

Uniwersytet w Mannheim · prof. dr Stavrova · D-68131 Mannheim

prof. dr Olga Stavrova

Dane kontaktowe:

A5, 6

68159

Mannheim,

Niemcy

tel. +49 (0)6 21 / 1 81-2039

faks +49 (0)621 / 181-2803

**Mannheim, 26 czerwca
2026 r.**

**Ocena pracy doktorskiej pt. „Charakterystyka psychologii zaufania w relacjach
wspólnotowych i rynkowych”, złożonej przez Maryam Kahn w celu uzyskania stopnia
doktora na Uniwersytecie SWPS**

Niniejsza rozprawa poświęcona jest kwestii, w jaki sposób powstaje zaufanie w kontekście relacji wspólnotowych oraz relacji rynkowych. Pytanie jest interesujące z teoretycznego punktu widzenia, ponieważ łączy dorobek naukowy dotyczący typów relacji, emocji i zaufania, obejmując jednocześnie różne dyscypliny, w tym psychologię, socjologię i ekonomię. Rozprawa przedstawia trzy rozdziały empiryczne, z których dwa zostały już opublikowane w renomowanych czasopismach recenzowanych przez innych ekspertów, a także wstęp oraz omówienie i syntezę wyników badań.

Rozdział 1 stanowi nieopublikowaną jeszcze metaanalizę wpływu podejścia wspólnotowego w porównaniu z podejściem rynkowym do zaufania (mierzone za pomocą „gry zaufania” — trust game). Motywacją do przeprowadzenia metaanalizy jest fakt, że dotychczasowe badania dostarczyły niejednoznacznych wyników dotyczących wpływu mentalności wspólnotowej i rynkowej na zaufanie. Chociaż uważa się, że wspólnota wzmacnia zaufanie, a podejście rynkowe je osłabia, wyniki badań eksperymentalnych w obu przypadkach są niejednoznaczne. W metaanalizie podsumowano wyniki 58 badań (63 wskaźniki siły efektu, $N = 9742$) i stwierdzono na ich podstawie, że zarówno bodźce wspólnotowe, jak i rynkowe w sposób powtarzalny zwiększają zaufanie w porównaniu z warunkami kontrolnymi. Rozdział ten jest bardzo dobrze napisany, dobór artykułów naukowych do metaanalizy jest przemyślany, a analizy statystyczne przeprowadzono w sposób merytoryczny; szczególnie doceniam analizy krzywej p i krzywej z.

Zidentyfikowałam również następujące obszary wymagające krytyki lub poprawy. Szkoda, że autorzy już na początku artykułu (np. we wprowadzeniu) nie podali przykładów najczęściej stosowanych metod manipulowania bodźcami wspólnotowymi i rynkowymi w grze zaufania. Myślę, że podanie takich przykładów, już na początku, znacznie ułatwiłoby zrozumienie kontekstu tych skutków. Ponadto dobrym rozwiązaniem byłoby umieszczenie w jednej z tabel zawierających wykaz uwzględnionych badań informacji na temat rodzaju zastosowanej manipulacji. W związku z tym ubolewam nad tym, że w sekcji „Metoda” nie przedstawiono bardziej szczegółowo różnych sposobów operacjonalizacji zmiennych „bodźce wspólnotowe” i „bodźce rynkowe” w badaniach objętych metaanalizą.

Zastanawiałam się również, czy metody manipulacji stosowane w kontekście wspólnotowym i rynkowym nie są zbyt odmienne, by można je było analizować łącznie. Należą do nich np. podstawowe efekty torowania i ramowania (priming/framing — piktogramy), a także efekty związane z grupą własną i obcą. Koncepcje te wydają się teoretycznie odrębne i mogą wiązać się z różnymi mechanizmami leżącymi u ich podstaw, dlatego zastanawiałam się, czy właściwe jest grupowanie tak zróżnicowanych badań w ramach jednej kategorii, jaką stanowią bodźce relacyjne o charakterze wspólnotowym i rynkowym. Następną kwestią jest to, że efekty związane z przynależnością do grupy własnej lub obcej mogą również zależeć od charakteru tych grup. Na przykład cele o charakterze religijnym często budzą zaufanie nawet wśród ateistów (dla których stanowią one grupę obcą): Gervais, W. M., Shariff, A. F. i Norenzayan, A. (2011). *Do You Believe in Atheists? Distrust Is Central to Anti-Atheist Prejudice*. „Journal of Personality and Social Psychology”, 101(6), 1189).

