

Uniwersytet SWPS
Wydział Psychologii we Wrocławiu

Aleksandra Kosiarczyk

**Reakcje osób trzecich na niesprawiedliwe potraktowanie i nierówną
dystrybucję dóbr**

Praca doktorska napisana pod kierunkiem
dr hab. Katarzyny Byrki, prof. Uniwersytetu SWPS
i dr hab. Katarzyny Cantarero

Wrocław 2023

Spis treści

STRESZCZENIE	5
ABSTRACT.....	6
WPROWADZENIE.....	7
ROZDZIAŁ 1	9
1.1. SPRAWIEDLIWOŚĆ W UJĘCIU FILOZOFICZNYM.....	9
1.2. SPRAWIEDLIWOŚĆ W UJĘCIU PSYCHOLOGICZNYM.....	12
1.3. PSYCHOLOGICZNE MODELE REAKCJI NA NIESPRAWIEDLIWOŚĆ	15
1.4. PROBLEMATYKA BADAŃ I PYTANIA BADAWCZE	19
ROZDZIAŁ 2	21
2.1. WPROWADZENIE TEORETYCZNE	21
2.2. CELE BADAWCZE	28
2.3. BADANIE 1- EWALUACJA ZACHOWANIA ZWIĄZANEGO Z ALTRUIZMEM, RÓWNĄ DYSTRYBUCJĄ I INTERESEM WŁASNYM W STOSUNKU DO OFIARY NIESPRAWIEDLIWOŚCI	28
2.3.1 <i>Metoda</i>	29
2.3.2 <i>Wyniki</i>	30
2.3.3 <i>Dyskusja</i>	36
2.4. BADANIE 2- WPLYW BYCIA ŚWIADKIEM NIESPRAWIEDLIWOŚCI NA CHĘĆ POMOCY SWOIM KOSZTEM	38
2.4.1 <i>Metoda</i>	38
2.4.2 <i>Wyniki</i>	40
2.4.3 <i>Dyskusja</i>	42
2.5. BADANIE 3- POŚREDNICZĄCY WPLYW WSPÓLCZUCIA NA CHĘĆ POMOCY SWOIM KOSZTEM W SYTUACJI BYCIA ŚWIADKIEM NIESPRAWIEDLIWOŚCI	44
2.5.1 <i>Metoda</i>	45

	3
2.5.2. Wyniki	47
2.5.3. Dyskusja	50
2.6. PODSUMOWANIE	51
ROZDZIAŁ 3	52
3.1. WPROWADZENIE TEORETYCZNE	52
3.2. CELE BADAWCZE	58
3.3. BADANIE 4- WPLYW BYCIA ŚWIADKIEM NIERÓWNEGO PODZIAŁU DÓBR NA CHEĆ PROSPOŁECZNEGO OSZUSTWA NA KORZYŚĆ OFIARY	58
3.3.1. Metoda	59
3.3.2. Wyniki	60
3.3.3. Dyskusja	63
3.4. BADANIE 5 – POŚREDNICZĄCY WPLYW WIARY W SPRAWIEDLIWY ŚWIAT NA CHEĆ PROSPOŁECZNEGO OSZUSTWA NA KORZYŚĆ OFIARY W SYTUACJI BYCIA ŚWIADKIEM NIERÓWNEGO PODZIAŁU DÓBR.....	65
3.4.1. Metoda	66
3.4.2. Wyniki	67
.....	70
3.4.3. Dyskusja	70
3.5. PODSUMOWANIE	72
ROZDZIAŁ 4	74
4.1. WPROWADZENIE TEORETYCZNE	74
4.2. CELE BADAWCZE	75
4.3. BADANIE 6 - WPLYW BRAKU KRZYWDZĄCEJ PRAWDY, NA CHEĆ PROSPOŁECZNEGO OSZUKANIA W SYTUACJI NIERÓWNEGO PODZIAŁU DÓBR	76
4.3.1. Metoda	76
4.3.2. Wyniki	78
4.3.3. Dyskusja	80

4.4. BADANIE 7 – WPŁYW ATRYBUCJI WINY NA BRAK CHĘĆ PROSPOŁECZNEGO OSZUKANIA, W SYTUACJI NIERÓWNEGO PODZIAŁU DÓBR	82
4.4.1. <i>Metoda</i>	83
4.4.2. <i>Wyniki</i>	84
4.4.3. <i>Dyskusja</i>	85
4.5. MINI- METAANALIZA - WPŁYW BYCIA ŚWIADKIEM NIERÓWNEGO PODZIAŁU DÓBR NA CHĘĆ PROSPOŁECZNEGO OSZUSTWA NA KORZYŚĆ OFIARY (ANALIZA BADAŃ 4-7)	86
4.6. PODSUMOWANIE	88
ROZDZIAŁ 5	89
5.1. PODSUMOWANIE WYNIKÓW BADAŃ W ODNIESIENIU DO POSTAWIONYCH PYTAŃ BADAWCZYCH	89
5.1.1. <i>Ewaluacja zachowania związanego z altruizmem, równą dystrybucją i interesem własnym w stosunku do ofiary niesprawiedliwości</i>	90
5.1.2. <i>Wpływ bycia świadkiem niesprawiedliwości na chęć pomocy swoim kosztem</i>	93
5.1.3. <i>Wpływ bycia świadkiem nierównego podziału dóbr na chęć prospołecznego oszustwa na korzyść ofiary</i>	96
5.1.4. <i>Wpływ braku krzywdzącej prawdy, na chęć prospołecznego oszukania w sytuacji nierównego podziału</i>	99
5.2. OGRANICZENIA	101
5.3. PRAKTYCZNE IMPLIKACJE	104
5.4. PODSUMOWANIE	105
BIBLIOGRAFIA	107
ZAŁĄCZNIKI	131

Streszczenie

Poczucie sprawiedliwości jest ważną częścią życia społecznego ludzi. Dlatego będąc świadkami niesprawiedliwości, ludzie reagują awersyjnie na jej przejawy i dążą do jak najszybszego przywrócenia sprawiedliwości, m.in. poprzez pomaganie ofierze. W pierwszej serii eksperymentów (Badanie 1-3) sprawdzano, jak ludzie postrzegają różne zachowania w stosunku do niesprawiedliwie potraktowanej osoby, a także czy zdecydują się pomóc jej swoim kosztem. W Badaniu 1 sprawdzano, jak odbierane są osoby, które zdecydują się zachować zgodnie z równym podziałem, altruistycznie bądź zgodnie z interesem własnym w stosunku do niesprawiedliwie potraktowanej osoby. Pokazano, że osoby, które zachowały się zgodnie z równym podziałem w warunkach niesprawiedliwości, były postrzegane gorzej niż te w warunkach sprawiedliwości. W Badaniu 2 wykazano, że w warunkach niesprawiedliwości ludzie znacznie częściej deklaracyjnie decydują się na zachowanie altruistyczne. W Badaniu 3 powtórzono ten wynik, dodatkowo pokazując, że jest on zapośredniczony przez współczucie.

W drugiej (Badanie 4-5) i trzeciej serii eksperymentów (Badanie 6-7) testowano, czy ludzie zdecydują posunąć się dalej i prospołecznie oszukać na korzyść nierównościowo potraktowanej osoby. W Badaniu 4 wykazano, że osoby badane decydowały się na prospołeczne oszukiwanie, w sytuacji, w której powiedzenie prawdy było krzywdzące. W Badaniu 5 dodatkowo okazało się, że ten efekt jest zapośredniczony poprzez postrzeganie oszukiwania jako zachowania przywracającego sprawiedliwość w świecie. W Badaniu 6 pokazano, że osoby badane są skłonne do prospołecznego oszustwa, nawet jeśli powiedzenie prawdy nie wiąże się z krzywdą ofiary. W Badaniu 7 wykazano, że częstość prospołecznego oszukiwania zmniejsza się, jeśli ofiara zasłużyła na nierównościowe potraktowanie. Dodatkowo przeprowadzono mini-metaanalizę Badań 4-7, która wykazała istotny efekt prospołecznego oszukiwania w warunkach nierówności.

Abstract

The sense of fairness is at the basis of human social life. Therefore, people who witness unfairness react aversively to its manifestations and strive to restore fairness as soon as possible, such as by helping the victim. The first series of experiments (Studies 1–3) tested how participants perceive various behaviors regarding unfair treatment of other people and whether they decide to help them at their own expense. Study 1 verified how participants perceive an equal, altruistic or self-interested reaction to unfairness. Participants who behaved equally in the unfair treatment condition were perceived more negatively than those in the fair treatment condition. The results of Study 2 showed that participants declaratively chose altruistic behavior more often than other reactions when faced with unfairness. In Study 3, this result was replicated and compassion mediated the effect.

