

Co? Kto? Komu? – Kierunki badań we współczesnej psychologii ocen moralnych

Mariola Paruzel-Czachura*

Instytut Psychologii, Uniwersytet Śląski w Katowicach

Małgorzata Dobrowolska

Kolegium Nauk Społecznych i Filologii Obcych, Politechnika Śląska, Gliwice

WHAT? WHO? TO WHOM? – LINES OF RESEARCH IN CONTEMPORARY PSYCHOLOGY
OF MORAL JUDGMENTS

The article is a review paper on the contemporary psychology of moral judgments and on the research areas emerging from it, which the authors divide into five lines: a) What did the perpetrator do and what are the consequences?; b) Who is the perpetrator? What are his intentions, emotions and views?; c) Who is the victim?; d) Who is the judge?; e) What is the situation here and now? These lines are related to factors influencing our moral judgements. The authors provide examples of research results for each of them and present some general conclusions. At the end of the article, they describe the methodological limitations of the research conducted in this area.

Key words: psychology of moral judgments, moral psychology, morality, ethics

WSTĘP

Problematyka moralności jest obecna w psychologii od wielu lat, jednakże dopiero stosunkowo od niedawna pisze się o psychologii moralności jako osobnym dziale psychologii (Doris, 2010; Żylicz, 2010) lub też jako interdyscyplinarnym obszarze nauki (Malle, Guglielmo i Monroe, 2014). Jest to nauka, w której zachodzą ostatnimi laty intensywne zmiany (Białek, 2017; Białek i Terbeck, 2016; Parzuchowski, Bocian i Wojciszke, 2016; Dinh i Lord, 2013). Brinkmann (2011) podkreśla, iż psychologia jest nauką o moralności, a nawet w jej obowiązku leży badanie tych kwestii. Johnson (1996) zaś stwierdza, że dane empiryczne uzyskane w psychologii moralności mogą pomóc w kształtowaniu mądrego pod względem etycznym życia. Jednym z działów psychologii moralności jest psychologia ocen moralnych, której poświęcony został niniejszy artykuł. Warto podkreślić, że można również uznać, iż psychologia ocen moralnych jest elementem psychologii społecznej (Wojciszke, 2011) lub psychologii podejmowania decyzji (Tyszka, 2010).

W badaniach nad sądami moralnymi wyróżnia się wiele czynników ważnych dla podejmowania decyzji o stopniu

moralności innych ludzi. Niniejszy tekst stanowi pracę przeglądową dotyczącą istotnych czynników wpływających na wydawanie ocen moralnych przez dorosłych oraz jest próbą uporządkowania uzyskanych danych empirycznych z tego obszaru. Malle, Guglielmo i Monroe (2014) dzieli sądy moralne na trzy typy: a) dotyczące norm, b) zachowań, zjawisk, c) ludzi, podmiotów. W niniejszym artykule zaproponowany został bardziej szczegółowy podział uzyskanych wyników, co argumentuje się większą przejrzystością i konkretnością prezentowanych danych.

Autorki wyróżniają pięć kierunków badań w ramach psychologii ocen moralnych, które skupiają się na typach/rodzajach czynników istotnych dla podejmowania decyzji o stopniu moralności innych osób (dobra, etycznego zachowania, moralnego charakteru itp.). Kierunki skupione są wokół podstawowych pięciu pytań: a) Co zrobił sprawca i jakie są tego konsekwencje?, b) Kim jest sprawca? Jakie są jego intencje, emocje i poglądy?, c) Kim jest ofiara?, d) Kim jest podmiot oceniający?, e) Jaka jest sytuacja tu i teraz?

Dla każdego z kierunków podane zostały przykładowe publikacje i uzyskane w nich wyniki. Należy na wstępie podkreślić, iż obszar rezultatów naukowych w psychologii ocen moralnych jest znacznie większy niż zaprezentowane przykłady, które mają służyć jedynie przybliżeniu problematyki poruszanej w danym kierunku. Zaleca się, aby osoby zainteresowane szczegółowymi wynikami badań odwołały się do publikacji danego autora/autorów.

* Korespondencję dotyczącą artykułu można kierować na adres: Mariola Paruzel-Czachura, Instytut Psychologii, Uniwersytet Śląski w Katowicach, ul. Grażyńskiego 53, 40-126 Katowice.
mariola.paruzel-czachura@us.edu.pl

KIERUNEK PIERWSZY: CO ZROBIŁ SPRAWCA I JAKIE SĄ TEGO KONSEKWENCJE?

Jednym z istotnych pytań jakie zadają osoby podejmujące decyzję o stopniu moralności drugiej osoby są pytania „Co zrobił sprawca?” i „Jakie są tego konsekwencje?”. Pytania te pojawiają się nie tylko w naszych codziennych sądach moralnych, które zazwyczaj wydajemy w ciągu od 200 do 250 ms po usłyszeniu pierwszego słowa aktywującego nasz system wartości (Van Berkum i in., 2009), ale również są to istotne kwestie np. w sądownictwie, gdyż to najczęściej od rodzaju popełnionego czynu zależy rodzaj kary (Baron i Hershey, 1988). Co się stało, że ktoś trafia pod nasz „sąd moralny”? Co takiego zrobiła dana osoba, że decydujemy o jej moralności lub nie? W tym kierunku badań można wyróżnić dwie ścieżki: a) analizę konsekwencji zachowania (Jones, 1991; Gino, Moore i Bazemar, 2009) i b) samego rodzaju popełnionego czynu (Paruzel-Czachura, 2016).

ANALIZA KONSEKWENCJI ZACHOWANIA

O istotności konsekwencji danego zachowania w procesie jego oceny pisano w psychologii już dawno (Velasquez i Rostankowski, 1985). Przeprowadzono wiele badań nad wpływem skutków danego zachowania na ocenę jego sprawcy (Allison, Mackie i Messick, 1996; Baron i Hershey, 1988; Hastie i Dawes, 2001; Gino, Shu i Bazemar, 2010). Wszystkie wykazują one, że pozytywne skutki są widziane jako lepsze od negatywnych skutków zachowania, nawet jeśli intencje sprawcy były odmienne. Klasyyczny przykład w tym obszarze dotyczy sytuacji, kiedy lekarz podejmuje się ryzykownej operacji. W jednej z historii pacjent umiera tuż po operacji (mimo iż intencje lekarza były dobre – nastawione na pomoc pacjentowi), w drugiej żyje dalej (mimo iż intencje lekarza były samolubne) (Baron i Hershey, 1988). Jak można się domyślać, moralność lekarza (i jego proces decyzyjny) z historii, w której pacjent przeżył, była oceniana istotnie wyżej. Wielu badaczy wykazało, że respondenci którzy otrzymali zarówno informacje o intencjach sprawcy jak i skutkach jego zachowywania, zdecydowanie bardziej kierowali się skutkami podejmując decyzje moralne (Cushman, 2008; Cushman, Dreber, Wang i Costa, 2009; Pizarro, Uhlmann i Bloom, 2003; Weiner, 1995). Przykładowo, Hal i Peter wypili kilka piw w lokalnym barze. Oboje siadają za kierownicę, czego skutkami są uderzenie w drzewo przez Hala i zabicie małej dziewczynki przez Petera. Mężczyźni nie mieli złych intencji, jednakże to Peter spowodował mniej pożądaną efekt, więc jest surowiej oceniany niż Hal (Cushman, 2008). Udowodniono również eksperymentalnie, że osoby, których intencje były negatywne, a ich zachowanie przyniosło negatywne skutki, są postrzegane jako bardziej nieetyczne i winne niż osoby, które mimo złych intencji doprowadziły swoim zachowaniem do pozytywnych efektów (Gino, Moore i Bazerman, 2009).

