

Dr Konrad Bocian
Wydział Psychologii w Sopocie
Uniwersytet SWPS
ul. Polna 16/20
81-745 Sopot

Autoreferat

1. Imię i nazwisko.

Konrad Bocian

2. Posiadane dyplomy, stopnie naukowe lub artystyczne – z podaniem podmiotu nadającego stopień, roku ich uzyskania oraz tytułu rozprawy doktorskiej.

Stopień naukowy doktora w dziedzinie nauk społecznych (2016)

Tytuł rozprawy: Self-Interest bias in moral judgments of others' actions

Promotor: prof. dr hab. Bogdan Wojciszke

SWPS Uniwersytet Humanistycznospołeczny

Tytuł zawodowy magistra psychologii (2011)

Tytuł pracy: Poznawcze i emocjonalne konsekwencje używania zdrobnień

Promotor: dr hab. Michał Parzuchowski, prof. SWPS

SWPS Uniwersytet Humanistycznospołeczny

Tytuł zawodowy licencjata socjologii (2006)

Tytuł pracy: Mamo czy mam być twardy jak bruk. Tajemnice szkolnej przemocy.

Promotor: prof. dr hab. Teresa Rzepa

Uniwersytet Szczeciński

3. Informacja o dotychczasowym zatrudnieniu w jednostkach naukowych lub artystycznych.

Adiunkt (Lecturer in Psychology), (2020-2021)

University of Kent, Canterbury

Post-Doc (2019-2020)

University of Kent, Canterbury

Adiunkt (2017- do teraz)

SWPS Uniwersytet Humanistycznospołeczny

Asystent (2012-2016)

SWPS Uniwersytet Humanistycznospołeczny

4. Omówienie osiągnięć, o których mowa w art. 219 ust. 1 pkt. 2 ustawy z dnia 20 lipca 2018 r. Prawo o szkolnictwie wyższym i nauce (Dz. U. z 2021 r. poz. 478 z późn. zm.).
Omówienie to winno dotyczyć merytorycznego ujęcia przedmiotowych osiągnięć, jak i w sposób precyzyjny określać indywidualny wkład w ich powstanie, w przypadku, gdy dane osiągnięcie jest dziełem współautorskim, z uwzględnieniem możliwości wskazywania dorobku z okresu całej kariery zawodowej.

Za swoje główne osiągnięcie naukowe uważam prace badawcze poświęcone egocentrycznym zniekształceniom sądów moralnych. Badania te, koncentrując się na dwóch źródłach egocentrycznych zniekształceń: interesie własnym oraz postawach interpersonalnych, testowały ich wpływ na spostrzeganie i ocenę moralności innych ludzi. Dodatkowo badałem potencjalne mechanizmy wyjaśniające (mediatory) oraz ograniczające (moderatory) wpływ egocentrycznych zniekształceń na moralne poznanie. W pracach wchodzących w skład osiągnięcia naukowego przedstawiam swój wkład w wiedzę dotyczącą znaczenia egocentryzmu w ocenach moralnych.

Wprowadzenie

“We don't see things as they are, we see them as we are” (Anaïs Nin, 1961).

Powyższe słowa amerykańskiej pisarki Anaïs Nin trafnie podsumowują sposób w jaki działa ludzki umysł. Doświadczamy i oceniamy otaczającą nas rzeczywistość przez pryzmat własnych preferencji, wartości, schematów i oczekiwań. Jednak, mimo obszernego wachlarza możliwości doświadczania otaczającego nas świata, nie możemy poczuć perspektywy innych

ludzi. Nasz unikalny punkt widzenia jest dostępny łatwo i automatycznie, natomiast perspektywa innych dostępna jest tylko w odpowiednich warunkach, ponieważ wymaga motywacji i odpowiednich zasobów poznawczych. Rozdziwien między doświadczaniem perspektywy własnej i innych zainspirował badaczy do podważenia powszechnego przekonania, że tylko dzieci popełniają egocentryczne błędy w ocenach siebie i innych (Piaget, 1954).

W toku wieloletnich badań, zebrano dowody, które jednoznacznie wykazały, że sądy osób dorosłych, podobnie jak sądy dzieci, pozostają pod silnym wpływem egocentrycznych zniekształceń (Alicke, 1993; Epley i in., 2001; Epley i in., 2004; Keysar, 1994; Krueger & Clement, 1994; Savitsky, i in., 2001). Dodatkowo, badacze potwierdzili, że egocentryzm jest źródłem wielu błędów w sądach społecznych (Epley, Keysar, Van Boven, & Gilovich, 2004a; Gilovich, Medvec, & Savitsky, 2000; Gilovich & Savitsky, 1999; Keysar & Barr, 2002) i sądach dotyczących sprawiedliwości (Babcock, Loewenstein, Issacharoff, & Camerer, 1995; Messick & Sentis, 1979; Thompson & Loewenstein, 1992).

Próbując wyjaśnić, dlaczego osoby dorosłe popełniają egocentryczne błędy, badacze zaproponowali, że egocentryzm jest podstawową perspektywą w sądach społecznych, ponieważ jest automatyczny, bezpośredni, szybki i nie wymaga wysiłku poznawczego. Dla porównania, przyjęcie perspektywy innych jest kontrolowane, pośrednie, powolne i wiąże się z wysiłkiem poznawczym (Epley & Caruso, 2004). Powyższe założenia powstały w oparciu o modele podwójnego procesu, które zakładają, że ludzie przetwarzają informacje za pomocą dwóch równoległych działających procesów: automatycznego i kontrolowanego. Pierwszy proces jest szybki, bezwysiłkowy i nieświadomy, gdy drugi cechuje powolność, analityczność oraz dostępność na żądanie (Moore & Loewenstein, 2004).

Wyniki badań potwierdzają założenia badaczy egocentryzmu. Po pierwsze, ludzie popełniają więcej egocentrycznych błędów w ocenach społecznych, gdy ich zasoby

poznawcze są ograniczone za pomocą obciążenia poznawczego (Kruger, 1999) lub gdy wydają sądy pod presją czasu (Epley i in., 2004a). Po drugie, zarówno dzieci jak i dorośli interpretują instrukcje egocentrycznie, jednak dorośli szybciej i efektywniej korygują egocentryczne błędy, ponieważ potrafią dopasować się do perspektywy innych wykorzystując zasoby kontroli poznawczej (Epley i in., 2004b). W końcu wzmocnienie motywacji, na przykład oferowanymi nagrodami finansowymi za trafność ocen, redukuje liczbę egocentrycznych błędów w sądach społecznych (Epley i in., 2004a).

Podsumowując, dorośli podobnie do dzieci, dokonują ocen społecznych w oparciu o własną, egocentryczną perspektywę, która dostępna jest automatycznie, ciągle i bezwysiłkowo. Należy jednak podkreślić, że jeśli zmotywujemy ludzi, aby wydawali oceny trafne, są oni w stanie skorygować swoją egocentryczną perspektywę za pomocą kontrolowanych procesów. Dominacja egocentryzmu w ocenach społecznych wyjaśniania jest za pomocą modelu podwójnego procesu. Co ciekawe, badacze zajmujący się psychologią moralności, używają tego samego modelu do wyjaśniania sposobu w jaki ludzie formułują sądy moralne, zakładając, że mogą być one wynikiem zarówno automatycznych ocen jak i kontrolowanego wnioskowania (Cushman, i in., 2010). Na tej podstawie badacze egocentryzmu założyli, że egocentryczne błędy powinny pojawiać się także w sądach na temat moralności (Epley & Caruso, 2004; Moore & Loewenstein, 2004).

Egocentryzm moralnego poznania

Jeśli założymy, że ludzie są skłonni automatycznie oceniać świat społeczny z egocentrycznego punktu widzenia, to ich sądy moralne powinny silnie zależeć od potencjalnego wyniku ocenianej sytuacji. Tym samym oceny moralne powinny bazować na automatycznej odpowiedzi na takie pytania jak: (1) czy to jest dla mnie dobre czy złe? (Ferguson & Bargh, 2004); (2) czy to jest dla mnie pozytywne czy negatywne? (Chen & Bargh, 1999); oraz (3) czy stanowi to dla mnie zagrożenie? (Wilensky i in., 2000).

Badania w dziedzinie psychologii moralności potwierdzają te założenia. Po pierwsze, ludzie potrzebują około 250 milisekund, aby ocenić, czy coś jest dobre czy złe (Van Berkum i in., 2009). Po drugie, ludzie wydają sądy moralne nawet wtedy, gdy nie potrafią ich uzasadnić (Haidt, 2001). W końcu, badania na dzieciach wykazały, że sądy moralne wydawane są nawet wtedy, gdy nie potrafimy wyjaśnić sposobu w jaki je podjęliśmy (Hamlin, 2013).

Wspomniane dowody potwierdzają, że sądy moralne podobnie jak inne sądy mogą być generowane automatycznie (Bargh, 1994), co z kolei sugeruje, że ich automatyczna strona czyni jej podatnymi na egocentryczne zniekształcenia.

Badania, które jako pierwsze wykryły wpływ egocentrycznych zniekształceń w domenie moralności, dotyczyły proceduralnej sprawiedliwości wynagrodzeń. Na przykład za wykonanie tej samej pracy ludzie wypłacają sobie wyższe wynagrodzenie niż innym, jednak nadal uważają, że ich decyzja była sprawiedliwa (Messick & Sentis, 1979). Co więcej, przepłacanie za pracę jest sprawiedliwe, gdy dotyczy nas, ale niesprawiedliwe, gdy dotyczy innych (Greenberg, 1983). W końcu, nawet jeśli procedura wynagradzania jest niesprawiedliwa, ludzie oceniają jej wynik jako sprawiedliwy, jeśli przyniósł im średni lub wysoki zysk (Greenberg, 1987). Na sali sądowej natomiast wykazano, że ludzie oceniają sprawiedliwość ugody w zależności od tego czy odgrywali rolę obrońcy czy oskarżyciela (Loewenstein i in., 1993).

Mimo przesłanek teoretycznych wskazujących egocentryzm jako źródło zniekształceń w sądach moralnych, poprzednie badania skupiały się albo na sądach dotyczących sprawiedliwości proceduralnej (Babcock i in., 1995; Greenberg, 1983; Loewenstein i in., 1993) albo na sposobach w jaki ludzie dopasowują percepcje swojego niemoralnego zachowania w celu ochrony moralnej tożsamości (Shalvi i in., 2015). Prace, które zaprezentuję w dalszej części autoreferatu, wypełniają lukę w psychologii moralnego poznania, poprzez dostarczenie dowodów na istnienie egocentrycznych zniekształceń w

sądach na temat moralności innych ludzi. W moich badaniach skupiłem się na ocenach niemoralnego zachowania innych ludzi oraz na ocenach ich moralnego charakteru.

Dodatkowo założyłem, że źródłem egocentrycznych zniekształceń są interes własny i grupowy oraz postawy interpersonalne. Poza tym egocentryczne zniekształcenia powinny występować zarówno w ocenach dorosłych jak i dzieci (Bocian i in., 2020).

Interes indywidualny i grupowy jako źródło egocentrycznych zniekształceń sądów moralnych

Idea istotnej roli własnego interesu w sądach moralnych nie jest nowa. Niemniej badania w tym zakresie skupiały się na albo na ocenach siebie albo ocenach własnego zachowania. Oprócz wspomnianych wcześniej badań dotyczących sprawiedliwości proceduralnej, w kontekście wpływu własnego interesu na sądy moralne, najczęściej zajmowano się zjawiskiem moralnej hipokryzji, która dotyczy spostrzegania i oceny własnego, często niesprawiedliwego zachowania (Batson i in., 1997; Lammers, i in., 2010; Polman & Ruttan, 2012; Tong & Yang, 2011; Valdesolo & DeSteno, 2007; Valdesolo & DeSteno, 2008). Tym samym, rola interesu własnego w sądach moralnych cudzych zachowań była praktycznie przez wiele lat niebadana. Doprowadziło to do poważnej luki w wiedzy na temat sądów moralnych, która wymagała uzupełnienia, jako że spostrzeganie siebie i innych różni się na wymiarze sprawczości i wspólnotowości (Abele & Wojciszke, 2014) oraz moralności (Wojciszke, 2005).

Tę ważną lukę wiedzy wypełniłem serią badań nad wpływem własnego interesu w sądach moralnych na temat cudzego zachowania, które były przedmiotem mojej pracy doktorskiej. Na podstawie zebranych dowodów najpierw wykazałem, że własny interes jest silnym źródłem zniekształceń sądów moralnych, ponieważ niemoralne zachowania (np: oszukiwanie, łamanie regulaminu) oceniane są łagodniej, gdy oceniający na nich zyskuje. Dodatkowo pokazałem, że wpływ własnego interesu na oceny cudzego niemoralnego

zachowania jest całkowicie zapośredniczony lubieniem osoby, która działa na korzyść osoby oceniającej, ale nie zmianami w natężeniu jej nastroju (Bocian & Wojciszke, 2014a). W dalszych badaniach pokazałem, że ludzie nie są świadomi wpływu własnego interesu na sądy moralne (Bocian & Wojciszke, 2014b, Wojciszke & Bocian, 2018), co w konsekwencji prowadzi do paradoksu, ponieważ ludzie są gotowi zaufać oszustowi, gdy wcześniej jego niemoralne zachowanie było dla nich korzystne (Bocian i in., 2016).

Podsumowując, badania, które prowadziłem w ramach przewodu doktorskiego były jednymi z pierwszych, które uzupełniły lukę w wiedzy na temat wpływu własnego interesu na morale oceny cudzego zachowania. Oprócz pokazania, że własny interes jest źródłem egocentrycznych zniekształceń w sądach moralnych, potwierdziłem, że lubienie ocenianej osoby jest najbardziej prawdopodobnym mechanizmem psychologicznym, a także że ludzie nie są świadomi, że własny interes ogranicza ich moralne poznanie. Rozwinięciem moich badań z okresu doktoratu było zwrócenie się w stronę psychologii rozwojowej oraz psychologii relacji międzygrupowych. W przypadku pierwszej dziedziny interesowało mnie w jakim stopniu własny interes zniekształca sądy moralne dzieci, natomiast w przypadku drugiej dziedziny - czy interes grupowy wpływa na sądy moralne własnych i cudzych zachowań podobnie jak interes indywidualny.

Podstawy rozwojowe wpływu interesu indywidualnego na sądy moralne

Według *teorii moralności jako formy współpracy* (Tomasello & Vaish, 2013; Vaish & Tomasello, 2014), moralność wspomaga współpracę promując sprawiedliwość i egzekwując normy społeczne. Przykładowo dzieci od wczesnych lat swojego życia są wewnętrznie ukierunkowane na współpracę (Warneken & Tomasello 2007), czują się za nią odpowiedzialne (Haman i in., 2011) i wolą osiągać cele we współpracy z innymi, niż pracować samodzielnie (Rekers i in., 2011). Nie jest jednak jasne, w jaki sposób kontekst

współpracy wpływa na to jak dzieci oceniają partnerów, którzy przejawiają antyspołeczne zachowania (np: przeszkadzanie zamiast pomagania, niszczenie cudzej własności).