The second (Studies 4–5) and third (Studies 6–7) series of experiments tested whether people would choose to go further and use dishonesty to help an unequally treated person. Study 4 showed that participants chose to engage in dishonest helping when telling the truth was hurtful. Study 5 found that this effect was mediated by the perception of dishonest helping as a behavior that restores one's belief in a just world. Study 6 showed that participants were prone to dishonest helping even when telling the truth did not involve harm to the victim, while Study 7 revealed that dishonest helping decreased if the victim deserved unequal treatment. In addition, a mini-meta-analysis of Studies 4-7 was conducted, which showed a significant effect of dishonest helping in the inequality condition.

Wprowadzenie

Niesprawiedliwość jest najczęściej badana pod kątem tego, jak ludzie postrzegają nierówną dystrybucję dóbr (np. Gino i Pierce, 2009; Choshen-Hillel i Yaniv, 2011). W przypadku doświadczenia niesprawiedliwości na różne sposoby ludzie starają się przywrócić równowagę i sprawiedliwość. Zarówno ukaranie sprawcy jak i pomoc ofierze, są sposobami odzyskania tej równowagi (np. Carlsmith, 2006; Darley i Pittman, 2003). Badania pokazują jednak, że osoby, które są świadkami niesprawiedliwego potraktowania innej osoby, częściej wolą udzielić jej pomocy, niż ukarać winnego (van Doorn i Brouwers, 2017).

Zachowania prospołeczne w sytuacji niesprawiedliwości są powszechne. Jednak nie wiadomo, ile pomocy należy udzielić, aby przywrócić sprawiedliwość. Zastanawiające jest to, czy wystarczy zachować się zgodnie z równym podziałem (np. równo podzielić dobra bądź obowiązki) w stosunku do niesprawiedliwie potraktowanej osoby, czy jednak należy zrobić coś więcej, przykładowo pomóc swoim kosztem (zachować się altruistycznie). W badaniach zaprezentowanych w tej rozprawie pokazano, jak ludzie postrzegają: dążenie do równego podziału, zachowanie altruistyczne i zachowanie zgodne z interesem własnym – w stosunku do niesprawiedliwie potraktowanej osoby. Sprawdzano również, które z tych zachowań są preferowane i jaki motyw skłania ludzi do konkretnych zachowań. Ponadto weryfikowano, czy ludzie są nadal skłonni do pomocy niesprawiedliwie potraktowanej osobie, jeśli jedyną możliwością pomocy jest oszukanie na jej korzyść i jaki czynnik odpowiada za to zjawisko. Dodatkowo sprawdzano to w warunkach, w których powiedzenie prawdy było albo kosztowne, albo przynosiło ofierze mniejsze korzyści. Ostatnim eksplorowanym zagadnieniem było to, czy świadomość tego, że osoba doświadczona nierównym podziałem zasłużyła sobie na takie zachowanie, zmniejsza chęć jej pomocy poprzez oszukanie na jej korzyść.

We wstępie teoretycznym (Rozdział 1) wprowadzono definicje sprawiedliwości z perspektywy filozoficznej i psychologicznej, a także pokazano modele teoretyczne dotyczące

reakcji osób w sytuacji niesprawiedliwości. W kolejnych częściach pracy przedstawiono serię badań. Części te podzielono następująco: na początku opisane zostały badania pokazujące, jak osoby badane postrzegają zachowania: zgodne z równym podziałem, altruistyczne i zgodne z interesem własnym w stosunku do niesprawiedliwie potraktowanej osoby, a następnie jak same zachowują się w takiej sytuacji (Rozdział 2). Następnie przytoczone zostały badania dotyczące pomocy osobie dotkniętej nierównym podziałem poprzez prospołeczne oszustwo – w sytuacji, w której powiedzenie prawdy wiązałoby się z krzywdą. Dodatkowo zostały zbadane czynniki, które mogą odpowiadać za to zjawisko (Rozdział 3). W ostatnich badaniach zweryfikowano, czy chęć do pomocy poprzez prospołeczne oszukiwanie nadal występuje, jeśli powiedzenie prawdy nie wiąże się z krzywdą, a tylko z mniejszą korzyścią. Jak również, czy ludzie nadal chcą pomagać, jeśli osoba dotknięta nierównym podziałem zasłużyła sobie na takie traktowanie. Ponadto w tym rozdziale przedstawiono wyniki porównawczej analizy badań 4-7, która pozwoliła ustalić, czy istnieje ogólny efekt prospołecznego oszukiwania w sytuacji nierównego podziału (Rozdział 4). W ostatnim rozdziale zostały opisane praktyczne implikacje dotyczące badań, ich ograniczenia i dalsze kierunki rozwoju (Rozdział 5).

Rozdział 1

1.1. Sprawiedliwość w ujęciu filozoficznym

Sprawiedliwość jest pojęciem wieloznacznym będącym przedmiotem rozważań zarówno filozofii politycznej, prawa jak i etyki. Samo pojęcie wywodzi się od łacińskiego słowa *iustitia*, które z kolei zostało utworzone od słowa *prawo* (łac. *ius*). W tym znaczeniu działanie sprawiedliwe, to działanie zgodne z prawem. Platon w swoim słynnym dziele *Państwo* (Platon, wyd. 2020) uznał sprawiedliwość za jedną z czterech cnót kardynalnych (obok męstwa, mądrości i rozważliwej), która jest odpowiedzialna za regulację stosunków społecznych. Przejawem tej cnoty miało być zajmowanie się przez ludzi tylko tymi rzeczami, do których zostali wyznaczeni przez naturę, czyli takimi, do których mają największe wrodzone zdolności. Platońskie spojrzenie na sprawiedliwość jest więc nieegalitarne i zakłada wrodzoną nierówność pomiędzy ludźmi.

Poglądy Platona zainspirowały Arystotelesa, który również odnosił sprawiedliwość zarówno do państwa jak i człowieka. Wprowadził on dodatkowo podział na sprawiedliwość rozdzielczą i wyrównawczą (Arystoteles, wyd. 1982). Pierwsza odnosiła się do zwykłego podziału dóbr, który bynajmniej nie musiał być równy. Według Arystotelesa równo powinno się traktować równych sobie. Druga z nich – sprawiedliwość wyrównawcza – polegała na odpłacaniu za otrzymane dobro bądź też zło. Nawiązuje do niej również prawo rzymskie, w którym to Dominik Ulpian sformułował zasadę *suum cuique tribuere* („oddać, co się komu należy”, Schulz, 1953). Chrześcijaństwo natomiast wniosło do pojmowania sprawiedliwości postać Boga, którego wola była – zgodnie z tym podejściem – przejawem największej sprawiedliwości. Według św. Ambrożego tylko wiara w Boga, a nie prawo ludzkie, może uczynić człowieka sprawiedliwym i tylko osoba wierząca może tworzyć sprawiedliwe prawo (Ambroży, wyd. 1977). Natomiast św. Tomasz z Akwinu, inspirując się Arystotelesem i Ulpianem, również uznał sprawiedliwość za założenie, że każdemu należy oddawać to, co mu

się należy (Gilson, 1960). Ponadto uważał, że równość pomiędzy ludźmi występuje tylko pod względem tego, jakie cele stawia przed nimi Bóg, to jest: zachowania życia, bycia rozumnym i przedłużania gatunku (Vardy i Grosch, 1996).

Myśliciele nowożytni w większości odeszli od religijnego uzasadnienia sprawiedliwości i skupili się na rozumieniu jej przez pryzmat prawa naturalnego (definiowanego jako stały i niezmienny system norm) i umowy społecznej. Według Hobbesa (1651/1947) osoba sprawiedliwa to taka, która dotrzymuje umów, do jakich się zobowiązała. Sprawiedliwość nie jest wartością pierwotną względem prawa państwowego, a właśnie jego wytworem, czyli wynikiem pewnej konwencji. W oświeceniu definicja prawa naturalnego uległa przeobrażeniu do zbioru reguł postępowania, które mogą ewoluować. Zgodnie z tym David Hume (1739/1963) uznał, że to nie natura, ale kontakty z innymi ludźmi uczą człowieka sprawiedliwych zachowań. Ponadto w oświeceniu silnie dochodziła do głosu idea humanitaryzmu, która uznaje godność ludzką, braterstwo i równość między ludźmi za najwyższe wartości, czego przejawem była chociażby rewolucja francuska (Beccaria, 1766/2014).