Jones (1991) wprowadził w tym obszarze pojęcie moralnej intensywności, które następnie było rozwijane

w badaniach empirycznych (np. Barnett, 2001; May i Pauli, 2002; Goles i in., 2006; Mäkineniemi i Vainio, 2013). Dotyczy ono każdego czynu i składa się na niego sześć aspektów: wielkość konsekwencji, społeczny konsensus, prawdopodobieństwo efektu, czasowa bezpośredniość, koncentracja efektu i bliskość.

Wielkość konsekwencji to suma wszystkich szkód lub zysków jakie przynosi dany czyn. Morderstwo stu osób ma większe konsekwencje niż morderstwo jednej osoby. Zaś samo morderstwo ma większe konsekwencje niż złamanie komuś ręki w akcie przemocy.

Społeczny konsensus dotyczy zgody większości ludzi w społeczeństwie, że dany czyn jest zły lub dobry. Przykładowo, większość osób postrzega zabójstwo jako złe, niepożądane społecznie.

Prawdopodobieństwo efektu danego czynu związane jest po prostu z prawdopodobieństwem pojawienia się szkody po danym zachowaniu. Sprzedanie broni przestępcy niesie ze sobą większe prawdopodobieństwo efektu niż sprzedanie broni praworządному obywatelowi, który kupuje pistolet w obronie własnej.

Czasowa bezpośredniość to ilość czasu jaka potrzebna jest by pojawiły się konsekwencje danego czynu. Im szybciej się pojawią jego skutki, tym większa czasowa bezpośredniość. Wyprodukowanie narkotyku, który u 1% osób go zażywających wywoła niepożądane skutki w systemie nerwowym po jego zażyciu ma mniejszą czasową bezpośredniość niż wyprodukowanie narkotyku, który u 1% osób go zażywających wywoła niepożądane skutki w systemie nerwowym po dwudziestu latach od jego spożycia.

Koncentracja efektu mówi o tym, ilu osób będzie dotyczyć dany skutek. Im mniej pokrzywdzonych osób, tym większa koncentracja efektu.

Bliskość czynu związana jest z tym, czy dane zachowanie w większym lub mniejszym stopniu dotknie ofiarę (beneficjenta). Porównajmy sprzedaż niebezpiecznych narkotyków w Chile oraz sprzedaż niebezpiecznych narkotyków w Polsce. Bliskość drugiej opcji jest większa dla Polaków, gdyż jest bardziej prawdopodobne, że odczują oni konsekwencje sprzedaży narkotyków w Polsce niż w Chile. Oczywiście, ta pierwsza opcja może także dotyczyć Polaków, jest ona jednak mniej prawdopodobna. Bliskość może mieć charakter społeczny, psychiczny, kulturowy czy fizyczny.

Znanymi badaniami w tym obszarze są słynne eksperymenty Milgrama nad wpływem autorytetu czy eksperymenty z wykorzystaniem dylematów zwrotnicy i wiaduktu. Milgram (1974) wykazał, że większa bliskość między nauczycielem i uczniem zmniejszyła prawdopodobieństwo dojścia do ostatniej dawki rażenia prądem ucznia o ponad połowę. Mimo iż pierwszy eksperyment Milgrama został przeprowadzony ponad pięćdziesiąt lat temu, to jednak badacze wskazują na podobne tendencje współcześnie (Doliński i in., 2017).

Z kolei ludzie w mniejszym stopniu decydują się na zepchnięcie człowieka z wiaduktu niż na przestawienie zwrotnicy by uratować osoby leżące na torach. Przeprowadzono już szereg badań nad słynnym „dylematem wa-

gonika” i jego wariacjami, w tym kontrolując obszary aktywowane w mózgu podczas podejmowania tego typu decyzji, poziom stresu i poziom oksytocyny wpływające na rozwiązywanie takich dylematów etycznych, a także biorąc pod uwagę uszkodzenia regionów kory mózgowej odpowiedzialnej za powstawanie emocji (por. Thomson, 1976; Foot, 1978; Kamm, 1989; Unger, 1996; Valdesolo i DeSteno, 2006; Greene i in., 2001; Hauser i in., 2007; Koenigs i in., 2007; Navarrete, McDonald, Mott i Asher, 2012; Bernhard i in., 2016).

ANALIZA RODZAJU POPEŁNIONEGO CZYNU

Oczywistym jest fakt, iż w zależności od rodzaju danego zachowania, odmiennie postrzegamy jego sprawcę. Im bardziej krzywdzący czyn, tym surowsza ocena osoby go popełniającej i samego zachowania (Vidmar, 2011). Choć od tej tendencji Uhlmann, Zhu i Diermeier (2014) wykazali ciekawe odstępstwo. Ich wyniki wykazały, że wygłaszanie rasistowskich komentarzy ma silniejszy wpływ na oszacowania niemoralności w porównaniu do fizycznej napaści na innych. Badacze wyjaśniają to tym, iż rasistowskie komentarze świadczą bardziej o niemoralnym charakterze niż sam akt agresji.

Analizując typy popełnianych czynów, Paruzel-Czachura (2016) wykazała empirycznie, że badani różnie oceniają moralność innych anonimowych osób w zależności od rodzaju ich zachowania, zgodnie z przewidywaną tendencją do oceny surowiej czynów społecznie uznanych za mniej pożądane. Ponadto, w części jakościowej serii badań, najczęstszym rodzajem kategorii pojawiającej się w wypowiedziach otwartych na temat: Co oznacza dla Ciebie: „Być moralnym człowiekiem?” było zachowanie (czyn) osoby w próbie międzynarodowej, a w próbie polskiej zachowanie oraz poglądy ocenianego podmiotu. W badaniach kwestionariuszowych uczestnicy oceniali cztery różne typy zachowań, wyłonionych na podstawie najczęściej pojawiających się dylematów etycznych wśród młodych dorosłych Polaków: mówienie prawdy lub kłamstwo, przestrzeganie lub nieprzestrzeganie zasad religijnych, kradzież lub jej brak, bycie wiernym lub niewiernym wobec partnera. Według badanych oczywiście to zachowania pozytywne (społecznie pożądane, etyczne) były istotnie wyżej oceniane niż zachowania negatywne (społecznie niepożądane, nieetyczne).

Ciekawy jednak jest fakt, iż nie w każdym przypadku o moralności danej osoby decydowało zachowanie pozytywne. Przykładowo, badani uznali, iż bardziej moralnie jest ukraść, ale żałować tego i uważać, że nie powinno się kraść niż nie kraść, ale mieć pokusę kradzieży i uważać, że można kraść jeśli się tylko tego zechce. Podobnie w sytuacji zdrady (choć w słabszym stopniu), bardziej moralnie jest według badanych zdradzić partnera, ale żałować tego i uważać, że powinniśmy być wierni niż nie zdradzić, ale czuć pożądanie i uważać, że zdrada jest dopuszczalna. Wynik ostatni został potwierdzony w innych badaniach eksperymentalnych (Paruzel-Czachura, 2017). Oznacza to, iż zachowanie nie musi być czynni-

kiem w najwyższym stopniu wpływającym na podejmowane oceny moralne. Poglądy wyznawane przez sprawcę oraz odczuwane przez niego emocje należą już do drugiego kierunku w psychologii ocen moralnych.