Z jednej strony można założyć, że awersja dzieci do antyspołecznych postaci jest na tyle silna, że nie będą chciały z nimi współpracować. Już noworodki (Hamlin & Wynn, 2011) wykazują silną awersję w stosunku do antyspołecznych postaci i oczekują, że inni zachowają się podobnie (Kuhlmeier i in., 2003). Dzieci w wieku czterech lat unikają pomagania osobom, które wyrządziły innym krzywdę (Vaish i in., 2010), nawet jeśli jest to członek ich własnej grupy (Wilks & Nielsen, 2018). Wreszcie, dzieci są gotowe poświęcić własne zasoby nie tylko aby bezpośrednio ukarać antyspołeczną postać (Yudkin i in., 2020) ale także, aby pośrednio zaobserwować jej karę (Mendes i in., 2018). Z drugiej strony badania nad grupową lojalnością dzieci sugerują, że dzieci mogą czuć się zobligowane do współpracy z antyspołecznym partnerem. Na przykład pięcioletki przejawiają silne poczucie lojalności grupowej (Misch i in., 2014), które prowadzi do większej niechęci ujawniania sekretów (Misch i in., 2016) i transgresji (Misch i in., 2018) członków grupy własnej niż obcej.

Bazując na moich badaniach dotyczących wpływu interesu własnego na sądy moralne razem z zespołem założyłem, że dzieci mogą być szczególnie niechętnie do formułowania negatywnych ocen antyspołecznych partnerów, gdy zachowanie tych ostatnich przynosi dziecku indywidualne korzyści. Dodatkowo z badań rozwojowych wiemy, że dzieci są silnie egocentryczne i do siódmego roku życia przekładają własny interes ponad sprawiedliwy podział dóbr (Sheskin et al., 2014). Na przykład preferują pozyskanie dużej nagrody (16 naklejek) od antyspołecznej postaci zamiast nagrody małej (1 naklejka) od postaci pomagającej innym (Tasimi & Wynn, 2016). Poza tym postaci majątkowe lub posiadające dużo zasobów są dla dzieci atrakcyjne (Myslinska-Szarek & Baryła, 2018).

Podsumowując, łącząc moje badania nad interesem własnym z badaniami rozwojowymi założyliśmy, że awersja dzieci do antyspołecznych postaci może zostać

zablokowana, gdy współpraca z antyspołeczną postacią jest dla dziecka korzystna. Nasze przewidywania testowaliśmy w czterech badaniach, w których udział wzięły dzieci w wieku od czterech do pięciu lat (Myslinska-Szarek, Bocian, Baryła & Wojciszke, 2021) ¹.

W pierwszym badaniu dzieci wieku 4-5 lat współpracowały w partnerem, który skrzywdził drugą osobę (zburzył jej wieże) aby skończyć swoje zadanie. W jednej grupie dzieci otrzymywały nagrodę (naklejki) za wykonanie zadania, podczas gdy w drugiej taka nagroda nie była prezentowana. Później pytaliśmy dzieci w jakim stopniu lubią swojego partnera na, jak oceniają jego zachowanie (dobre czy złe) i czy chciałyby z nim współpracować w następnej grze. Wyniki potwierdziły, że kooperacja przynosząca dziecku korzyści potrafi zablokować awersję do antyspołecznego partnera. W warunku z nagrodą 28 dzieci **na ile** wybrało antyspołecznego partnera do następnej gry, gdy w warunku kontrolnym tylko sześć. Dodatkowo, porównując lubienie antyspołecznego partnera przed i po jego niemoralnym zachowaniu, wykazaliśmy, że pozostało ono na tym samym poziomie w warunku współpracy z nagrodą, ale uległo obniżeniu, gdy nagroda nie była prezentowana. Co ciekawe, większość dzieci oceniła, że zachowanie ich partnera było złe, niezależnie od tego czy było dla nich korzystne czy nie.

Celem drugiego badania była replikacja badania pierwszego z wykorzystaniem innego pomiaru preferencji w postaci alokacji zasobów. Dystrybucja zasobów jest powszechnie używanym pośrednim sposobem mierzenia lubienia, gdyż dzieci spostrzegają to działanie jako nagradzające (Vogelsang & Tomasello, 2016). Zabierania zasobów natomiast jest najczęściej interpretowane przez dzieci jako forma kary (Yang et al., 2018). Tym samym w

¹ Wyniki tych badań zostały opublikowane w 2021 roku na łamach czasopisma *Developmental Science* (IF 2023 = 4.939, Punktacja MEiN 2021 = 140) w artykule: „Partner in crime: Rewarding cooperation overcomes children’s aversion to antisocial others”, autorstwa Katarzyny Myślińskiej-Szarek, Konrada Bociana, Wiesława Baryły oraz Bogdana Wojciszke. Mój wkład w pracę polegał na opracowaniu koncepcji manuskryptu, postawieniu hipotez, opracowaniu danych, analizie statystycznej, interpretacji wyników, wyciągnięciu wniosków, przygotowaniu i korekcie manuskryptu, odpowiedzi na uwagi recenzentów.

drugim badaniu dzieci albo decydowały, jak podzielić dodatkowe naklejki (nagroda) między antyspołecznego partnera i jego ofiarę, albo rozstrzygały, ile naklejek należy zabrać partnerowi i przekazać jego ofierze (kara). Reszta badania wyglądała identycznie jak badanie pierwsze.

Zgodnie z naszymi przewidywaniami dzieci częściej nagradzały partnera i mniej chętnie go karały, gdy współpraca była dla nich korzystna (versus nie przynosiła korzyści). Poza tym, podobnie jak w badaniu pierwszym, dzieci chętniej wybierały antyspołecznego partnera do dalszej gry, gdy współpraca z nim była dla dziecka korzystna (versus nie przynosiła korzyści). Niemniej po raz kolejny dzieci oceniły zachowanie partnera jako złe, niezależnie od tego, czy było dla nich korzystne czy nie.

Podsumowując, w dwóch pierwszych badaniach znaleźliśmy dowody na wpływ nagradzającej współpracy na preferencje i postawy dzieci wobec antyspołecznych postaci. W trzecim badaniu postanowiliśmy sprawdzić, czy efekt nagradzającej współpracy występuje także w sytuacji, gdy zamiast dziecka na współpracy zyskuje osoba należąca do jego grupy. Jest to pytanie ważne, ponieważ z jednej strony dzieci przejawiają silną preferencję członków grupy własnej nad członkami grupy obcej (Dunham & Emory, 2014), a z drugiej aktywnie protestują, gdy członek grupy własnej łamie normy społeczne (Schmidt et al., 2012) lub zachowuje się antyspołecznie (Hetherington et al., 2014). Tym samym postanowiliśmy sprawdzić, czy awersja do antyspołecznego zachowanie członka grupy własnej może zostać zablokowana, gdy jego działania są korzystne dla grupy, ale nie bezpośrednio dla dziecka.

W badaniu trzecim dzieci pracowały w trzyosobowych grupach, w których ich partner zachował się antyspołecznie (zburzył wieżę innej grupy) i tym samym grupa dziecka zdobyła (versus nie zdobyła) dodatkową nagrodę. Jednak w kontraście do dwóch pierwszych badań, nagroda została przekazana neutralnemu członkowi grupy dziecka, a nie samemu dziecku. Analiza postaw i preferencji dzieci wykazała, że nagradzająca współpraca wpływa na oceny

antyspołecznego członka grupy własnej, nawet jeśli dziecko nie zyskuje bezpośrednio na jego działaniu. Gdy antyspołeczne działania członka grupy własnej było korzystne dla grupy dziecka, dzieci lubiły go bardziej i częściej wybierały jako partnera do kolejnego zadania. Ponownie dzieci nie miały wątpliwości, że działania członka ich grupy były złe, niezależnie czy były korzystne dla grupy, czy nie.

Ostatnie, czwarte badanie, miało na celu zweryfikować hipotezę, według której współpraca jest kluczowym elementem wpływającym na decyzje dzieci. Innymi słowy założyliśmy, że sam zysk bez współpracy nie wpłynie na oceny dzieci tak jak współpraca połączona z zyskiem. Nasze założenia oparliśmy na hipotezie współzależności, która zakłada ultrakooperacyjność ludzi (Tomasello et al., 2012). Dodatkowo, badania rozwojowe pokazują, że dzieci w wieku trzech lat nie tylko chcą spontanicznie współpracować z innymi, żeby osiągnąć wspólne cele, ale są także gotowe współpracować tak długo, aż cel zostanie osiągnięty (Tomasello & Vaish, 2013).

W czwartym badaniu dzieci pasywnie oglądały, jak postać niszczy wieżę innej postaci i tym samym kończy złecone zadanie. W jednym warunku dziecko niezależnie od antyspołecznej postaci zdobywało z nią nagrodę za poprawne wykonanie zadania, podczas gdy w warunku drugim nagroda się nie pojawiała. Analiza lubienia i preferencji dzieci wykazała, że w obu warunkach po antyspołecznym zachowaniu postaci dzieci lubiły ją mniej i chętniej wybierały do kolejnej gry postać neutralną niż antyspołeczną. Na koniec w obu warunkach dzieci oceniały zachowanie postaci i oceny te okazały się negatywne.

Przedstawione wyniki dostarczają argumentów na rzecz *teorii moralności jako formy współpracy* (Tomasello & Vaish, 2013; Vaish & Tomasello, 2014), *teorii regulacji relacji* (Rai & Fiske, 2011) oraz *teorii dynamicznej koordynacji* (DeScioli & Kurzban, 2013). Elementem wspólnym tych teorii jest założenie, że funkcją moralności jest regulacja relacji społecznych. Natomiast przedstawione wyniki stanowią jeden z pierwszych dowodów

empirycznych na rzecz nie tylko złożoności moralnego poznania na wczesnych etapach rozwojowych, ale także na strategiczne wykorzystanie ocen moralnych do podtrzymywania relacji społecznych przez małe dzieci.

Po pierwsze wykazaliśmy, że dzieci preferują i lubią antyspołecznych partnerów, gdy ich działania są korzystne dla dziecka (Badanie 1 i 2) lub dla grupy do której dziecko należy (Badanie 3). Tym samym zgodnie z *teorią regulacji relacji* (Rai & Fiske, 2011) dziecko dąży do ochrony korzystnej relacji i utrzymania wspólnoty z partnerem nawet, jeśli jego działania są negatywnie oceniane ?). Po drugie, zgodnie z *teorią moralności jako formy współpracy* (Tomasello & Vaish, 2013; Vaish & Tomasello, 2014), wykazaliśmy, że dzieci preferują osoby, które pomagają im osiągać ich cele i wybierają je do dalszej współpracy (Badanie 1 i 2), jednak osiągnięcie tego celu musi być wynikiem współpracy z tą osobą (Badanie 3).

W końcu, zgodnie z *teorią dynamicznej koordynacji* (DeScioli & Kurzban, 2013), dzieci prawdopodobnie oceniają antyspołecznego partnera strategicznie w celu koordynacji potencjalnego publicznego potępienia (niejasne). We wszystkich czterech badaniach wykazaliśmy, że mimo pozytywnej postawy wobec antyspołecznego partnera, dzieci oceniały jego zachowanie jako złe. Można więc założyć, że lubienie i wybór antyspołecznego partnera do kolejnego zadania jest przejawem lojalności dziecka. W tym samym czasie negatywna ocena zachowania partnera, może być sygnałem dziecka kierowanym w stronę innych (np: eksperymentatora), że potępia takie zachowania. Tym samym dziecko może jednocześnie uniknąć konfliktu z partnerem i publicznego potępienia za brak reakcji na jego zachowania. Do rozważań na temat strategicznego wykorzystania sądów moralnych w relacja społecznych (Bocian i in., 2020) powrócę w dalszej części autoreferatu.

Wpływ interesu grupy własnej na moralne oceny jej członków

Kontynuując pracę badawczą nad wpływem własnego interesu na moralne oceny cudzego zachowania zwróciłem się w kierunku relacji międzygrupowych. Kierunek ten

obrałem, ponieważ oceny tego co jest, a co nie jest moralne, są z definicji społecznie podzielane (Leach i in., 2015) i kluczowe dla relacji międzygrupowych (DeScioli & Kurzban, 2018; Ellemers & van den Bos, 2012; Haidt, 2008). Niemniej analizy badań z lat 1940-2017 z obszaru psychologii moralności pokazują, że wiemy bardzo mało na temat tego, jak grupowy interes i identyfikacja z grupą wpływają na sądy moralne (Ellemers i in., 2019).

Niewątpliwie ludzie przejmują się moralnością i chcą być spostrzegani jako moralni przez członków grupy własnej (van Nunspeet, 2014). Dodatkowo ludzie są silnie zmotywowani do szukania informacji na temat moralności innych (Brambilla i in., 2022, Wojciszke, 2005) i przejmują się tym, czy inni zachowują się sprawiedliwie (Tyler & Blader, 2003). Można więc założyć, że ludzie powinni wydawać obiektywne i bezstronne sądy moralne. Tym bardziej, że wierzą, że są one równie obiektywne jak stwierdzenia naukowe (Goodwin & Darley, 2008). Niemniej badania wykazują, że sądy moralne są podatne na różnego rodzaju zniekształcenia. Źródłami tych zniekształceń są emocje (Schnall, 2017), postawy interpersonalne (Bocian i in., 2018), egocentryzm (Thompson & Loewenstein, 1992), orientacja polityczna (Uhlmann i in., 2009) i interes własny (Bocian i Wojciszke, 2014, Bocian i in., 2016; Cisłak i Wojciszke, 2006). Tym samym można założyć, że podobny rodzaj zniekształceń, na przykład wynikający z interesów grupowych, może pojawiać się także na poziomie ocen międzygrupowych.

Badania prowadzone w nurcie tożsamości społecznej (Tajfel & Turner, 1979/2004) wielokrotnie wykazały, że ludzie traktują i oceniają członków własnej grupy inaczej niż członków grupy obcej. Przykładowo, ludzie chętniej pomagają członkom grupy własnej niż obcej (Halevey, 2012) i bardziej przejmują się ich krzywdą niż krzywdą wyrządzoną członkom grupy obcej (Pratto & Glasford, 2008). Poza tym egoizm członka grupy własnej jest oceniany jako bardziej sprawiedliwy niż egoizm członka grupy obcej (Valdesolo & DeSteno, 2007). W kontekście wojny poświęcenie osoby z grupy obcej jest bardziej

akceptowalne niż poświęcenie osoby z grupy własnej (Watkins & Goodwin, 2020).

Dodatkowo, ludzie mniej chętnie karzą własnych liderów za wykroczenia moralne niż liderów grup obcych (Abrams in in., 2013), oceniają sprawiedliwość zasad na podstawie stopnia w jakim służą interesom ich grupy (Bialobrzeska i in., 2015) lub narodu, nawet jeśli związane jest to z krzywdą innych (Baron i in., 2013). Na tej podstawie założyłem, że ludzie powinni oceniać te same zachowania jako moralne, gdy służą interesom ich grupy, ale jako niemoralne, gdy służą interesom grupy obcej. Założyłem dodatkowo, że ochrona interesów grupy za pomocą pozytywnych ocen moralnych powinna dotyczyć przede wszystkim osób, które są silnie zmotywowane do odbudowy wizerunku grupy, gdy ten jest zagrożony.

Zagrożenie wizerunku grupy pojawia się wtedy, gdy jej członkowie zachowują się niemoralnie (Brambilla i in., 2013) albo opisywani są w niekorzystny sposób (Marques i in., 1998). W konsekwencji zwiększa się motywacja członków grupy własnej do odbudowy jej moralnego wizerunku (van der Toorn i in., 2015). Motywacja ta jest szczególnie silna w przypadku osób, które identyfikują się z grupą własną w sposób defensywny w przeciwieństwie do identyfikacji bezpiecznej. Defensywny rodzaj identyfikacji opisywany jest za pomocą koncepcji kolektywnego narcyzmu (Cichocka, 2016).