W tym samym czasie rozwinęły się dwa podejścia do moralności: utylitarystyczne i deontologiczne. Pierwsze z nich, zapoczątkowane przez Benthama (1781/1958), zakładało, że najważniejsza jest maksymalizacja szczęścia dla jak największej liczby ludzi. Podejście to rozwinął Mill (1861/2006), tworząc utylitarną teorię sprawiedliwości, w której to najważniejsze są konsekwencje ludzkich działań. Reguła użyteczności i większego dobra powinna być natomiast podstawą przy podejmowaniu decyzji co do tego, jak sprawiedliwie postępować. Ponadto najważniejsza powinna być ochrona wolności jednostki. W opozycji do teorii utylitarystycznej stały poglądy Kanta (1785/2006), który uważał, że nie można używać człowieka do osiągnięcia celu, nawet jeśli będzie to skutkowało większym dobrem dla ogółu. Z tego też wynika podejście, że sprawiedliwe społeczeństwo to takie, w którym każdy człowiek,

niezależnie od swojej pozycji społecznej, jest traktowany równo przez prawo, ma dostęp do sprawiedliwego procesu i do równego zainteresowania ze strony społeczeństwa.

Na zasadach moralnych stworzonych przez Kanta opiera się *Teoria sprawiedliwości społecznej* Rawlsa (1976), który uważał sprawiedliwość za równość szans. Zakładał, że pewne nierówności w społeczeństwie są nieuchronne, dlatego sprawiedliwa zasada rozdziału dóbr powinna faworyzować tych, którzy znajdują się w najmniej korzystnym położeniu. W opozycji do tego poglądu stał Nozick (1999), który rozumiał sprawiedliwość, jako uprawnienie do tego, co się posiada, uzyskało czy zarobiło. Nawet jeśli powstają w ten sposób nierówności w społeczeństwie, są one sprawiedliwe, dopóki pozyskiwanie i przekazywanie dóbr odbywa się legalnie. Dodatkowo zdaniem Nozicka moralność nie wymaga od nas wspomagania innych ludzi, a każdy człowiek powinien być odpowiedzialny tylko za siebie.

Podsumowując ujęcie filozoficzne, należy zauważyć, że koncepcje sprawiedliwości są obiektem zainteresowań filozofów od czasów starożytnych. Rozważano je pod kątem antropologii filozoficznej, etycznej oraz społeczno-politycznej. Pierwsze poglądy na sprawiedliwość mówiły o tym, że sprawiedliwe jest to, co jest zgodne z naturą lub wolą Boga, przeobrażając się w zgodność z umową społeczną i z czasem, częściowo powracając do praw naturalnych pod postacią na przykład Konwencji Praw Człowieka (która mówi o tym, że każdy człowiek jest równy z natury). Natomiast idea równości, ściśle związana ze sprawiedliwością, pierwotnie była raczej wyjątkiem ograniczonym do ścisłego kręgu osób. Z czasem przeobraziła się w zasadę dotyczącą całego społeczeństwa (jako równość wobec prawa) i do rozdziału dóbr (jako równość szans i/lub prawo do wolności), co tłumaczy to, że doświadczanie nierówności stało się coraz mniej normatywne.

1.2. Sprawiedliwość w ujęciu psychologicznym

Sprawiedliwość w rozumieniu podziału dóbr (sprawiedliwość dystrybutywna) była również przedmiotem rozważań psychologów. Homans (1961) twierdził, że jednostka w przypadku podziału dóbr oczekuje, aby wynagrodzenie było proporcjonalne do poniesionych kosztów i wkładu. Tę myśl rozwinął Adams (1963) w *Teorii sprawiedliwości* mówiącej, że ludzie preferują stan, w którym za taką samą pracę dostaje się równe wynagrodzenie, a każde odstępstwo od tej normy wiąże się z napięciem i dyskomfortem. Takie dążenie do równego podziału potwierdza wiele nowszych badań (m.in. Schulz i in., 2014), również z udziałem dzieci (Geraci i Surian, 2011) i zwierząt (Brosnan i de Waal, 2003).

W *Teorii sprawiedliwości* ludzie oceniają, czy dana sytuacja jest sprawiedliwa, porównując proporcję pomiędzy wkładem swojej pracy (np. czasem poświęconym na pracę) i wynikami (np. wynagrodzeniem za pracę) a wkładem i wynikami innej osoby. Co ważne według Adamsa niesprawiedliwy podział to taki, kiedy ktoś dostaje mniej niż inni, jak i taki, kiedy ktoś dostaje więcej. Teoria ta zakłada również, że jeśli dwie osoby mają duży wkład w pracę i mało za nią otrzymają, poczucie niesprawiedliwości nie wystąpi. Nie dochodzi do tego, ponieważ ludzie relatywizują swoją sytuację z sytuacją innych. Teoria sprawiedliwości wywodzi się z *Teorii dysonansu poznawczego* (Festinger, 1957). Tłumaczy ona, że im większe poczucie niesprawiedliwości, tym większe odczuwane napięcie przez jednostkę. Adams proponuje kilka sposobów na pozbycie się tego napięcia. Między innymi przez zwiększenie lub zmniejszenie swojego wkładu pracy (jeśli znacząco różni się on od wkładu innych osób), jak również przez zwiększenie lub zmniejszenie swojego wyniku. Pomimo tego, że teoria ta mówi o porównywaniu się jednej jednostki do drugiej, wzbudzenie napięcia może również wystąpić u świadka niesprawiedliwości. W celu zredukowania negatywnych emocji, może on przekazać część swoich pieniędzy ofierze. Jednocześnie działanie to nie może zaburzyć normy równości,

między nim a ofiarą. Wynika z tego, że świadek niesprawiedliwości nie mógłby pomóc swoim kosztem, zaburzając równość, gdyż każde jej zaburzenie powoduje negatywne napięcie.

Huseman i in. (1987) proponują rozszerzenie teorii Adamsa (1963) o konstrukt wrażliwości na sprawiedliwość. Wskazują, że oryginalna teoria zakłada jednakową wrażliwość ludzi na sprawiedliwość i preferowanie dokładnie takiego samego wyniku lub wkładu, jak osoby, z którą się porównuje. Badacze sugerują więc, że ludzie reagują spójnie, ale różnią się w indywidualnych definicjach sprawiedliwości i niesprawiedliwości. Wyróżniają oni ludzi szczodrych, którzy zgadzają się, aby ich wynik czy wkład był mniejszy, ludzi wrażliwych na równościową sprawiedliwość i takich, którzy czują się uprawnieni, aby ich wynik lub wkład był większy. Wydaje się więc, że teoria ta dopuszcza już możliwość altruistycznej pomocy, a także tłumaczy, dlaczego niektórzy, nawet w sytuacji niesprawiedliwości, mogą kierować się interesem własnym. Za wszystko odpowiedzialny jest osobowościowy konstrukt wrażliwości na sprawiedliwość. Nie wiadomo jednak, jak łączy się on z innymi czynnikami, również pojawiającymi się w sytuacji niesprawiedliwości – m.in. współczuciem dla ofiary i gniewem skierowanym na sprawcę bądź sytuację. Również Deutsch (1975) uznał definicję Adamsa za zbyt uproszczoną i w ramach sprawiedliwości dystrybucyjnej wyróżnił trzy główne zasady podziału dóbr: równość, sprawiedliwość i potrzebę. Wspomniana równość określa, że każdy powinien otrzymać tyle samo niezależnie od indywidualnych różnic. Sprawiedliwość zakłada, że wynik powinien być proporcjonalny do wkładu. Natomiast zasada podziału według potrzeb mówi o tym, że wynik podziału dóbr powinien być proporcjonalny do potrzeb.

Sprawiedliwość jest jednak pojęciem dużo bardziej złożonym i nie daje się ograniczyć tylko do podziału dóbr. Okazuje się, że ludzie pomimo sprawiedliwej dystrybucji dóbr nadal mogą odczuwać niesprawiedliwość, jeśli mają poczucie, że sam proces podziału był niesprawiedliwy. Zjawisko to wyjaśnia sprawiedliwość proceduralną. Dotyczy ona sprawiedliwości procesu decyzyjnego, który prowadzi do danego wyniku (Thibaut i Walker,

1978). W tym rodzaju sprawiedliwości ważny jest proces kontroli decyzyjnej (dotyczący wiedzy o tym, w jaki sposób dana decyzja została podjęta) i wyjaśniania (czyli wiedzy na temat przyczyn podjętej decyzji). Oba procesy według Leventhala (1980) powinny być oparte na: konsekwencji (równe traktowanie ludzi na przestrzeni czasu), tłumieniu stronniczości (niedopuszczanie do kierowania się interesem własnym i uprzedzeniami), trafności (używanie właściwych informacji), zdolności do poprawy (zdolność do zmiany zdania i modyfikacji decyzji), reprezentatywności (osoby, których dotyczy decyzja, są zaangażowane w jej tworzenie) i etyczności (zgodność z uniwersalnymi moralnymi standardami i wartościami). Nie wiadomo jednak, czy w przypadku wystąpienia niesprawiedliwości można próbować ją przywrócić, wychodząc poza przytoczone wyżej zasady. Przykładem wykroczenia poza te zasady może być np. sytuacja, w której pomoc ofierze byłaby możliwa jedynie poprzez złamanie zasady etyczności i na przykład oszukanie na korzyść ofiary. Zastanawiające jest to, czy w takiej sytuacji ludzie zdecydują się nie pomagać i utrzymać wizerunek siebie jako osoby uczciwej i moralnej, czy jednak zdecydują się go złamać, aby pomóc. Być może również, tworząc skuteczne usprawiedliwienia, uda im się nie zachwiać percepcji własnej osoby i pomóc ofierze.

