

To nie *fair* (bo mi szkodzi): zaangażowanie interesu własnego zniekształca ocenę sprawiedliwości dystrybutywnej

Olga Białobrzeska¹, Konrad Bocian², Michał Parzuchowski^{2, 3}
Natalia Frankowska², Bogdan Wojciszke²

¹ Szkoła Wyższa Psychologii Społecznej, Wydział Psychologii

² Szkoła Wyższa Psychologii Społecznej, Wydział Zamiejscowy w Sopocie

³ Uniwersytet we Fryburgu, Szwajcaria

Czy ludzie są zdolni bezstronnie ocenić to, czy dana zasada dystrybucji dóbr jest sprawiedliwa? Takie zasady nierzadko sprzyjają lub zagrażają interesowi własnemu oceniającego, co niesie ryzyko utraty obiektywizmu. Jawnie niesprawiedliwa zasada może zostać zinterpretowana pozytywnie, jeśli oznacza korzyść dla oceniającego. Przedstawiamy trzy badania weryfikujące hipotezę, że własne zaangażowanie zniekształca proces wnioskowania dotyczący sprawiedliwości zasad dystrybucji dóbr w taki sposób, iż za bardziej sprawiedliwe uważane są zasady służące interesowi oceniających. W Badaniu pilotażowym ($N = 34$) doktoranci psychologii uważali kontrowersyjny regulamin przyznawania stypendium za bardziej sprawiedliwy, jeśli ich faworyzował. W Badaniu 1 ($N = 97$) nierówne traktowanie kobiet i mężczyzn w środowisku pracy było oceniane przez mężczyzn za bardziej sprawiedliwe, kiedy wiązało się z ich faworyzowaniem. W Badaniu 2 ($N = 80$) użytkownicy toru gokartowego ocenili jego regulamin jako bardziej sprawiedliwy, kiedy ten skutkowało wyjątkową korzyścią dla nich, lecz nie wówczas, gdy skutkowało taką korzyścią dla kogoś innego. Zaobserwowane efekty dyskutujemy w odniesieniu do koncepcji automatycznego egocentryzmu (Epley, Caruso, 2004).

Słowa kluczowe: *etyka egotyzmu, moralność, korupcja, sprawiedliwość dystrybutywna*

„Jedynym prawidłem ludzkiego postępowania jest egoizm, poddany prawu determinizmu wewnętrznego; co znaczy, że każdorazowe, zupełnie empiryczne i egoistyczne pobudki będą w każdym pojedynczym wypadku określały postępowanie człowieka, niepodzielnie i bez przeszkód”

Arthur Schopenhauer, *O podstawie moralności*

Zabytkowe fasady budynków zasłaniane są wielkoformatowymi reklamami. Odnawiane elewacje polskich blokowisk mienią się kolorami tęczy, tworząc architektoniczną pastelozę. Szpalery tandetnych banerów i jaskra-

wych szyldów szpecą pobocza naszych dróg. W czasie gdy piszemy ten artykuł, trwają prace nad Ustawą o ochronie krajobrazu, a w polskich mediach toczy się dyskusja na

Olga Białobrzeska, Szkoła Wyższa Psychologii Społecznej,
ul. Chodakowska 19/31, 03-815 Warszawa

Konrad Bocian, Natalia Frankowska, Bogdan Wojciszke, Szkoła
Wyższa Psychologii Społecznej, Wydział Zamiejscowy w Sopocie,
ul. Polna 16/20, 81-745 Sopot

Michał Parzuchowski, Szkoła Wyższa Psychologii Społecznej,
Wydział Zamiejscowy w Sopocie, Uniwersytet we Fryburgu,
Szwajcaria.

Konrad Bocian i Michał Parzuchowski są stypendystami Fundacji na rzecz Nauki Polskiej (w ramach programu „Mistrz” przyznanego Bogdanowi Wojciszke).

Korespondencję w sprawie artykułu prosimy kierować do Olgi Białobrzeskiej; e-mail: obialobrzeska@swps.edu.pl

Przygotowanie artykułu możliwe było również dzięki grantowi Sciex nr 12.340 (Michał Parzuchowski). Autorzy dziękują Aleksandrze Szymków i Wiesławowi Baryle za uwagi do wcześniejszej wersji manuskryptu oraz firmie KartCenter za pomoc w przeprowadzeniu badania.

temat estetyki przestrzeni publicznej (Springer, 2013). Dlaczego przestrzeń publiczna w Polsce pozostaje tak nieuporządkowana? Jednym z powodów jest brak przepisów, które szczegółowo regulowałyby np. to, w jakim miejscu i w jakiej formie można w owej przestrzeni publicznej reklamować swoją ofertę. Obok powodu natury legislacyjnej nie bez znaczenia jest fakt, że brak Ustawy o ochronie krajobrazu leży w interesie wielu osób. Jak mówi Filip Springer w rozmowie z Michałem Wybieralskim na łamach *Gazety Wyborczej*: „Deweloperzy zarabiają na rozlewaniu się miast i chaotycznej zabudowie przedmieść (...). Na bałaganie zarabia branża reklamowa. Wielkie firmy też żyją z tego, że dookoła jest tak brzydko (...). A na pastelozie zarabiają architekci” (Wybieralski, 2013, s. 22–23). Wrażliwi na estetykę mieszkańcy opowiadają się za wprowadzeniem większej kontroli nad tym, jak zagospodarowuje się przestrzeń publiczną w Polsce. Tymczasem przedsiębiorcy, na których zlecenie owe szyldy są zawieszane, czy politycy korzystający podczas kampanii wyborczych na banerowej samowolce (poprzez oklejanie całych miast plakatami z własnym wizerunkiem) nie będą zapewne tak przychylni wejściu w życie podobnej ustawy. Ten przykład ujawnia zjawisko oczywiste, acz bardzo poważne w swoich konsekwencjach – ludzie za sprawiedliwe i słuszne uznają regulacje dla nich samych korzystne, te zaś, które zagrażają ich interesowi, widzą jako niesprawiedliwe i niesłuszne. W niniejszym artykule podejmujemy się empirycznej analizy mechanizmu psychologicznego wydawanych w ten sposób ocen.

Przywileje szlacheckie, afera hazardowa, afera Rywina – to tylko nieliczne przykłady z historii, kiedy to przewodnią ideą osób mających realny wpływ na uchwalane prawo była bynajmniej nie sprawiedliwość, lecz osobista korzyść. O powszechności przedkładania interesu własnego nad obiektywnie rozumianą sprawiedliwość świadczą popularne w debacie publicznej zarzuty wobec osób mających władzę – o łapówkarstwo, o nadawanie przywilejów członkom rodziny, o nadużywanie powiększonego budżetu, o wpływ lobbystów na ustawodawstwo itd. (Jarosz, 2004). Choć zwykle pozostawanie u władzy hamuje przyjmowanie perspektywy innych, a nasila kierowanie się własnym interesem (Galinsky, Magee, Inesi, Gruenfeld, 2006), to czy „zwykli” ludzie potrafią uciszyć osobiste pobudki, oceniając, czy coś jest (obiektywnie) sprawiedliwe, czy nie?

Odpowiadamy na pytanie, czy są oni zdolni bezstronnie ocenić sprawiedliwość zasad dystrybucji dóbr, kiedy te wiążą się z bezpośrednią korzyścią lub zagrożeniem dla ich interesu. W trzech badaniach wykazaliśmy, że ocena sprawiedliwości spotykanych na co dzień kryteriów dystrybucji dóbr (zawartych w regulacjach, normach,

przepisach) zależy od tego, czy dane uregulowanie promuje interes własny oceniającego, czy też znajduje się do niego w opozycji. Postawione przez nas hipotezy rozważamy na podstawie fenomenu „automatycznego egocentryzmu” (Epley, Caruso, 2004).

Etyka egoizmu

Zagadnienie sprawiedliwości w literaturze naukowej odnosi się do trzech podstawowych kwestii (Jost, Kay, 2010). Po pierwsze, rozważania dotyczyć mogą sprawiedliwości dystrybucyjnej, a więc sprawiedliwości kryteriów rozdziału dóbr. To np. kwestia tego, czy sprawiedliwiej jest, gdy dane dobro zostanie rozdzielone każdemu po tyle samo, czy może wedle zasług, czy też każdemu wedle potrzeb itd. Innymi jeszcze zagadnieniami są: sprawiedliwość proceduralna, która dotyczy sposobów (procedur), w jakich dochodzi do podejmowania decyzji, oraz sprawiedliwość retribucyjna, odnosząca się do karania ludzi za ich występki. Jednak to właśnie sprawiedliwość dystrybucyjna najczęściej stanowi przedmiot rozważań i sporów, jako że ustawicznie ponosimy konsekwencje jakiejś dystrybucji dóbr. Jost i Kay (2010) przekonują, że na ocenę sprawiedliwości dystrybucji dóbr wyraźnie wpływa kontekst społeczny (w relacjach rodzinnych sprawiedliwsze wydaje się kryterium równości lub potrzeb, a w relacjach formalnych – kryterium zasług).

Popularne w naszej kulturze reguły moralne, takie jak „nie rób drugiemu, co tobie niemiłe”, „nie kradnij”, implikują przeświadczenie, że działanie na niekorzyść innych jest niemoralne. Jednak niemoralność cudzej krzywdy nie musi jednocześnie oznaczać, że działanie na własną korzyść jest niemoralne. Obserwacja życia społecznego sugerowałaby funkcjonowanie prawda o wręcz przeciwnym znaczeniu – ludzie chętnie uważają to, co im służy, za zasadniczo etyczne. Na przykład wtedy, gdy wyrażają zdanie na temat tego, czy podatek liniowy jest sprawiedliwym rozwiązaniem, albo kiedy oceniają, czy dokonany przez szefa podział zadań między pracowników jest *fair*.