Kolektywny narcyzm definiowany jest jako przekonanie o wielkości grupy własnej, które wymaga ciągłego potwierdzenia z zewnątrz, ponieważ w przekonaniu kolektywnych narcyzów wartość ich grupy nie jest wystarczająco doceniana przez innych. Tym samym domagają się, aby grupa była traktowana w specjalny sposób (Golec de Zavala i in., 2009). Kolektywni narcyzi często myślą o obronie wizerunku grupy, ponieważ są przekonani, że inni próbują ten wizerunek zniszczyć (Marchlewska i in., 2020). Poza tym kolektywny narcyzm przewiduje wrogie reakcje na sygnały zagrożenia, krytyki lub braku szacunku skierowane w członków grupy własnej kolektywnych narcyzów (Golec de Zavala i in., 2013).

Podsumowując, bazując na badaniach nad wpływem interesu grupowego i indywidulanego na sądy moralne oraz badaniach nad defensywną identyfikacją z grupą, założyliśmy, że to samo działanie będzie oceniane jako moralne, gdy działa na korzyść grupy własnej, ale niemoralne, gdy pomaga interesom grupy obcej. Ten podstawowy efekt powinien być raczej silniejszy dla kolektywnych narcyzów niż dla osób bezpiecznie przywiązanych do grupy. Wymienione przewidywania testowaliśmy w czterech badaniach, w których udział wzięli Polacy i Amerykanie (Bocian, Cichocka & Wojciszke, 2021)².

W pierwszych dwóch badaniach poprosiliśmy Polaków i Brytyjczyków o przeczytanie krótkiego artykułu prasowego, opisującego incydent albo w polskim, albo w angielskim pubie, w rezultacie którego właściciel pubu (Polak albo Brytyjczyk) wyrzucił brytyjskich albo polskich klientów za drzwi. Prokuratura, mimo skargi złożonej przez klientów, sprawę umorzyła. Uczestnicy badania oceniali do jakiego stopnia zachowanie prokuratury było moralne. Dodatkowo mierzyliśmy, w jakim stopniu uczestnicy identyfikują się z grupą własną (narodem) w sposób bezpieczny oraz defensywny.

Oba badania dostarczyły wstępnych dowodów na potwierdzenie wpływu interesu grupy własnej na sądy moralne, jednak tylko pośród osób defensywnie identyfikujących się z własnymi rodakami. Zgodnie z naszymi przewidywaniami, kiedy prokurator należał do grupy własnej jego decyzja była bardziej moralna niż gdy należał do grupy obcej. Jednak efekt ten zaobserwowaliśmy wyłącznie wśród osób o wysokim poziomie kolektywnego narcyzmu. Dla osób identyfikujących się z grupą własną w sposób bezpieczny, opisywany efekt nie pojawił się.

² Wyniki tych badań zostały opublikowane w 2021 roku na łamach czasopisma *Journal of Experimental Social Psychology* (IF 2023 = 3.532, Punktacja MEiN 2021 = 140) w artykule: „Moral Tribalism: Moral judgments of actions supporting ingroup interests depend on collective narcissism”, autorstwa Konrada Bociana, Aleksandry Cichockiej oraz Bogdana Wojciszke. Mój wkład w pracę polegał na opracowaniu koncepcji pracy, postawieniu hipotez, pozyskaniu funduszy na badania, zaplanowaniu badań, wyborze metodyki badań, przygotowaniu procedury badawczej, zebraniu danych, analizie statystycznej, interpretacji wyników, wyciągnięciu wniosków, przygotowaniu i korekcie manuskryptu, odpowiedzi na uwagi recenzentów.

W badaniu trzecim postanowiliśmy przenieść kontekst z narodowego na polityczny. Posłużyliśmy się pewnym rzeczywistym incydentem z życia politycznego USA: nominacją Bretta Kavanaugha na stanowisko sędziego Sądu Najwyższego Stanów Zjednoczonych. Nominacja Kavanaugha była nie tylko sprawą polityczną (nominacja z ramienia Republikanów), ale także społeczną i moralną, ponieważ towarzyszyły jej oskarżenia Kavanaugha o molestowanie seksualne sformułowane publicznie przez ofiarę tegoż molestowania. Zapytaliśmy Republikanów i Demokratów w jakim stopniu decyzja Senatu Stanów Zjednoczonych o nominacji Kavanaugha była moralna. Podobnie jak w poprzednich badaniach zmierzaliśmy, w jakim stopniu osoby badane identyfikują się ze swoją partią w sposób bezpiecznych i defensywny. Zgodnie z naszymi przewidywaniami ocena moralna decyzji Senatu Stanów Zjednoczonych zależała od przynależności partyjnej. Republikanie ocenili tę decyzję jako bardzo moralną, gdy Demokraci jako zdecydowanie niemoralną. Ten silny efekt grupowego interes był dodatkowo wzmacniany przez kolektywny narcyzm, ale nie przez bezpieczną identyfikację z grupą. Tym samym, nie tylko potwierdziliśmy efekty dwóch pierwszych badań, ale wykazaliśmy, że efekt wpływu interesów grupowych na moralne oceny jej członków pojawia się także w kontekście międzygrupowym definiowanym przez przynależność polityczną, a nie narodową.

W trzech badaniach wykazaliśmy, że grupowa identyfikacja wpływa na sądy moralne, przede wszystkim wśród osób o wysokim natężeniu kolektywnego narcyzmu. Według naszych założeń efekt ten wynika z troski o dobro interesu grupy, ponieważ jak wykazaliśmy wcześniej, nie tylko indywidualny interes wpływa na sądy moralne (Bocian & Wojciszke, 2014), ale także grupowy (Myslinska-Szarek i in., 2020). Dlatego w ostatnim badaniu bezpośrednio manipulowaliśmy interesem grupy, aby sprawdzić czy związki kolektywnego narcyzmu z ocenami moralnymi będą szczególnie silne, gdy podkreślimy ważność ochrony interesów grupy własnej.

Po raz kolejny użyliśmy prawdziwej historii, prosząc osoby badane, aby oceniły czy decyzja prezydenta Donalda Trumpa, aby pozostać partnerem Arabii Saudyjskiej była moralna. W tym czasie toczyła się ogólnoswiatowa dyskusja na temat oskarżeń skierowanych w stronę saudyjskiego następcę tronu, który podejrzewany był o zlecenie zabójstwa dziennikarza Jamala Khashoggiego. Dodatkowo podzieliśmy badanych na dwie grupy. W pierwszej użyliśmy wypowiedzi Trumpa podkreślających, że partnerstwo USA z Arabią Saudyjską jest strategiczne z punktu widzenia interesu narodowego. W drugiej grupie interes narodowy zmieniliśmy na interes ekonomiczny. Zgodnie z naszymi przewidywaniami, osoby badane uważały decyzje Trumpa za bardziej moralną, gdy dotyczyła ona interesu narodowego w porównaniu do interesu ekonomicznego. Co ważne, ten efekt dotyczył wyłącznie osób o wysokim poziomie kolektywnego narcyzmu.

Podsumowując, przeprowadzone przez nas badania uzupełniły ważną lukę w badaniach nad wpływem procesów międzygrupowych na sądy moralne (Ellemers i in., 2019). Udowodniliśmy, że oceny moralne członków grupy własnej i obcej zależą od sposobu, w jaki ludzie identyfikują się z własną grupą (bezpieczna identyfikacja vs. defensywna) oraz tego, czy oceniane działania służą interesom własnej grupy. W ten sposób rozszerzyliśmy poprzednie badania nad wpływem interesu indywidualnego na ocen moralne (Bocian i in., 2016; Bocian & Wojciszke, 2014), wykazując, że interes grupowy jest kolejnym czynnikiem egocentrycznie zniekształcającym sposób, w jaki oceniamy moralne zachowanie innych ludzi.

Rozwinięciem badań na wpływ grupowego interesu i kolektywnego narcyzmu na oceny moralne, była linia badań stworzona w odpowiedzi na badania opublikowane w 2017 roku przez profesora polityki Erica Kaufmana. Profesor Kaufman wykazał, że w 17 krajach ludzie nie oceniają restrykcji emigracyjnych jako formy rasizmu. W rzeczywistości zgadzają się, że ograniczenia emigracyjne przyczyniają się do spowolnienia zmian etnicznych i kulturowych, tym samym popieranie ich nie jest formą rasizmu, a ochroną interesów

rasowych własnej grupy (Kaufmann, 2017). Niewątpliwie wyniki badań profesora Kaufmanna korespondują z moją własną pracą dotyczącą wpływu interesów grupowych na sądy moralne. Z tego powodu postanowiliśmy sprawdzić w jakim stopniu popieranie restrykcji emigracyjnych jako formy ochrony interesów rasowych, powiązane jest z bezpieczną i defensywną formą identyfikacji z grupą.

Założyliśmy, że jeśli efekt wykryty przez profesora Kaufmanna odzwierciedla rzeczywistą troskę o grupę, to powinien być powiązany z pozytywną i bezpieczną identyfikacją z grupą własną. Jednak, jeśli efekt ten odzwierciedla przekonanie grupy o jej uprzywilejowanej pozycji, to powinien być powiązany z identyfikacją defensywną opisywaną jako kolektywny narcyzm. Nasze założenia oparliśmy na literaturze dotyczącej sposobów w jaki ludzie identyfikują się z własną grupą.

Z jednej strony identyfikacja z grupą własną definiowana jest jako inwestycja w grupę, która wiąże z satysfakcją z bycia członkiem tej grupy, poczuciem solidarności i traktowaniem grupy jako ważnej części własnego ja (Leach et al., 2008; Tajfel, 1978). Ten rodzaj identyfikacji wspiera przywiązanie do grupy (Brewer, 1999), ułatwia zaangażowanie na rzecz grupy (Bilewicz & Wojcik, 2010), a także buduje zaufanie i wzmacnia współpracę (Putnam, 2000). Można więc założyć, że spostrzeganie restrykcji emigracyjnych jako ochrony interesów rasowych, a nie rasizmu może być wyrazem troski o efektywne funkcjonowanie grupy oraz dobrostan jej członków. Tym samym wiara, że restrykcje emigracyjne nie są oznaką rasizmu, powinna być powiązana z bezpieczną identyfikacją z grupą.

Z drugiej strony spostrzeganie restrykcji emigracyjnych jako ochrony interesów rasowych, a nie jako wyrazu rasizmu może być oznaką defensywnej wiary, która usprawiedliwia i chroni uprzywilejowaną pozycję grupy własnej (White II & Crandall, 2017). Na przykład badania prowadzone w USA sugerują, że podkreślanie zachodzących zmian demograficznych może prowadzić do obaw białych ludzi, że tracą dominującą rolę

kulturową i będą dyskryminowani w przyszłości (Craig & Richeson, 2017; Craig et al., 2018). Jeśli zatem ocena restrykcji emigracyjnych jako służących interesom rasowym, wynika z ochrony wizerunku i pozycji grupy własnej, to powinna być przewidywana dla defensywnej formy identyfikacji grupowej.

Jak wspominałem wcześniej, kolektywny narcyzm powiązany jest z przekonaniem o wyższości grupy własnej i domaganiu się specjalnego jej traktowania (Golec de Zavala i in., 2009). Dodatkowo, kolektywny narcyzm powiązany jest z myśleniem, że grupy obce próbują zniszczyć wizerunek grupy własnej (Marchlewska i in., 2020). Wreszcie, jak pokazałem w swoich badaniach, kolektywny narcyzm, przewiduje zniekształcenia w przetwarzaniu informacji dotyczących zachowania członków grupy własnej (Bocian i in., 2021). Można więc założyć, że kolektywny narcyzm powiązany jest z przekonaniem, że emigranci zagrażają pozycji grupy własnej, co usprawiedliwia wymierzone w ich kierunku restrykcje. Dlatego kolektywny narcyzm powinien przewidywać, czy ludzie oceniają te restrykcje nie jako wyraz rasizmu, ale jako ochronę interesów rasowych grupy.

Nasze przewidywania testowaliśmy w czterech badaniach w tym dwa na próbach reprezentatywnych, w Polsce, Wielkiej Brytanii oraz USA (Cichocka, Bocian, Winiewski & Azevedo, 2022)³. W każdym badaniu przedstawialiśmy uczestnikom członka grupy własnej, który zgadza się, że emigracja do jego kraju powinna być ograniczona. Zaraz potem pytaliśmy uczestników, czy taka osoba jest: (1) rasistą; (2) czy wspiera interes rasowy własnej grupy, co nie jest rasizmem; (3) nie wiem. Dodatkowo mierzyliśmy bezpieczny i defensywny

³ Wyniki zostały opublikowane w 2022 roku na łamach czasopisma *Political Psychology* (IF 2023 = 4.804, Punktacja MEiN 2021 = 140) w artykule: „„Not Racist, But...”: Beliefs about immigration restrictions, collective narcissism and justification of ethnic extremism.”, autorstwa, Aleksandry Cichockiej, Konrada Bociana, Mikołaja Winiewskiego oraz Flavio Azevedo. Mój wkład w pracę polegał na postawieniu hipotez, pozyskaniu funduszy na badania, zaplanowaniu badań, wyborze metodyki badań, przygotowaniu procedury badawczej, zebraniu danych, analizie statystycznej, interpretacji wyników, wyciągnięciu wniosków i korekcie manuskryptu.

sposób identyfikacji z własną grupą, usprawiedliwianie kolektywnej przemocy wobec imigrantów oraz poparcie dla skrajnie prawicowego ruchu politycznego alt-right.

We wszystkich czterech badaniach uczestnicy częściej określali osobę wspierającą restrykcje emigracyjne w swoim kraju jako osobę, która kieruje się rasowym interesem, co nie jest rasizmem. Zgodnie z naszymi przewidywaniami, we wszystkich czterech badaniach kolektywny narcyzm pozytywnie przewidywał to wierzenie. W przypadku bezpiecznej identyfikacji wyniki nie były jednoznaczne. W Polsce związek ten był negatywny, w UK był nieistotny, a w USA pozytywny, jednak nadal słabszy niż związek z kolektywnym narcyzmem. Dodatkowo wykazaliśmy, że osoby, które uważają, że popieranie restrykcji emigracyjnych jest wyrazem rasowego interesu, a nie klasycznym rasizmem, częściej usprawiedliwiałały użycie przemocy wobec imigrantów i częściej oceniały ruch polityczny alt-right jako pozytywne zjawisko.

Podsumowując, przeprowadzone przez nas badania dostarczyły dowodów wskazujących na czynniki towarzyszące ocenom restrykcji emigracyjnych. Okazuje się, że spostrzeganie ograniczeń emigracyjnych jako nie będących wyrazem rasizmu, może być oznaką defensywnej identyfikacji z grupą własną i może być powiązana z usprawiedliwianiem przemocy i ekstremizmu. Tym samym, to przekonanie jest kolejnym przykładem egocentrycznego zniekształcenia ocen moralnych, ponieważ nawet jeśli większość ludzi wierzy, że dana polityka nie jest rasistowska, to wiara ta nadal może być powiązana z jawną wrogością wobec grup obcych.

Postawy interpersonalne jako źródło egocentrycznych zniekształceń sądów na temat moralnego charakteru

Drugim źródłem egocentrycznych zniekształceń sądów moralnych, jakim zająłem się w mojej pracy badawczej są postawy interpersonalne. Jak wspominałem wcześniej, sądy moralne najczęściej generowane są automatycznie. To z kolei sprawia, że podatne są one na

różnego rodzaju zniekształcenia. Według intuicjonistycznego modelu sądów moralnych (Haidt, 2001), sądy moralne przypominają bardziej bezpośrednią percepcję niż kontrolowane wnioskowanie, a efekty tej percepcji wynikają z doświadczeń afektywnych. Innymi słowy, sądy moralne często bazują na emocjonalnych intuicjach dotyczących dobra i zła, które powstają bez intencji lub wysiłku.