W podsumowaniu można zauważyć, że przez psychologię sprawiedliwość głównie jest badana pod kątem dystrybucji dóbr. Aby ocenić, czy podział jest sprawiedliwy, ludzie porównują się do innej osoby pod względem wkładu i wyniku i jeśli zauważą różnice, mogą ocenić ten podział za niesprawiedliwy. Nie jest to jednak jedyny sposób oceny dystrybucji dóbr. Ludzie mogą również dążyć do tego, aby każdy otrzymał tyle samo zasobów (niezależnie od wkładu) albo zgadzać się na to, aby ktoś otrzymał więcej, jeśli jego potrzeby są większe. Sprawiedliwość jest bowiem pojęciem o wiele bardziej złożonym, w którym istotny jest proces decyzyjny, który doprowadził do konkretnego wyniku, a równy podział, nie musi być jednocześnie sprawiedliwy.

1.3. Psychologiczne modele reakcji na niesprawiedliwość

Niesprawiedliwość, która może być związana z nierówną dystrybucją dóbr lub procesem decyzyjnym, wzbudza w ludziach napięcie, motywujące ich do działania i przywrócenia sprawiedliwości. Skarlicki i Kulik (2004) wyróżniają dwa główne motywy działań na rzecz sprawiedliwości: interes własny i traktowanie sprawiedliwości jako moralnego nakazu. Teorie takie jak *Teoria sprawiedliwości* (Adams, 1963) lub *Teoria społecznej wymiany* (Blau, 1964) mówią o tym, że ludzie przestrzegają pewnych zasad związanych z podziałem dóbr, ponieważ jest to w ich interesie własnym. Natomiast teorią, która wyjaśnia motywy świadków niesprawiedliwości, jest *Teoria wiary w sprawiedliwy świat* (Lerner, 1980), która mówi o tym, że ludzie mają potrzebę wiary w to, że żyją w świecie, gdzie każdy otrzymuje to, na co zasłużył i zasługuje na to, co otrzymał. Dodatkowo badania te pokazują, że ludzie potrafią umniejszać krzywdę ofiar, tylko po to, aby utrzymać swój wizerunek świata jako sprawiedliwego miejsca.

Dążenie do sprawiedliwości może być traktowane również jako moralny nakaz, co pokazują badania Folgera i in. (2001), którzy sformułowali termin deontologicznej sprawiedliwości odnoszący się do emocjonalnych reakcji na złamanie normy związanej ze sprawiedliwością. Reakcje te wywodzą się z założenia dotyczącego tego, jak każdy człowiek powinien być traktowany. Ponadto ludzie motywowani są do sprawiedliwości dla niej samej jako słusznego wyboru, a nie po to, aby osiągać dzięki niej indywidualne korzyści. Mogłoby to tłumaczyć, dlaczego jednostki chcą pomóc niesprawiedliwie potraktowanym osobom nawet swoim kosztem.

Zgodnie z *Deontologiczną teorią sprawiedliwości* (Folger i in., 2001), ludzie, aby uznać jakiś czyn za niesprawiedliwy, w pierwszej kolejności rozważają, co by się wydarzyło, gdyby nie zostało podjęte działanie i czy osoba, która dokonała tego czynu, mogła postąpić inaczej. Następnie zadają sobie pytanie – czy dana osoba powinna postąpić inaczej, czyli czy została

złamana jakaś norma, która przesądza o tym, że dany czyn był niesprawiedliwy. Taką normą może być dążenie do równości, które jest preferowane już przez niemowlęta, co może sugerować jego wrodzoność (Geraci i Surian, 2011) i ewolucyjne podłoże (Brosnan i in., 2010). Dodatkowo badania Shaw i in. (2016) pokazują, że naruszenie tej normy może wiązać się z negatywnymi emocjami. Nawiązuje do tego również *Deontologiczna teoria sprawiedliwości*, wskazując, że ludzie, będąc świadkami niesprawiedliwości, odczuwają dyskomfort, na który może się składać gniew motywujący ich do ukarania sprawcy (Carlsmith i in., 2002). Również badania Turillo i in. (2002) pokazały, że ludzie karali niesprawiedliwe zachowania innych osób, nawet jeśli musieli poświęcić w tym celu osobiste korzyści.

Awersyjna reakcja na niesprawiedliwość i chęć ukarania winnego mają również podłoże ewolucyjne i są szybkim procesem decyzyjnym. Według Folgera i in. (2005) analiza ocen czynów potencjalnie niesprawiedliwych przebiega automatycznie i ludzie nie muszą angażować się w zaawansowane procesy poznawcze, aby stwierdzić, że wystąpiło naruszenie zasad moralności. Potwierdzają to również badania dotyczące naruszenia normy równości (Schulz i in., 2014). *Deontologiczna teoria sprawiedliwości* odwołuje się bezpośrednio do deontologicznego moralnego rozumowania, które zakłada, że pewne czyny są po prostu dobre bądź złe, a cel nie uświęca środków (Kant, 1785/2006). Według O'Reilly i Aquino (2011) takie deontologiczne reakcje można porównać do moralnych intuicji, które są podejmowane w sposób szybki i bez wyraźnego ważenia wszystkich informacji na temat podejmowanych decyzji (Haidt, 2001). Szybkość tego procesu potwierdzają również badania neuropsychologiczne (Buckholtz i in., 2008).

Deontologiczna teoria sprawiedliwości skupia się na perspektywie pierwszoosobowej i ukaraniu winnego niesprawiedliwości. Nie rozważa natomiast perspektywy świadka niesprawiedliwości (osoby trzeciej) i ewentualnej pomocy ofierze. Modelem, który wypełnia tę lukę jest *Teoretyczny model reakcji osób trzecich na niesprawiedliwość* (O'Reilly i Aquino,

2011) wywodzący się bezpośrednio z *Deontologicznej teorii sprawiedliwości* (Folger i in., 2001). Wyjaśnia on zarówno chęć ukarania winnego jak i pomocy ofierze, dodatkowo skupiając się na reakcjach osób, które są świadkami niesprawiedliwości. Według tego modelu, gdy ludzie zauważą złamanie normy moralnej, odczuwają moralny gniew i poznawczo oceniają dane zdarzenie (dotkliwość krzywdy, jaką powoduje; atrybucję winy sprawcy i czy ofiara zasługuje na doznanie krzywdy). Jeśli w danej sytuacji wystąpiła poważna krzywda, za którą jednoznacznie odpowiedzialny jest sprawca, a ofiara nie zasłużyła sobie na takie traktowanie, ludzie uważają, że wystąpiła niesprawiedliwość. Natomiast jeśli nie uznają tego wydarzenia za łamiącego ich normy moralne bądź nie doświadczą moralnego gniewu, nie podejmą żadnego działania. Dodatkowo zarówno odczuwane emocje jak i poznawcza ocena zdarzenia są moderowane przez moralną tożsamość świadka niesprawiedliwości oraz poczucie jego kontroli nad zdarzeniem. Kontrola ta jest rozumiana jako stopień, w jakim dana osoba ma wpływ na wyniki (np. Fiske, 1993). Może przyjmować formę: zarządzania karami, oferowania pożądanых nagród lub kontroli nad zasobami. Po tej ocenie ludzie mogą zdecydować, czy: ukarzą sprawcę (pośrednio lub bezpośrednio), pomogą ofierze czy nie podejmą działania. Według O'Reilly i Aquino pomoc ofierze wystąpi wtedy, kiedy obserwator niesprawiedliwości ma dużą kontrolę nad zasobami, które może wykorzystać do przywrócenia sprawiedliwości. Model ten nie tłumaczy jednak, ile zasobów należałoby przekazać ofierze, aby przywrócić sprawiedliwość.