Empirycznych dowodów na to, że podejmując decyzje, ludzie dokonują wyborów egoistycznych, dostarczają badania Batsona (Batson, Kobryniewicz, Dinnerstein, Kampf, Wilson 1997), które pokazały, że jeżeli ludzie mają wybór między działaniem na rzecz własnego lub cudzego interesu, z reguły wybierają własny. Uczestnicy jego badań musieli wyznaczyć siebie albo inną osobę do wykonania jednego z dwóch zadań, z których jedno było bardziej atrakcyjne. 80% uczestników przydzieliło sobie zadanie atrakcyjne, chociaż 95% z nich uważało takie zachowanie za nieuczciwe.

Seria eksperymentów przeprowadzonych przez Bermana i Small (2012) dowodzi, że ludzie czerpią również

większą przyjemność z wyborów służących ich interesom niż z tych, które są korzystne dla innych, pod warunkiem, że nie mają poczucia odpowiedzialności za te wybory (dokonuje ich komputer lub inna osoba). Wnioskować więc można, że choć lubią egoistyczne wybory, to jednocześnie nie chcą czuć się egoistami.

Tego, że podejmując działania, decyzje lub dokonując ocen, ludzie kierują się własnym interesem, dowodzą dziesiątki badań z zakresu decyzji ekonomicznych oraz poznania społecznego (Epley, Keysar, Van Boven, Gilovich, 2004; Epley, Morewedge, Keysar, 2004; Messick, Bloom, Boldizar, Samuelson, 1985; Messick, Sentis, 1979; Ross, Sicoly, 1979). Dowody empiryczne zebrane w grupie przedsiębiorców wskazują, że liderzy nie potępiają niemoralnego zachowania członków swojej grupy, gdy na tym zachowaniu zyskują (Hoogervorst, De Cremer, van Dijke, 2010). Z kolei Cislak i Wojciszke (2006) pokazali, że polityk jest oceniany przez emerytów jako bardziej moralny, jeżeli działa na ich rzecz niż wbrew ich interesom, podczas gdy sposób działania polityka w ogóle nie wpływał na ocenę jego moralności, kiedy oceniającymi byli studenci.

Do podobnego wniosku prowadzą również nasze wcześniejsze badania (Bocian, Wojciszke, 2014), w których dowiedliśmy, że zaangażowanie własnego interesu prowadzi do zniekształceń w moralnej ocenie nieetycznego zachowania innych ludzi i w ocenach wydawanych na ich temat. W jednym z eksperymentów studenci zyskujący na nieuczciwym zachowaniu innego studenta nie tylko oceniali jego zachowanie jako mniej niemoralne niż ci, których interes nie został zaangażowany, lecz także bardziej go lubili. Warto podkreślić, że postawa w stosunku do zachowującego się nieetycznie studenta nie zależała od obiektywnych wskazówek, takich jak postępowanie zgodnie z normą uczciwości, a od subiektywnego przekonania, że obserwowane działanie służy interesowi oceniającego. Analiza mediacyjna potwierdziła, że zaangażowanie interesu oceniającego prowadzi do nasilenia lubienia ocenianej osoby, a to z kolei zmienia kształt oceny moralnej, która staje się łagodniejsza (Bocian, Wojciszke, 2014).

Rozumowanie moralne kontra intuicje moralne

Klasyczna psychologia moralności Kohlberga (1984), wywodząca się z podejścia poznawczo-rozwojowego, głosi, że u podstaw rozumowania moralnego leży wieloetapowe, niezależne od kontekstu myślenie werbalne. Kohlberg zakładał, że istotą sądów moralnych jest ocena działań człowieka z uwagi na ogólne reguły etyczne, które w ostateczności sprowadzają się, według niego, do sprawiedliwości. Sama operacja rozstrzygania, co jest dobre, a co złe, miałyby być poprzedzona wieloetapową

analizą obowiązujących reguł życia społecznego. Jednak współczesne badania systematycznie wykazują, że ludzie, podejmując decyzje o charakterze etycznym, nie wywodzą ich z deliberatywnych rozważań, lecz często kierują się tzw. intuicjami moralnymi (Graham, Haidt, Nosek, 2009; Haidt, 2007, 2001; Van den Bos, 2003; Schnall, Haidt, Clore, Jordan, 2008; Wheatley, Haidt, 2005).

Zgodnie ze stanowiskiem intuicjonistów, oceny moralne oparte są przede wszystkim na doświadczanym afekcie, a dopiero później dochodzi do ich racjonalizacji. Za takim charakterem ocen moralnych przemawiają różne argumenty. Po pierwsze, oceny moralne ulegają zniekształceniu pod wpływem silnych emocji (np. wstrętu; Rozin, Haidt, Fincher, 2009; Van Den Bos, 2003). W badaniu Schnall i współpracowników (2008) studenci pracujący w pomieszczeniu, w którym unosił się odpychający zapach, wydawali surowsze sądy moralne niż grupa pracująca w pomieszczeniu bezwonnym. Zależność ta jest najprawdopodobniej dwukierunkowa – zachowania łamiące normy moralne (w tym etykę sprawiedliwości) mogą wywoływać wstręt (Cannon, Schnall, White, 2011; Parzuchowski, Bocian, Baryła, 2012). Po drugie, oceny moralne mają często natychmiastowy charakter, a więc jest mało prawdopodobne, aby wydany sąd został wcześniej głęboko przemyślany (Haidt, 2001). Po trzecie, bywa też tak, że oceny moralne nie dają się uzasadnić żadnymi racjonalnymi względami, a jedynym ich wytłumaczeniem jest „poczucie, że to coś złego” (Haidt, 2001). W jednym z badań Haidt, Koller i Dias (1993) prosili uczestników o przeczytanie historii dotyczącej mężczyzny, który raz w tygodniu kupował w supermarkecie martwego i oprawionego kurczaka, aby się nim masturbować, a następnie jego mięso gotował i zjadał na kolację. Mimo że w zachowaniu tego człowieka nie było ani intencji skrzywdzenia zwierzęcia, ani rzeczywistego wyrządzenia mu krzywdy (kurczak był już martwy), badani oceniali to zachowanie jako moralnie niewłaściwe. Przede wszystkim dlatego, że wzbudzało w nich wstręt, a emocja ta stanowić może wskazówkę do oceny zachowania jako nieetycznego i godnego potępienia (Haidt, Koller, Dias, 1993).

Opierając się na modelu intuicjonistycznym, przewidujemy, że kiedy ludzie oceniają sprawiedliwość działania, które bezpośrednio dotyczy ich interesu, oceny te w większym stopniu bazują na moralnych intuicjach niż na obiektywnych zasadach etyki sprawiedliwości. Zakładamy, że działania służące interesowi własnemu (zarówno takie, których jesteśmy aktorami, jak i wówczas, gdy pozostajemy obserwatorami) są natychmiastowo i automatycznie oceniane jako uczciwe i sprawiedliwe, natomiast te powodujące, że nasz interes zostaje naruszony – jako niemoralne (Bocian, Wojciszke, 2014). Tego rodzaju sądy

moralne nie powstają więc na podstawie oszacowania zgodności danego działania z normami, a raczej jako efekt monitorowania zgodności działania z własnymi interesami. Mechanizmem, który najlepiej tłumaczy postulowane przez nas zjawisko zniekształcania sądów moralnych pod wpływem zaangażowania interesu własnego, jest automatyczny egocentryzm (Epley, Caruso, 2004).

Automatyczny egocentryzm

Epley i Caruso w artykule „Egocentric ethics” (2004) dowodzą, że automatyczny egocentryzm to błąd poznawczy, którego nie sposób uniknąć, ponieważ świat spostrzegamy za pośrednictwem swoich zmysłów. Podczas gdy własnej perspektywy świata doświadczamy, perspektywę innych osób musimy symulować. Doświadczanie wydarzeń ma tę przewagę nad interferowaniem, że przebiega bezwysiłkowo i jest poznawczo bardziej oszczędne, dlatego też ludzie domyślnie oceniają obiekty i wydarzenia w sposób egocentryczny, korygując swoją ocenę sporadycznie i tylko wtedy, gdy to niezbędne (Epley i in., 2004; Gilbert, Gill, 2000; Keysar, Barr, Horton, 1998; Nickerson, 1999). Według Epleya i Caruso (2004) sądy moralne często bywają egocentrycznie zniekształcone – oceniający widzi działania sprzyjające interesowi własnemu jako moralnie uzasadnione. Ocena taka powstaje w wyniku nieświadomego i automatycznego procesu, a impulsem dla niej są niejednokrotnie reakcje afektywne na dany problem etyczny. Co więcej, oceniający pozostaje przekonany, że jego ocena jest obiektywna i niezniekształcona.

W przytoczonych już wcześniej badaniach Batsona i in. (1997), uczestnicy, mimo że kilka minut wcześniej dopuścili się nieetycznego występkę (dokonali niesprawiedliwego podziału zadań, przydzielając sobie łatwe, przyjemne i skutkujące wynagrodzeniem, a partnerowi oddając zadanie trudne, nieprzyjemne i pozbawione korzyści finansowych), pozostawali we własnych oczach moralni (Batson i in., 1997). Jest to klasyczny przykład zjawiska hipokryzji moralnej, kiedy to mimo ewidentnie egoistycznego i niesprawiedliwego zachowania ludzie określają swoje decyzje jako uczciwe i moralne. Co ciekawe, dalsze badania z zastosowaniem paradygmatu Batsona dowodzą również, że egoistyczne zachowania osób z grupy własnej postrzegane są – podobnie jak własne – jako moralne i sprawiedliwe (Valdesolo, DeSteno, 2007, 2008).