Większość intuicji z natury jest afektywna i może wynikać z trzech rodzajów afektu: emocji, nastrojów i postaw (Clore & Schnall, 2005). W badaniach nad ludzką moralnością najwięcej uwagi poświęcono emocjom, sugerując, że emocje powiązane są z konkretnymi wykroczeniami. I tak gniew powiązany jest z krzywdą drugiego człowieka i poczuciem niesprawiedliwości, wstręt z czystością, pogarda z lojalnością, a strach z autorytetem (Haidt, 2012). Wcześniejsze badania potwierdziły te założenia, wykazując, że wstręt wpływa nie tylko na oceny moralne dotyczące wykroczeń naruszających czystość fizyczną, ale także na łamanie zasad sprawiedliwości (Cannon i in., 2011; Chapman i in., 2009). Poza tym zabójstwa (krzywda) i samobójstwa (czystość) wywołują złość i wstręt do tego samego stopnia (Rottman et al., 2014). Niemniej warto podkreślić, że nowsze badania nie znalazły dowodów łączących specyficzne emocje z konkretnymi wykroczeniami, wskazując tym samym na rolę ogólnego pobudzenia i jego reinterpretację w domenie sądów moralnych (Cameron i in., 2015).

Jeśli czysty afekt może kształtować sądy moralne, można założyć, że nastroje i postawy także powinny wpływać na nasze moralne decyzje. Okazuje się jednak, że psychologia moralności nie dysponuje dowodami wskazującymi na wpływu postaw na sądy moralne. Najbliższe badania jakie udało mi się znaleźć, dotyczyły moralnych przekonań i wykazały, że ludzie mniej chętnie dochodzą do porozumienia z osobami, które nie podzielają ich moralnych przekonań (Skitka, 2010). Oceny z definicji i badan empirycznych (Clore & Schnall, 2005; Fazio, 2007) leżą u podstaw postaw, dlatego pytanie badawcze o to jak

postawy wpływają na przetwarzanie informacji, w tym informacji na temat moralności, jest tradycyjnym problemem w badaniach nad postawami (Eagly & Chaiken, 1993; Gawronski & Bodenhausen, 2011).

Co ciekawe, wcześniejsze badania dotyczące afektywnej natury sądów moralnych prawie zawsze koncentrowały się ocenach moralnych zachowania sprawców, a nie na atrybucjach moralnego charakteru. Jest to ważne spostrzeżenie, ponieważ zachowania z natury są chwilowe i nie wystarczające do skutecznego przewidywania zachowań moralnych. Z tego względu w naszych badaniach zajęliśmy się konstruktem, który jest stabilny i spójny w czasie: moralnym charakterem. Według osobowościowego podejścia do sądów moralnych, moralny charakter ocenianej osoby, a nie pojedynczy akt jej zachowania, jest prawidłową miarą analizy sądów moralnych (Uhlmann i in., 2015).

Koncentracja na moralnym charakterze jest także uzasadniona w świetle badań nad spostrzeganiem społecznym, które pokazują, że oceny innych osób odbywają się na dwóch wymiarach: sprawczości i wspólnotowości (Abele & Wojciszke, 2014). Według badań moralność i kompetencja wyjaśniają 82% wariancji globalnej oceny osób znanych z codziennych kontaktów (Wojciszke i in., 1998). Koresponduje to z późniejszymi badaniami, które wykazały, że jesteśmy bardziej zainteresowani informacjami na temat moralności niż towarzyskości innych osób (Brambilla i in., 2011), a także dowodami, które wskazują, że to informacja o moralności, a nie informacja o kompetencji czy towarzyskości ma znaczący wpływ na zmiany globalnych ocen na temat innych ludzi (Brambilla i in., 2019). W świetle dużej liczby badań, które wskazują na prymat moralności w budowaniu ocen innych osób, badacze zaproponowali model w którym moralność dominuje na każdym etapie tworzenia się ocen na temat innych: zbieranie informacji, pierwsze wrażenie oraz rewizja pierwszego wrażenia (ang. The Moral Primacy Mode; Brambilla i in., 2021).

Podsumowując, opierając się na założeniach intuicjonistycznego modelu sądów moralnych oraz na modelu prymatu moralności, założyliśmy, że sądy dotyczące moralnego charakteru mogą ulegać zniekształceniom pod wpływem postaw interpersonalnych. Przewidywaliśmy, że pozytywna (vs. negatywna) postawa będzie zwiększać (vs. zmniejszać) oceny moralnych charakteru ocenianej osoby. Ten podstawowy efekt nazwaliśmy efektem czystego lubienia (ang. *The mere liking effect*) lub zniekształceniem lubienia (ang. *The liking bias*). Założyliśmy także, że efekt ten będzie wyjaśniany przez wzrost (vs. spadek) lubienia w stosunku do osoby, co do której wzbudzona została pozytywna (vs. negatywna) postawa. Nasz przewidywania testowaliśmy w czterech eksperymentach Bocian Baryła, Kulesza, Wojciszke & Schnall, 2018)⁴.

W pierwszym badaniu manipulowaliśmy postawami osób badanych przekonując je, że oceniana osoba prezentuje podobne (vs. różne) poglądy społeczno-polityczne. Manipulacja okazała się wysoce skuteczna, ponieważ prowadziła do wzrostu (vs. obniżenia) lubienia ocenianej osoby. Później zapytaliśmy uczestników w jakim stopniu prawdopodobne jest, że oceniana osoba zachowałaby się niemoralnie w czterech różnych kontekstach społecznych (np: nie zwróciła źle wydanej reszty) oraz w jakim stopniu osoby badane byłyby gotowe jej zaufać. Zgodnie z naszymi przewidywaniami podobieństwo poglądów skutkowało wzrostem zaufania do ocenianej osoby oraz spostrzeganiem jej jako bardziej moralnej niż osoby, której poglądy były różne od poglądów osób badanych. W drugim badaniu, które było replikacją badania 1, dodaliśmy grupę kontrolną, aby określić, czy wykryty efekt napędzany był podobieństwem czy jego brakiem. Mimo, że udało się nam zreplikować wyniki badania 1, nie

⁴ Wyniki zostały opublikowane w 2018 roku na łamach czasopisma *Journal of Experimental Social Psychology* (IF 2023 = 3.532, Punktacja MEiN 2021 = 140) w artykule: „The mere liking effect: Attitudinal influences on attributions of moral character”. Mój wkład w pracę polegał na opracowaniu koncepcji pracy, postawieniu hipotez, pozyskaniu funduszy na badania, zaplanowaniu badań, wyborze metodyki badań, przygotowaniu procedury badawczej, zebraniu danych, analizie statystycznej, interpretacji wyników, wyciągnięciu wniosków, przygotowaniu i korekcie manuskryptu, odpowiedzi na uwagi recenzentów.

możliśmy odpowiedzieć na pytanie co jest ważniejsze w ocenach moralnego charakteru: podobieństwo czy jego brak, ponieważ mimo że oba warunki różniły się od siebie, nie różniły się one grupy kontrolnej, w której poglądy ocenianej osoby pozostawały nieznane.

Pewnym ograniczeniem dwóch pierwszych badań był fakt, że wykorzystana przez nas manipulacja poglądami społeczno-politycznymi była powiązana z ocenami moralnymi. Przykładowo, pytaliśmy o stosunek do aborcji czy kary śmierci, co w konsekwencji mogło prowadzić do przekonania, że oceny moralne osób badanych są bardziej zakotwiczone w moralności ocenianej osoby niż ich postawach. Z tego względu w trzecim badaniu wykorzystaliśmy klasyczną metodę czystej ekspozycji, która jak pokazują badania, prowadzi do wzbudzenia pozytywnej postawy wobec różnych obiektów za pomocą powtarzanej ekspozycji ocenianego obiektu (Zajonc, 1968). Efekt czystej ekspozycji jest wiarygodnym fenomenem, który najskuteczniej oddziałuje na zmianę postawy, gdy ekspozycja obiektu trwa poniżej 1 sekundy (Montoya i in., 2017).

Osoby badane oglądały twarze pięciu mężczyzn, które w zależności od warunku badawczego wyświetlane były 20, 10, 5, 1 lub 0 razy przez czas 17 milisekund. Po prezentacji wizerunków twarzy osoby badany oceniał w jakim stopniu lubią każdego z mężczyzn oraz w jakim stopniu są moralni i godni zaufania. Analiza wyników wykazała, że im częściej twarz jakiegoś mężczyzny była wyświetlana, tym wyższe oceny lubienia otrzymywał, potwierdzając tym samym klasyczny efekt ekspozycji. Co ważniejsze, mężczyźni, których twarze wyświetlane były częściej oceniani byli jako bardziej moralni i godniejsi zaufania, niż mężczyźni, których twarze wyświetlane były rzadziej.

W ostatnim badaniu wykorzystaliśmy kolejną metodę wzbudzania pozytywnej postawy, która nie ma związku z moralnością lub atrybutami ocenianej osoby: mimikrę. Badania pokazują, że naśladowanie mimiki drugiej osoby prowadzi do wzrostu lubienia naśladowanego w porównaniu do sytuacji braku naśladowania (Chartrand & Bargh, 1999). Z

tego względu w ostatnim badaniu uczestnicy wchodzili w interakcję z osobą ocenianą, która albo naśladowała ich ekspresje mimiczne albo nie. Podobnie jak w poprzednich badaniach wykazaliśmy, że naśladowanie mimiki prowadziło do zwiększonego (vs. zmniejszonego) lubienia osoby naśladowującej (vs. nienaśladowującej). W konsekwencji osoby naśladowujące (vs. nienaśladowujące) oceniane były jako bardziej (vs. mniej) moralne.

Podsumowując, używając trzech różnych sposobów wzbudzania pozytywnej postawy (podobieństwo poglądów, ekspozycja, mimikra) wykazaliśmy, że postawy interpersonalne są silnym źródłem zniekształceń sądów na temat moralnego charakteru innych ludzi.

Dodatkowo, we wszystkich czterech eksperymentach pokazaliśmy, że mechanizmem, który tłumaczy wpływ postaw na sądy moralne, jest wzrost (vs. spadek) lubienia w stosunku ocenianej osoby. Wykluczyliśmy nastrój jako potencjalny, alternatywny mechanizm psychologiczny, ponieważ nastrój nie był powiązany z manipulacją postawą, lubieniem czy ocenami moralnego charakteru (Badanie 4). Pokazaliśmy także, że efekt czystego lubienia ogranicza się do cech moralnych, jako że nie miał wpływu na oceny cech sprawczych (Badanie 3 i 4).

Dodatkowe wsparcia dla wykrytego efektu czystego lubienia znaleźliśmy we własnych badaniach z obszaru psychologii rozwojowej. W badaniu eksperymentalnym postanowiliśmy przyjrzeć się postawą czterolatków oraz ich społeczno-moralnym sądom dotyczącym postaci, które pomagają lub krzywdzą inną postać, która wcześniej zachowała się moralnie lub niemoralnie. Założyliśmy, że dzieci będą lubić postać, która krzywdzi antyspołecznego sprawcę oraz nie lubić postaci, która wyrządza krzywdę sprawcy prospołecznemu. Konsekwencją postawy dzieci (lubienie vs. nielubienie) będzie ocena zachowania krzywdzącego antyspołecznego sprawcę jako moralnego, natomiast zachowania krzywdzącego sprawcę prospołecznego jako niemoralnego. Nasze założenia oparliśmy na kilku przesłankach teoretycznych i empirycznych.

Po pierwsze chęć ukarania antyspołecznego zachowania pojawia się u dzieci już w wieku trzech lat. Na przykład dzieci w wieku 3-4 lat chętniej karzą antyspołeczne zachowania członków grupy własnej niż członków grupy obcej (Yudkin in in., 2020). Czterolatki uważają, że antyspołeczne zachowania zasługują na karę (Kenward & Osth, 2012), zaś pięciolatki częściej wręczają źle smakujące cukierki dorosłym, którzy zachowali się w stosunku do drugiej osoby nieetycznie (vs. neutralnie; Kenward & Osth, 2015). Wreszcie dzieci gotowe są poświęcić część swoich zasobów, aby ukarać osoby, które zachowały się niesprawiedliwie albo antyspołecznie w stosunku do innych (Fehr & Fischbacher, 2004). Okazuje się więc, że z jednej strony dzieci wyrażają awersję w stosunku do zachowań krzywdzących, a z drugiej strony są gotowe ukarać osoby, które łamią normy społeczne.

Po drugie z naszych własnych badań wiemy, że lubienie silnie wpływa na oceny moralnego charakteru oraz moralnego zachowania. Jeśli więc założymy, że krzywda wymierzona antyspołecznej postaci jest uzasadniona w oczach dzieci, możemy też założyć, że dzieci będą lubiły sprawcę tej krzywdy. W konsekwencji dzieci powinny oceniać krzywdzące zachowanie jako moralne. Innymi słowy sądy moralne dzieci powinny wynikać z ich postaw w stosunku do sprawcy. Nasze założenia testowaliśmy w jednym eksperymencie (Bocian & Myslinka-Szarek (2020)⁵.

W przeprowadzonym eksperymencie udział wzięło 161 dzieci wieku 44 do 63 miesięcy. Zostały one przydzielane do jednego z sześciu warunków według schematu: 2(sprawca: pomaga vs. krzywdzi) x 3(odbiórca: antyspołeczny vs. prospołeczny vs. neutralny). We wszystkich warunkach dzieci oglądały krótki film, w którym najpierw

⁵ Wyniki zostały opublikowane w 2020 roku na łamach czasopisma *Social Development* (IF 2023 = 2.462, Punktacja MEiN 2021 = 140) w artykule: „Children’s sociomoral judgements of antisocial but not prosocial others depend on recipients’ past moral behaviour”, autorstwa Konrada Bociana i Katarzyny Myślińskiej-Szarek. Mój wkład w pracę polegał na opracowaniu koncepcji pracy, postawieniu hipotez, pozyskaniu funduszy na badania, analizie statystycznej, interpretacji wyników, wyciągnięciu wniosków, przygotowaniu i korekcie manuskryptu, odpowiedzi na uwagi recenzentów.

dowiadowały się o przeszłym zachowaniu odbiorcy, a później o zachowaniu sprawcy stosunku do odbiorcy. Na przykład w filmie o antyspołecznym odbiorcy dzieci dowiadowały się, że w przeszłości odbiorca zburzył wieżę innej postaci. Później odbiorca pracował ze sprawcą, który zburzył jemu wieżę. Była to więc sytuacja, w której antyspołeczny odbiorca został skrzywdzony przez antyspołecznego sprawcę. Po obejrzeniu filmów poprosiliśmy dzieci o wskazanie w jakim stopniu lubią sprawcę i odbiorcę oraz w jakim stopniu oceniają zachowanie sprawcy jako dobre czy złe.

Zgodnie z naszymi przewidywaniami, sprawca wyrządzający krzywdę lubiany był najbardziej, gdy jej odbiorcą była antyspołeczna postać, a najmniej, gdy postać ta była prospołeczna. Co ważne, krzywdzące zachowanie sprawcy zawsze było oceniane przez dzieci jako złe, jednak najmniej złe było wtedy, kiedy dotyczyło antyspołecznego odbiorcy. Tym samym znaleźliśmy pierwsze dowody potwierdzające pojawianie się efektu czystego lubienia także w przypadku dzieci w wieku 4 lat.