KIERUNEK DRUGI: KIM JEST SPRAWCA? JAKIE SĄ JEGO INTENCJE, EMOCJE I POGLĄDY?

Zgodnie z podejściem skoncentrowanym na osobie, ludzie dokonując ocen moralnych biorą pod uwagę nie tylko czyn, ale „całą” osobę, która go popełnia (Uhlmann, Pizarro i Diermeier, 2015). Do tego kierunku można zaliczyć wszystkie czynniki (cechy) leżące po stronie sprawcy, na przykład to, czy jest on zidentyfikowany czy anonimowy. Small i Loewenstein (2005) wykazali, że sprawca zidentyfikowany otrzymuje surowszą karę niż nieznaną.

Ważna może też być szybkość podejmowanych decyzji przez osobę którą oceniamy. Jeśli podejmuje ona nieetyczne decyzje (jak przywłaszczenie znalezionego portfela) w sposób szybki, to częściej jest oceniana jako skrajnie niemoralna niż osoba potrzebująca więcej czasu na dokonanie tego samego wyboru i odwrotnie – szybkie podjęcie poprawnej decyzji (oddanie znalezionego portfela do punktu obsługi klienta w sklepie) wiąże się z pozytywną oceną moralnego charakteru osoby, zaś to samo zachowanie odnośnie którego decyzja była podejmowana dłużej przynosi mniej pozytywną ocenę podmiotu (Cricher, Inbar i Pizarro, 2013).

Ciekawe wyniki uzyskali też Parzuchowski i Wojciszke (2014), wykazując istotny wpływ trzymania ręki na sercu na ocenę dotyczącą stopnia uczciwości osoby. Choć nie było w tym badaniu dodatkowych informacji o zachowaniu podmiotu ocenianego, to jednak warto zwrócić uwagę na ten wynik, gdyż pokazuje on istotny kierunek badań w psychologii ocen moralnych leżący po stronie osoby ocenianej i związany z jej gestykulacją.

Czynniki istotnymi dla oceny moralności innych osób mogą być również intencje sprawcy (Pizarro, Uhlmann i Bloom, 2003; Cushman, 2008; Malle, Guglielmo i Monroe, 2014; Sezer, Zhang, Gino i Bazerman, 2016), jego poglądy i odczuwane emocje (Cushman, 2008; Paruzel-Czachura, 2016; Paruzel-Czachura i Dobrowolska, 2018), a także to, czy osoba przeprosza za swój czyn i jaki jest rodzaj przeprosin (Kim, Dirks, Cooper i Ferrin, 2006).

INTENCJE

Jednym z ważnych czynników, który może wpłynąć na ocenę moralności drugiej osoby są jej intencje. Chodzi tutaj o to, czy osoba umyślnie wykonała jakiś czyn, czy też powstał on przypadkowo (Dennett, 1987). Sezer wraz z zespołem (2016) przeprowadziła pięć eksperymentów w których analizowano rolę intencji i skutków zachowań, a także starano się zachęcić badanych do skupiania na intencjach sprawcy niż na konsekwencjach jego czynu. Analizowano ciekawe przypadki, kiedy dochodzono do pozytywnych rezultatów, choć intencje były negatyw-

ne, oraz gdy osiągnano negatywne skutki czynu, mimo pozytywnych intencji. Badacze stoją na stanowisku, iż intencje mają ogromne znaczenie dla oceny moralności osoby. Podobnie Sripada (2012) wykazał, że istotne znaczenie ma w tym obszarze to, jak postrzegamy wyrządzaną nam korzyść i krzywdę. Jeśli decyzja szefa jest dla nas krzywdząca, to postrzegamy ją jako intencjonalną. Jeśli ta sama decyzja przynosi nam pozytywne efekty, to oceniamy ją jako niezamierzoną. Sripada bada asymetryczne sądy o intencjonalności innych osób, opisując je jako zjawisko „efektu ubocznego”. Znany przykład z tego obszaru dotyczy historii o szefie firmy, którego decyzje mogą pomóc lub zaszkodzić środowisku naturalnemu. W pierwszej opcji szef stwierdza, że nie zależy mu na wyrządzaniu szkody w środowisku, lecz na własnych zyskach. Oceniający dowiadują się, że nowe zmiany w firmie wyrządzają szkodę środowisku. Wyniki wskazują, iż zdecydowana większość z nich uważa, że szef intencjonalnie zniszczył środowisko. W drugiej opcji szef wyznaje, że nie zależy mu na pomaganiu środowisku, lecz na własnych zyskach. Oceniający dowiadują się, że nowy program pomaga środowisku. Zdecydowana większość z nich uważa jednak, że szef pomógł nieintencjonalnie (Knobe, 2003).

Ponadto, badacze wykazali, że w przypadku intencji istotne jest również to, jakiego zachowania one dotyczą. Rola intencji w procesie oceny moralności sprawcy jest większa w przypadku naruszenia zasad etyki troski (dodanie orzechów do pokarmu alergikowi) niż etyki czystości (seks z zabezpieczeniem między potencjalnym rodzeństwem) (Young i Saxe, 2011).

Podsumowując, mimo iż znacząca część badań podkreśla wagę konsekwencji czynu niż jego intencji (Cushman, 2008; Cushman, Dreber, Wang i Costa, 2009; Pizarro, Uhlmann i Bloom, 2003; Weiner, 1995), to jednak intencje nie pozostają bez znaczenia dla oceny stopnia moralności drugiej osoby, nawet jeśli skutki pojawiły się przypadkowo (Pizarro, Uhlmann i Bloom, 2003; Malle, Guglielmo i Monroe, 2014).

EMOCJE

Kolejnym czynnikiem mającym wpływ na postrzeganie moralności innych ludzi są odczuwane przez nich emocje (lub to, jak sobie je wyobrażamy). Większość badań psychologicznych skupia się na zachowaniu sprawcy, ewentualnie jego poglądach (np. Darley i Batson, 1973; Banaji i Bhaskar, 2000; Barkan, Ayal, Gino i Ariely, 2012; Tomlinson, Lewicki i Ash, 2014; Graham i in., 2015). Część doniesień wskazuje także na rolę emocji w samym procesie oceniania, a także emocji sprawcy, które wpływają na ocenę stopnia jego moralności (Rozin, Lowery, Imada i Haidt, 1999; Haidt, 2001; Koenigs i in., 2007; Prinz, 2007; Huebner, Dwyer i Hauser, 2009). Coraz częściej naukowcy podkreślają rolę włączania aspektów emocjonalnych do analiz w obszarze psychologii moralności.

Przykładowo, istnieje społeczne oczekiwanie, że sprawca przeprosi za swój czyn i odczuwa poczucie winy (Kim, Dirks, Cooper i Ferrin, 2006). Pożądanymi emocjami są

poczucie winy lub zadowolenie towarzyszące społecznie pożądanym zachowaniom (np. wierność partnerowi i zadowolenie z tego powodu). Niepożądanymi (wpływającymi na obniżenie stopnia moralności drugiej osoby) są brak poczucia winy i pokusa, by złamać społecznie przyjęte normy etyczne (np. odczuwać pożądanie i pokusę zdrady, mimo iż jest się w związku małżeńskim) (Cushman, 2008; Pizarro, Uhlmann i Bloom, 2003; Paruzel-Czachura, 2016).