Analogicznie, Wojciszke i Baryła (2006) sugerują, że powodem, dla którego ludzie uważają się za moralnych, jest to, iż podejmują wyłącznie te działania, które uznają za słuszne i moralne. W wielu przypadkach faktycznie

takie właśnie działania są wybierane, natomiast gdy pod wpływem pewnych czynników (jak nadzieja na zysk czy presja zewnętrzna) ludzie angażują się w działania niemoralne, chętnie porzucają interpretację swojego zachowania w kategoriach moralnych na rzecz innych kategorii (np. widzą to zachowanie jako świadectwo własnej sprawności). Złodziej rzadko przyzna, że dopuścił się czynu niemoralnego, bo coś ukradł, ale powie, że był wystarczająco niemądry, aby dać się złapać.

Z przytoczonej przez nas literatury wynika, że ludzie w wielu przypadkach zachowują się egoistycznie, a co więcej – dysponują poznawczymi mechanizmami pozwalającymi te egoistyczne zachowania widzieć jako etyczne i moralnie właściwe. Zadaliśmy sobie pytanie, czy do egocentrycznego zniekształcenia ocen moralnych dochodzi również wtedy, gdy ich przedmiotem nie są działania własne lub innych, lecz bardziej abstrakcyjne idee – formalnie ustanowione kryteria dystrybucji dóbr. Zasady moralne typu „nie rób drugiemu, co tobie niemiłe” mają często charakter nieformalny, funkcjonują jako element kultury i wychowania, tymczasem uregulowane prawidła dystrybucji dóbr (takie jak regulaminy bądź kodeksy) są formalnymi narzędziami egzekucji owych nieformalnych zasad. Stosowanie tych drugich ma na ogół poważne i bezpośrednie konsekwencje dla życia ludzi, stąd też w przypadku oceny sprawiedliwości regulacji szczególnie wskazana byłaby obiektywność, uciszenie osobistych pobudek na rzecz racjonalnego i logicznego wnioskowania. Niemniej jednak siła dowodów przemawiająca za działaniem automatycznego egocentryzmu skłania raczej do postawienia hipotezy, że ludzie zniekształcają ocenę sprawiedliwości takich regulacji, kiedy te naruszają ich własny interes.

Zakładamy więc, że w przypadku, gdy ów interes zostaje zaangażowany w przedmiot oceny, obiektywne wnioskowanie o tym przedmiocie w kategoriach sprawiedliwości jest utrudnione. Testowaliśmy, czy dana zasada dystrybucji dóbr będzie oceniona jako bardziej sprawiedliwa, gdy sprzyja interesowi własnemu oceniającego. W tym celu przeprowadziliśmy trzy badania – dowodzimy, że zarówno studenci oceniający regulamin stypendium (badanie pilotażowe), jak i kobiety i mężczyźni oceniający warunki pracy faworyzujące jedną z płci (badanie 1) oraz klienci toru gokartowego oceniający zasady postępowania w przypadku awarii pojazdu (badanie 2) uważają za bardziej sprawiedliwe takie zasady, które są zgodne z ich interesem. Pokazujemy także, że efekt ten ogranicza się jedynie do sytuacji, gdy dana zasada ma szczególnie korzystne brzmienie, a jej beneficjentem jest osoba oceniająca.

BADANIE PILOTAŻOWE

W badaniu tym chcieliśmy uzyskać wstępne informacje na temat słuszności naszych hipotez oraz przetestować czteroitemową miarę sprawiedliwości, którą zamierzaliśmy stosować w dalszych badaniach. Wykorzystaliśmy rzeczywiste zdarzenie, w które zaangażowani byli studenci Interdyscyplinarnych Studiów Doktoranckich SWPS. Uczestników badania prosiliśmy o ocenę sprawiedliwości regulaminu przyznawania stypendium naukowego.

METODA

Uczestnicy

Uczestnikami badania było 34 studentów Interdyscyplinarnych Studiów Doktoranckich SWPS na kierunku psychologia (w tym 31 kobiet i 3 mężczyzn) o średniej wieku $M = 27,15$; $SD = 4,31$.

Procedura i materiały

Badanie miało charakter quasi-eksperymentu naturalnego, ponieważ dotyczyło prawdziwego wydarzenia, a uczestnikami były osoby bezpośrednio zaangażowane w opisaną poniżej sytuację. W październiku 2011 roku doktoranci psychologii ISD SWPS otrzymali informację o możliwości ubiegania się o atrakcyjne (1000 zł/mies.) stypendium naukowe (Stypendium Dziekana SWPS). W regulaminie stypendium widniało jednak zastrzeżenie, że aplikować o nie mogą jedynie doktoranci, których opiekun naukowy jest zatrudniony na Wydziale Psychologii SWPS w Warszawie. Tym samym, grupa doktorantów, których opiekunowie pracowali w zamiejscowych wydziałach SWPS, pozbawiona została szansy ubiegania się o to stypendium. Ten punkt regulaminu wzbudził kontrowersje, bo choć zastrzeżenie dotyczące zatrudnienia promotora podyktowane było względami formalnymi (środki na stypendia pochodzą z budżetu wydziału warszawskiego), to pojawiły się opinie, że zasada ta dyskryminuje część doktorantów. Na fali tego wydarzenia zaprosiliśmy doktorantów do udziału w ankiecie internetowej. Korzystając z listy mailingowej Sekretariatu ISD SWPS, wysłaliśmy im e-maile z odnośnikiem do internetowego kwestionariusza dotyczącego regulaminu przyznawania stypendiów doktoranckich.

Badanie rozpoczynał opis procedury przyznawania owych stypendiów będących przedmiotem tego badania:

Na początku października Komisja Wydziału Psychologii ds. Badań ogłosiła konkurs na stypendia naukowe dla doktorantów psychologii SWPS, z zastrzeżeniem, że o stypendium ubiegać się mogą jedynie ci doktoranci, których opiekun naukowy jest etatowym pracownikiem Wydziału Psychologii SWPS w Warszawie. Ze stypendium nie mogą skorzystać

studenci, których opiekunowie są zatrudnieni na innych wydziałach SWPS-u. Środki na stypendia pochodzą z budżetu wydziału warszawskiego.

Następnie uczestnicy byli proszeni o ocenę, na ile *sprawiedliwe, fair, właściwe* i *słuszne* są takie zasady przydzielania stypendium (każda pozycja osobno na skali od 1 – *zdecydowanie nie* do 7 – *zdecydowanie tak*); miara została zaczerpnięta z badań Van den Bosa, Maas, Waldring i Semina (2003). W kolejnej części ankiety pytaliśmy uczestników, czy ich opiekun naukowy jest etatowym pracownikiem Wydziału Psychologii SWPS w Warszawie. Pozwoliło nam to się dowiedzieć, czy uczestnik był uprawniony do ubiegania się o stypendium (regulamin go/ją faworyzuje), czy nie (regulamin go/ją dyskryminuje). Na końcu umieściliśmy pytanie kontrolne o szacowaną szansę otrzymania stypendium, gdyby zastrzeżenie o miejscu zatrudnienia promotora nie było zawarte w regulaminie („Oszacuj, proszę, swoją szansę otrzymania stypendium, gdyby zastrzeżenie o miejscu zatrudnienia promotora nie było zawarte w regulaminie”); odpowiedź na skali od 1 – *zdecydowanie mała szansa* do 7 – *zdecydowanie duża szansa*.

Wyniki i dyskusja

Ankiety wypełniło 34 doktorantów, w tym 17 pod opieką promotora zatrudnionego na wydziale warszawskim i 17 pod opieką promotora spoza wydziału warszawskiego. Odpowiedzi uczestników na cztery pozycje skali sprawiedliwości uśredniliśmy do postaci jednego wskaźnika *oceny sprawiedliwości regulaminu* (α Cronbacha = 0,98). Analiza ujawniła tendencję, że doktoranci pod opieką promotora zatrudnionego w wydziale warszawskim oceniali średnio regulamin jako bardziej sprawiedliwy ($M = 3,28$; $SD = 1,71$) niż doktoranci pod opieką promotora spoza wydziału warszawskiego ($M = 2,38$; $SD = 1,28$), $t(32) = 1,73$; $p = 0,094$; $d = 0,61$.

Co ciekawe, doktoranci pod opieką promotora w wydziale warszawskim oceniali swoje szanse na otrzymanie stypendium jako mniejsze ($M = 4,06$; $SD = 1,56$) niż doktoranci pod opieką promotora spoza wydziału warszawskiego ($M = 4,94$; $SD = 1,25$), $t(32) = 1,82$; $p = 0,078$; $d = 0,62$. Inaczej mówiąc, studenci sądzili, że mają większe szanse na stypendium, jeśli regulacja uniemożliwia im jego otrzymanie. Wynik ten wydaje się przejawem egotyzmu atrybucyjnego (Campbell, Sedikides, 1999). Badani byli przekonani, że tylko regulacja powstrzymuje ich od otrzymania wartościowego stypendium (a ocena własnej niechybnej skuteczności w uzyskaniu tej nagrody nie była powiązana z oceną sprawiedliwości).

Wyniki pilotażu okazały się obiecujące dla naszych kolejnych badań. Osoby przez regulamin faworyzowane oceniały go jako bardziej sprawiedliwy niż te, które regulamin dyskryminował. Choć obie grupy uczestników postrzegały go jako raczej niesprawiedliwy, to sądy tych, w przypadku których owa niesprawiedliwość wpływała korzystnie na ich interes, były złagodzone.