Kolejnym aspektem, do którego podchodzę poniekąd krytycznie, jest podejście do zaufania mierzone wyłącznie za pomocą „gry zaufania”. „Gra zaufania” jest z pewnością dobrze znanym i powszechnie stosowanym narzędziem do pomiaru zaufania. Jednocześnie brakuje mu trafności ekologicznej, stanowi ono jednorazową interakcję i wykazuje ograniczoną korelację z samooceną zaufania. Zaufanie może również stanowić postawę lub cechę osobowości i zastanawiam się, czy bodźce wspólnotowe i rynkowe wykazywałyby podobne skutki, gdyby zaufanie zoperacjonalizowano w inny sposób. W końcu gra zaufania stanowi transakcję ekonomiczną (czasami nazywana jest nawet grą inwestycyjną), dlatego nie dziwi fakt, że bodźce rynkowe mają w tym kontekście pozytywny wpływ. Czy uwzględnienie bodźców rynkowych miałooby pozytywny wpływ również na zaufanie jako postawę lub światopogląd?

Jestem także lekko rozzaczarowana faktem, że choć celem artykułu było znalezienie wyjaśnienia (tj. moderatora) dla niejednoznacznych wyników wcześniejszych badań, nie wykryto żadnych istotnych moderatorów. Zastanawiałam się, czy bardziej szczegółowe opisanie cech badania mogłoby być pomocne. Na przykład w przypadku bodźców dotyczących nastawienia rynkowego zastosowano ukierunkowanie zero-jedynkowe, w którym bodźce wizualne ($k = 3$) zestawiono ze wszystkimi pozostałymi manipulacjami ($k = 8$). Na czym polegały te inne manipulacje i czy są one do siebie podobne pod względem koncepcyjnym na tyle, by uzasadnić to „włączenie”? Czy to możliwe, że są one na tyle zróżnicowane, by wyjaśnić, dlaczego efekt ten bywa czasem dodatni, czasem ujemny, a czasem zerowy?

Nie jestem pewna, czy przekonuje mnie twierdzenie, że wpływ bodźców wspólnotowych można wyjaśnić tym, że bodźce te pobudzają motywację do okazywania troski i autentyczną życzliwość, a nie strategiczne kalkulacje (s. 29). Jeśli najczęstszym sposobem manipulacji bodźcami wspólnotowymi jest to, czy osoba otrzymująca zaufanie należała do grupy własnej, czy obcej, zaufanie mogłoby równie dobrze opierać się na strategicznej kalkulacji, ponieważ uczestnicy mogliby oczekiwać, że członkowie ich własnej grupy będą bardziej skłonni do wzajemności, co przełoży się na większe zyski dla nich samych.

Na koniec zastanawiam się, czy zaufanie wynikające z bodźców wspólnotowych, a nie rynkowych, może mieć inne konsekwencje. Czy to pierwsze jest bardziej stabilne i trwałe niż to drugie? Warto byłoby zająć się tymi zagadnieniami w przyszłych badaniach.

W rozdziale 2 przedstawiono systematyczny przegląd badań eksperymentalnych dotyczących nastawienia relacyjnego oraz wpływu emocji na zaufanie. W oparciu o wytyczne PRISMA autorzy wyszczególnili 31 recenzowanych badań opublikowanych w latach 2004–2021. Artykuł dobrze wpisuje się w ogólną tematykę rozprawy doktorskiej. Zawiera obszerny przegląd literatury. Uważam jednak, że rozdział ten jest najsłabszym w całej rozprawie doktorskiej z następujących powodów. •