POGLĄDY

Oceniając moralność drugiego człowieka istotne znaczenie ma nie tylko co on robi, ale również to, co myśli. Paruzel-Czachura wykazała (2016), że informacja o poglądach społecznie pożądanym sprawcy (np. brak akceptacji zdrady partnera; uważanie, że powinno się mówić prawdę) istotnie podwyższa ocenę jego moralności w porównaniu do informacji o poglądach społecznie niepożądanych (np. osoba uważa, że można zdradzać, jeśli się ma na to ochotę). Cushman (2008) prosił badanych o ocenę zachowania Jenny, która poparzyła partnerowi rękę. Wykazał, iż podanie dodatkowej informacji na temat poglądów Jenny miało istotny wpływ na ocenę jej zachowania. Jeśli Jenny nie zdawała sobie sprawy z tego, że może dojść do poparzenia ręki partnera poprzez trzymanie kawałka metalu, to jej zachowanie było oceniane jako lepsze niż gdy zdawała sobie z możliwych konsekwencji swojego zachowania. Poglądy sprawcy istotnie wpływały też na ocenę jego winy. Do tej grupy zaliczyć można również system wartości sprawcy, w tym jego poglądy polityczne (Haidt, 2014; Graham, Haidt i Nosek, 2009). Preferujemy (postrzegamy jako bardziej moralne) osoby o podobnym systemie wartości i poglądach do naszych.

KIERUNEK TRZECI: KIM JEST OFIARA?

Inni badacze wskazali na rolę czynników leżących po stronie ofiary a mających wpływ na ocenę stopnia moralności sprawcy danego czynu, takich jak to, czy ofiara jeszcze żyje (Eylon i Allison, 2005), czy była ubezpieczona od wyrządzonej jej szkody (Van de Calseyde, Keren i Zeelenberg, 2013), ile jest ofiar (Nordgren i McDonnell, 2011), a nawet to, co ofiara je (Stein i Nemeroff, 1995), czy jest człowiekiem czy zwierzęciem (Tannenbaum, Uhlmann i Diermeier, 2011, Piazza, Landy i Goodwin, 2014) lub czy jest identyfikowalna (Jenni i Loewenstein, 1997). Podejmując decyzje moralne, bierzemy pod uwagę to, kogo one dotyczą (np. krewnego, kryminalistę, anonimowej osoby) (Hao, Liu i Li, 2015). Preferujemy osoby nam bliższe, co wyjaśnia się m.in. z perspektywy ewolucyjnej lub po prostu interesem własnym istotnym w obszarze społecznego funkcjonowania (Abele i Wojciszke, 2014). Przyjrzymy się kilku szczegółowym danym uzyskanym w tym obszarze.

Eylon i Allison (2005) opisali „efekt zamrożonych w czasie”, który polega na tym, iż wydając sądy o moral-

ności osoby zmarłej (zarówno fikcyjnej jak i postaci realnie żyjącej), jesteśmy niechętni do zmiany naszej opinii o niej (o tym czy jest to dobra czy zła osoba) po otrzymaniu dodatkowych informacji na jej temat. Efekt ten nie działa w przypadku osób żyjących.

Jeśli ktoś był ubezpieczony, to oceniamy wyrządzony mu czyn i jego sprawcę istotnie łagodniej (Van de Calseyde, Keren i Zeelenberg, 2013). Badacze analizowali różne rodzaje zachowań i sytuacji, za każdym razem wykazując podobne wyniki.

Im więcej ofiar danego czynu, tym paradoksalnie ocenia się go łagodniej. Warto podkreślić, iż w badaniu Nordgren i McDonnell (2011) przeprowadzono nie tylko eksperymenty w laboratorium, ale i przeanalizowano rzeczywiste wyroki sędziów z okresu dziesięciu lat, potwierdzając hipotezę o wpływie ilości ofiar na wymiar kary. Autorzy określili to zjawisko jako „paradoks zakresu-surowości”. W dalszych latach przeprowadzono szereg badań w tym obszarze, wykazując także wpływ informacji o ilości ofiar na samą ofiarę. Jeśli ofiara myślała, że została sama pokrzywdzona, surowiej oceniała czyn. Jeśli zaś myślała, że jest jedną z wielu pokrzywdzonych, to ocena była łagodniejsza (Konis, Haran, Saporta i Ayal, 2016).

Stein i Nemeroff (1995) przeprowadzili ciekawe badania dotyczące jedzenia i jego wpływu na nasze sądy moralne o osobach je spożywających. Badacze wyróżnili dwie kategorie posiłków: zdrowe (np. sałatka, owoce) i niezdrowe (np. hamburger, frytki), prosząc respondentów o ocenę moralności osoby spożywającej dany typ jedzenia. Niezdrowe jedzenie wiązało się z niemoralnością, co autorzy wyjaśniają m.in. poprzez etykę purytańską, czyli folgowanie swoim pożądanym „smakowym” jest postrzegane jako słabość, która z kolei jest kojarzona przez badanych z obszarem niemoralności, zła. Tym samym powiedzenie „jesteś tym co jesz” można rozwinąć na „jesteś moralny lub nie w zależności od tego co jesz”.

Choć krzywda wyrządzana ludziom wydaje się większa niż krzywda wyrządzana zwierzętom, to badawcze wykazali, iż mężczyzna, który bije kota (swojej dziewczyny) jest oceniany jako mniej moralny niż ten sam mężczyzna atakujący swoją dziewczynę (Tannenbaum, Uhlmann i Diermeier, 2011, Piazza, Landy i Goodwin, 2014). Autorzy konkludują, iż krzywdzenie zwierząt jest silniejszym sygnałem niemoralności niż krzywdzenie ludzi.

Gino, Shu i Bazemar (2010) wykazali, że istotne znaczenie dla oceny sprawcy ma to, czy jego ofiara jest możliwa do zidentyfikowania. W literaturze pojawia się odnośnie tego czynnika pojęcie „efektu ofiary możliwej do zidentyfikowania” (Jenni i Loewenstein, 1997). Polega on na tym, że odczuwamy więcej sympatii, współczucia wobec osób możliwych do zidentyfikowania w porównaniu do anonimowych ofiar, nawet jeśli liczba tych drugich przewyższa te identyfikowalne. Tendencja ta związana jest zarówno z naszym funkcjonowaniem emocjonalnym jak i poznawczym (Kogut i Ritov, 2005; Jenni i Loewenstein, 1997). Jeśli więc ofiara posiada imię, jest to kon-

kretna osoba opisana w badaniu, a nie „pacjent”, „człowiek” itd., to staje się tym samym bliższą osobie badanej, a więc krzywda jej wyrządzona jest w jej opinii większa. Opisując to zjawisko można odwołać się do powiedzenia Stalina które dotyczy tego, że jedna śmierć to tragedia, zaś śmierć milionów to statystyka.

KIERUNEK CZWARTY: KIM JEST PODMIOT OCENIAJĄCY?