To badanie ma pewne ograniczenia. Po pierwsze, jego uczestnikami byli doktoranci psychologii, najpewniej dobrze zaznajomieni z metodologią badań, istnieje więc duże ryzyko, że niektórzy z nich domyślili się hipotezy. Po drugie, nie można wykluczyć ewentualności, że do badania chętniej przystępowały osoby, które regulamin stypendium uważały za dyskryminujący, licząc na to, że ankieta stanowi narzędzie interwencji w sprawie stypendiów i jej wyniki przyczynią się do zmiany zasad. W związku z tym, ci doktoranci mogli traktować ją jako forum „wykrzyczenia” swoich pretensji. Niemniej jednak mieliśmy okazję zaobserwować wnioskowanie o sprawiedliwości w odniesieniu do rzeczywistej i ważnej dla uczestników sprawy, co stanowi istotną wartość tego badania (zob. Baumeister, Vohs, Funder, 2007).

BADANIE 1

W badaniu 1, będącym podobnie jak pilotaż quasi-eksperymentem, uczestnicy oceniali sprawiedliwość niektórych realiów życia zawodowego kobiet i mężczyzn w Polsce. Prezentowane uczestnikom przykłady ukazywały nierówność w traktowaniu kobiet i mężczyzn jako pracowników, jednak w jednym przykładzie nierówność wiązała się z faworyzowaniem kobiet, w drugim zaś – mężczyzn. Tym razem to płeć oceniającego decydowała o tym, czy dana okoliczność jest zgodna, czy niezgodna z jego/jej interesem. Sprawdzaliśmy, jak biorący udział w badaniu kobiety i mężczyźni oceniają sprawiedliwość takich zasad. Dodatkowo mierzyliśmy emocje uczestników po zapoznaniu się z przedstawioną okolicznością oraz ich poglądy polityczne jako potencjalne moderatory powyższej relacji.

METODA

Uczestnicy

W badaniu wzięło udział 97 osób, studentów studiów podyplomowych Wyższej Szkoły Bankowej, w tym 53 kobiety i 44 mężczyzn o średniej wieku $M = 31,47$; $SD = 10,69$. Uczestnicy wypełniali kwestionariusz na końcu zajęć (badanie było grupowe, zadbaliśmy jednak o to, żeby siedzieli w sporej odległości od siebie i byli przekonani o anonimowym charakterze badania).

Procedura i materiały

W pierwszej kolejności uczestnicy zapoznawali się ze spreparowanym przez nas wycinkiem prasowym. Część uczestników czytała, że:

Zgodnie z art. 173 Kodeksu pracy, prawo chroni kobiety przed wykonywaniem prac szczególnie uciążliwych i szkodliwych dla zdrowia. Zawody niebezpieczne, grożące utratą zdrowia i życia, wykonują przede wszystkim mężczyźni.

Pozostali zaś dowiadywali się, że:

Z badań Głównego Urzędu Statystycznego wynika, że kobiety w Polsce, pracując na tym samych stanowiskach, zarabiają mniej niż mężczyźni.

Tym samym niektórym uczestnikom prezentowaliśmy okoliczność faworyzującą kobiety, a innym – okoliczność faworyzującą mężczyzn. Następnie uczestnicy mieli ocenić, na ile to, o czym przeczytali, jest *sprawiedliwe*, *fair*, *właściwe* i *śluszne* (każda pozycja oceniana osobno na skali 1–7). Odpowiadali także na pytanie: „Czy uważasz, że ludzie mający wpływ na taki stan rzeczy (urzędnicy, fundacje, politycy) powinni podjąć działania zmierzające do zmiany tej sytuacji w kierunku wyrównania przywilejów?” (wybór na sześciostopniowej skali od 1 – *zdecydowanie nie* do 6 – *zdecydowanie tak*). Chcieliśmy się dowiedzieć, czy postulowany przez nas wpływ zaangażowania interesu własnego na ocenę sprawiedliwości może mieć społeczne konsekwencje, np. skutkować większym poparciem dla podmiotów bezpośrednio wpływających na życie społeczne. W dalszej części kwestionariusza mierzyliśmy emocje uczestników za pomocą skali PANAS (Watson, Clark, Tellegen, 1988) w celu sprawdzenia, czy efekt interesu własnego na ocenę sprawiedliwości jest zapośredniczony stanami emocjonalnymi (np. nasileniem emocji negatywnych). Na koniec uczestnicy deklarowali swoje poglądy polityczne, posługując się skalą od 1 – *skrajnie konserwatywne* do 7 – *skrajnie liberalne*¹.

WYNIKI I DYSKUSJA

Wyniki były analizowane w schemacie analizy wariancji 2 (nierówność: na korzyść kobiet vs. na korzyść mężczyzn) $\times 2$ (płeć: kobiety vs. mężczyźni). Cztery pozycje służące do oceny sprawiedliwości zaprezentowanej okoliczności uśredniliśmy do postaci wskaźnika *oceny sprawiedliwości* (α Cronbacha = 0,96). Analiza

¹ Na koniec badania uczestnicy wypełniali również zadanie pomiaru motywacji do odbudowy poczucia sensu, wcześniej wykorzystywane w badaniach Proulx i Heinego (2008), oraz *Skalę potrzeby domknięcia poznawczego* (Kossowska, 2003), ale nie jest to przedmiotem obecnego artykułu.

wariancji ujawniła efekt główny rodzaju nierówności – to, że kobiety są chronione przed wykonywaniem szczególnie niebezpiecznych zawodów, było ocenione jako bardziej sprawiedliwe ($M = 4,32$; $SD = 1,71$; $N = 51$) niż to, że mężczyźni uzyskują wyższe zarobki w porównaniu z kobietami na tych samych stanowiskach ($M = 1,74$; $SD = 1,32$; $N = 42$), $F(1, 89) = 62,66$; $p = 0,001$; $\eta^2 = 0,41$. Co ważniejsze dla naszych hipotez, wystąpił również efekt interakcji typu nierówności i płci, $F(1, 89) = 7,27$; $p = 0,008$; $\eta^2 = 0,08$ (rysunek 1). Analiza efektów prostych ujawniła, że większe zarobki mężczyzn w porównaniu z kobietami na tych samych stanowiskach były oceniane jako bardziej sprawiedliwe przez mężczyzn ($M = 2,39$; $SD = 0,55$; $N = 24$) niż przez kobiety ($M = 1,26$; $SD = 1,73$; $N = 18$), $F(1, 89) = 5,82$; $p = 0,018$; $\eta^2 = 0,06$. Drugi interesujący nas efekt prosty płci na ocenę sprawiedliwości tego, że kobiety są chronione przed wykonywaniem szczególnie niebezpiecznych zawodów, nie był istotny statystycznie ($p = 0,18$). Poza oceną sprawiedliwości, uczestników pytaliśmy o to, czy ich zdaniem powinny zostać podjęte działania w kierunku wyrównania zaprezentowanych im przywilejów. Uzyskiwanie wyższych zarobków przez mężczyzn w porównaniu z kobietami na tych samych stanowiskach było uznawane za sytuację, która w większym stopniu wymaga zmian ($M = 5,17$; $SD = 1,27$; $N = 42$) niż ochrona kobiet przed wykonywaniem szczególnie niebezpiecznych zawodów ($M = 3,76$; $SD = 1,4$; $N = 54$), $F(1, 92) = 23,99$; $p = 0,001$; $\eta^2 = 0,21$ ². Analiza mediacji metodą bootstrappingu Preachera i Hayes (2008) wykazała, że efekt interesu własnego na chęć zmiany istniejących okoliczności był mediowany oceną sprawiedliwości (95% CI = [0,12–1,05], 1000 próbek).

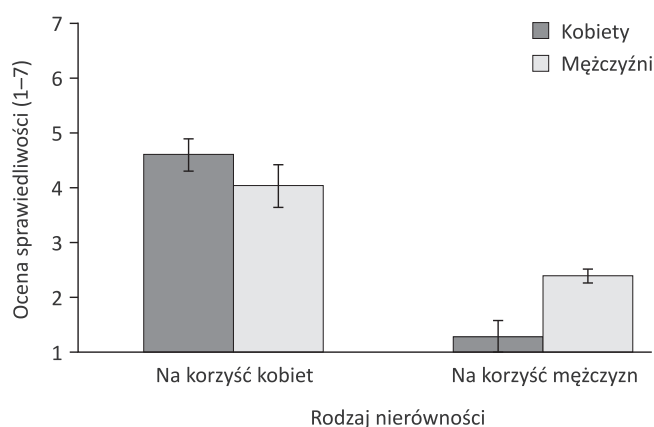
Konsekwentnie, wycinek na temat faworyzowania mężczyzn wywoływał u uczestników mniej emocje pozytywne ($M = 2,05$; $SD = 0,73$; $N = 42$) niż wycinek o faworyzowaniu kobiet ($M = 2,34$; $SD = 0,78$; $N = 50$), $F(1, 88) = 3,88$; $p = 0,05$; $\eta^2 = 0,04$, a także więcej emocji negatywnych ($M_{\text{faworyzowanie mężczyzn}} = 1,80$; $SD = 0,70$; $N = 42$ vs. $M_{\text{faworyzowanie kobiet}} = 1,52$; $SD = 0,61$; $N = 50$; $F(1, 88) = 3,40$; $p = 0,069$; $\eta^2 = 0,04$. Niemniej, ani emocje

² Efekt interakcji typu nierówności i płci dla zmiennej „chęć zmian” nie był istotny statystycznie, $F(1,92) = 2,65$; $p = 0,12$; $\eta^2 = 0,03$. Uwzględnienie zmiennej „chęć zmian” wraz z czynnikami stałymi i zmienną „ocena sprawiedliwości” nie miało wpływu na uzyskany wzór wyników. Podobnie rzecz się miała przy uwzględnieniu emocji pozytywnych i negatywnych jako zmiennych pośredniczących. Analiza korelacji ujawniła korelację między „oceną sprawiedliwości” a „chęcią zmiany” ($r = -0,71$; $p = 0,001$), a także między „emocjami pozytywnymi” a „oceną sprawiedliwości” ($r = 0,21$; $p = 0,05$) oraz „emocjami negatywnymi” a „oceną sprawiedliwości” ($r = -0,22$; $p = 0,05$), „emocjami negatywnymi” a „chęcią zmiany” ($r = 0,23$; $p = 0,05$).

negatywne, ani pozytywne nie pośredniczyły we wpływie zaangażowania interesu własnego na ocenę sprawiedliwości. Uwzględnienie orientacji politycznej uczestników w analizach nie zmieniało kierunku i siły testowanych efektów.