W przeglądzie literatury brakuje spójności i przejrzystości; zawiera on zarówno istotne, jak i nieistotne informacje, co utrudnia śledzenie jego treści. Co ważniejsze, nie uzasadnia on w wystarczającym stopniu połączenia dwóch odrębnych kierunków badań, a mianowicie wpływu emocji oraz relacyjnych sposobów myślenia na zaufanie. Z teoretycznego punktu widzenia nadal nie jest jasne, dlaczego te dziedziny zostały połączone w ramach jednej kategorii. W szczególności przegląd ten zyskałby na bardziej jednoznacznym, integracyjnym pytaniu badawczym lub modelu koncepcyjnym, który wyjaśniałby uzasadnienie dla wspólnej analizy relacji i emocji.

Wydaje się również, że w przeglądzie literatury pominięto pewne kwestie. Na przykład na str. 2 wspomniano, że zaufanie jest stanem, a nie cechą. Jest to bardzo wąskie podejście, które stoi w sprzeczności z licznymi badaniami z zakresu psychologii osobowości, w których zaufanie postrzegane jest jako cecha charakteru. Na str. 3 przytoczono badania sugerujące, że okazywanie gniewu podczas negocjacji świadczy o słabości. Pomija się jednak szereg badań wskazujących na coś przeciwnego, a mianowicie, że gniew może być przejawem siły i sygnałem gotowości do wycofania się z negocjacji (Van Kleef, G. A., De Dreu, C. K., Pietroni, D. i Manstead, A. S. (2006). *Power and Emotion in Negotiation: Power Moderates the Interpersonal Effects of Anger and Happiness on Concession Making*. „European Journal of Social Psychology”, 36(4), 557–581).

Rysunek 1 ma na celu wyjaśnienie powiązań między kluczowymi konstruktami, jednak ostatecznie zamiast wnieść jasność, wprowadza jeszcze większe zamieszanie. Na przykład strzałka łącząca emocje z typami relacji jest niejednoznaczna: czy oznacza ona związek przyczynowo-skutkowy, korelację, czy też wpływ moderujący? Nie wyjaśniono również znaczenia trzech strzałek u dołu, przez co ich interpretacja pozostaje niejasna. Większa precyzja w opisywaniu i ujęciu koncepcyjnym znacznie zwiększyłaby wartość wyjaśniającą tego rysunku. Jeśli chodzi o kryterium wykluczenia nr 4, wydaje się, że uwzględniono wyłącznie badania analizujące zmiany poziomu zaufania. Nie jest jednak do końca jasne, czy oznacza to ograniczenie do badań typu „przed-po”. Jeśli tak, należałoby bardziej wyraźnie uzasadnić powód wykluczenia badań, w których zaufanie jest oceniane jako zmienna zależna bez pomiaru zmian.

Wydaje mi się, że część tekstu zawartego w tym rozdziale powinna przynależeć do rozdziału „Metody”, a konkretnie do opisu sposobu ukierunkowania manipulacji emocjami (str. 7). Ponadto niektóre decyzje

dotyczące ukierunkowania były niejasne: np. dlaczego „atrakcyjność twarzy / ekspresja emocjonalna” została zaliczona do kontekstu wspólnotowego? Atrakcyjność twarzy można również wykorzystywać w kontekście zawodowym (wykazano, że ma ona wpływ na decyzje dotyczące zatrudnienia). Biorąc pod uwagę brak jasności co do wartości dodanej wynikającej z uwzględnienia kontekstu relacyjnego i emocji w ramach jednego przeglądu literatury poświęconego zaufaniu, nie jest

jasne, jaki wkład wnosi niniejszy artykuł poza metaanalizą przedstawioną w rozdziale 1, która nie tylko syntetyzuje, ale także dokonuje ilościowej oceny skutków mentalności wspólnotowej i rynkowej.

Nie mogłam również nie zauważyć znacznej liczby literówek i niezręcznych sformułowań (np. nawet w abstrakcie znajduje się literówka — w nazwisku Fiske brakuje litery „e” na końcu).