Kolejna grupa czynników dotyczy osoby podejmującej decyzję o stopniu moralności innych. Można wyróżnić tu zmienne wpływające na oceny takie jak: przekonania „sędziego” i jego poglądy polityczne (Graham, Haidt i Nosek, 2009; Haidt, 2014), płeć i różnice indywidualne (Sherman, Haidt, Iyer i Coan, 2012), kulturę (Haidt, 2014), realny poziom dochodów (z uwzględnieniem inflacji) oraz subiektywny poziom zadowolenia ze swoich zarobków (Pitesa i Thau, 2014), rodzaj wykonywanej pracy (kierownicza czy techniczna) i miejsce w przedsiębiorstwie (produkcja czy usługi) (Weber i Wasieleski, 2001), pozytywna postawa wobec ocenianej osoby (Wojciszke, Abele i Baryła, 2009), odczuwanie intensywnych emocji np. wstrętu (Pizarro, Inbar i Helion, 2011; Haidt, 2014), nastrój pozytywny lub negatywny (Goldenberg i Forgas, 2012), intensywność emocjonalną (Downing, Judd i Brauer, 1992; Kokkinaki i Lunt, 1997; Mullen i Skitka, 2006; Rozin, Lowery, Imada i Haidt, 1999) czy po prostu jakie wyznajemy wartości. Ten ostatni przykład był przez ostatnie lata intensywnie badany przez przyrząd teorii fundamentów moralnych (Haidt, 2014). Haidt wraz ze współpracownikami (Haidt, 2014) wyróżnili pięć sfer moralności, będących psychologicznymi systemami. Pierwszą z nich jest sfera związana z krzywdą i troską, druga ze sprawiedliwością i wzajemnością, trzecia z przynależnością do grupy i lojalnością, czwarta z autorytetem i szacunkiem, piąta z czystością, świętością. W zależności od tego, jaka sfera naszych zasad zostaje naruszona, tak też wydajemy odmienne sądy moralne. Istotne znaczenie mają tu również różnice międzykulturowe (Haidt, 2014; Graham, Haidt i Nosek, 2009). Ogólnie wyniki te można podsumować następująco: preferujemy osoby podobne do nas (np. z naszej partii politycznej), a nasze sądy moralne są łagodniejsze im mamy lepszy nastrój, lepszą sytuację materialną itp. Niepożądane aspekty (jak niski poziom dochodów czy odczuwanie wstrętu) sprzyjają zaś surowości ocen.

Psycholodzy społeczni podkreślają również rolę punktu widzenia z jakiego oceniamy czyjeś zachowanie, chodzi tu o to, czy jesteśmy biernym obserwatorem, odbiorcą (ofiara), sprawcą (Baumhart, 1968; Messick i Bazerman, 1996; Alicke, 1985; Baumeister i Newman, 1994; Epley i Caruso, 2004; Epley i Dunning, 2000; Miller i Ratner, 1998; Ratner i Miller, 2001; Wojciszke, 2011; Bocian i Wojciszke, 2014; Białobrzeska i in., 2015). Wyniki tych badań można podsumować krótko: dla większości respondentów liczy się głównie ich interes i ich bliskich. Jeśli więc ktoś wyrządza krzywdę nam, to jest to „więk-

sza” krzywda niż ta sama wyrządzona obcej nam osobie. „Sprawiedliwe” zaś jest to, co przynosi nam korzyść. W tym obszarze pojawiają się też badania nad wpływem lojalności grupowej na postrzeganie spraw moralnych i tendencję do oszukiwania (Hildreth, Gino, Bazerman, 2016). Najczęściej wymienianymi typami grup, oprócz oczywistej bliskości z krewnymi, są rasowe, regionalne, religijne czy polityczne (Haidt, 2014).

W tym kierunku pojawiają się też ciekawe wyniki dotyczące wpływu wojny na percepcje moralne. Osoby przebywające w danym kraju podczas wojny (w tym badaniu analizowano wojnę w Kosowie w latach 1998-1999) wydają inne sądy moralne od osób nie doświadczających wojny (badano turecką próbę porównawczą). Haskuka, Sunar i Alp (2008) doszli do wniosku, że uczestnictwo w wojnie obniża poziom moralnego myślenia w Teście Rozumienia Problemów Społecznych (Defining Issues Test) (Rest, 1979; Struś, 2012).

Podsumowując, oczywistym jest fakt, iż w zależności od podmiotu oceniającego pojawiają się odmienne sądy moralne. Psycholodzy wskazali na wiele interesujących zależności tym obszarze. Jeśli jednak przeciętny Kowalski zmartwiłby się tym, iż wydając sądy moralne o moralności innych ludzi dokonuje zniekształceń, to warto przywołać na sam koniec wyniki badań, zgodnie z którymi profesjonalni sędziowie nie różnią się w sądach moralnych od przeciętnego Kowalskiego (Vidmar, 2011; Rachlinski, Johnson, Wistrich i Guthrie, 2009; Landsman i Rakos, 1994).

KIERUNEK PIĄTY: JAKA JEST SYTUACJA TU I TERAZ?

Ostatni typ czynników obejmuje kontekst, sytuację w jakiej przychodzi nam ocenić czyn lub w jakiej czyn wystąpił, np. pogodę, obecność lustra na sali, szczęśliwe znalezienie monety – odnośnie wpływu zmiennych sytuacyjnych (zwłaszcza na nasze zachowanie) przeprowadzono już szereg badań w psychologii społecznej (Wojciszka, 2011). Naukowcy dokonali wielu ciekawych ustaleń, np. wskazali na rolę ekspozycji na wojnę (Haskuka, Sunar i Alp, 2008) lub kontekstu badanych dylematów z perspektywy organizacji, badając pracowników firmy (Weber i Wasieleski, 2001), które istotnie modyfikują sądy moralne badanych. Do tego kierunku zaliczamy więc wszystkie zmienne środowiskowe wpływające na nasze sądy moralne. Jak pisze Tadeusz Tyszka (2010) istotne w procesie podejmowania decyzji (w tym o naturze moralnej) są warunki środowiskowe nawet takie jak zapach czy czystość pomieszczenia. Przykładowo, eksperymentalnie dowiedziono, że zapach ma znaczenie dla naszych opinii moralnych. Przechodniów pytano o sądy moralne kontrolując zapach wydobywający się z pobliskiego kosza na śmieci. Jeśli był on cuchnący, to ich sądy moralne zdecydowanie były bardziej surowe (Schnall i in., 2008). Podobne wyniki uzyskano podając badanym do picia słodki lub gorzki napój (Eskine, Kacenic i Prinz, 2011). Jak można się domyślać – badani „osłodzeni” byli łagod-

niejszymi sędziami. Z kolei Zhong z zespołem wykazał, że samo umycie rąk przez badanych wpływa na ich oceny moralne (Zhong, Strejcek i Sivanathan, 2010). Co ciekawe, nawet znajdowanie się w bliższej odległości od dozownika dezynfekującego płynu do rąk zwiększa konserwatywność naszych sądów (Helzer i Pizarro, 2011). Wpływ znaczenia tych czynników dla ocen moralnych (i samej moralności w tym zachowań ludzkich) dostrzegł już Emil Durkheim pisząc:

„Jeżeli moralność jest taka a taka w danej chwili, to dzieje się to dlatego, że warunki, w których żyją wtedy ludzie, nie zezwalają na to, by była inna, czego dowodem jest, że zmienia się ona wraz z ich zmianą i zmienia się tylko wtedy” (Durkheim, 1893, s. XXXIX; za: Ossowska, 1963, s. 33).

Najnowsze badania z obszaru psychologii ocen moralnych potwierdzają tę tendencję.

PODSUMOWANIE

Sądy moralne są obecne w wielu sferach życia, stąd też tak ważne jest zrozumienie mechanizmów stojących za naszymi ocenami moralnymi. To, jak widzimy moralność innych ludzi, może mieć znaczenie na przykład w wyborze kandydatów do grupy rządzącej państwem (Levine, 2005; Bloom, 2013), dla jakości naszych zachowań w sferze biznesu, czy pozostajemy osobą wierzącą lub nie, a także ma wpływ na to, czy chcemy z kimś przebywać (Todorov, Olivola, Dotsch i Mende-Siedlecki, 2015) i kto będzie naszym partnerem (Everett, Pizarro i Crockett, 2016). Od tego, jak postrzegamy intencje innych zależy także nasze zachowanie altruistyczne (Nesse i Lloyd, 1992; Surbey, 2011).