Podsumowując, wykazaliśmy, że nierówność w traktowaniu kobiet i mężczyzn w życiu zawodowym polegająca na tym, że mężczyźni zarabiają więcej w porównaniu z kobietami na tych samych stanowiskach, była oceniana jako mniej niesprawiedliwa przez mężczyzn, a więc osoby, które ta nierówność faworyzuje, niż przez kobiety – grupę ową nierównością poszkodowaną. Odwrotna zależność w odniesieniu do nierówności faworyzującej kobiety nie osiągnęła poziomu istotności statystycznej. Tym samym, uzyskaliśmy częściowe potwierdzenie hipotezy, że ocena sprawiedliwości danej sytuacji będzie wyższa w przypadku osób, którym ta okoliczność sprzyja niż w przypadku tych, którym szkodzi. Choć zaangażowanie interesu własnego nie wpływało na zmienną „chęć zmiany sytuacji” (uczestnicy ogólnie uważali za bardziej wymagającą zmiany okoliczność faworyzującą mężczyzn), wystąpił efekt mediacyjny – ocena sprawiedliwości nierówności mediowała związek między interesem własnym a chęcią zmiany nierówności. Potwierdzenia nie uzyskało natomiast nasze przewidywanie o afektywnym mechanizmie wpływu interesu na ocenę sprawiedliwości (emocje negatywne i pozytywne nie mediowały tego związku). Nie odnotowaliśmy również żadnych moderacyjnych efektów orientacji politycznej uczestników.

Podjeżrewamy, że brak potwierdzenia tej hipotezy dla warunku okoliczności faworyzującej mężczyzn może wynikać z niedoskonałego doboru materiałów do badania.



Rysunek 1. Porównanie średnich ocen sprawiedliwości przykładów nierówności na korzyść kobiet i na korzyść mężczyzn ze względu na płeć osób badanych. Słupki błędów przedstawiają wartości błędów standardowych.

Po pierwsze, prezentowane uczestnikom wycinki dotyczyły dwóch różnych spraw – raz chodziło o płace, raz o Kodeks pracy. Ze względu na to, że chcieliśmy wykorzystać w badaniu prawdziwe okoliczności, a zmienną niezależną (decydującą o korzyści bądź niekorzyści dla interesu własnego) stanowiła niepodlegająca manipulacji płęć, niezwykle trudno było dobrać takie przykłady sytuacji dla obu warunków, które byłyby bardzo podobne. Oba przykłady, których użyliśmy, związane są z kontekstem pracy, niemniej jednak dotyczą dwóch różnych kwestii. Wątpliwą zasadność metodologiczną ma więc oczekiwanie symetrycznych efektów w przypadku obu wycinków.

Po drugie, trzeba podkreślić, że treści obu wycinków różnią się czymś więcej niż tylko przedmiotem sprawy. Tekst informujący o tym, że kobiety są chronione przez prawo przed wykonywaniem szczególnie niebezpiecznych zawodów, odnosi się do regulacji prawnej, natomiast traktujący o tym, iż mężczyźni zarabiają więcej w porównaniu z kobietami na tych samych stanowiskach, jest jedynie empiryczną obserwacją realiów życia zawodowego w Polsce. Tym samym sytuacja przedstawiona w wycinku pierwszym ma charakter sformalizowany, ustanowiony przez prawo, a ta druga takiego charakteru nie ma. Co do niej, można jedynie sądzić, że powinna być regulowana przez prawo jako przejaw dyskryminacji ze względu na płęć.

Po trzecie, i jest to, naszym zdaniem, argument najważniejszy, okoliczność faworyzująca mężczyzn była ogólnie, przez wszystkich uczestników, oceniana jako zdecydowanie bardziej niesprawiedliwa i wymagająca zmiany niż okoliczność faworyzująca kobiety. Wszak niedopuszczanie kobiet do niebezpiecznych zawodów może wydawać się bardziej obiektywnie uzasadnione (różnice w motoryce dużej to silna i uniwersalna różnica płci potwierdzona licznymi badaniami [Eaton, Enns, 1986]) niż jawnie niesprawiedliwe i nieuzasadnione lepsze opłacanie mężczyzn niż kobiet.

Biorąc pod uwagę te trzy argumenty, wysnuwamy wniosek, że dobór wycinków do badania był niefortunny, co mogło przyczynić się do braku krzyżowej interakcji, której oczekiwaliśmy. Informacja o tym, że Kodeks pracy chroni kobiety przed wykonywaniem niebezpiecznych zawodów, nie została najprawdopodobniej odczytana przez naszych uczestników jako zagrażająca bądź działająca na rzecz własnego interesu, lecz jako regulacja, której zasadność nie podlega kwestionowaniu.

W badaniu 2, ostatnim, zaprojektowaliśmy pełny schemat eksperymentalny i stworzyliśmy historię fasadową, która umożliwiała pełną kontrolę nad manipulowaniem zarówno zaangażowaniem interesu własnego, jak i typem regulacji podlegającej ocenie.

BADANIE 2

Uczestnikami tego badania byli klienci toru gokartowego, których poprosiliśmy o ocenę sprawiedliwości regulaminu na nim obowiązującego. W przeciwieństwie do dwóch poprzednich badań, tym razem mieliśmy pełną kontrolę nad interesującymi nas zmiennymi niezależnymi. Manipulowaliśmy zaangażowaniem interesu własnego w opisaną sytuację oraz rodzajem ocenianego regulaminu (bardzo korzystny dla klienta vs. bardzo niekorzystny dla klienta). Ponadto, uczestnicy nie mieli świadomości, że biorą udział w badaniu naukowym. Byli informowani, że ich odpowiedzi w kwestionariuszu mogą mieć realny wpływ na regulamin obowiązujący w przyszłości na torze, z którego korzystają.

METODA

Uczestnicy

W badaniu wzięło udział 80 klientów toru gokartowego (17 kobiet i 63 mężczyzn) o średniej wieku $M = 26,63$; $SD = 6,4$.

Materiały i procedura

Korzystając z listy mailingowej firmy KartCenter do wszystkich stałych klientów toru rozesłaliśmy e-maila z prośbą o wypełnienie ankiety internetowej. Został on wysłany z adresu pocztowego KartCenter, aby uczestnicy sądzili, że to właśnie ta firma prowadzi badanie i chodzi o prawdziwy regulamin, którego klienci zobowiązani są przestrzegać. Z wiadomości mailowej uczestnicy dowiadawali się, że ankieta związana jest z pracami nad stworzeniem najbardziej optymalnego regulaminu toru gokartowego, opinia klientów na temat niektórych punktów tego regulaminu stanowi zaś ważną pomoc w jego sfinalizowaniu³. Wśród respondentów rozlosowano nagrody w postaci karnetów na przejazd gokartem.

Ankieta rozpoczynała się wyjaśnieniem, w jakim celu została stworzona (opracowywanie regulaminu toru), a następnie prezentowaliśmy uczestnikom przykład pewnej sytuacji, która może mieć miejsce podczas korzystania z toru (awaria gokarta w trakcie wyścigu) oraz procedurę

³ Przestrzeganie regulaminu korzystania z toru gokartowego jest ściśle wymagane od wszystkich użytkowników tego obiektu. Każdy zawodnik przed przystąpieniem do wyścigu jest zapoznawany z regulaminem i zobowiązuje się go respektować. Klienci toru są z reguły silnie zorientowani na rywalizację oraz uzyskiwanie jak najlepszych wyników (osiągane wyniki zapisuje się na ich indywidualnych profilach w systemie komputerowym; tworzone są rankingi najlepszych zawodników wyświetlane w widocznym miejscu na torze oraz na stronie internetowej), dlatego każdy zapis w regulaminie, który może mieć wpływ na wynik zawodników, ma dla nich duże znaczenie.

postępowania wobec klienta w tej sytuacji określoną regulaminem. Wykorzystaliśmy cztery wersje opisu takiej sytuacji, które były losowo przyporządkowane respondentom (schemat badania między osobami). Wersje operacjonalizowały, po pierwsze, zaangażowanie interesu własnego w sytuację (interes własny zaangażowany lub nie), a po drugie – typ regulacji (bardzo korzystna dla klienta vs. bardzo niekorzystna dla klienta).

Na przykład wersja opisu, która angażowała interes własny oraz przedstawiała regulację korzystną dla klienta, brzmiała następująco:

Załóżmy, że bierzesz udział w zawodach na naszym torze, rywalizujesz z innymi 10 osobami. Jeden wyścig trwa 20 minut, rejestrujemy liczbę okrążeń przejechaną przez każdą osobę w tym czasie. Zawody składają się z 3 takich wyścigów, wygrywa osoba, która w sumie przejechała najwięcej okrążeń. Niestety, w trakcie jednego z **Twoich przejazdów** nastąpiła awaria gokarta. Zgodnie z regulaminem KartCenter w takiej sytuacji za ten jeden wyścig naliczamy Ci **taką samą liczbę okrążeń, jaką miał najlepszy zawodnik z całej grupy**.