Rozdział 3 jest, moim zdaniem, najlepszym rozdziałem w tej rozprawie. W ramach sześciu eksperymentów przeprowadzonych w wielu krajach (N = 4086) autorzy zbadali, w jaki sposób subtelne monitorowanie wpływa na zaufanie w relacjach wspólnotowych (CS) w porównaniu z relacjami rynkowymi (MP), zarówno wśród osób obdarzających zaufaniem, jak i tych, którym zaufanie to jest okazywane. Monitorowanie postrzegano jako bardziej akceptowalne w kontekście rynkowym, a wprowadzenie monitorowania w kontekście wspólnotowym spowodowało, że relacja ta zaczęła być postrzegana jako bardziej zorientowana na zysk. Z punktu widzenia osoby otrzymującej zaufanie, monitorowanie osłabiało zaufanie w obu kontekstach, natomiast z punktu widzenia osoby dającej poczucie zaufania osłabiało je jedynie w sytuacjach wspólnotowych — co stanowi bardzo interesujący wniosek. Artykuł jest bardzo dobrze napisany; stanowi wartościowy wkład teoretyczny, podważając pogląd, że kontrola zawsze podważa zaufanie, i pokazując, że jej skutki różnią się w zależności od rodzaju relacji. Badania te są dobrze zaprojektowane i przeprowadzone oraz obejmują próbki badawcze z różnych krajów. Szczególnie spodobało mi się to, w jaki sposób gra „Cheat Talk” została starannie dostosowana do celów tego badania. Do dalszych zalet artykułu należą podejście oparte na otwartej nauce oraz spójna analiza mocy statystycznej, a także wyczerpująca analiza ograniczeń i przemyślana dyskusja.

Jako potencjalny punkt krytyki chciałabym zwrócić uwagę na brak rozważań dotyczących tego, czy wyniki badań można wyjaśnić różnicami w normach społecznych obowiązujących w poszczególnych typach relacji oraz pochodzeniem tych norm. Ponadto niepokojący jest fakt, że około jedna trzecia uczestników badania nr 1 nie przeszła testu sprawdzającego poziom uwagi, co wskazuje na możliwość, że próba była wysoce selektywna. Myślę również, że określenie „zaufanie z perspektywy osoby otrzymującej zaufanie” jest nieco mylące: kiedy po raz pierwszy się z nim zetknęłam, zinterpretowałam je jako odnoszące się do wiarygodności, podczas gdy w rzeczywistości odnosiło się ono do stopnia, w jakim osoby otrzymujące zaufanie uważają, że cieszą się zaufaniem osoby dającej zaufanie. Zalecałabym stosowanie bardziej precyzyjnych określeń, takich jak „zaufanie deklarowane przez osobę dającą zaufanie” i „zaufanie postrzegane” (z perspektywy osoby otrzymującej zaufanie), albo „ufanie” w przeciwieństwie do „poczucia, że jest się darzonym zaufaniem”. Wreszcie uzasadnienie manipulowania początkowym poziomem zaufania, a także oczekiwanej zależności między początkowym poziomem zaufania a rodzajem relacji, wydało mi się lekko niedopracowane.

Wśród nierozstrzygniętych kwestii zastanawiałam się, czy zniesienie monitorowania mogłoby również sprawić, że postrzeganie relacji zawodowych stałoby się bardziej wspólnotowe, czy monitorowanie może przywrócić zaufanie w relacjach rynkowych po zdradzie oraz jak zniwelować różnicę w postrzeganiu dopuszczalności monitorowania przez stronę ufającą i stronę, której powierzono zaufanie, w kontekście rynkowym (kwestie do zbadania w przyszłości).

Podsumowując, przedłożona rozprawa stanowi znaczący wkład w literaturę poświęconą zaufaniu i typom relacji. Na podstawie oświadczenia CRediT oceniam indywidualny wkład Maryam Khan jako wystarczający i stwierdzam, że Maryam Khan wykazała się kompetencjami niezbędnymi do prowadzenia niezależnych badań naukowych. W związku z tym popieram jej przejście do kolejnych etapów procesu nadania stopni

CS
Prof. Dr. Olga Stavrova