Jednym z rodzajów pomocy może być rekompensata, która definiowana jest jako każde działanie mające na celu naprawienie szkody, jaka została wyrządzona ofierze. Może ona przybierać takie formy jak: wsparcie emocjonalne, rekompensata finansowa czy bezpośrednie przywrócenie zniszczonych dóbr. Wśród nich najszerzej zbadano rekompensatę finansową (van Doorn i Brouwers, 2017), która dodatkowo najczęściej jest badana w formie podziału pieniędzy przez badanego pomiędzy siebie i ofiarę. Natomiast w niewielu badaniach dotyczących

niesprawiedliwości są poruszane inne jej przejawy. Rekompensata jest postrzegana jako bardziej skuteczna w przywracaniu sprawiedliwości niż ukaranie winnego, ponieważ pozwala podnieść się ofierze z gorszej pozycji i bez niej krzywda ofiary nie zostaje naprawiona (Darley i Pittman, 2003). Pomoc ofierze, choć często motywowana moralnymi pobudkami, nie musi dokonywać się poprzez moralne czyny. Ludzie, chcąc pomóc innej osobie, mogą zdecydować się również pójść o krok dalej i oszukać na jej korzyść. Do prospołecznego oszukiwania przyczynia się w dużym stopniu postrzeganie prawdy jako krzywdzącej (Levine i Schweitzer, 2014), ale również świadomość ludzi, że korzyściami z oszukania mogą podzielić się z drugą osobą (Wiltermuth, 2011) – szczególnie jeśli jest ona w potrzebie (Okeke i Godlonton, 2014), jak również to, że taki rodzaj oszustwa jest uważany za bardziej moralny (Gino i in., 2013). Nie wiadomo natomiast, czy prospołeczne oszukiwanie będzie skuteczną metodą pomocy niesprawiedliwie potraktowanej osobie. Ludzie mogą w tej sytuacji stawać przed dylematem, czy zachować się uczciwie, skoro już raz doszło do niesprawiedliwości, czy jednak pomóc ofierze i zmniejszyć skutki aktu niesprawiedliwości. Ponadto odrębnym zagadnieniem jest to, czy do prospołecznego oszustwa niezbędne jest postrzeganie prawdy jako krzywdzącej. Być może w sytuacji niesprawiedliwości wystarczy, że prawda będzie wiązała się z mniejszą korzyścią dla ofiary.

Opisane modele mówią o tym, że osoby, które doświadczyły niesprawiedliwości bądź były jej świadkami, odczuwają negatywne emocje, które motywują je do podjęcia działania. Głównymi motywami, które wspierają ludzi w działaniu, są: interes własny i traktowanie sprawiedliwości jako moralnego nakazu. Do nakazu tego odwołuje się *Deontologiczna teoria sprawiedliwości* wyjaśniająca motywację ludzi do ukarania sprawcy. Natomiast *Teoretyczny model reakcji osób trzecich na niesprawiedliwość*, wskazuje, że motywacja ta może prowadzić również do pomocy ofierze. Wiele badań pokazuje, że to właśnie pomoc jest preferowaną reakcją, ponieważ w rzeczywisty sposób zmienia sytuację ofiary. Ponadto pomoc ofierze nie

musi objawiać się poprzez moralne czyny, a może także – poprzez prospołeczne oszustwo na korzyść pokrzywdzonej osoby.

1.4. Problematyka badań i pytania badawcze

Badania zaprezentowane w tej rozprawie obejmują zagadnienie reakcji osób trzecich na niesprawiedliwe potraktowanie i nierówną dystrybucję dóbr. Obejmują również ocenę konkretnych reakcji. Jak pokazał przegląd badań zaprezentowany w tym rozdziale, norma równego podziału jest imperatywna i jeśli ludzie dopuszczą się jej złamania, odczuwają negatywne emocje (Adams, 1963; Schulz i in., 2014). Sugerowałyoby to, że podział korzystny dla ofiary, również może być źle postrzegany. Jednakże już Huseman i in. (1987) wskazują, że równy podział, nie musi być sprawiedliwy i ludzie mogą dopuszczać sytuacje, w których ktoś otrzyma więcej od nich. Deutsch (1975) nazywa to podziałem według potrzeb. Można założyć więc, że w sytuacji niesprawiedliwości, ludzie będą dobrze postrzegać, kiedy ktoś przekaże jakąkolwiek pomoc materialną ofierze. Nie wiadomo jednak, czy równy podział, będzie oceniany jako wystarczający, czy jednak ludzie będą oczekiwać, że ktoś da od siebie więcej, czyli zachowa się altruistycznie.

Dodatkowo badania mówiące o pomocy osobom niesprawiedliwie potraktowanym dotyczą głównie rekompensaty pieniężnej, która – jak wiadomo z badań Zaleskiewicza i in. (2017) – może koncentrować ludzi na interesie własnym, przez co mogą być oni mniej prospołeczni. Efekt ten zwiększa również fakt, że w większości przypadków osoba badana może oddać ofierze część pieniędzy, jakie otrzymała w badaniu, a część zatrzymać dla siebie. Zatem ciekawym zagadnieniem jest to, czy wyłączając czynnik finansowy, ludzie będą bardziej skłonni do pomocy, nawet swoim kosztem.

Ponadto wiele badań z udziałem świadków niesprawiedliwości pokazuje preferencje do pomocy ofierze, która, jeśli wiąże się z jakimiś kosztami dla osoby pomagającej, to jedynie z

finansowymi (van Doorn i in., 2018). Nie wiadomo jednak, czy jeśli koszty będą bardziej subtelne i będą dotyczyć moralności (przykładowo postrzegania siebie jako nieuczciwej osoby) ludzie nadal będą chcieli pomagać. Być może, stając w obliczu krzywdy wynikającej z niesprawiedliwości, ludzie wybiorą większe dobro i zdecydują się na pomoc, nawet jeśli wiązałaby się ona z nieuczciwym zachowaniem. Badania dotyczące prospołecznego oszustwa pokazują, że ludzie są zdolni do tej formy pomocy, szczególnie jeśli powiedzenie prawdy wiązałoby się z krzywdą dla drugiej osoby (Levine i Schweitzer, 2014). Może to sugerować, że badani w sytuacji niesprawiedliwości byłiby skłonni do prospołecznego oszustwa, aby zapobiec kolejnej krzywdzie, wynikającej z powiedzenia prawdy. Nie wiadomo jednak, czy jeśli powiedzenie prawdy, nie będzie się wiązało z krzywdą, ludzie będą chcieli poświęcić wizerunek siebie jako uczciwej osoby i prospołecznie oszukać.

W celu weryfikacji powyższych zagadnień, sformułowano 4 pytania badawcze:

1. Jak postrzegane są reakcje na niesprawiedliwość, która wiąże się z: równym podziałem, altruizmem i interesem własnym?
2. Czy w sytuacji niesprawiedliwości ludzie będą bardziej skłonni do pomocy swoim kosztem?
3. Czy jeśli jedyną możliwością pomocy niesprawiedliwie potraktowanej osobie będzie oszustwo na jej korzyść, ludzie nadal będą chcieli pomagać?
4. Czy na chęć do prospołecznego oszustwa będzie miało większy wpływ to, że powiedzenie prawdy jest krzywdzące, czy wystarczy, że prawda będzie wiązała się z mniejszą korzyścią dla ofiary?

Szczegółowe hipotezy, rozwijające powyższe pytania badawcze, zostaną przedstawione w kolejnych rozdziałach.

Rozdział 2

2.1. Wprowadzenie teoretyczne

Dążenie do równego podziału dóbr jest wrodzone i stanowi dla ludzi, podobnie jak dla innych ssaków, domyślny wybór (Brosnan i in., 2010; Geraci i Surian, 2011). Chociaż równość wydaje się sprawiedliwa, może pozostawać ona w sprzeczności z interesem własnym człowieka. Pokazują to badania przeglądowe dotyczące gry dyktator, w której to gracze przydzielają średnio około 30% zasobów drugiemu graczowi, a nie równe 50% (Engel, 2011). Co ciekawe, gdy osoby badane dowiadywały się, że osoba, z którą grały, jest w potrzebie, średnio 20% decydowało się oddać temu graczowi wszystkie swoje pieniądze. Kiedy druga osoba nie była w potrzebie, tylko 5% postępowało podobnie. Również w badaniu przeprowadzonym przez van Doorn i in. (2018a) dotyczącym bycia świadkiem nierównego potraktowania, osoby badane większość otrzymanych pieniędzy pozostawiały sobie. Wydawały średnio 40% swojego wynagrodzenia na pomoc dla ofiary. W obu badaniach większość osób badanych zdecydowała się przeznaczyć część swoich pieniędzy na innych, przedkładając interes własny ponad równy podział. Można założyć, że interes własny w poprzednich badaniach został wzmocniony poprzez stosowanie rekompensaty pieniężnej, jako metody przywrócenia sprawiedliwości. Z literatury wynika, że ludzie stają się bardziej rywalizujący i zorientowani indywidualistycznie, kiedy w badaniu wystawieni są na numeryczną reprezentację pieniędzy (Grzelak i in., 1988) lub też same pieniądze (Zaleśkiewicz i in., 2017). Gąsiorowska i Hełka (2012) wykazały, że torowanie pieniędzy zmniejsza chęć dzielenia się nimi w grze dyktator. Z kolei Ma-Kellams i Blascovich (2013) wykazali, że płacenie osobom badanym za poprawne wykonanie zadania dotyczącego empatii zmniejszało ich zdolność rozpoznawania emocji.