W wersjach z brakiem zaangażowania interesu własnego fragment: „Niestety, w trakcie jednego z Twoich przejazdów nastąpiła awaria gokarta” zastąpiliśmy zdaniem: „Niestety, w trakcie przejazdu innego zawodnika nastąpiła awaria jego gokarta”. W wersjach z niekorzystną regulacją zamiast fragmentu: „naliczamy ci (mu) taką samą liczbę okrążeń, jaką miał najlepszy zawodnik z całej grupy” znalazło się: „naliczamy ci (mu) taką samą liczbę okrążeń, jaką miał najgorszy zawodnik z całej grupy”. Po przeczytaniu opisu uczestnicy odpowiadali na dwa pytania: „Czy taka zasada w regulaminie KartCenter jest, Twoim zdaniem, sprawiedliwa?” oraz „Czy zostałeś (ten zawodnik został) potraktowany w tej sytuacji właściwie?” (skala od 1 – *zdecydowanie nie* do 7 – *zdecydowanie tak*). W dalszej części badania uczestnicy mieli zdecydować, jakie rozwiązanie w tej sytuacji byłoby ich zdaniem najwłaściwsze – *zaliczenie najlepszego wyniku w wyścigu, zaliczenie najgorszego wyniku, zaliczenie średniego wyniku* (decyzją był wybór jednego z trzech zaprezentowanych rozwiązań).

Na końcu kwestionariusza znalazły się pytania kontrolne o częstość korzystania z toru gokartowego – zadaliśmy je, aby ewentualnie wykluczyć z analizy osoby, które z niego nie korzystają, a dodatkowo chcieliśmy sprawdzić, czy wpływ zaangażowania interesu na ocenę sprawiedliwości będzie silniejszy wśród osób często jeżdżących, a więc mających większą szansę doświadczyć konsekwencji regulaminu, niż wśród klientów rzadziej odwiedzających tor. Po wypełnieniu ostatniego pola odpowiedzi

pojawiała się informacja odkłamująca – uczestnicy dowiadywali się, że ankieta, którą wypełniali, nie ma związku z regulaminem KartCenter, lecz stanowi część badania naukowego.

Wyniki i dyskusja

Zapytani o to, jakie rozwiązanie w sytuacji awarii gokarta byłoby najwłaściwsze, uczestnicy w większości przyznawali, że – naliczenie zawodnikowi średniego wyniku (takiego wyboru dokonało 79% uczestników, tj. 63 z 80 osób), co świadczy o tym, iż zdawali sobie sprawę, że dwa pozostałe rozwiązania nie były uczciwe (zbyt surowe lub zbyt pobłażliwe)⁴.

W konsekwencji zastosowania manipulacji eksperymentalnej powstały cztery następujące grupy – uczestnicy, którym zaprezentowaliśmy: (1) opis angażujący własny interes, z korzystnym rozwiązaniem dla klienta, (2) opis angażujący własny interes, z niekorzystnym rozwiązaniem dla klienta, (3) opis nie angażujący własnego interesu, z korzystnym rozwiązaniem dla klienta, (4) opis nie angażujący własnego interesu, z niekorzystnym rozwiązaniem dla klienta.

Pytanie o sprawiedliwość regulaminu i pytanie o właściwe potraktowanie zawodnika uśredniliśmy do postaci wskaźnika *sprawiedliwości* (α Cronbacha = 0,86). Przeprowadzona analiza wariancji w schemacie 2 (interes własny: obecny vs. brak) \times 2 (typ regulacji: korzystna vs. niekorzystna) dla zmiennej „sprawiedliwość” ujawniła efekt główny typu regulacji – regulacja korzystna dla klienta była oceniana jako bardziej sprawiedliwa ($M = 4,41$; $SD = 1,46$; $N = 41$) niż regulacja niekorzystna dla klienta ($M = 3,29$; $SD = 1,63$; $N = 39$), $F(1, 76) = 12,89$; $p = 0,001$; $\eta^2 = 0,15$. Uzyskaliśmy również efekt główny interesu własnego – kiedy sytuacja była opisana w sposób angażujący interes własny uczestnika, rozwiązania oceniano jako bardziej sprawiedliwe ($M = 4,4$; $SD = 1,67$; $N = 43$) niż wtedy, gdy interes własny nie był angażowany ($M = 3,26$; $SD = 1,38$; $N = 37$), $F(1, 76) = 13,94$; $p = 0,001$; $\eta^2 = 0,16$.

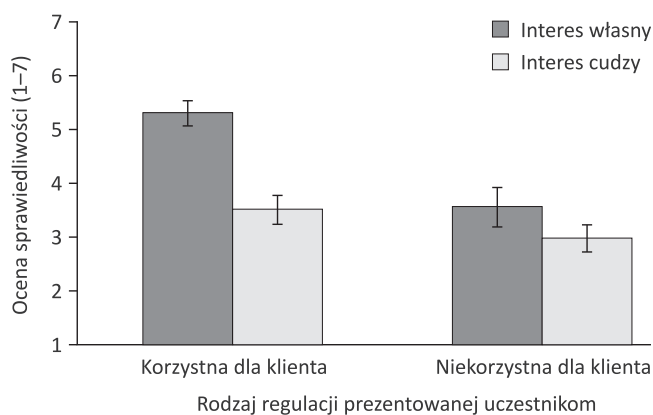
Interpretacja opisanych powyżej efektów głównych jest ograniczona efektem interakcji czynników *interes*

⁴ Wybór rozwiązania naliczenia najgorszego czasu był częstszy u osób w warunku braku zaangażowania interesu własnego ($n = 7$) niż u uczestników w warunku zaangażowania interesu własnego ($n = 2$), podczas gdy wybór rozwiązania naliczenia najlepszego czasu był częstszy u osób w warunku zaangażowania interesu własnego ($n = 6$) niż u badanych w warunku braku zaangażowania interesu własnego ($n = 2$), $\chi^2(1, N = 17) = 2,85$; $p = 0,57$; $\Phi = 0,53$. Rozwiązanie naliczenia średniego czasu było wybierane równie często przez osoby z warunku angażującego własny interes, jak i warunku braku zaangażowania własnego interesu.

własny i typ regulacji na poziomie tendencji statystycznej $F(1, 76) = 3,67; p = 0,059; \eta^2 = 0,05$ (rysunek 2). Regulację korzystną dla klienta oceniano jako bardziej sprawiedliwą, gdy zaangażowany był interes własny ($M = 5,29; SD = 1,09; N = 21$) niż wtedy, gdy zaangażowania własnego interesu nie było ($M = 3,50; SD = 1,22; N = 20$), $F(1, 76) = 16,50; p = 0,001; \eta^2 = 0,18$. Różnica taka nie wystąpiła jednak w przypadku regulacji niekorzystnej dla klienta. W przypadku, gdy opis awarii gokarta przedstawiono w sposób angażujący interes własny, uczestnicy uważali, że rozwiązanie korzystne dla klienta jest bardziej sprawiedliwe ($M = 5,29; SD = 1,09; N = 21$) niż rozwiązanie niekorzystne ($M = 3,55; SD = 1,7; N = 22$), $F(1, 76) = 16,434; p = 0,001; \eta^2 = 0,18$. Natomiast, gdy opis nie angażował interesu własnego, lecz dotyczył innego zawodnika, uczestnicy uważali oba typy regulacji (korzystny i niekorzystny) za tak samo sprawiedliwe (a precyzyjniej – za tak samo niesprawiedliwe, gdyż średnie wartości dla tych grup to $M = 3,5$ i $M = 2,97$ na skali siedmiostopniowej różnią się istotnie od punktu indyferencji).

Kontrola wpływu częstości korzystania z toru (umieszczona jako kowariant) nie zmieniała kierunku i siły wpływu własnego interesu na spostrzeżenie sprawiedliwości regulaminu.

Podsumowując, w badaniu 2 postawiliśmy uczestników przed zadaniem oceny sprawiedliwości dwóch procedur, z których, obiektywnie rozumując, obie nie były *fair* – jedna nad wyraz korzystna (naliczenie najlepszego czasu), a druga nad wyraz niekorzystna (naliczenie najgorszego czasu). W większości przypadków uczestnicy oceniali sprawiedliwość procedur zgodnie z tym, co



Rysunek 2. Porównanie średnich ocen sprawiedliwości regulacji korzystnej i niekorzystnej dla klienta ze względu na zaangażowanie interesu własnego. Słupki błędów przedstawiają wartości błędów standardowych.

nakazywałyoby logiczne myślenie – jako umiarkowanie niesprawiedliwe. Był jednak jeden wyjątek, gdy, zdawałoby się, obiektywna ocena ustępowała miejsca ocenie subiektywnej. Ten wyjątkowy przypadek to sytuacja, w której zastosowanie tej obiektywnie niesprawiedliwej procedury przyczyniłoby się do uzyskania korzyści przez oceniającego.