Konkludując, przedstawiony program badawczy dotyczący efektu czystego lubienia uzupełnił ważną lukę w wiedzy na temat egocentrycznych zniekształceń sądów moralnych. Po pierwsze, dostarczył brakujących dowodów wskazujących na wpływ postaw na sądy moralne u dzieci (jak u dorosłych). Po drugie wykazał, że sądy moralne na temat innych mogą ulegać zniekształceniom na podstawie źródeł, które nie mają i nie powinny mieć związku z ocenami moralnymi. Po trzecie wskazał na potrzebę przeprowadzanie programów badawczych, które przetestują potencjalne strategie ograniczające wpływ postaw na sądy moralne. Wykrycie takich strategii jest ważne, ponieważ spostrzeganie moralnego charakteru niesie za sobą poważne konsekwencje społeczne. Na przykład kształtują wnioski na temat osobowości, budują zaufanie w grach ekonomicznych lub sugerują czy dana osoba może pełnić określone role społeczne (Crockett i in., 2021). Poza tym determinują do kogo się

zbliżamy, a kogo unikamy (Abele i Wojciszke, 2014), a w ekstremalnych sytuacjach kształtują decyzję dotyczące życia i śmierci (Wilson i Rule, 2015).

Strategie ograniczające wpływ postaw interpersonalnych na oceny moralnego charakteru

Kolejnym istotnym krokiem w mojej pracy badawczej było zwrócenie się w kierunku potencjalnych strategii ograniczających efekt czystego lubienia. Nie było to zadanie proste, ponieważ z założenia ludzie nie mają dostępu do mechanizmów wpływających na ich postawy i tym samym nie mogą ich kontrolować (Wilson i in., 2002). Niemniej, Wilson i Brekke (1994) zaproponowali strategie, które mogą pomóc ludziom chronić umysły przed niechcianym wpływem postaw i emocji. Przykładowo, aby uniknąć zniekształceń sądów moralnych ludzie powinni być zmotywowani do ich korekty. Jednym ze sposobów na korektę sądów moralnych może być zwrócenie uwagi ludzi na potencjalne źródło ich zniekształcenia, ponieważ najczęściej ludzie nie są świadomi, że ich sądy moralne znajdują się pod silnym wpływem postaw lub interesów (Bocian i Wojciszke, 2014b; Wojciszke i Bocian, 2018). W konsekwencji, jak pokazałem w swoich badaniach, brak świadomości na temat źródeł zniekształcenia, prowadzi do sytuacji w których ludzie gotowi są zaufać oszustowi, którego polubili, ponieważ wcześniej działał na rzecz ich interesu (Bocian i in., 2016).

Wyniki badań testujących, jak informowanie o źródłach zniekształceń wpływa na jakość późniejszych decyzji nie są jednoznaczne. Na przykład badania ostrzegające przed efektem halo, pokazały, że jest to strategia nieskuteczna i ludzie nadal wydają zniekształcone sądy na temat innych ludzi (Wetzel i in., 1981). Z drugiej strony zwrócenie uwagi ludzi na ich aktualny nastrój, eliminuje efekt nastroju jako informacji, dzięki czemu nastrój nie wpływa na sposób, w jaki ludzie podejmują decyzje (Messner i Wanke, 2011). Poza tym edukacja ludzi na temat błędów poznawczych zwiększa liczbę podejmowanych przez nich racjonalnych

decyzji (Hershberger i in., 1997). Bazując na tych argumentach postanowiliśmy przetestować, w jakim stopniu edukacja ludzi na temat efektu czystego lubienia ograniczy wpływ postaw na oceny moralnego charakteru.

Uczestników eksperymentu losowo podzieliliśmy na cztery grupy manipulując postawą wobec ocenianej osoby (pozytywna vs. negatywna) oraz pojawieniem się lub nie informacji o efekcie czystego lubienia. Postawą manipulowaliśmy podobnie jak w poprzednich badaniach przekonując uczestników, że oceniana osoba ma podobne (vs. niepodobne) poglądy społeczno-ekonomiczne. Dodatkowo połowa badanych została poinformowana (vs. nie została) na czym polega efekt czystego lubienia (np: podobieństwo wzbudza lubienie, a lubienie wpływa na oceny moralne) z prośbą, aby nie używali lubienia w ocenach moralnego charakteru drugiej osoby.

Zgodnie z teorią efekt czystego lubienia została ograniczony, jednak nie wyeliminowany, gdy uczestnicy zostali uświadomieni w jaki sposób wpływa na oceny moralne. W warunku bez informacji o efekcie czystego lubienia różnica między podobną a niepodobną osobą w ocenach moralnych była dwa razy większa niż w warunku z informacją o efekcie czystego lubienia. Tym samym wykazaliśmy, że edukacja może być skuteczną strategią ograniczającą wpływ postaw na oceny moralnego charakteru, jednak nie strategią, która ten wpływ całkowicie eliminuje. Podejrzewając, że wyeliminowanie efektu czystego lubienia wymaga większego zaangażowania uczestników, postanowiliśmy przetestować strategię, która eliminuje większość zniekształceń poznawczych: konieczność uzasadnienia własnych ocen (ang. accountability).

Konieczność uzasadnienia nawiązuje do sytuacji, w której spodziewamy się, że zostaniemy poproszeni o uzasadnienie naszych przekonań, uczuć albo zachowań wobec innych. Badania wskazują, że konieczność uzasadnienia sprawia, że nasze sądy stają się bardziej, racjonalne i relatywnie wolne od zniekształceń, ponieważ ludzie przełączają się na

bardziej wysiłkowe i samokrytyczne przetwarzanie informacji (Lerner i Tetlock, 1999). Koresponduje to z badaniami, które pokazują, że ludzie przejmują się tym, czy przedstawia przekonujące argumenty i uzasadnienia dla swoich sądów (Kuhn, 1992; Shafir i in., 1993). Konieczność uzasadnienia zmniejsza podatność na takie błędy poznawcze jak podstawowy błąd atrybucji (Tetlock, 1985), zbytne pewność siebie (Siegel-Jacobs i Yates, 1996) czy wrażliwość na kolejność informacji (Schadewald i Limberg, 1992).

Rolę konieczności uzasadnienia przetestowaliśmy w kolejnym badaniu eksperymentalnym, w którym podobnie jak poprzednio podzieliliśmy badanych na cztery grupy. Tym razem jednak do manipulacji postawą użyliśmy naśladowania mimiki osób badanych (vs. jego brak). Dodatkowo połowie badanych powiedzieliśmy, że ich sądy moralne na temat drugiej osoby są w pełni anonimowe, gdy drugiej połowie, że po zakończeniu badania poprosimy ich o krótkie uzasadnienie wydanych sądów moralnych.

Zgodnie z poprzednimi badaniami, osoby naśladowujące mimikę uczestników były oceniane jako bardziej moralne niż osoby nienaśladowujące mimiki. Jednak efekt ten wystąpił tylko, gdy sądy moralne uczestników były anonimowe. Kiedy zapowiadaliśmy konieczność uzasadnienia sądów, efekt czystego lubienia został całkowicie wyeliminowany.

Potwierdziliśmy tym samym, że konieczność uzasadnienia może być skuteczną techniką uwalniającą sądy moralne spod wpływu postaw interpersonalnych.

Podsumowując, w dwóch badaniach eksperymentalnych wykazaliśmy, że postawy interpersonalne wpływają na sądy na temat moralnego charakteru innych osób. Tym samym potwierdziliśmy wyniki naszych poprzednich badań wykazując istnienie efektu czystego lubienia. Dodatkowo przetestowaliśmy dwie strategie ograniczające wpływ efektu czystego lubienia na oceny moralnego charakteru. Edukacja na temat efektu czystego lubienia okazała się strategią skutecznie ograniczającą, choć nie eliminującą całkowicie wpływu postaw na sądy moralne. Z kolei konieczność uzasadnienia własnych ocen całkowicie wyeliminowała

ten wpływ, pozwalając uczestnikom na wydanie obiektywnych i wolnych od zniekształceń ocen moralnego charakteru (Bocian, Baryła & Wojciszke, 2021)⁶.

Niewątpliwie świat społeczny nie sprowadza się wyłącznie do samego lubienia lub nielubienia ocenianych osób, o których autor ocen nic nie wie. Często osoby, które lubimy lub nie lubimy zachowują się w sposób moralny lub niemoralny, co rzecz jasna powinno także wpływać na oceny moralne. Można więc twierdzić, że pewnym ograniczeniem naszych badań dotyczących efektu czystego lubienia, jest nieobecność informacji o moralnie relewantnych zachowaniach ocenianej osoby. Innymi słowy wydaje się uzasadnionym sprawdzenie czy i do jakiego stopnia efekt czystego lubienia może być ograniczany przez informacje o moralnym lub niemoralnym zachowaniu ocenianej osoby.

Jak wspominałem wcześniej, oceny drugiego człowieka zdominowane są informacjami na temat jego moralności. Dodatkowo, wiemy z badań, że formowanie wrażenia na temat drugiej osoby jest dynamicznym procesem. Przykładowo ludzie zmieniają swoje oceny na temat innych w świetle nowych informacji, nawet jeśli te informacje są sprzeczne z wcześniejszą wiedzą (Mende-Siedlecki i in., 2013). Co ważne, nie każda informacja ma taką samą wagę w zmianie naszego wrażenia temat innych. Klasyczne badania nad efektem negatywności wykazały, że informacja o niemoralności ma większy wpływ na proces uaktualniania ocen na temat innych, niż informacja o moralności (Reeder i Coover, 1986). Późniejsze badania wykryły, że negatywne zachowania związane z moralnością są postrzegane jako bardziej diagnostyczne niż zachowania pozytywne. Może to tłumaczyć,

⁶ Wyniki naszych badań zostały opublikowane w 2021 roku na łamach czasopisma *Personality and Social Psychology Bulletin* (IF 2023 = 5.56, Punktacja MEiN 2021 = 140) w artykule: „Moderators of the Liking Bias in Judgments of Moral Character.”, autorstwa Konrada Bociana, Wiesława Baryły i Bogdana Wojciszke. Mój wkład w pracę polegał na opracowaniu koncepcji pracy, postawieniu hipotez, pozyskaniu funduszy na badania, zaplanowaniu badań, wyborze metodyki badań, przygotowaniu procedury badawczej, zebraniu danych, analizie statystycznej, interpretacji wyników, wyciągnięciu wniosków, przygotowaniu i korekcie manuskryptu, odpowiedzi na uwagi recenzentów.

dlaczego ludzie częściej aktualizują swoje oceny na temat innych w oparciu o informacje dotyczące niemoralności niż moralności (Skowronski i Carlston, 1987).

Mimo że badania na efektem negatywności sugerują, że ludzie mniej chętnie zmieniają swoje negatywne niż pozytywne oceny (Rozin i in., 2001), nowsze badania pokazały, że ludzie są mniej pewni swoich przekonań na temat moralności złych osób niż osób dobrych, dlatego przekonania te są bardziej podatne na zmianę (Siegel i in., 2018). Koresponduje to z wynikami badań, które pokazują, że zagrażające bodźce wywołują pobudzenie (Ohman i in., 1986), natomiast pobudzenie zwiększa niepewność wydawanych sądów (Nassar i in., 2012), a niepewne (vs. pewne) sądy dotyczące postaw są bardziej podatne na zmiany (Tormala i in., 2007). Dodatkowo niepewność generuje reakcje awersyjne zarówno w domenach niespołecznych (FeldmanHall i in., 2016) jak i społecznych (Weary i in., 1994), dlatego ludzie są silnie zmotywowani do redukcji niepewności (Kahneman i in., 1982).

Według *modelu społecznej niepewności* (FeldmanHall i in., 2016) ludzie są wewnątrznie zmotywowani do redukcji niepewności wywołanej przez bodźce społeczne za pomocą trzech powiązanych ze sobą mechanizmów: automatycznego wnioskowania, kontrolowanego wnioskowania i społecznego uczenia. Automatyczne wnioskowanie aktywowane jest bez wysiłku i zazwyczaj nie ma wpływu na aktualnie działające procesy mentalne. Kontrolowane wnioskowanie z kolei jest procesem, który w świetle nowych informacji, aktualizuje automatycznie powstające pierwsze wrażenia, najczęściej kosztem zwiększonego wysiłku poznawczego (FeldmanHall i in., 2016). Ponieważ procesy kontrolowane i automatyczne powinno opisywać się jako krańce pewnego kontinuum, a nie podziału na dwie rozłączne klasy procesów (Cohen i in., 1990), możemy założyć, że bodźce społeczne potrafią wywołać mniej lub bardziej automatyczne procesy w zależności od dostępnych informacji. Podobne założenia dotyczące niepewności i ocen moralnych stawia

model bayesowskich interferencji, według którego słabe przekonania na temat moralnego charakteru ocenianej osoby są bardziej podatne na zmiany w świetle nowych informacji niż przekonania silne (Crockett i in., 2021).

Na podstawie wymienionych modeli założyliśmy, że lubienie rozpoczyna proces automatycznego wnioskowania na temat cech moralnych ocenianej osoby, który w rezultacie kończy się sądami o większej niepewności. Z kolei informacja o moralnym zachowaniu drugiej osoby powinna rozpoczynać proces kontrolowanego wnioskowania, który kończy się sądami o relatywnie większej pewności. W rezultacie, z jednej strony informacja o zachowaniu moralnie relewantnym powinna prowadzić do poważniejszej aktualizacji sądów na temat moralnego charakteru pierwotnie zbudowanych na lubieniu. Z drugiej strony, lubienie w słabszym stopniu powinno wymuszać aktualizację sądów na temat moralnego charakteru zbudowane w oparciu o informacje na temat moralnie relewantnych zachowań. Nasze przewidywania testowaliśmy w trzech eksperymentach (Bocian, Myslińska-Szarek, Miazek, Baryła & Wojciszke, 2022)⁷.

W pierwszym eksperymencie wzbudzaliśmy pozytywną postawę (vs. jej brak) za pomocą naśladowania ekspresji mimicznych osób badanych. Dodatkowo, po manipulacji postawą przedstawiliśmy uczestnikom informacje na temat zachowania ocenianej osoby w miejscu pracy. Informacja była przedstawiona jako krótkie podsumowanie oceny przełożonego ocenianej osoby i opisywała jej zachowanie. W warunku kontrolnym przełożony nie wspominał o moralności ocenianej osoby. Warunku moralnym przełożony wspominał o tym, że oceniana osoba zazwyczaj zachowuje się zgodnie z zasadami i przyjętymi

⁷ Wyniki zostały opublikowane w 2022 roku na łamach czasopisma Scientific Reports (IF 2022 = 4.997, Punktacja MEiN 2021 = 140) w artykule: „Boundary conditions of the liking bias in moral character judgments”, autorstwa Konrada Bociana, Katarzyny Myślińskiej-Szarek, Katarzyny Miazek, Wiesława Baryły i Bogdana Wojciszke. Mój wkład w pracę polegał na opracowaniu koncepcji pracy, postawieniu hipotez, pozyskaniu funduszy na badania, zaplanowaniu badań, wyborze metodyki badań, przygotowaniu procedury badawczej, zebraniu danych, analizie statystycznej, interpretacji wyników, wyciągnięciu wniosków, przygotowaniu i korekcie manuskryptu, odpowiedzi na uwagi recenzentów.

normami. Warunku niemoralnym przełożony zwracał uwagę na niektóre zachowanie ocenionej osoby, które mogły wskazywać na łamanie zasad i norm. Później, podobnie jak w poprzednich badaniach, prosiliśmy uczestników o ocenę moralnego charakteru osoby przedstawionej przez przełożonego.