2.1.1. Równość jako opcja domyślna

Dążenie do równości ma podłoże ewolucyjne. Wiele badań z udziałem zwierząt wykazało, że dla gatunków takich jak kapucynki (Brosnan i de Waal, 2003), szympansy (Brosnan i in., 2005) czy nawet psy (Range i in., 2008) istotny jest równy podział dóbr. Na przykład kapucynki i szympansy częściej wyrzucały otrzymaną nagrodę, jeśli zauważyły, że inna małpa dostała jej więcej (lub dostała coś lepszego) za wykonanie tego samego zadania. Co więcej, samce szympanсів wykazywały negatywne reakcje na taki podział nie tylko wtedy, gdy sami byli ofiarami nierównego podziału, ale także wtedy, gdy ich partner został nierówno potraktowany i otrzymał od eksperymentatora mniej niż one (Brosnan i in., 2010). Dowody te potwierdzają, że u niektórych gatunków mogła wyewoluować zdolność wykrywania nierówności, która nie zależy od bezpośredniego uczenia się, interakcji społecznych ani rozumowania werbalnego (Darwin, 1871/2004).

Według Charltona (1997) niechęć do nierówności ma swoje korzenie w naturze człowieka. Dobór naturalny doprowadził do preferowania współpracy z innymi i obecnie ludzie mają dziedziczny „instykt egalitarny”, który aktywuje się, gdy mają do czynienia z nierównością. Najważniejszym aspektem wyzwalanym przez ten instykt jest dzielenie się, co pokazują m.in. badania nad grami ekonomicznymi skupiającymi się na współpracy, gdzie ludzie opowiadają się za równą dystrybucją dóbr (Frohlich i in., 2004). Taka tendencja była obserwowana także w wielu kulturach i jest tak powszechna, że antropologowie sformułowali nawet termin *syndrom egalitaryzmu* (Boehm, 1997).

Równy podział dóbr jest postrzegany jako normatywny (Michelbach i in., 2003). Według Rakoczy i in. (2016) ludzie oczekują, że inni zachowają się zgodnie z normą równego podziału i są zaskoczeni, kiedy tak się nie dzieje. Na złamanie tej zasady, reagują więc krytyką i protestem. Równe podzielenie się stanowi natomiast sygnał, że dana osoba jest uczciwym współpracownikiem (Blake i in., 2015), przestrzega norm moralnych dotyczących praw innych

(Smetana i Ball, 2019), jak również jest bezstronna (Shaw i Olson, 2014). Ponadto osoby, które równo podzieliły dobra są postrzegane jako miłsze zarówno przez dorosłych jak i już 5 letnie dzieci (McCrink i in., 2010).

Badania z udziałem dzieci potwierdzają, że preferowanie równości jest wrodzone. Geraci i Surian (2011) wykazali, że niemowlęta w wieku od 12 do 18 miesięcy były wrażliwe na sprawiedliwy podział dóbr. W eksperymencie niemowlęta na początku zobaczyły animacje, w których jedna kukielka dokonała równego podziału dóbr, a druga nierównego. Okazało się, że dzieci dłużej patrzyły na kukielkę, która zachowała się zgodnie z równym podziałem i częściej ją wybierały. Badania Elenbaas (2019) potwierdzają, że dzieci oceniają nierówny podział bardziej negatywnie, a w badaniach Ulber i in. (2015) często dzieliły się równo zabawkami, nawet kiedy mogły je sobie całkowicie przywłaszczyć. Ponadto badania Shaw i Olson (2012) pokazały, że dzieci w wieku pomiędzy 6-8 lat wolały wyrzucić zasób, niż dokonać nierównego podziału. Dodatkowo nie wynikało to z chęci zapobiegnięcia smutkowi drugiej osoby lub tylko wizualnej symetrii, a właśnie z niechęci do nierówności. Natomiast badania Warneken i in. (2011) wykazały, że trzyletnie dzieci są bardziej skłonne do równego podziału, jeśli wcześniej brały udział w zadaniu związanym ze współpracą. Jak również Olson i Spelke (2008) pokazały, że wzajemność może mieć znaczenie dla dzieci przy podziale zasobów. W ich badaniach trzyletnie dzieci częściej dzieliły się z osobami, które znały bądź które podzieliły się wcześniej z nimi lub z innymi osobami.

Zachowania prowadzące do równości są również rozwiązaniami domyślnymi, ponieważ wymagają mniejszego wysiłku poznawczego niż inne zachowania. W badaniach Shulza i in. (2014) osoby badane grały w serię mini-gier dyktator pod różnym obciążeniem poznawczym. W każdej grze badani mieli dwie możliwości: mogli wybrać między sprawiedliwym (czyli równym bądź prawie równym podziałem) i niesprawiedliwym podziałem pieniędzy. Badacze odkryli, że kiedy osoby były pod większym obciążeniem poznawczym, częściej wybierały

sprawiedliwy podział niż osoby, które były mniej poznawczo obciążone. Ponadto inne badania pokazują, że ludzie preferują symetrię (Freyd i Tversky, 1984; Halevy i Chou, 2014). Co więcej – Messick i Schell (1992) stworzyli termin *heurystyka równości*, aby podkreślić, że dążenie do równości jest dla ludzi domyślną opcją. Przykładowo osoby badane grające w grę ultimatum często odrzucały oferty, które nie były podzielone równo. Pomimo tego, że odrzucenie oferty wiązało się z brakiem wynagrodzenia dla obu graczy (Camerer i Thaler, 1995).

2.1.2 Postrzeganie zachowań skoncentrowanych na interesie własnym

Pomimo tego, że dążenie do równości jest dla ludzi bardzo ważne, w niektórych sytuacjach mogą oni zdecydować się podążyć za interesem własnym, czyli pragnieniem własnej korzyści przy jednoczesnym lekceważeniu potrzeb innych czy oczekiwań społecznych wynikających z danej sytuacji (Carlson i in., 2022). Interes własny dominuje w kontekstach społecznych, w których zachowanie ma bezpośrednie lub pośrednie konsekwencje dla dobra innych (Crocker i in., 2017). Motywacja z nim związana niekoniecznie oznacza, że ludzie będą krzywdzić innych, czasami po prostu dążą do korzyści, nie zastanawiając się nad konsekwencjami swoich działań ani ich wpływu na dobro innych. Oczywiście istnieją również sytuacje, w których takie osoby mogą celowo kierować się własną korzyścią kosztem innych. Natomiast według Pletzer i in. (2018) zachowania dla własnej korzyści można podzielić na: indywidualistyczne, polegające na maksymalizacji własnego zysku niezależnie od zysku innych oraz zachowania rywalizacyjne polegające na dążeniu do większego zysku niż inni.

Motywacja związana z interesem własnym koreluje z wieloma zmiennymi osobowościowymi, przekłada się na konkretne zachowania i postrzeganie przez innych ludzi. W odniesieniu do hipotezy trójkąta (Kelley i Stahelski, 1970) osoby o orientacji rywalizacyjnej postrzegają inne osoby także jako skłonne do rywalizacji w przeciwieństwie do osób o orientacji kooperacyjnej, u których wizja innych ludzi jest bardziej plastyczna – mogą być oni zarówno kooperacyjni jak i rywalizacyjni. Według DeSteno i in. (2010) motywacja związana z

interesem własnym charakteryzuje się brakiem empatycznej troski oraz niskim poziomem pozytywnych emocji w stosunku do innych, takich jak współczucie, wdzięczność i miłość. Osoby, które przejawiały ten rodzaj motywacji, były mniej chętne do współpracy z innymi i zakładały, że inni będą mniej chętni do współpracy z nimi (Aksoy i Weesie, 2012). Ponadto w mniejszym stopniu dawały datki na cele charytatywne (Van Andel i in., 2016), były mniej zaangażowane w pomoc innym (Van Lange i in., 2011) i w zachowania proekologiczne (Joireman i in., 2001). Dodatkowo takie osoby są postrzegane jako samolubne (Miller i Ratner, 1998). Ponadto ludzie reagują negatywnie na czyjąś samolubną decyzję, nawet jeśli nie miała ona dla nich wymiernych konsekwencji (Allen i Leary, 2010). Potwierdza to pogląd, że jednostki są bardzo wrażliwe na egoistyczne zachowania innych ludzi (Reeder i in. 2005). Osoby, które tylko czerpią z dóbr wspólnych, nic do nich nie wnosząc od siebie (ang. *Free riders*), są źle postrzegane i często karane (Fehr i Fischbacher, 2004). Yang i in. (2018) w badaniach z udziałem dzieci pokazali, że oceniali one takich ludzi jako gorszych, mniej ich lubiły i częściej karały niż osoby, które dbały o dobro wspólne. Również Cubitt i in. (2011) pokazali, że ludzie oceniali zachowanie *free riders* jako naganne, a ich samych – jako mniej moralnych.