DYSKUSJA OGÓLNA

We wprowadzeniu do niniejszego artykułu przytaczamy badania przemawiające na rzecz tezy, że ludzie często kierują się w życiu egoistycznymi pobudkami. Autorzy tych badań analizowali przede wszystkim wpływ interesu własnego na podejmowanie decyzji oraz na oceny moralne siebie i innych. Interesowało nas, czy zaangażowanie interesu własnego będzie zmniejszałać oceny moralne, a konkretnie – oceny sprawiedliwości, odnoszące się nie do zachowania własnego lub innych ludzi, lecz do kwestii bardziej abstrakcyjnych – zasad dystrybucji dóbr. Zbadanie tego problemu uważamy za szczególnie istotne. Skoro ideą istnienia pewnych zasad czy prawa (kodeksów, przepisów, regulaminów) jest sprawiedliwa regulacja stosunków międzyludzkich, umiejętność bezstronnego spojrzenia na te zasady wydaje się konieczna nie tylko dla twórców zasad czy prawa, lecz także dla ich podmiotów. Kierowanie się interesem własnym przy ocenie sprawiedliwości zasad, które z założenia dotyczą całych grup osób, może mieć krytyczny wpływ zarówno na treść zasad, jak i na zachowanie ładu społecznego.

W serii trzech badań pokazujemy, że obawa o zniekształcenie ocen sprawiedliwości zasad dystrybucji dóbr w wyniku zaangażowania interesu własnego jest w pełni uzasadniona. W badaniu pilotażowym doktoranci psychologii uznali, że kontrowersyjny regulamin przyznawania stypendium jest bardziej sprawiedliwy, kiedy faworyzował ich własny interes. W badaniu 1 mężczyźni w porównaniu z kobietami uważali za bardziej sprawiedliwe to, że w Polsce mężczyźni zarabiają więcej niż kobiety na tych samych stanowiskach. W badaniu 2 klienci toru gokartowego ocenili jego regulamin jako bardziej sprawiedliwy, kiedy ten został zaprezentowany jako skutkujący wyjątkową korzyścią dla nich, lecz nie wtedy, gdy w opisie oferował taką korzyść komuś innemu.

Podsumowując, choć takie zasady nie powinny być oceniane subiektywnie z uwagi na interes własny, lecz obiektywnie przez wzgląd na dobro ogółu, w naszych badaniach zaobserwowaliśmy prawidłowość przeciwną temu zdroworozsądkowemu stanowisku, jakkolwiek zgodną z postulowaną przez wielu autorów etyką egoizmu.

Wykazana w naszych badaniach prawidłowość jest zgodna z intuicjonistycznym modelem ocen moralnych

(Haidt, 2007). Uczestnicy, oceniając sprawiedliwość przedstawionych im zasad, kierowali się intuicją, czy dana zasada jest dla nich dobra, czy zła – korzystna czy niekorzystna. Prezentowane przez nas wyniki potwierdzają także założenia teorii automatycznego egocentryzmu (Epley, Caruso, 2004). Co ważniejsze, w badaniach uzyskaliśmy kolejne dowody potwierdzające fakt, że interes własny zniekształca sposób wydawania sądów moralnych. Do tej pory udowodniono, że interes własny prowadzi do moralnej hipokryzji (Valdesolo, DeSteno, 2007, 2008), zniekształcenia moralnej oceny polityka (Cisłak, Wojciszke, 2006), przemykania oka na nieuczciwe zachowania pracowników (Hoogervorst i in., 2010) czy w końcu – do złagodzenia moralnej oceny nieuczciwego zachowania drugiej osoby (Bocian, Wojciszke, 2014). My tymczasem pokazujemy, że interes własny zniekształca także sposób formułowania ocen dotyczących sprawiedliwości ustanowionych z zewnątrz reguł dystrybucji dóbr.

Jeden z pięciu kodów etycznych wyróżnionych przez Haidta i Kesebira (2010) to kod etyki kolektywistycznej. Opiera się on na założeniu, że etyczne są te działania, które wyrażają lojalność, poświęcenie i szacunek dla grupy własnej, nieetyczne zaś te świadczące o braku dla niej szacunku i o zdradzie. Trudno oprzeć się wrażeniu, że przestrzeganie etyki kolektywistycznej bliskie jest egoizmowi. W końcu grupa własna może oznaczać zarówno dużą wspólnotę, np. naród czy nawet gatunek ludzki, jak i bardzo wąską: my – emeryci, my – ja i mój partner. Być może u podstaw etyki kolektywistycznej leży w istocie etyka egoizmu, tyle że rozszerzona na całą grupę własną. Aby to rozstrzygnąć, należałoby przeprowadzić badania nad ocenami działań, w których dobro własne i dobro grupy własnej są ze sobą sprzeczne. Wyniki naszych badań nie stanowią odpowiedzi na to pytanie, są jednak zachętą do badań, które pomogłyby rozstrzygnąć, jak duży jest wpływ dbałości o własny interes na wnioskowanie moralne w stosunku do wpływu pozostałych kodów etycznych.

Należy zaznaczyć, że nasze badania mają pewne ograniczenia. W badaniu pilotażowym doktoranci mogli liczyć na to, że ich odpowiedzi w ankiecie będą miały wpływ na zmianę regulaminu przyznawania stypendium; tym samym można mieć wątpliwości, czy próbowali być w swoich ocenach bezstronni. W badaniu 1 nie uzyskaliśmy oczekiwanej różnicy ocen sprawiedliwości jednego z zaprezentowanych uczestnikom przykładów (okoliczność faworyzująca kobiety), niemniej warto byłoby je powtórzyć z zastosowaniem trafniejszych, uprzednio wysędziowanych przykładów okoliczności w równym stopniu faworyzujących kobiety i mężczyzn.

W naszych badaniach uczestnicy oceniali sprawiedliwość bardzo różnych regulacji – od regulaminu przy-

znawania stypendium naukowego, przez sprawiedliwość regulaminu toru gokartowego, po sprawiedliwość nierówności w traktowaniu kobiet i mężczyzn jako pracowników. W kolejnych badaniach warto byłoby wykorzystać jako przedmiot oceny powszechnie obowiązujące źródła polskiego prawa, takie jak konstytucja czy ustawy, kontrolując jednocześnie korzystność zaprezentowanych przepisów dla interesu własnego osoby oceniającej. Ponadto, interesujące byłoby sprawdzenie, czy do zniekształcenia sądów dotyczących sprawiedliwości regulacji prawnych pod wpływem zaangażowania własnego interesu dochodzi również w przypadku osób, które mają realny wpływ na literę prawa (posłowie, senatorzy, ministrowie, pracownicy organów państwowych, prawnicy).

Wyniki naszych badań zachęcają do testowania hipotezy na temat tego, jak zapobiegać zniekształceniom ocen sprawiedliwości pod wpływem zaangażowania interesu własnego. Opisany przez nas efekt zniekształcenia ocen zanikał, kiedy regulacja była przedstawiona jako dotycząca innej osoby (w przypadku pewnego warunku badania 2 regulamin odnosił się do innego zawodnika). Być może jednym z mechanizmów hamującym wpływ interesu jest świadomość odpowiedzialności, jaką musimy ponieść, uzasadniając osobom trzecim, dlaczego wydaliliśmy taki, a nie inny sąd moralny. Liczne badania przekonują o wpływie odpowiedzialności jako sposobie redukcji błędów poznawczych zachodzących w czasie wydawania sądów społecznych oraz dokonywania wyborów (Lerner, Tetlock, 1999; Tetlock, 1992; Tetlock, Boettger, 1989). Innym ciekawym mechanizmem zapobiegającym wpływowi interesu na oceny moralne może być samoświadomość wywoływana na przykład przez patrzenie na własne odbicie w lustrze. Poprzednie badania wykazały, że zwiększenie samoświadomości zwraca uwagę na rozbieżność między własnym zachowaniem a standardami moralnymi, co skłania do zachowania zgodnego z normami (Batson, Thompson, Seufferling, Whitney, Strongman, 1999; Wicklund, 1975). Co ciekawe, już sam widok oczu oraz poczucie bycia obserwowanym nasila uczciwe zachowanie (Bateson, Nettle, Roberts, 2006). W przyszłych badaniach warto byłoby dokładniej przetestować, czy zaproponowane wyżej zabiegi efektywnie hamują deformację ocen.

Podsumowując, przedstawiliśmy dowody empiryczne na rzecz hipotezy, że ludzie nie są bezstronni w swoich ocenach sprawiedliwości obowiązujących zasad dystrybucji dóbr, kiedy te angażują ich interes. Zasady skutkujące własną korzyścią widziane są jako sprawiedliwe, niezależnie od tego, czy sprzyjają, czy szkodzą innym osobom objętym tymi zasadami. Na podstawie ujawnionego w naszych badaniach efektu można przewidywać,

że zakaz stawiania szyldów przy drogach dojazdowych będzie jawił się jako sprawiedliwy wrażliwym na estetykę kierowcom, lecz jako niesprawiedliwy – producentom szyldów. Tym samym, wejście w życie Ustawy o ochronie krajobrazu może być niestety uzależnione od tego, co sprzyja głoszącym nad ustawą posłom, nie zaś krajobrazowi.