Warto przeprowadzić dalsze badania tym zakresie, gdyż poznanie mechanizmów dokonywania ocen moralnych pozwoli nam poznać sposób myślenia o moralności, da nam zarazem obraz pewnej części moralności samych badanych (ich poglądów). Uzyskane wyniki mogą mieć wymiar praktyczny, np. poznanie dokonywania wartościowań o moralności innych osób może pomóc w prewencji nieobiektywnych ocen w sądownictwie, szkolnictwie, środowisku pracy i wszędzie tam, gdzie mamy do czynienia z oceną moralności innych ludzi.

Na sam koniec chcemy wskazać na ograniczenia metodologiczne przytaczanych badań. Po pierwsze, wiążą się one ze specyficznymi badanymi próbami, którymi zazwyczaj byli młodzi ludzie (w tym studenci) lub też inne specyficzne grupy, które utrudniają porównania wyników badań między sobą. Istotnym problemem może być również to, iż badania te były przeprowadzane w różnych krajach. W wielu z nich nie kontrolowano zmiennych leżących po stronie oceniających takich jak religia, poglądy polityczne, wyznawane wartości, cechy osobowości itd., a które mogą być istotne dla procesu oceny.

Po drugie, należy podkreślić, iż badania różnią się metodologią (choć w większości to badania eksperymentalne), a przede wszystkim skalami na jakich oceniany jest sprawca/podmiot. Pojawiają się w nich próśby o oce-

nę moralności, charakteru ocenianej osoby, czy to jest po prostu dobry czy zły człowiek, a także ocenia się samo zachowanie (na skalach: dobre – złe; moralne – niemoralne; etyczne – nieetyczne). Ponadto, w niektórych badaniach pytano o to, czy sprawca powinien ponieść karę (i jak surową) lub czy osoba jest winna (i na ile). Badacze używają różnych skal na jakich respondenci wyrażają swoje opinie (np. 0-4, 0-5, 0-6, 0-7). Co więcej, czasem jest to tradycyjna ocena na danej skali, a czasem trzeba ocenić np. lekarza na ilość gwiazdek.

Warto mieć na uwadze powyższe ograniczenia interpretując uzyskane wyniki w psychologii ocen moralnych, a także projektując nowe badania z tego obszaru.

LITERATURA

- Abele, A.E., Wojciszke, B. (2014). Communal and agentic content in social cognition: A Dual Perspective Model. *Advances in Experimental Social Psychology*, 50, 195-255.
- Alicke, M.D. (1985). Global self-evaluation as determined by the desirability and controllability of trait adjectives. *Journal of Personality and Social Psychology*, 49, 6, 1621-1630.
- Allison, S.T., Mackie, D.M., Messick, D.M. (1996). Outcome biases in social perception: Implications for dispositional inference, attitude change, stereotyping, and social behavior. W: M.P. Zanna, (red.), *Advances in experimental social psychology* (s. 53-93). New York: Academic.
- Banaji, M.R., Bhaskar, R. (2000). Implicit stereotypes and memory: The bounded rationality of social beliefs. W: D.L. Schacter, E. Scarry (red.), *Memory, brain, and belief* (s. 139-175). Cambridge, MA: Harvard University Press.
- Barkan, R., Ayal, S., Gino, F., Ariely, D. (2012). The pot calling the kettle black: Distancing response to ethical dissonance. *Journal of Experimental Psychology General*, 141, 4, 757-73.
- Barnett, T. (2001). Dimensions of moral intensity and ethical decision making: An empirical study. *Journal of Applied Social Psychology*, 31, 1038-1057.
- Baron, J., Hershey, J.C. (1988). Outcome bias in decision evaluation. *Journal of Personality and Social Psychology*, 54, 569-579.
- Baumeister, R.F., Newman, L.S. (1994). Self-regulation of cognitive inference and decision processes. *Personality and Social Psychology Bulletin*, 20, 3-19.
- Baumhart, R. (1968). *An honest profit: What businessmen say about ethics in business*. New York, NY: Holt, Rinehart & Winston.
- Bernhard, R.M., Chaponis, J., Siburian, R., Gallagher, P., Ransohoff, K., Wikler, D., Perlis, R.H., Greene, J.D. (2016). Variation in the oxytocin receptor gene (OXTR) is associated with differences in moral judgment. *Social Cognitive and Affective Neuroscience*, 11, 12, 1872-1881.
- Bialek, M. (2017). Mechanika moralności. Dylematy moralne i intuicyjne rozumienie dobra i zła. *Czasopismo Psychologiczne*, 3, 1, 9-19.
- Bialek, M., Terbeck, S. (2016). Can cognitive psychological research on reasoning enhance the discussion around moral judgments? *Cognitive Processing*, 17, 3, 329-335.
- Białobrzeska, O., Bocian, K., Parzuchowski, M., Frankowska, N., Wojciszke, B. (2015). To nie fair (bo mi szkodzi): zaangażowanie interesu własnego zmniejsza ocenę sprawiedliwości dystrybucyjnej. *Psychologia Społeczna*, 10, 33, 149-162.
- Bloom, P.B. (2013). The public's compass: Moral conviction and political attitudes. *American Politics Research*, 41, 6, 937-964.
- Bocian, K., Wojciszke, B. (2014). Self-interest bias in moral judgments of others' actions. *Personality and Social Psychology Bulletin*, 40, 898-909.
- Brinkmann, S. (2011). *Psychology as a moral science. Perspectives on normativity*. New York: Springer.
- Critcher, C., Inbar, Y., Pizarro, D.A. (2013). How quick decisions illuminate moral character. *Social Psychological and Personality Science*, 4, 308-315.
- Cushman, F. (2008). Crime and punishment: Distinguishing the roles of causal and intentional analyses in moral judgment. *Cognition*, 108, 353-380.
- Cushman, F., Dreber, A., Wang, Y., Costa, J. (2009). Accidental outcomes guide punishment in a "trembling hand" game. *PLoS ONE*, 5, 1-7.
- Darley, J.M., Batson, C.D. (1973). From Jerusalem to Jericho: A study of situational and dispositional variables in helping behavior. *Journal of Personality and Social Psychology*, 27, 100-108.
- Dennett, D. (1987). *True believers. The intentional stance*. Cambridge: MIT. Deutsch.
- Dinh, J.E., Lord, R.G. (2013). Current trends in moral research. What we know and where to go from here. *Current Directions in Psychological Science*, 22, 5, 380-385.
- Doliński, D., Grzyb, T., Folwarczny, M., Grzybała, P., Krzyszycha, K., Martynowska, K., Trojanowski, J. (2017). Would you deliver an electric shock in 2015? Obedience in the experimental paradigm developed by Stanley Milgram in the 50 years following the original studies. *Social Psychological and Personality Science*, 8, 8, 927-933.
- Doris, J. (2010). *The moral psychology handbook*. Oxford: Oxford University Press.
- Downing, J.W., Judd, C.M., Brauer, M. (1992). Effects of repeated expression on attitude extremity. *Journal of Personality and Social Psychology*, 63, 17-29.
- Epley, N., Caruso, E.M. (2004). Egocentric ethics. *Social Justice Research*, 17, 171-187.
- Epley, N., Dunning, D. (2000). Feeling "holier than thou": Are self-serving assessments produced by errors in self- or social prediction? *Journal of Personality and Social Psychology*, 79, 861-875.
- Eskine, K.J., Kacenic, N.A., Prinz, J.J. (2011). A bad taste in the mouth: Gustatory influences on moral judgment. *Psychological Science*, 22, 295-299.
- Everett, J.A.C., Pizarro, D.A., Crockett, M.J. (2016). Inference of trustworthiness from intuitive moral judgments. *Journal of Experimental Psychology: General*, 145, 6, 772-787.
- Eylon, D., Allison, S.T. (2005). The „frozen in time” effect in evaluations of the dead. *Personality and Social Psychology Bulletin*, 31, 1708-1717.
- Foot, P. (1978). *The problem of abortion and the doctrine of the double effect in virtues and vices*. Oxford: Basil Blackwell.