Zgodnie z naszymi przewidywaniami wpływ postawy na oceny moralnego charakteru był ograniczony informacją o moralności. W warunku kontrolnym osoba naśladowająca mimikę uczestników była oceniana jako bardziej moralna niż osoba, która tego nie robiła. W warunku niemoralnym wpływ postawy na oceny moralnego charakteru naśladowanej osoby był słabszy, zaś w warunku moralnym zaobserwowaliśmy jego wzrost. Innymi słowy, zgodnie z przewidywaniami informacja o moralności ocenianej osoby ograniczała efekt czystego lubienia, ponieważ był on słabszy, gdy informacja dotyczyła niemoralności i silniejszy kiedy dotyczyła moralności. Warto jednak podkreślić, że informacje o moralności w żadnym z warunków nie wyeliminowały efektu czystego lubienia.

Wyniki pierwszego eksperymentu wykazały, że informacja moralna rzeczywiście prowadzi do aktualizacji sądów na temat moralnego charakteru opartych o lubienie. W drugim eksperymencie postanowiliśmy sprawdzić, w jakim stopniu lubienie wpłynie na aktualizację sądów na temat moralnego charakteru, zbudowanych w oparciu o wcześniej przedstawioną informację o moralności. Podobnie jak w pierwszym eksperymencie przedstawialiśmy uczestnikom opinie przełożonego na temat ocenianej osoby, jednak informacja ta pojawiła się przed manipulacją postawą (lubieniem). Po przedstawieniu informacji moralnej manipulowaliśmy postawą w stosunku do ocenianej osoby za pomocą podobieństwa preferencji.

Tym razem nie wykryliśmy interakcji między postawą a informacją moralną. Z tego względu nie byliśmy w stanie stwierdzić czy efekt czystego lubienia został wyeliminowany, niemniej analiza wielkości efektów głównych wykazała, że postawy zdecydowanie słabiej

wpływają na oceny moralnego charakteru niż informacja o moralności. Na tej podstawie wyciągnęliśmy wniosek, że informacja o moralności miała silniejszy wpływ na oceny moralnego charakteru niż informacja o podobieństwie do ocenianej osoby. To z kolei może sugerować, że kiedy ludzie posiadają już konkretną informację o moralności drugiej osoby, jej polubienie nie prowadzi do rewizji wcześniej wydanych ocen moralnego charakteru, ponieważ informacja o moralności jest bardziej diagnostyczna i wiąże się z większą pewnością, że wydana ocena jest trafna niż informacja o lubieniu lub jego braku.

W celu zweryfikowania powyższych przypuszczeń postanowiliśmy przeprowadzić eksperyment, w którym jednocześnie manipulowaliśmy postawą, informacją o moralności oraz momentem jej pojawienia się. Dodatkowo postanowiliśmy sprawdzić, w jakim stopniu uczestnicy są pewni swoich sądów na temat charakteru moralnego ocenianej osoby, aby sprawdzić czy niepewność, a dokładnie jej redukcja, wyjaśnia w jaki sposób moralna informacja ogranicza efekt czystego lubienia.

Podobnie jak w poprzednich eksperymentach manipulowaliśmy postawami używając podobieństwa preferencji oraz manipulując informacją o moralności zachowań osoby ocenianej. Tym razem jednak ograniczyliśmy się tylko do informacji o niemoralności ocenianej osoby. Najważniejszą zmianą w trzecim eksperymencie był powtarzany pomiar ocen moralnego charakteru, który odbywał się zarówno po manipulacji postawą jak i po prezentacji informacji o niemoralności ocenionej osoby. Na przykład w jednym z warunków uczestnicy najpierw otrzymywali informacje o niemoralnym zachowaniu ocenianej osoby, dokonywali oceny jej moralnego charakteru, aby później dowiedzieć się, że ta osoba jest do nich podobna i jeszcze raz ocenić jej moralny charakter. Dodatkowo pytaliśmy uczestników w jakim stopniu pewni są swoich sądów na temat moralnego charakteru ocenianej osoby.

Analiza wyników trzeciego eksperymentu pokazała, że lubienie wpływało na oceny moralnego charakteru wyłącznie wtedy, gdy pojawiała się przed informacją o niemoralności

ocenianej osoby. Gdy informacja o niemoralności pojawiała się jako pierwsza, efekt czystego lubienia zanikał - lubienie nie prowadziło do zmiany wcześniej wydanego sądu na temat moralnego charakteru. Dalsze analizy wykazały, że uczestnicy aktualizowali swoje sądy na temat moralnego charakteru ocenianej osoby większym stopniu, gdy informacja o moralności pojawiała się przed (vs. po) indukcji lubienia. Ponadto analiza pewności wydanych ocen moralnego charakteru wykazała, że sądy oparte na lubieniu generowały większą niepewność niż sądy oparte o informacje o niemoralności. Tym samym, zmiany w niepewności ocen moralnego charakteru wyjaśniały, dlaczego niemoralna informacja aktualizowała sądy na temat moralnego charakteru silniej niż lubienie lub jego brak.

Podsumowując, w trzech eksperymentach po raz kolejny potwierdziliśmy istnienie efektu czystego lubienia, ponieważ zarówno naśladowanie ekspresji mimicznych jak i podobieństwo preferencji zwiększało lubienie ocenianej osoby, a tym samym oceny jej moralnego charakteru. Co ważne, wykazaliśmy także, że informacja o moralności ocenianej osoby może zredukować (Badanie 1) lub nawet wyeliminować efekt czystego lubienia (Badanie 2 & 3). Dodatkowo potwierdziliśmy, że informacja o moralności aktualizuje oceny moralnego charakteru w większym stopniu niż informacja o lubieniu lub jego braku. Natomiast mechanizmem stojącym za wyżej wspomnianą rewizją sądów jest niepewność, którą skuteczniej redukuje informacja o moralności niż lubieniu bądź jego brak.

Nieunikniony egocentryzm ocen moralnych

Duża część przedstawionego programu badawczego została opublikowana w 2020 w formie artykułu teoretycznego na łamach czasopisma *Social and Personality Psychology Compass* (Bocian, Baryła & Wojciszke, 2020)⁸. We wspomnianym artykule, opierając się na

⁸ (IF 2022 = 3.798, Punktacja MEiN 2021 = 70), artykuł: „Egocentrism shapes moral judgements”, autorstwa Konrada Bociana, Wiesława Baryły i Bogdana Wojciszke. Mój wkład w pracę polegał na opracowaniu koncepcji pracy, postawieniu hipotez, pozyskaniu funduszy na badania, wyciągnięciu wniosków, przygotowaniu i korekcie manuskryptu, odpowiedzi na uwagi recenzentów.

badaniach własnych oraz badaniach innych autorów, przekonujemy, że egocentryzm może być głównym mechanizmem odpowiedzialnym za zniekształcenia ocen moralnych, ponieważ egocentryczne sądy jawią się ludziom jako obiektywne, bezstronne i moralnie sprawiedliwe. Wymienione założenia opierają się na dowodach płynących z moich wcześniejszych badań (Bocian i Wojciszke, 2014b; Bocian i in., 2016; Wojciszke i Bocian, 2018), które wskazują, że ludzie nie są świadomi egocentrycznego charakteru własnych sądów moralnych. Dodatkowo egocentryczne zniekształcenia w sądach moralnych nie są łatwe do wyeliminowania, ponieważ jak wykazaliśmy w naszych badaniach, wymagają dużego wysiłku poznawczego oraz odpowiedniego stopnia motywacji (Bocian i in., 2021; Bocian i in., 2022). Wreszcie kilka głównych teorii psychologii moralności sugeruje, że ludzie mogą używać sądów moralnych w sposób strategiczny w celu uzyskania zysków dla siebie lub dla grupy własnej.

Na przykład społeczno-poznawcza teoria moralności (Bandura, 1986; 1991) zakłada, że ludzie używają procesu samoregulacji, który pozwala im monitorować czy ich zachowanie jest zgodne z moralnymi normami. Jednak mechanizmy samoregulacji działają oczywiście tylko wtedy, gdy są aktywne. To to z kolei oznacza, że ludzie mogą używać różnego rodzaju strategii, które pozwalają im selektywnie wyłączać mechanizmy monitorowania moralności własnego zachowania (Bandura, 2002). Wspomniany wcześniej intuicjonistyczny model sądów moralnych (Haidt, 2012) zakłada z kolei, że sądy moralne wynikają z procesów automatycznych, najczęściej opartych o moralne intuicje. Tym samym, gdy ludzie angażują się w proces moralnego wnioskowania, szukają uzasadnienia lub usprawiedliwienia dla sądów moralnych, które zostały już wydane. Regulacyjna teoria relacji (Rai i Fiske, 2011) zakłada natomiast, że wszystkie sądy moralne są osadzone w społeczno-relacyjnym poznaniu, co oznacza, że dokładnie to samo zachowanie może być inaczej oceniane w zależności od relacji łączącej sprawcę zachowania z jego odbiorcą. Na przykład badania pokazują, że ludzie starają

się chronić bliskie im osoby, które popełniły takie wykroczenia jak kradzież lub molestowanie seksualne, usprawiedliwiając ich zachowania i planując ich zdyscyplinowanie „we własnym zakresie” (Weidman i in., 2020). Wreszcie teoria dynamicznej koordynacji (DeScioli & Kurzban, 2013) sugeruje, że ludzie używają moralnego potępienia, aby w strategiczny sposób zdecydować którą ze stron zaobserwowanego konfliktu powinni wybrać.

Podsumowując, egocentryzm rozpoznawany jest w kilku ważnych teoriach moralności, które wskazują nań jako źródło strategicznego podejmowania decyzji moralnych. Innymi słowy, można założyć, że egocentryczne zniekształcenia pełnią funkcję adaptacyjną, bowiem w tym samym czasie umożliwia utrzymanie relacji społecznych, redukować potencjalne osobiste konflikty i pomaga w budowaniu korzyści osobistych lub grupowych. Nasze badania dotyczące wpływ interesu własnego i grupowego oraz postaw interpersonalnych nie tylko potwierdzają założenia wymienionych teorii moralności, ale także dostarczają konkretnych dowodów na ich poparcie. Dowody te stoją w sprzeczności z naiwną wiarą w ludzi jako bezstronnych sędziów oraz silnym przekonaniem o obiektywności własnych sądów moralnych. Możliwe zatem, że powinniśmy zaakceptować, że egocentryzm w sądach moralnych jest nieuchronny i trudny do ograniczenia.

Bibliografia

- 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. doi: 10.1016/B978-0-12-800284-1.00004-7
- Alicke, M. D. (1993). Egocentric standards of conduct evaluation. *Basic and Applied Social Psychology*, 14, 171-192. doi: 10.1207/s15324834basp1402_4
- Babcock, L., Loewenstein, G., Issacharoff, S., & Camerer, C. (1995). Biased judgments of fairness in bargaining. *The American Economic Review*, 85, 1337-1343.
- Bargh, J. A. (1994). The four horsemen of automaticity: Awareness, intention, efficiency, and control in social cognition. In R. S. Wyer, Jr. & T. K. Srull (Eds.). *Handbook of social cognition: Basic processes; Applications* (p. 1–40). Lawrence Erlbaum Associates, Inc.
- Baron, J., Ritov, I., & Greene, J. D. (2013). The duty to support nationalistic policies. *Journal of Behavioral Decision Making*, 26, 128–138. doi: 10.1002/bdm.768

- Batson, C. D., Kobryniewicz, D., Dinnerstein, J. L., Kampf, H. C., & Wilson, A. D. (1997). In a very different voice: Unmasking moral hypocrisy. *Journal of Personality and Social Psychology*, 72(6), 1335–1348.
- Berg, J., Dickhaut, J., & McCabe, K. (1995). Trust, reciprocity and social history. *Games and Economic Behavior*, 10, 122–142. doi: 10.1006/game.1995.1027
- Bialobrzeska, O., Bocian, K., Parzuchowski, M., Frankowska, N., & Wojciszke, B. (2015). It's not fair if I don't gain from it: Engaging self-interest distorts the assessment of distributive justice. *Psychologia Społeczna*, 10, 149-162. doi: 10.7366/1896180020153303
- Bocian, K., Myslińska Szarek, K., Stryczyńska, K., Baryła, W., Wojciszke, B. (2022). Boundary conditions of the liking bias in moral character judgments. *Scientific Reports* 12, 17217. <https://doi.org/10.1038/s41598-022-22147-7>
- Bocian, K., Baryła, & Wojciszke, B. (2021). Moderators of the Liking Bias in Judgments of Moral Character. *Personality and Social Psychology Bulletin*, 48(4), 596–605. <https://doi.org/10.1177/01461672211013272>
- Bocian, K., Cichocka, A., & Wojciszke, B. (2021). Moral Tribalism: Moral judgments of actions supporting ingroup interests depend on collective narcissism. *Journal of Experimental Social Psychology*, 93. <https://doi.org/10.1016/j.jesp.2020.104098>
- Bocian, K., Baryła, & Wojciszke, B. (2020). Egocentrism shapes moral judgments. *Social and Personality Psychology Compass*, e12572, 1-14. <https://doi.org/10.1111/spc3.12572>
- Bocian, K., & Myslińska-Szarek, K. (2020). Children's sociomoral judgment of antisocial others depends on social context. *Social Development*, 00, 1–14. <https://doi.org/10.1111/sode.12480>
- Bocian, K., Baryła, W., Kulesza, W., Schnall, S., & Wojciszke, B. (2018). The mere liking effect: Attitudinal influences on attributions of moral character. *Journal of Experimental Social Psychology*, 79, 9-20. <https://doi.org/10.1016/j.jesp.2018.06.007>
- Bocian, K., Baryła, W., & Wojciszke, B. (2016). When dishonesty leads to trust: Moral judgments biased by self-interest are truly believed. *Polish Psychological Bulletin*, 47, 366–372.
- Bocian, K., & Wojciszke, B. (2014a). Self-interest bias in moral judgments of others' actions. *Personality and Social Psychology Bulletin*, 40, 898-909.
- Bocian, K., & Wojciszke, B. (2014b). Unawareness of self-interest bias in moral judgments of others' behavior. *Polish Psychological Bulletin*, 45, 411-417.
- Bostyn, D. H., Sevenhant, S., & Roets, A. (2018). Of mice, men, and trolleys: Hypothetical judgment versus real-life behavior in trolley-style moral dilemmas. *Psychological Science*, 29, 1084-1093. doi: 10.1177/0956797617752640
- Brambilla, M., Sacchi, S., Rusconi, P., Goodwin, G. (2021). The primacy of morality in impression development: Theory, research, and future directions. *Advances in Experimental Social Psychology*, 64.
- Brambilla, M., Sacchi, S., Menegatti, M., & Moscatelli, S. (2016). Honesty and dishonesty don't move together: Trait content information influences behavioral synchrony. *Journal of Nonverbal Behavior*, 40, 171-186.

