej woli, tylko z natury automatycznych procesów psychicznych. Jedynym wyjściem zdaje się nałożenie na uczestników etycznych sporów obowiązku uzasadnienia swoich ocen. Sama konieczność podania uzasadnienia swoich ocen innym ludziom powoduje wzrost przewagi procesów kontrolowanych nad automatycznymi, co zwykle zmienia treść tych ocen w taki sposób, że stają się bardziej intersubiektywne.

Literatura

- Abele A.E., Wojciszke B. (2014). *Communal and agentic content in social cognition: A Double Perspective Model*. *Advances in Experimental Social Psychology* 50, 195-255.
- Batson C. (2008). *Moral masquerades: Experimental exploration of the nature of moral motivation*. *Phenomenology and the Cognitive Sciences* 7, 51-66
- Białobrzeska O., Bocian K., Parzuchowski M., Frankowska N., Wojciszke B. (2014). *To nie fair – bo mi szkodzi – zaangażowanie interesu własnego zniekształca ocenę sprawiedliwości dystrybutywnej*. *Psychologia Społeczna*. W druku.
- Bocian K., Wojciszke B. (2014a). *Self-interest bias in moral judgments of others' actions*. *Personality and Social Psychology Bulletin*. W druku.
- Bocian K., Wojciszke B. (2014b). *Unawareness of self-interest bias in moral judgments of others' behavior*. *Polish Psychological Bulletin*. W druku.
- Bower G.H. (1981). *Mood and memory*. *American Psychologist* 36, 129-148.
- Chandler J., Schwarz N. (2009). *How extending your middle finger affects your perception of others: Learned movements influence concept accessibility*. *Journal of Experimental Social Psychology* 45, 123-128.
- Forgas J.P. (1995). *Mood and judgment: The Affect Infusion Model (AIM)*. *Psychological Bulletin* 116, 39-66.
- Greene J. D. (2007). *Why are VMPFC patients more utilitarian? A dual-process theory of moral judgment explains*. *Trends in Cognitive Sciences* 11, 322-323.
- 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.

- Hamlin J.K. (2013). *Moral judgment and action in preverbal infants and toddlers: Evidence for an innate moral code*. *Current Directions in Psychological Science* 22, 183-193.
- Kohlberg L. (1984). *The philosophy of moral development: Moral stages and the idea of justice*. San Francisco: Harper Row.
- Parzuchowski M., Szymkow A., Baryla W., Wojciszke B. (2014). *From the heart: Hand over heart as an embodiment of honesty*. *Cognitive Processing*. W druku.
- Parzuchowski M., Wojciszke B. (2014). *Hand over heart primes moral judgment and behavior*. *Journal of Nonverbal Behavior* 38, 145-165.
- Strack F., Deutsch R. (2004). *Reflective and impulsive determinants of social behavior*. *Personality and Social Psychology Review* 8, 220-247.
- Szymkow A., Chandler J., Ijzerman H., Parzuchowski M., Wojciszke B. (2013). *Warmer hearts warmer rooms: How positive communal traits increase estimates of ambient temperature*. *Social Psychology* 44, 167-176.
- Wojciszke B. (2011). *Psychologia społeczna*. Warszawa: Wydawnictwo Naukowe Scholar.

On the inescapability of bias in moral judgments

Basing on the popular distinction between controlled and automatic psychological processes we present results of the debate between rationalistic versus intuitionistic accounts of moral judgments. These judgments are a joint product of automatic and controlled processes and because the former are fast and continuous, they play a greater role than the latter which are slower and operate only in some conditions. We present results of two lines of our research supporting this conclusion. The first line showed that moral judgments of others' behavior are strongly biased by the observer's self-interests. The second line showed that performing a honesty-associated gesture (hand-over-heart) increases honesty perceived in persons who perform the gesture and increases the actual honesty in the performers' behavior. Both these influences result from the operation of automatic processes (which base on associations and emotions) and bias moral judgment. The bias is unconscious and inescapable unless the controlled processes of information processing are activated.

Key words: moral judgment, moral behavior, self-interest bias