- Gino, F., Moore, D.A., Bazerman, M.H. (2009). See no evil: When we overlook other people's unethical behavior. W: R.M. Kramer, A.E. Tenbrunsel, M.H. Bazerman (red.), *Social decision making: Social dilemmas, social values, and ethical judgments* (s. 241-263). New York: Routledge.
- Gino, F., Shu, L.L., Bazerman, M.H. (2010). Nameless harmlessness = blameless: When seemingly irrelevant factors influence judgment of (un) ethical behavior. *Organizational Behavior and Human Decision Processes*, 111, 102-115.
- Goldenberg, L., Forgas, J.P. (2012). Can happy mood reduce the just world bias? Affective influences on blaming the victim. *Journal of Experimental Social Psychology*, 48, 1, 239-243.
- Goles, T., White, G.B., Beebe, N., Dorantes, C.A., Hewitt, B. (2006). Moral intensity and ethical decision-making: A contextual extension. *ACM SIGMIS Database*, 37, 2/3, 86-95.
- Graham, J., Haidt, J., Nosek, B.A. (2009). Liberals and conservatives rely on different sets of moral foundations. *Journal of Personality and Social Psychology*, 96, 5, 1029-1046.
- Graham, J., Meindl, P., Koleva, S., Iyer, R., Johnson, K.M. (2015). When values and behavior conflict: Moral pluralism and intrapersonal moral hypocrisy. *Social and Personality Psychology Compass*, 9, 158-170.
- Greene, J.D., Sommerville, R.B., Nystrom, L.E., Darley, J.M., Cohen, J.D. (2001). An fMRI Investigation of Emotional Engagement in Moral Judgment. *Science*, 293, 5537, 2105-2108.
- Haidt, J. (2001). The emotional dog and its rational tail: A social intuitionist approach to moral judgment. *Psychological Review*, 108, 814-834.
- Haidt, J. (2014). *Prawy umysł. Dlaczego dobrych ludzi dzieli religia i polityka?* Sopot: Smak Słowa.
- Hao, J., Liu, Y., Li, J. (2015). Latent fairness in adults' relationship-based moral judgments. *Frontiers in Psychology*, 6, 1871.
- Haskuka, M., Sunar I.D., Alp, E. (2008). War exposure, attachment style, and moral reasoning. *Journal of Cross-Cultural Psychology*, 39, 4, 381-401.
- Hastie, R., Dawes, R.M. (2001). *Rational choice in an uncertain world: The psychology of judgment and decision making*. Thousand Oaks, CA: Sage.
- Hauser, M., Cushman, F., Young, L., Jin, R.K-X, Mikhail, J. (2007). A dissociation between moral judgments and justifications. *Mind and Language*, 22, 1-21.
- Helzer, E.G., Pizarro, D.A. (2011). Dirty liberals! Reminders of physical cleanliness influence moral and political attitudes. *Psychological Science*, 22, 517-522.
- Hildreth, J.A.D., Gino, F., Bazerman, M. (2016). Blind loyalty? When group loyalty makes us see evil or engage in it. *Organizational Behavior and Human Decision Processes*, 132, 16-36.
- Huebner, B., Dwyer, S., Hauser, M.D. (2009). The role of emotion in moral psychology. *Trends in Cognitive Science*, 13, 1-6.
- Jenni, K., Loewenstein, G. (1997). Explaining the identifiable victim effect. *Journal of Risk and Uncertainty*, 14, 235.
- Jones, T.M. (1991). Ethical decision making by individuals in organizations: An issue contingent model. *Academy of Management Review*, 16, 366-395.
- Johnson, M. (1996). How moral psychology changes moral theory. W: L. May, M. Friedman, A. Clark (red.), *Mind and morals: Essays on cognitive science and ethics* (s. 45-68). Cambridge: Massachusetts: MIT Press.
- Kamm, F.M. (1989). Harming some to save others. *Philosophical Studies*, 57, 3, 227-260.
- Kim, P.H., Dirks, K.T., Cooper, C.D., Ferrin, D.L. (2006). When more blame is better than less: The implications of internal vs. external attributions for the repair of trust after a competence-vs. integrity-based trust violation. *Organizational Behavior and Human Decision Processes*, 99, 1, 49-65.
- Knobe, J. (2003). Intentional action and side effects in ordinary language. *Analysis*, 63, 190-193.
- Koenigs, M., Young, L., Adolphs, R., Tranel, D., Cushman, F., Hauser, M., Damasio, A. (2007). Damage to the prefrontal cortex increases utilitarian moral judgments. *Nature*, 446, 908-911.
- Kogut, T., Ritov, I. (2005). The "identified victim" effect: An identified group, or just a single individual? *Journal of Behavioral Decision Making*, 18, 157-167.
- Kokkinaki, F., Lunt, P. (1997). The relationship between involvement, attitude accessibility, and attitude-behavior consistency. *British Journal of Social Psychology*, 36, 497-509.
- Konis, D., Haran, U., Saporta, K., Ayal, S. (2016). A sorrow shared is a sorrow halved: Moral judgments of harm to single versus multiple victims. *Frontiers in Psychology*, 7, 1142.
- Landsman, S., Rakos, R.F. (1994). A preliminary inquiry into the effect of potentially biasing information on judges and jurors in civil litigation. *Behavioral Sciences and the Law*, 12, 113-126.
- Levine, K. (2005). Voter decision making: the tensions of personal identity, personal ethics, and personal benefit. *American Behavioral Scientist*, 49, 63-77.
- Mäkineniemi, J.P., Vainio, A. (2013). Moral intensity and climate-friendly food choices. *Appetite*, 66, 54-61.
- Malle, B.F., Guglielmo, S., Monroe, A.E. (2014). A theory of blame. *Psychological Inquiry*, 25, 2, 147-186.
- May, D.R., Pauli, K.P. (2002). The role of moral intensity in ethical decision making. *Business & Society*, 41, 1, 84-117.
- Messick, D.M., Bazerman, M.H. (1996). Ethical leadership and the psychology of decision making. *Sloan Management Review*, 37, 9-22.
- 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.
- Milgram, S. (1974). *Obedience to authority*. New York: Harper & Row.
- Mullen, E., Skitka, L.J. (2006). Exploring the psychological underpinnings of the moral mandate effect: Motivated reasoning, identification, or affect? *Journal of Personality and Social Psychology*, 90, 629-643.
- Navarrete, C.D., McDonald, M.M., Mott, M.L., Asher, B. (2012). Virtual morality: Emotion and action in a simulated three-dimensional „trolley problem”. *Emotion*, 12, 2, 364-370.
- Nesse, R., Lloyd, A. (1992). The evolution of psychodynamic mechanism. W: J.H. Barkow, L. Cosmides, J. Tooby