Zachowania zgodne z interesem własnym częściej pojawiają się w sytuacji myślenia o pieniądzu. Również torowanie pieniędzy jest związane z zachowaniami egoistycznymi (Zaleśkiewicz i in., 2017). Badania dotyczące tego torowania i kompensacji pieniężnej sugerują, że osoby o obniżonym poczuciu przynależności grupowej mogą być bardziej samolubne i gromadzić zasoby, aby zrekompensować negatywne konsekwencje ostracyzmu (Lelieveld i in., 2012). Z kolei inne badania pokazują, że zachowania związane z własnym interesem zmniejszają się, gdy jednostki stają w obliczu nieprzyjemnych konsekwencji fizycznych. Przykładowo ludzie czasami dobrowolnie przechodzą przez bolesne doświadczenia, aby złagodzić cierpienie innych (Batson i in. 1983). Co więcej, przejawiają oni

większą awersję do ryzyka przy podejmowaniu decyzji za innych (Atanasov, 2015), zwłaszcza jeśli chodzi o krzywdę fizyczną (Stone i in., 2013). Ponadto badania Davisa i in. (2017) wykazały, że kiedy ludzie muszą podzielić czas przeżywania bolesnego doświadczenia między siebie i innych (czas włożenia ręki do lodowatej wody), 78% z nich podzieliło go po równo między siebie i innych. Gdy dotyczyło to pieniędzy tylko 30% osób podzieliło je po równo.

2.1.3. Altruizm jako forma przywrócenia sprawiedliwości

Zgodnie z klasycznymi teoriami ekonomicznymi ludzie powinni dążyć do maksymalizacji swoich korzyści i dbać tylko o własny interes (Luce i Raiffa, 1957). Wiele badań wykazało jednak, że w sytuacjach społecznych brali pod uwagę nie tylko swój zysk, ale także zysk innych ludzi (Messick i McClintock, 1968; Thielmann i in., 2020). W takich sytuacjach często dążyli do równego podziału (Van Lange, 1999). Jednak w przypadku wystąpienia niesprawiedliwości, równy podział może nie wystarczyć do przywrócenia sprawiedliwości i ludzie musieliby dać z siebie więcej, czyli zachować się altruistycznie.

Zachowania altruistyczne są zwykle uważane za rodzaj zachowań prospołecznych motywowanych chęcią przyniesienia korzyści innej osobie bez oczekiwania jej dla siebie (Feigin i in., 2014). Z ekonomicznego punktu widzenia są one kosztownymi działaniami, które przynoszą zysk innym jednostkom (Fehr i Fischbacher, 2004). Koszty (i korzyści) są często rozumiane jako rozdawanie pieniędzy, ale czasami obejmują również inne zasoby, takie jak czas lub energia. W swoich badaniach traktuję zachowania altruistyczne jako rodzaj zachowań kosztownych dla dawcy i korzystnych dla biorcy (West i in., 2011).

Pomimo tego, że zachowania altruistyczne są kosztowne dla dawcy, mogą one przynosić mu również pewne korzyści. W wyniku pomocy ofierze można zyskać szacunek, zaufanie, aprobatę i uznanie, jak również doświadczyć większej satysfakcji z życia niż osoby, które nie zdecydowały się na udzielenie pomocy (Barclay, 2006; Gordon i in., 2014; Oarga i in., 2015). Tak więc status osób pomagających w oczach obserwatorów może wzrosnąć. Ludzie

zazwyczaj chwalą czyny altruistyczne innych i jednocześnie karzą i wykluczają tych, którzy popełniają czyny samolubne (Fehr i Gächter, 2002). Ponadto altruistyczne osoby są preferowane jako partnerzy społeczni i romantyczni (np. Arnocky i in. 2017). Dodatkowo z altruizmem związane są takie czynniki osobowościowe jak ekstrawersja, stabilność emocjonalna i empatia (Batson, 1991).

Skorelowane są z nim także niektóre normy moralne, np.: poczucie odpowiedzialności czy mała skłonność do czerpania z dóbr wspólnych, bez dawania niczego od siebie tj. *free riding* (Piliavin i Charng, 1990). Według Folgera i in. (2001) ludzie pomagają, ponieważ tak należy postąpić w tej sytuacji. Berkowitz (1972) potwierdza, że zachowania prospołeczne są zgodne z normami społecznymi, co może sugerować, że ludzie, którzy ich przestrzegają mają poczucie zgody ze sobą. Natomiast złamanie tej normy może mieć negatywne konsekwencje dla osoby, która się tego dopuściła. Potencjalnie może ściągnąć zemstę ze strony osoby, której nie udzielono pomocy, lub wzbudzić obawę kary boskiej. Strach przed tą karą może być jednym z wyjaśnień, dlaczego osoby religijne – przynajmniej w samoopisie – raportują więcej zachowań prospołecznych, takich jak wspieranie fundacji i wolontariat, niż osoby niereligijne (Norenzayan i Shariff, 2008). Na chęć pomocy może mieć również wpływ wiara w to, że dobro i zło, którego się dopuszczono, powróci (Chen i in., 2022) chociażby w postaci wzajemności (Sethi i Somanathan, 2003).

Świadomość krzywdy, jakiej doświadcza inna osoba, ma wpływ na zachowania pomocowe – w tym altruistyczne (Berkowitz, 1972). Potwierdzają to również badania wykorzystujące neuroobrazowanie pokazujące, że z zachowaniem altruistycznym związane są obszary odpowiedzialne za poznawczą i emocjonalną empatię oraz ośrodki nagrody (Filkowski i in., 2016). Również badania Leliveld i in. (2012) sugerują, że to empatia świadków niesprawiedliwości odgrywa główną rolę w udzieleniu pomocy ofierze. Najpierw badacze zmierzili poziom empatycznej troski poszczególnych osób badanych, którzy następnie mieli

okazję pomóc ofierze lub ukarać sprawcę niesprawiedliwości. Okazało się, że osoby charakteryzujące się wysoką empatyczną troską znacznie częściej decydowały się na pomoc ofierze.

2.2. Cele badawcze

Pierwszym celem postawionym w tym rozdziale była weryfikacja tego, jak postrzegane są osoby, które wybrały jedną z trzech reakcji na niesprawiedliwość: dążącą do równego podziału, altruistyczną bądź zgodną z interesem własnym (Badanie 1). Następnie sprawdzano, która z tych reakcji jest najczęściej wybierana w sytuacji bycia świadkiem niesprawiedliwości i czy reakcja zgodna z równym podziałem będzie wystarczająca, aby przywrócić sprawiedliwość (Badanie 2 i 3). Ponadto weryfikowano jakie czynniki stoją za decyzją o pomocy niesprawiedliwie potraktowanej osobie (Badanie 3). Dodatkowo w każdym z wymienionych badań formą pomocy nie było przydzielanie pieniędzy, a deklaracja pomocy w wykonywaniu zadań.

2.3. Badanie 1 – ewaluacja zachowania związanego z altruizmem, równą dystrybucją i interesem własnym w stosunku do ofiary niesprawiedliwości

W pierwszym badaniu skupiono się na perspektywie obserwatora i poprzez hipotetyczne historie pokazano osobom badanym różne reakcje na niesprawiedliwość, a następnie proszono ich o ocenę zarówno danej reakcji jak również osoby, która ją zastosowała. Ponadto eksploracyjnie sprawdzano jakie motywy kierowały zachowaniem osoby, która zastosowała daną reakcję.

Postawiono następujące hipotezy:

H1: Zachowanie altruistyczne w reakcji na niesprawiedliwe potraktowanie będzie oceniane lepiej niż równy podział i zachowanie zgodne z interesem własnym.

H2: Osoby, które zachowują się altruistycznie, będą lepiej oceniane niż osoby, które podzielą równo lub zgodnie z interesem własnym.

2.3.1 Metoda

2.3.1.1. Schemat badania. Badanie przeprowadzono w schemacie międzygrupowym 2 x 3 z manipulacją niesprawiedliwością (sprawiedliwe vs. niesprawiedliwe potraktowanie) i reakcjami na niesprawiedliwość (reakcja równościowa vs. altruistyczna vs. skupiona na interesie własnym) w roli czynników.