LITERATURA CYTOWANA

- Bateson, M., Nettle, D., Roberts, G. (2006). Cues of being watched enhance cooperation in a real-world setting. *Biology Letters*, 2, 412–414.
- 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, 1335–1348.
- Batson, C. D., Thompson, E. R., Seufferling, G., Whitney, H., Strongman, J. (1999). Moral hypocrisy: Appearing moral to oneself without being so. *Journal of Personality and Social Psychology*, 77, 525–537.
- Baumeister, R. F., Vohs, K. D., Funder, D. C. (2007). Psychology as the science of self-reports and finger movements: Whatever happened to actual behavior? *Perspectives on Psychological Science*, 2, 396–403.
- Berman, J., Small, D. A. (2012). Self-interest without selfishness. The hedonic benefit of imposed self-interest. *Psychological Science*, 23, 1193–1199.
- Bocian, K., Wojciszke, B. (2014). Self-interest bias in moral judgments of others' actions. *Personality and Social Psychology Bulletin*, 40 (7), 898–909.
- Campbell, W., Sedikides, C. (1999). Self-threat magnifies the self-serving bias: A meta-analytic integration. *Review of General Psychology*, 3, 23–43.
- Cannon, P. R., Schnall, S., White, M. (2011). Transgressions and expressions: Affective facial muscle activity predicts moral judgments. *Social Psychological and Personality Science*, 2, 325–331.
- Cisłak, A., Wojciszke, B. (2006). The role of self-interest and competence in attitudes toward politicians. *Polish Psychological Bulletin*, 37, 203–212.
- Eaton, W. C., Enns, L. R. (1986). Sex differences in human motor activity level. *Psychological Bulletin*, 100, 19–28.
- Epley, N., Caruso, E. M. (2004). Egocentric ethics. *Social Justice Research*, 17, 171–187.
- 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.
- Epley, N., Morewedge, C., Keysar, B. (2004). Perspective taking in children and adults: Equivalent egocentrism but differential correction. *Journal of Experimental Social Psychology*, 40, 760–768.
- Fischhoff, B., Beyth, R. (1975). 'I knew it would happen': Remembered probabilities of once-future things. *Organizational Behavior and Human Performance*, 13, 1–16.
- Frimer, J. A., Oakes, H. (2014). Spoken words reveal selfish motives: An individual difference approach to moral motivation. W: H. Sarkissian, J. C. Wright (red.), *Advances in experimental moral psychology: Affect, character and commitments* (s. 36–54). London, UK: Bloomsbury.
- Galinsky, A. D., Magee, J. C., Inesi, M. E., Gruenfeld, D. H. (2006). Power and perspectives not taken. *Psychological Science*, 17, 1068–1074.
- Gilbert, D. T., Gill, M. J. (2000). The momentary realist. *Psychological Science*, 11, 394–398.
- 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, 1029–1046.
- Haidt, J. (2001). The emotional dog and its rational tail: A social intuitionist approach to moral judgment. *Psychological Review*, 108, 814–834.
- Haidt, J. (2007). The new synthesis in moral psychology. *Science*, 316, 998–1002.
- Haidt, J., Bjorklund, F. (2008). Social intuitionists answer six questions about moral psychology. W: W. Sinnott-Armstrong (red.), *Moral psychology* (t. 2: *The cognitive science of morality: Intuition and diversity*, s. 181–217). Cambridge: MIT Press.
- Haidt, J., Kesebir, S. (2010). Morality. W: S. T. Fiske, D. T. Gilbert (red.), *Handbook of social psychology* (wyd. 5, s. 797–832). Hoboken: Wiley.
- Haidt, J., Koller, S., Dias, M. (1993). Affect, culture, and morality, or is it wrong to eat your dog? *Journal of Personality and Social Psychology*, 65, 613–628.
- Hoogervorst, N., De Cremer, D., van Dijke, M. H. (2010). Why leaders not always disapprove of unethical follower behavior: It depends on the leader's self-interest and accountability. *Journal of Business Ethics*, 95, 29–41.
- Jarosz, M. (2004). *Władza. Przywileje. Korupcja*. Warszawa: Wydawnictwo Naukowe PWN.
- Jost, J. T., Kay, A. C. (2010). Social justice: History, theory, and research. W: S. Fiske, D. Gilbert, G. Lindzey (red.), *Handbook of social psychology* (wyd. 5, s. 1122–1165). Hoboken: Wiley.
- Keysar, B., Barr, D. J., Horton, W. S. (1998). The egocentric basis of language use: Insights from a processing approach. *Current Directions in Psychological Science*, 7, 46–50.
- Kohlberg, L. (1984). *The psychology of moral development: The nature and validity of moral stages*. San Francisco: Harper & Row.
- Kossowska, M. (2003). Poznawcze mechanizmy radzenia sobie ze złożonością informacyjną. *Przegląd Psychologiczny*, 46, 37–57.
- Lerner, J. S., Tetlock, P. E. (1999). Accounting for the effects of accountability. *Psychological Bulletin*, 125, 255–275.
- Messick, D. M., Bloom, S., Boldizar, J. P., Samuelson, C. D. (1985). Why we are fairer than others. *Journal of Experimental Social Psychology*, 21, 480–500.
- Messick, D. M., Sentis, K. P. (1979). Fairness and preference. *Journal of Experimental Social Psychology*, 15, 418–434.
- Mill, J. S. (2005). *Utylitaryzm. O wolności*, przeł. M. Ossowska, A. Kurlandzka. Warszawa: Wydawnictwo Naukowe PWN.

- Nickerson, R. S. (1999). How we know – and sometimes misjudge – what others know: Imputing one's own knowledge to others. *Psychological Bulletin*, 125, 737–759.
- Parzuchowski, M., Bocian, K., Baryła, W. (2012). Aktywizacja stereotypu osoby niemoralnej nasila motyw czystości. *Psychologia Społeczna*, 4 (23), 297–306.
- Proulx, T., Heine, S. J. (2008). The case of the transmogrifying experimenter: Affirmation of moral schema following implicit change detection. *Psychological Science*, 19, 1294–1300.
- Rozin, P., Haidt, J., Fincher, K. (2009). From oral to moral. *Science*, 323, 1179–1180.
- Ross, M., Sicoly, F. (1979). Egocentric biases in availability and attribution. *Journal of Personality and Social Psychology*, 37, 322–336.
- Schnall, S., Haidt, J., Clore, G., Jordan, A. (2008). Disgust as embodied moral judgment. *Personality and Social Psychology Bulletin*, 34, 1096–1109.
- Schopenhauer, A. (2004). *O podstawie moralności*, przeł. Z. Bosakówna. Kraków: Zielona Sowa.
- Springer, F. (2013). *Wanna z kolumnadą. Reportaże o polskiej przestrzeni*. Wołowiec: Wydawnictwo Czarne.
- Szacki, J. (2002). *Historia myśli socjologicznej*. Warszawa: Wydawnictwo Naukowe PWN.
- Tetlock, P. E. (1992). The impact of accountability on judgment and choice: Toward a social contingency model. *Advances in Experimental Social Psychology*, 25, 331–376.
- Tetlock, P. E., Boettger, R. (1989). Accountability: A social magnifier of the dilution effect. *Journal of Personality and Social Psychology*, 57, 388–398.
- Valdesolo, P., DeSteno, D. (2007). Moral hypocrisy: Social groups and the flexibility of virtue. *Psychological Science*, 18, 689–690.
- Valdesolo, P., DeSteno, D. (2008). The duality of virtue: Deconstructing the moral hypocrite. *Journal of Experimental Social Psychology*, 44, 1334–1338.
- Van den Bos, K. (2003). On the subjective quality of social justice: The role of affect as information in the psychology of justice judgments. *Journal of Personality and Social Psychology*, 85, 482–498.
- Van den Bos, K., Maas, M., Waldring, I. E., Semin, G. R. (2003). Toward understanding the psychology of reactions to perceived fairness: The role of affect intensity. *Social Justice Research*, 16, 151–168.
- Watson, D., Clark, L. A., Tellegen, A. (1988). Development and validation of brief measures of positive and negative affect: The PANAS scales. *Journal of Personality and Social Psychology*, 54, 1063–1070.
- Wheatley, T., Haidt, J. (2005). Hypnotically induced disgust makes moral judgments more severe. *Psychological Science*, 16, 780–784.
- Wicklund, R. A. (1975). Objective self-awareness. *Advances in Experimental Social Psychology*, 8, 233–275.
- Wojciszke, B., Baryła, W. (2006). Self-interest in interpersonal perception and attitudes. *Polish Psychological Bulletin*, 37, 43–50.
- Wybieralski, M. (2013). Brzydka nasza Polska cała. 82 proc. Polaków to się podoba. *Gazeta Wyborcza.pl*. Pobrano z: http://wyborcza.pl/magazyn/1,134494,14719476,Brzydka_nasza_Polska_cala.html (2.10.2013).

It's not fair if I don't gain from it: Engaging self-interest distorts the assessment of distributive justice

Olga Białobrzaska¹, Konrad Bocian², Michał Parzuchowski^{2, 3}, Natalia Frankowska², Bogdan Wojciszke²

¹ *University of Social Sciences and Humanities, Faculties in Warsaw, Department of Psychology*

² *University of Social Sciences and Humanities, Faculty in Sopot*

³ *University of Fribourg, Switzerland*

ABSTRACT

Are people able to objectively evaluate fairness of the principles ruling the distribution of goods? Such principles often encourage or threaten their own interests and as such people may lose objectivity. But maybe howling injustice is evaluated positively if it is in favour of one's interest? We present three experiments, that aim to verify the hypothesis that engagement of one's interest distorts the evaluation of the principles of fairness of distribution of goods. Consequently, principles serving one's interest are regarded as more just. In Pilot Study ($N = 34$) doctoral students considered controversial scholarship regulations to be more just when it was in favour of their own interest. In Experiment 1 ($N = 97$) men evaluated unequal treatment of women in job environment as just when it favoured their own sex. In Experiment 2 ($N = 80$) go-cart racetrack users evaluated racing rules as more just when they benefited from them, but not when they were beneficial to others. We discuss the observed effects in reference to automatic egocentrism conception (Epley & Caruso, 2004).

Keywords: *egotism, morality, corruption, distributive justice*

Złożono tekst: 5.11.2013

Złożono poprawiony tekst: 10.02.2014/25.02.2014

Zaakceptowano do druku: 25.02.2014