- 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, 371-394.
- Chapman, H. A., Kim, D. A., Susskind, J. M., & Anderson, A. K. (2009). In bad taste: Evidence for the oral origins of moral disgust. *Science*, 323, 1222-1226.
- Chartrand, T. L., & Bargh, J. A. (1999). The chameleon effect: The perception-behavior link and social interaction. *Journal of Personality and Social Psychology*, 76, 893-910. doi:10.1037/0022-3514.76.6.893
- Chen, M., & Bargh, J. A. (1999). Consequences of automatic evaluation: Immediate behavioral predispositions to approach or avoid the stimulus. *Personality and Social Psychology Bulletin*, 25, 215-224. doi:10.1177/0146167299025002007
- Cichocka, A., Bocian, K., Winiewski, M., & Flavio, A. (2022). „Not Racist, But...”: Beliefs about immigration restrictions, collective narcissism and justification of ethnic extremism. *Political Psychology*, 43(6), 1217-1234.
- Cichocka, A. (2016). Understanding defensive and secure in-group positivity: The role of collective narcissism. *European Review of Social Psychology*, 27, 283-317. doi:10.1080/10463283.2016.1252530
- Cichocka, A., & Cislak, A. (2020). Nationalism as collective narcissism. *Current Opinion in Behavioural Sciences*, 34, 69-74. doi: <https://doi.org/10.1016/j.cobeha.2019.12.013>
- Cichocka, A., Dhont, K., & Makwana, A. P. (2017). On self-love and outgroup hate: Opposite effects of narcissism on prejudice via social dominance orientation and right-wing authoritarianism. *European Journal of Personality*, 31, 366-384. doi: 10.1002/per.2114
- Cichocka, A., Marchlewska, M., Golec de Zavala, A., & Olechowski, M. (2016). ‘They will not control us’: Ingroup positivity and belief in intergroup conspiracies. *British Journal of Psychology*, 107, 556-576. doi: 10.1111/bjop.12158
- Cislak, A., & Wojciszke, B. (2006). The role of self-interest and competence in attitudes towards politicians. *Polish Psychological Bulletin*, 37, 203-212.
- Clore, G. L., & Schnall, S. (2005). The influence of affect on attitude. In D. Albarracín, B. T. Johnson & M. P. Zanna (Eds.). *Handbook of attitudes* (pp. 437-489). Mahwah, NJ: Erlbaum.
- Crockett, M. J., Everett, J. A., Gill, M., & Siegel, J. Z. (2021). The relational logic of moral inference. *Advances in Experimental Social Psychology*, 64, 1-64.
- Curry, O. S., Mullins, D. A., & Whitehouse, H. (2019). Is it good to cooperate? *Current Anthropology*, 60, 47-69. doi: 10.1086/701478
- Cushman, F., Young, L., & Greene, J. D. (2010). Multi-system moral psychology. In J. M. Doris & Moral Psychology Research Group (Eds.). *The Moral Psychology Handbook* (pp. 47-71). Oxford, UK: Oxford University Press.
- DeScioli, P., Massenkoff, M., Shaw, A., Petersen, M. B., & Kurzban, R. (2014). Equity or equality? Moral judgments follow the money. *Proceedings of the Royal Society B*, 281, 2014-2112. doi: 10.1098/rspb.2014.2112

- DeScioli, P., & Kurzban, R. (2018). Morality is for choosing sides. In K. Gray & J. Graham (Eds.), *Atlas of moral psychology* (pp. 177-185). New York, NY, US: The Guilford Press
- Dunham, Y., Baron, A. S., & Carey, S. (2011). Consequences of “minimal” group affiliations in children. *Child development*, 82, 793-811.
- Eagly, A. H., & Chaiken, S. (1993). *The psychology of attitudes*. Fort Worth, TX: Harcourt, Brace, & Janovic.
- Ellemers, N., van der Toorn, J., Paunov, Y., & van Leeuwen, T. (2019). The psychology of morality: A review and analysis of empirical studies published from 1940 through 2017. *Personality and Social Psychology Review*, 23, 332-366.
- Epley, N., Caruso, E. M., & Bazerman, M. H. (2006). When perspective taking increases taking: Reactive egoism in social interaction. *Journal of Personality and Social Psychology*, 91, 872–889. doi: 10.1037/0022-3514.91.5.872
- Epley, N., & Caruso, E. M. (2004). Egocentric ethics. *Social Justice Research*, 17, 171-187. doi: 10.1023/B:SORE.0000027408.72713.45
- Epley, N., & Gilovich, T. (2004). Are adjustments insufficient? *Personality and Social Psychology Bulletin*, 30, 447–460. doi: 10.1177/0146167203261889
- Epley, N., Keysar, B., Van Boven, L., & Gilovich, T. (2004). Perspective taking as egocentric anchoring and adjustment. *Journal of Personality and Social Psychology*, 87, 327–339. doi: 10.1037/0022-3514.87.3.327
- Epley, N., Morewedge, C. K., & Keysar, B. (2004). Perspective taking in children and adults: Equivalent egocentrism but differential correction. *Journal of Experimental Social Psychology*, 40, 760-768. doi: 10.1016/j.jesp.2004.02.002
- Epley, N., Savitsky, K., & Gilovich, T. (2001). Empathy neglect: Reconciling the spotlight effect and correspondence bias. *Journal of Personality and Social Psychology*, 83, 300-312. doi: 10.1037//0022-3514.83.2.300
- Everett, J. A. C., Faber, N. S., Savulescu, J., & Crockett, M. J. (2018). The costs of being consequentialist: Social perceptions of those who harm and help for the greater good. *Journal of Experimental Social Psychology*, 79, 200-216. doi: 10.1016/j.jesp.2018.07.004
- Everett, J. A. C., Pizarro, D. A., & Crockett, M. J. (2016). Inference of trustworthiness from intuitive moral judgments. *Journal of Experimental Psychology: General*, 145, 772-787. doi: 10.1037/xge0000165
- Fazio, R. H. (2007). Attitudes as object-evaluation associations of varying strength. *Social Cognition*, 25, 603-637.
- FeldmanHall, O., Glimcher, P., Baker, A. L., & Phelps, E. A. (2016). Emotion and decision-making under uncertainty: Physiological arousal predicts increased gambling during ambiguity but not risk. *Journal of Experimental Psychology: General*, 145, 1255–1262.
- Ferguson, M. J., & Bargh, J. A. (2004). Liking is for doing: The effects of goals pursuit on automatic evaluation. *Journal of Personality and Social Psychology*, 87, 557-572. doi: 10.1037/0022-3514.87.5.557

- Forgas, J. P., & Bower, G. H. (1987). Mood effects on person-perception judgments. *Journal of Personality and Social Psychology*, 53, 53-60. doi: 10.1037//0022-3514.53.1.53
- Gawronski, B., & Bodenhausen, G. V. (2011). The associative-propositional evaluation model: Theory, evidence, and open questions. *Advances in Experimental Social Psychology*, 50, 59-127. doi: 10.1016/B978-0-12-385522-0.00002-0
- Gilbert, D. T., & Gill, M. J. (2000). The momentary realist. *Psychological Science*, 11, 394-398. doi: 10.1111/1467-9280.00276
- Gilovich, T., Medvec, V. H., & Savitsky, K. (2000). The spotlight effect in social judgment: An egocentric bias in estimates of the salience of one's own actions and appearance. *Journal of Personality and Social Psychology*, 78, 211-222. doi: 10.1037/0022-3514.78.2.211
- Gilovich, T., & Savitsky, K. (1999). The spotlight effect and the illusion of transparency: Egocentric assessments of how we are seen by others. *Current Directions in Psychological Science*, 8, 165-168. doi:10.1111/1467-8721.00039
- Gilovich, T., Savitsky, K., & Medvec, V. H. (1998). The illusion of transparency: Biased assessments of others' ability to read one's emotional states. *Journal of Personality and Social Psychology*, 75, 332-346. doi: 10.1037/0022-3514.75.2.332
- Goodwin, G., & Darley, J. (2008). The psychology of meta-ethics: Exploring objectivism. *Cognition*, 106, 1339-66. doi: 10.1016/j.cognition.2007.06.007
- Greenberg, J. (1987). Reactions to procedural injustice in payment distributions: Do the means justify the ends? *Journal of Applied Psychology*, 72, 55-61. doi: 10.1037/0021-9010.72.1.55
- Greenberg, J. (1983). Overcoming egocentric bias in perceived fairness through self-awareness. *Social Psychology Quarterly*, 46, 152-156. doi: 10.2307/3033852
- Haidt, J. (2007). The new synthesis in moral psychology. *Science*, 316, 998-1002. doi: 10.1126/science.1137651
- Haidt, J. (2001). The emotional dog and its rational tail: A social intuitionist approach to moral judgment. *Psychological Review*, 108, 814-834.
- Haman, K., Warneken, F., & Tomasello, M. (2011). Children's developing commitments to joint goals. *Child Development*, 83, 137-145.
- 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. doi:10.1177/0963721412470687
- Hamlin, J.K., & Wynn, K. (2011). Five and 9-month-old infants prefer prosocial to antisocial others. *Cognitive Development*, 26, 30-39
- Hofmann, W., Wisneski, D. C., Brandt, M. J., & Skitka, L. (2014). Morality in everyday life. *Science*, 345, 1340-1343. doi: 10.1126/science.1251560
- Jeremy, B., & Mattern, D. K. (2010) Equity, egoism, and egocentrism: The formation of distributive justice judgments. *Basic and Applied Social Psychology*, 32, 155-164. doi: 10.1080/01973531003738593

- Keysar, B., & Barr, D. J. (2002). Self-anchoring in conversation: Why language users do not do what they 'should'. In T. Gilovich, D. Griffin, & D. Kahneman (Eds.). *Heuristics and biases: The psychology of intuitive judgment* (p. 150–166). Cambridge University Press. doi: 10.1017/CBO9780511808098.010
- Keysar, B. (1994). The illusory transparency of intention: Linguistic perspective taking in text. *Cognitive psychology*, 26, 165–208. doi: 10.1006/cogp.1994.1006
- Krueger, J., & Clement, R. W. (1994). The truly false consensus effect: An ineradicable and egocentric bias in social perception. *Journal of Personality and Social Psychology*, 67, 596–610. doi: 10.1037/0022-3514.67.4.596
- Kruger, J. (1999). Lake Wobegon be gone! The "below-average effect" and the egocentric nature of comparative ability judgments. *Journal of Personality and Social Psychology*, 77, 221. doi: 10.1037/0022-3514.77.2.221
- Lerner, J. S., & Tetlock, P. E. (1999). Accounting for the effects of accountability. *Psychological Bulletin*, 125, 255–275.
- Lammers, J., Stapel, D. A., & Galinsky, A. D. (2010). Power increases hypocrisy: Moralizing in reasoning, immorality in behavior. *Psychological Science*, 21(5), 737–744
- Loewenstein, G., Issacharoff, S., Camerer, C., & Babcock, L. (1993). Self-serving assessments of fairness and pretrial bargaining. *The Journal of Legal Studies*, 22, 135–159. doi: 10.1086/468160
- Mann, T. C., & Ferguson, M. J. (2015). Can we undo our first impressions? The role of reinterpretation in reversing implicit evaluations. *Journal of Personality and Social Psychology*, 108, 823–849.
- McHugh, C., McGann, M., Igou, E. R., & Kinsella, E. L. (2017). Searching for moral dumbfounding: Identifying measurable indicators of moral dumbfounding. *Collabra: Psychology*, 3, 23. doi: 10.1525/collabra.79
- Mende-Siedlecki, P., Cai, Y., & Todorov, A. (2013). The neural dynamics of updating person impressions. *Social Cognitive and Affective Neuroscience*, 8, 623–631.
- Mendes, N., Steinbeis, N., Bueno-Guerra, N., Call, J., & Singer, T. (2018). Preschool children and chimpanzees incur costs to watch punishment of antisocial others. *Nature Human Behaviour*, 2, 45–51. doi:10.1038/s41562-017-0264-5
- Melnikoff, D. E., & Bailey, A. H. (2018). Preferences for moral vs. immoral traits in others are conditional. *PNAS Proceedings of the National Academy of Sciences of the United States of America*, 115, E592–E600.
- Messick, D. M., & Sentis, K. P. (1979). Fairness and preference. *Journal of Experimental Social Psychology*, 15, 418–434. doi: 10.1016/0022-1031(79)90047-7
- Miller, D. T., & Ratner, R. K. (1998). The disparity between the actual and assumed power of self-interest. *Journal of Personality and Social Psychology*, 74, 53–62. doi: 10.1037/0022-3514.74.1.53
- Misch, A., Over, H., & Carpenter, M. (2014). Stick with your group: Young children's attitudes about group loyalty. *Journal of Experimental Child Psychology*, 126, 19–36. doi: 10.1016/j.jecp.2014.02.008

- Misch, A., Over, H., & Carpenter, M. (2016). I won't tell: Young children show loyalty to their group by keeping group secrets. *Journal of Experimental Child Psychology*, 142, 96-106. doi: 10.1016/j.jecp.2015.09.016
- Misch, A., Over, H., & Carpenter, M. (2018). The whistleblower's dilemma in young children: when loyalty trumps other moral concerns. *Frontiers in Psychology*, 9. doi: 10.3389/fpsyg.2018.00250
- Moore, D. A., & Loewenstein, G. (2004). Self-Interest, automaticity, and the psychology of conflict of interest. *Social Justice Research*, 17, 189-202. doi: 10.1023/B:SORE.0000027409.88372.b4
- Myslinska-Szarek, K., Bocian, K., Baryla, W., & Wojciszke, B. (2021). Partner in crime: Rewarding cooperation overcomes children's aversion to antisocial others. *Developmental Science*. <https://doi.org/10.1111/desc.13038>
- Myslinska Szarek, K., & Baryla, W. (2018). Preschoolers' preferences and moral judgements are biased towards those who have more resources. *Polish Psychological Bulletin*, 49, 235-239. doi: 10.24425/119491
- Nin, A. (1961). *Seduction of the Minotaur*. United States: Ohio University Press
- Patil, I., Cogoni, C., Zangrando, N., Chittaro, L., & Silani, G. (2014). Affective basis of judgment-behavior discrepancy in virtual experiences of moral dilemmas. *Social Neuroscience*, 9, 94-107. doi: 10.1080/17470919.2013.870091
- Piaget, J. (1954). *The construction of reality in the child* (M. Cook, Trans.). Basic Books. doi: 10.1037/11168-000
- Polman, E., & Ruttan, R. L. (2012). Effects of anger, guilt, and envy on moral hypocrisy. *Personality and Social Psychology Bulletin*, 38(1), 129-139.
- Rai, T. S., & Fiske, A. P. (2011). Moral psychology is relationship regulation: Moral motives for unity, hierarchy, equality, and proportionality. *Psychological Review*, 118, 57-75.
- Reeder, G. D., & Covert, M. D. (1986). Revising an impression of morality. *Social Cognition*, 4, 1-17. <https://doi.org/10.1521/soco.1986.4.1.1>
- Rekers, Y., Haun D.B.M., & Tomasello M. (2011). Children, but not chimpanzees, prefer to collaborate. *Current Biology*, 21, 1756-1758.
- Ruedy, N. E., Moore, C., Gino, F., & Schweitzer, M. E. (2013). The cheater's high: The unexpected affective benefits of unethical behavior. *Journal of Personality and Social Psychology*, 105, 531-548. doi: 10.1037/a0034231
- Savitsky, K., Epley, N., & Gilovich, T. (2001). Do others judge us as harshly as we think? Overestimating the impact of our failures, shortcomings, and mishaps. *Journal of Personality and Social Psychology*, 81, 44-56. doi: 10.1037/0022-3514.81.1.44
- Strack, F., & Deutsch, R. (2004). Reflective and impulsive determinants of social behavior. *Personality and Social Psychology Review*, 8, 220-247. doi: 10.1207/s15327957pspr0803_1
- Strohming, N., & Nichols, S. (2015). Neurodegeneration and identity. *Psychological Science*, 26, 1469-1479. doi: 10.1177/095679761559238