- (red.), *The adapted mind* (s. 601-624). New York: Oxford University Press.
- Nordgren, L.F., McDonnell, M.H.M. (2011). The scope-severity paradox: Why doing more harm is judged to be less harmful. *Social Psychological and Personality Science*, 2, 1, 97-102.
- Ossowska, M. (1963). *Podstawy nauki o moralności*. Warszawa: PWN.
- Paruzel-Czachura, M. (2016). Moral judgments and moral integrity – three empirical studies. W: C. Brand (red.), *Dual-process theories in moral psychology. interdisciplinary approaches to theoretical, empirical and practical considerations* (s. 161-186). Wiesbaden: Springer VS.
- Paruzel-Czachura, M. (2017). *Judgements about moral integrity and moral schizofrenia*. Wystąpienie na 15th European Congress of Psychology, Amsterdam, 11-14 lipca 2017.
- Paruzel-Czachura, M., Dobrowolska, M. (2018). Judgment of the morality of an individual responsible for a fatal accident at work involving their subordinates. *Medycyna Pracy*, 69, 4. DOI: 10.13075/mp.5893.00659
- Parzuchowski, M., Bocian, K., Wojciszke, B. (2016). Od skrajności do codzienności: współczesna psychologia ocen moralnych. *Psychologia Społeczna*, 39, 4, 388-398.
- Parzuchowski, M., Wojciszke, B. (2014). Hand over heart primes moral judgment and behavior. *Journal of Nonverbal Behavior*, 38, 145-165.
- Piazza, J., Landy, J.F., Goodwin, G.P. (2014). Cruel nature: Harmfulness as an important, overlooked dimension in judgments of moral standing. *Cognition*, 131, 108-124.
- Pitesa, M., Thau, S. (2014). A lack of material resources causes harsher moral judgments. *Psychological Science*, 25, 702-710.
- Pizarro, D.A., Inbar, Y., Helion, C. (2011). On disgust and moral judgment. *Emotion Review*, 3, 3, 267-268.
- Pizarro, D., Uhlmann, E., Bloom, P. (2003). Causal deviance and the attribution of moral responsibility. *Journal of Experimental Social Psychology*, 39, 6, 653-660.
- Prinz, J. (2007). *The emotional construction of morals*. Oxford: Oxford University Press.
- Rachlinski, J., Johnson, S., Wistrich, A., Guthrie, C. (2009). Does unconscious racial bias affect trial judges? *Notre Dame Law Review*, 84, 1195-1246.
- Ratner, R.K., Miller, D.T. (2001). The norm of self-interest and its effects on social action. *Journal of Personality and Social Psychology*, 81, 5-16.
- Rest, J.R. (1986). *Manual for the Defining Issues Test*. Minneapolis: University of Minnesota. Center for the Study of Ethical Development.
- Rozin, P., Lowery, L., Imada, S., Haidt, J. (1999). The CAD triad hypothesis: A mapping between three moral emotions (contempt, anger, disgust) and three moral codes (community, autonomy, divinity). *Journal of Personality and Social Psychology*, 76, 574-586.
- Sherman, G.D., Haidt, J., Iyer, R., Coan, J.A. (2012). Individual differences in the physical embodiment of care: Prosocially oriented women respond to cuteness by becoming more physically careful. *Emotion*, 13, 151-158.
- Schnall, S., Haidt, J., Clore, G.L., Jordan, A.H. (2008). Disgust as embodied moral judgment. *Personality and Social Psychology Bulletin*, 34, 1096-1109.
- Sezer, O., Zhang, T., Gino, F., Bazerman, M.H. (2016). Overcoming the outcome bias: Making intentions matter. *Organizational Behavior and Human Decision Processes*, 137, 13-26.
- Small, D.A., Loewenstein, G. (2005). The devil you know: the effects of identifiability on punishment. *Journal of Behavioral Decision Making*, 18, 5, 311-318.
- Sripada, C.S. (2012). Mental state attributions and the side-effect effect. *Journal of Experimental Social Psychology*, 48, 232-238.
- Stein, R.I., Nemeroff, C.J. (1995). Moral overtones of food: Judgments of others based on what they eat. *Personality and Social Psychology Bulletin*, 21, 5, 480-490.
- Struś, W. (2012). Dojrzałość emocjonalna a funkcjonowanie moralne. Liber Libri.
- Surbey, M.K. (2011). Adaptive significance of low levels of self-deception and cooperation in depression. *Evolution and Human Behavior*, 32, 29-40
- Tannenbaum, D., Uhlmann, E.L., Diermeier, E.L. (2011). Moral signals, public outrage, and immaterial harms. *Journal of Experimental Social Psychology*, 47, 1249-1254.
- Thomson, J.J. (1976). Killing, letting Die, and the trolley problem. *The Monist*, 59, 204-217.
- Tomlinson, E.C., Lewicki, R.J., Ash, S.R. (2014). Disentangling the Mmoral integrity construct: Values congruence as a moderator of the behavioral integrity-citizenship relationship. *Group & Organization Management*, 39, 6, 720-743.
- Todorov, A., Olivola, C.Y., Dotsch, R., Mende-Siedlecki, P. (2015). Social attributions from faces: Determinants, consequences, accuracy, and functional significance. *Annual Review of Psychology*, 66, 519-545.
- Tyszka, T. (2010). *Decyzje. Perspektywa psychologiczna i ekonomiczna*. Warszawa: Scholar.
- Uhlmann, E.L., Pizarro, D.A., Diermeier, D. (2015). A person-centered approach to moral judgment. *Perspectives on Psychological Science*, 10, 1, 72-81.
- Uhlmann, E.L., Zhu, L., Diermeier, D. (2014). When actions speaks volumes: The role of inferences about moral character in outrage over racial bigotry. *European Journal of Social Psychology*, 44, 23-29.
- Unger, P. (1996). *Living high and letting die*. Oxford: Oxford University Press.
- Valdesolo, P., DeSteno, D. (2006). Manipulations of emotional context shape moral judgment. *Psychological Science*, 17, 6, 476-477.
- 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.
- Van de Calseyde, P., Keren, G., Zeelenberg, M. (2013). The insured victim effect: When and why compensating harm decreases punishment recommendations. *Judgment and Decision Making*, 8, 2, 161-173
- Velasquez, M.G., Rostankowski, C. (1985). *Ethics: Theory and practice*. Englewood Cliffs, NJ: Prentice-Hall.
- Vidmar, N. (2011). The psychology of trial judging. *Current Directions in Psychological Science*, 20, 58-62.
- Weber, J., Wasieleski, D. (2001). Investigating influences on managers moral reasoning. *Business and Society*, 40, 1, 79-111.

- Weiner, B. (1995). *Judgments of responsibility: A foundation for a theory of social conduct*. New York: Guilford Press.
- Wojciszke, B. (2011). *Psychologia społeczna*. Warszawa: Scholar.
- Wojciszke, B., Abele, A.E., Baryła, W. (2009). Two dimensions of interpersonal attitudes: Liking depends on communion, respect depends on agency. *European Journal of Social Psychology*, 39, 973-990.
- Young, L., Saxe, R. (2011). When ignorance is no excuse: Different roles for intent across moral domains. *Cognition*, 120, 2, 149-298.
- Zhong, C.B., Strejcek, B., Sivanathan, N. (2010). A clean self can render harsh moral judgment. *Journal of Experimental Social Psychology*, 46, 859-862.
- Żylicz, P.O. (2010). *Psychologia moralności. Wybrane zagadnienia*. Warszawa: Academica.