- Tajfel, H., & Turner, J. C. (1979/2004). The social identity theory of intergroup behavior. In J. T. Jost & J. Sidanius (Eds.), *Key readings in social psychology. Political psychology: Key readings* (pp. 276-293). New York, NY, US: Psychology Press.
- Tetlock, P.E. (1999). Accountability theory: Mixing properties of human agents with properties of social systems. In J. Levine, L. Thompson, & D. Messick (Eds.), *Shared cognition in organizations: The management of knowledge*. Hillsdale, NJ: Erlbaum.
- Thompson, L., & Loewenstein, G. (1992). Egocentric interpretations of fairness and interpersonal conflict. *Organizational Behavior and Human Decision Processes*, 51, 176-197. doi:10.1016/0749-5978(92)90010-5
- Tomasello, M. & Vaish, A. (2013). Origins of human cooperation and morality. *Annual Review of Psychology*, 64, 231-255. doi: 10.1146/annurev-psych-113011-143812
- Uhlmann, E. L., Pizarro, D. A., Tannenbaum, D., & Ditto, P. H. (2009). The motivated use of moral principles. *Judgment and Decision Making*, 4, 476-491.
- Vaish, A., & Tomasello, M. (2014). The early ontogeny of human cooperation and morality. In M. Killen & J. G. Smetana (Eds.), *Handbook of moral development* (2nd ed., pp. 279-298). New York, NY: Psychology Press.
- Van Berkum, J. J. A., Holleman, B., Nieuwland, M., Otten, M., & Murre, J. (2009). Right or wrong? The brain's fast response to morally objectionable statements. *Psychological Science*, 20, 1092-1099. doi: 10.1111/j.1467-9280.2009.02411
- Van Boven, L., Dunning, D., & Loewenstein, G. (2000). Egocentric empathy gaps between owners and buyers: Misperceptions of the endowment effect. *Journal of Personality and Social Psychology*, 79, 66-76. doi: 10.1037/0022-3514.79.1.66
- Valdesolo, P. & DeSteno, D.A. (2006). Manipulations of Emotional Context Shape Moral Decision Making. *Psychological Science*, 17 (6), 476-477
- Valdesolo, P., & DeSteno, D. (2007). Moral hypocrisy: Social groups and the flexibility of virtue. *Psychological Science*, 18(8), 689-690
- Valdesolo, P., & DeSteno, D. (2008). The duality of virtue: Deconstructing the moral hypocrite. *Journal of Experimental Social Psychology*, 44(5), 1334-1338
- Warneken, F., & Tomasello, M. (2007). Helping and cooperation at 14 months of age. *Infancy*, 11(3), 271-294.
- Weidman, A. C., Sowden, W. J., Berg, M. K., & Kross, E. (2020). Punish or protect? How close relationships shape responses to moral violations. *Personality and Social Psychology Bulletin*. doi: 10.1177/0146167219873485
- Wilensky, A. E., Schafe, G. E., & LeDoux, J. E. (2000). The amygdala modulates memory consolidation of fear-motivated inhibitory avoidance learning but not classical fear conditioning. *Journal of Neuroscience*, 20, 7059-7066. doi: 10.1523/JNEUROSCI.20-18-07059.2000
- Wilks, M., & Nielsen, M. (2018). Children disassociate from antisocial in-group members. *Journal of Experimental Child Psychology*, 165, 37-50
- Wilson, J. P., & Rule, N. O. (2015). Facial trustworthiness predicts extreme criminal-sentencing outcomes. *Psychological Science*, 26, 1325-1331. doi: 10.1177/0956797615590992

- Wojciszke, B., Bocian, K. (2018). Bad methods drive out good: The curse of imagination in social psychology research. *Social Psychological Bulletin*, 13, Article e26062
doi:10.5964/spb.v13i2.26062
- Wojciszke, B. (2005). Morality and competence in person- and self-perception. *European Review of Social Psychology*, 16, 155–188.
- Yudkin, D. A., Van Bavel, J. J., & Rhodes, M. (2020). Young children police group members at personal cost. *Journal of Experimental Psychology: General*, 49, 182–191

5. Informacja o wykazywaniu się istotną aktywnością naukową albo artystyczną realizowaną w więcej niż jednej uczelni, instytucji naukowej lub instytucji kultury, w szczególności zagranicznej.

Poza Osiągnięciem omówionym w punkcie 4 za swoje dodatkowe Osiągnięcie uważam prace poświęcone wpływowi używania zdrobnień w języku polskim na poznanie, nastrój oraz decyzje konsumenckie (Bocian i in., 2017; Parzuchowski i in., 2016) oraz pracę nad wpływem obserwacji bólu innych ludzi na emocje poczucia winy, wstydu oraz smutku (Bocian & Baryla, 2020).

W pierwszej serii badań (Parzuchowski i in., 2016) dotyczących wpływu zdrobnień na poznanie razem z zespołem wykazałem, że używanie zdrobnień w języku polskim prowadzi do obniżania satysfakcji z otrzymanego prezentu (Badanie 1), zaniżenia jakości i ceny produktów wystawionych na Allegro (Badanie 2) oraz wyboru mniejszych warzyw i owoców (Badanie 3). Podsumowując, razem z zespołem potwierdziliśmy, że niewielkie zmiany językowe potrafią znacząco wpłynąć na spostrzeganie cech obiektów, wspierając tym samym idee, według której język kształtuje reprezentacje poznawcze (Slobin, 2003).

W drugiej serii badań (Bocian i in., 2017) postanowiłem sprawdzić czy obniżenie subiektywnej wartości ocenianego obiektu, gdy opisywany jest za pomocą zdrobnień, wynika ze sposobu w jaki ludzie oceniają także jego wielkość. Zgodnie z heurystyką „większe jest lepsze” założyłem razem z zespołem, że używania zdrobnień powinno prowadzić do zaniżenia

wielkości lub wagi ocenianego obiektu, a to z kolei powinno tłumaczyć, dlaczego obiekt oceniany jest jako gorszy. Przeprowadzone trzy eksperymenty nie potwierdziły założonej relacji, ponieważ mimo że użycie zdrobnień prowadziło do obniżenia wartości ocenianego obiektu, nie było powiązane ze spostrzeganym rozmiarem lub wagą tego obiektu. W świetle poprzednich moich badań wykazałem, że mimo iż zdrobnienia czasami prowadzą zarówno do zaniżenia wielkości jaki i wartości ocenianego obiektu, efekty te są od siebie niezależne.

Kolejnym Osiągnięciem ,poza tym omówionym w punkcie 4, było empiryczne wykazanie, że poczucie winy ulega obniżeniu po obserwacji bólu innej osoby (Bocian & Baryła, 2020). Teoria moralnego masochizmu zakłada, że doświadczeniu bólu prowadzi do obniżenia poczucia winy (Inbar i in., 2013). Badania potwierdziły założenia tej teorii wykazując, że trzymanie ręki w zimnej wodzie (Bastian i in., 2011) lub wstrząs elektryczny rzeczywiście redukuje wcześniej wzbudzone poczucie winy. Poszerzając teorię moralnego masochizmu założyłem, że sama obserwacja bólu innego człowieka może mieć podobny efekt. Na przykład badania pokazują, że ludzie mogą czuć ból, gdy zostaną wykluczeni społecznie (Eisenberg i in., 2012). Poza tym obserwacja bólu drugiego człowieka aktywuje obszary mózgu odpowiedzialnego za jego przetwarzanie (Botvinick i in., 2005). Oznacza to, że ludzie mogą czuć lub przetwarzać informacje o ból nie doświadczając go fizycznie. W sumie w trzech eksperymentach wykazałem, że obserwacja bólu drugiego człowieka prowadzi do obniżenia poczucia winy, ale nie smutku lub wstydy. W ten sposób rozwinąłem teorię moralnego masochizmu, dowodząc, że efekty redukcji winy za pomocą bólu, mogą zachodzić nawet wtedy, gdy w rzeczywistości nie doświadczamy fizycznego bólu.

Bibliografia

Bastian B., Jetten J., & Fasoli F. (2011). Cleansing the soul by hurting the flesh: the guilt-reducing effect of pain. *Psychological Science*, 22, 334–5. pmid:21245493

- Bocian, K.**, & Baryla, W. (2020). Pain(less) cleansing: Vicarious pain experience reduces guilt and sadness but not shame. *PloS One*, 15(12): e0244429.
<https://doi.org/10.1371/journal.pone.0244429>
- Bocian, K.**, Białobrzaska, O., & Parzuchowski, M. (2017). Assessing size and subjective value of objects with diminutive names. *Polish Psychological Bulletin*, 48, 423–429.
<https://doi.org/10.1515/ppb-2017-0048>
- Botvinick M., Jha A. P., Bylsma L. M., Fabian S. A., Solomon P. E., & Prkachin K. M. (2005). Viewing facial expressions of pain engages cortical areas involved in the direct experience of pain. *Neuroimage* 25, 312–319. pmid:15734365
- Eisenberger N. I., Lieberman M. D., & Williams K. D. (2003). Does rejection hurt? A fMRI study of social exclusion. *Science*, 302, 290–292. pmid:14551436
- Inbar Y., Pizarro D., Gilovich T., & Ariely D. (2013). Moral masochism: On the connection between guilt and self-punishment. *Emotion*, 13, 14–18. pmid:22985340
- Parzuchowski, M., **Bocian, K.**, & Pascal, G. (2016). Sizing up objects: The effect of diminutive forms on positive mood, value, and size judgments. *Frontiers in Psychology* 7, 1452. <https://doi.org/10.3389/fpsyg.2016.01452>
- Slobin, D. I. (2003). “Language and thought online: cognitive consequences of linguistic relativity,” in *Language in Mind: Advances in the Investigation of Language and Thought*, eds D. Gentner and S. Goldin-Meadow (Cambridge: MIT Press), 157–191

Zajmowałem się także pracą w dużych, międzynarodowych zespołach, których zadaniem była próba replikacji najważniejszych badań z obszaru psychologii. Wraz z zespołem współpracowników wykazaliśmy, że 10 z 13 klasycznych efektów w psychologii udało się zreplikować w 36 niezależnych laboratoriach na próbie ponad 6000 osób (Klein i in., 2014). W kolejnej próbie wykazaliśmy, że 15 z 28 klasycznych efektów w psychologii udało się zreplikować, tym razem na próbie ponad 15000 osób z 36 różnych krajów (Klein i in., 2018). W końcu razem z grupą współpracowników z 30 krajów na próbie ponad 12000 osób, wykazaliśmy, że ludzie o wysokim statusie społecznym spostrzegają system społeczny jako bardziej zgodny z prawem niż osoby o niskim statusie społecznym (Brandt i in., 2020). Dzięki tym badaniom, poszerzyłam aktualną wiedzę na temat wielkości problemu kryzysu replikacyjnego w psychologii.

Bibliografia

- Klein, R. A., Ratliff, K. A., Vianello, M., Adams, R. B., Jr., Bahník, Š., Bernstein, M. J., **Bocian, K.**, Brandt M.J., Brooks, B., Brumbaugh, C.C., Cemalcilar, Z., Chandler, J., Cheong, W., Davis, W.E., Devos, T., Eisner, M., Frankowska, N., Furrow, D., Galliani, E.M. ... Nosek, B. A. (2014). Investigating variation in replicability: A “many labs” replication project. *Social Psychology*, 45, 142-152. <https://doi.org/10.1027/1864-9335/a000178>.
- Klein, R. A., Vianello, M., Hasselman, F., Adams, B. G., Adams, R. B., Jr., Alper, S., Aveyard, A., Axt, J.R., Babalola, M.T., Bahník, Š., Batra, R., Berkics, M., Bernstein, M.J., Berry, D.R., Białobrzaska, O., Binan, E.D., **Bocian, K.**, Brandt, M.J., Busching, R. ... Nosek, B. A. (2018). Many Labs 2: Investigating variation in replicability across samples and settings. *Advances in Methods and Practices in Psychological Science*, 1, 443–490. <https://doi.org/10.1177/2515245918810225>
- Brandt, M. J., Kuppens, T., Spears, R., Andrighetto, L., Autin, F., Babincak, P., Badea, C., Bae, J., Batruch, A., Becker, J. C., **Bocian, K.**, Bodroža, B., Bourguignon, D., Bukowski, M., Butera, F., Butler, S. E., Chrysoschoou, X., Conway, P., Crawford, J. T. ... Zimmerman, J. L. (2020). Subjective status and perceived legitimacy across countries. *European Journal of Social Psychology*, 50(5), 921– 942. <https://doi.org/10.1002/ejsp.2694>

Aktywność naukową prowadziłem w kilku instytucjach w kraju i zagranicą:

- Uniwersytet SWPS (2012 – do teraz)
- University of Kent (2019-2021)
- Uniwersytet Szczeciński (2003-2006)
- Cambridge University (22-27.06.2017)
- University of California (07.2013)

Dodatkowo jestem członkiem zespołu redakcyjnego (Associate Editor) w:

- Social Psychological Bulletin
- European Journal of Social Psychology

6. Informacja o osiągnięciach dydaktycznych, organizacyjnych oraz popularyzujących naukę lub sztukę.

Praca z doktorantami:

- występuje w roli promotora pomocniczego w projekcie magistra Konrada Hryniewicza pt: „*Wpływ fundamentalnych perspektyw poznania społecznego na wartościowanie produktów znanych i nieznanych w reklamach sprawczych i wspólnotowych*”. Promotorem głównym projektu jest dr hab. Alicja Grochowska, prof. Uniwersytetu SWPS

Praca z magistrantami/licencjatami:

- w Polsce wypromowałem 8 magistrantów,
- w Wielkiej Brytanii wypromowałem 10 prac licencjackich w dziedzinie psychologii,
- aktualnie pod moją opieką pracę magisterską pisze 7 studentów.

Zajęcia dydaktyczne:

- w Polsce prowadziłem zajęcia ze statystyki i metodologii, psychologii społecznej, badań empirycznych, psychologii osobowości, psychologii reklamy, psychologii konsumenta i psychologii etycznego przywództwa,
- w Wielkiej Brytanii prowadziłem zajęcia z dynamiki grup, społeczną psychologię moralności i sprawiedliwości, społeczną psychologię grup, wstęp do psychologii ogólnej, wstęp do psychologii społecznej i rozwojowej, psychologię aplikacyjną,
- w latach 2020-2021 byłem koordynatorem staży studenckich na University of Kent.

Osiągnięcia organizacyjne:

- organizacja konferencji: *Moral Judgment and Behaviour EASP Medium Size Meeting* (Sopot, 2015),
- członek komitetu organizacyjnego *IX Zjazdu Polskiego Stowarzyszenia Psychologii Społecznej*. (Sopot, 2012).

Popularyzacja nauki:

- ponad 170 streszczeń artykułów naukowych na stronie badania.net (<https://www.badania.net/author/bocian-konrad/>),
- ponad 50 wystąpień popularyzujących naukę (Strefa Rodzica, Dni Otwarte, Centrum Nauki Kopernik, wystąpienia dla zewnętrznych organizacji lub uczelni),
- trzy wykłady popularyzujące naukę opublikowane w formie online (Strefa Psyche, Medfake, Andrzej Tucholski),
- artykuły popularyzujące naukę (Focus Coaching, Psychologia w Praktyce, Focsu.pl),

- wywiady, wypowiedzi lub komentarze dla mediów (PANI, SpidersWeb, InnPoland, Radio Gdańsk).

7. Oprócz kwestii wymienionych w pkt. 1-6, wnioskodawca może podać inne informacje, ważne z jego punktu widzenia, dotyczące jego kariery zawodowej.

Nagrody:

- 2022 Nagroda im. Roberta Zajonca przyznawana dla młodych badaczy (do siedmiu lat po doktoracie) za znaczące publikacje w zakresie psychologii społecznej (Polskie Stowarzyszenie Psychologii Społecznej).

Praca z biznesem:

- w latach 2013-2016 pełniłem rolę Dyrektora Naukowego w firmie Quantum Lab Co. W czasie mojej pracy byłem odpowiedzialny za merytoryczną i naukową stronę produktów firmy takich jak aplikacja do mierzenia nastroju czy algorytm rozpoznający emocje na podstawie mimiki twarzy.

.....
(podpis wnioskodawcy)