2.3.1.2. Osoby badane. Łącznie, poprzez uniwersytecki system rekrutacyjny SONA, zrekrutowano 307 studentów psychologii (badanie odbyło się w formie online). W ostatecznej próbie uwzględniono 302 osoby, ponieważ 5 z nich nie uwierzyło w wiarygodność manipulacji (odpowiadając 1 – wcale, na pytanie „W jakim stopniu historia, którą przeczytałeś brzmiała dla Ciebie wiarygodnie?”). Osoby badane deklarowały wiarę w manipulację eksperymentalną na poziomie $M = 3,6$; $SD = 0,82$ (na skali od 1- w ogóle nie brzmiała wiarygodnie, 2 – w niewielkim stopniu, 3 – w umiarkowanym stopniu, 4 – w dużym stopniu, 5 – w bardzo dużym stopniu). Próba składała się z 246 (82%) kobiet i 52 (17%) mężczyzn (4 osoby nie określiły swojej płci). Wiek wahał się od 19 do 58 lat ($M = 27,7$; $SD = 8,5$). Analiza wrażliwości z $(1 - \beta) = 0,80$, $\alpha = 0,05$ wykazała, że ogólna wielkość próby pozwoliła wykryć wielkość efektu $\eta^2 = 0,04$ dla statystyki ANOVA.

2.3.1.3. Procedura. Osoby badane najpierw zapoznawały się z celem eksperymentu, który został przedstawiony jako sprawdzenie wpływu hipotetycznej historii na podejmowanie decyzji (załącznik nr 1). Podpisali świadomą zgodę, wypełnili odpowiedzi na pytania demograficzne, a następnie przeczytali jedną z sześciu historii w schemacie międzygrupowym 2 (sprawiedliwe potraktowanie vs. niesprawiedliwe potraktowanie) x 3 (równy podział vs. reakcja altruistyczna vs. zgodna z interesem własnym). Historie opisywały sytuację, która wydarzyła się między dwoma pracownikami. W warunku *niesprawiedliwego potraktowania* Osoba A (Marek) dostała dodatkowe zadanie do wykonania w pracy, a w warunku *sprawiedliwego potraktowania* Osoba A dostała zadanie, ale nie było to zadanie dodatkowe

(było ono związane z jej normalnymi obowiązkami służbowymi). Po poznaniu tej sytuacji Osoba B (Paweł – który był świadkiem niesprawiedliwości vs. sprawiedliwości) musiała podzielić między siebie, a Osobę A zadania do wykonania. Osoba B miała 3 możliwości zachowania się wobec Osoby A: podzielić zadania po równo (równy podział), dać jej mniej zadań niż sobie (reakcja altruistyczna), dać Osobie A więcej zadań niż sobie (reakcja zgodna z interesem własnym). Badani widzieli tylko jedną historię (załącznik 3).

Następnie osoby badane odpowiadały na pytania dotyczące zachowania Osoby B (Pawła). Miały one ocenić, czy według nich postąpiła źle czy dobrze: od 1 (źle) do 5 (dobrze), „Jak twoim zdaniem postąpił Paweł?”. Jak również badani mieli ocenić „W jakim stopniu Paweł jest:” dobry, moralny, sprawiedliwy i uczciwy oraz „Jakie motywy, Twoim zdaniem, kierowały zachowaniem Pawła?": sprawiedliwość; współczucie; myśl, że dobro/zło do nas wraca (karma); chęć bycia w zgodzie z samym sobą; uczciwość; obawa przed zemstą ze strony Osoby A; obawa przed karą boską; bo tak należy postąpić w tej sytuacji (słuszność); wzajemność. Badani odpowiadali na obydwie pytania na skali: 1 – w ogóle, 2 – w niewielkim stopniu, 3 – w umiarkowanym stopniu, 4 – w dużym stopniu, 5 – w bardzo dużym stopniu. Korelacje motywów zostały przedstawione w Tabeli 1 w załączniku 4 (str. 137). Na koniec osoby odpowiadały, na ile ta historia jest dla nich wiarygodna („W jakim stopniu historia, którą przeczytałeś brzmiała dla Ciebie wiarygodnie?") na następującej skali: 1 – w ogóle, 2 – w niewielkim stopniu, 3 – w umiarkowanym stopniu, 4 – w dużym stopniu, 5 – w bardzo dużym stopniu.

2.3.2. Wyniki

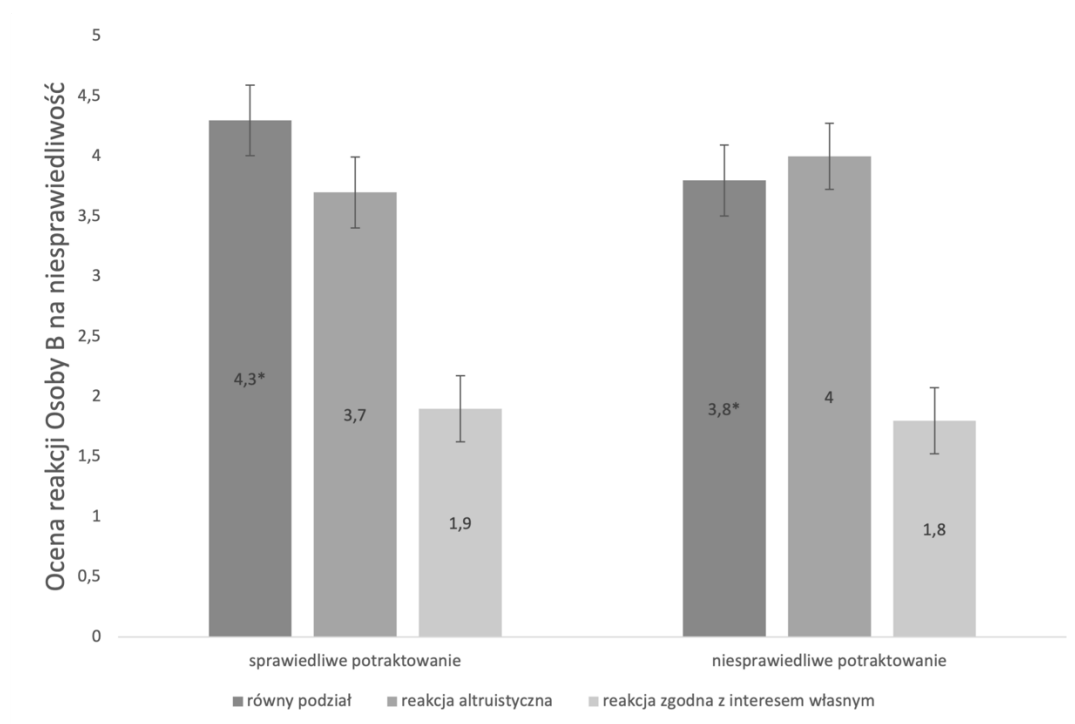
2.3.2.1. Wpływ manipulacji niesprawiedliwością i reakcji na niesprawiedliwość na ocenę zachowania Osoby B. W celu sprawdzenia pierwszej hipotezy dotyczącej wpływu niesprawiedliwego potraktowania i reakcji na niesprawiedliwość na ocenę zachowania osoby B jako zmiennej zależnej (czy zachowywała się źle czy dobrze) przeprowadzono

jednoczynnikową analizę wariancji (ANOVA 2 x 3). Efekt główny manipulacji niesprawiedliwością na ocenę zachowania Osoby B był nieistotny $F(1, 296) = 0,66; p = 0,42$, cząstkowe $\eta^2 = 0,002$, ale efekt główny reakcji na niesprawiedliwość na ocenę zachowania Osoby B był istotny $F(2, 296) = 141,8; p < 0,001$, częściowe $\eta^2 = 0,49$. Porównania parami z poprawką Bonferroniego pokazały, że nie było istotnych różnic między reakcją zgodną z równym podziałem ($M = 3,9; SD = 0,10$) i altruistyczną reakcją na niesprawiedliwość ($M = 4,1; SD = 0,10$). Jedyne istotne różnice były pomiędzy tymi dwiema reakcjami, a reakcją skoncentrowaną na interesie własnym ($M = 1,8; SD = 0,10$). Kiedy Osoba B równo podzieliła pracę lub zachowała się altruistycznie (przydzieliła mniej zadań), jej zachowanie było lepiej oceniane, niż gdyby zachowywała się zgodnie z interesem własnym (zdecydowała się dać więcej zadań).

Co ważniejsze, interakcja manipulacji niesprawiedliwością i reakcji na niesprawiedliwość była istotna $F(2, 296) = 4,2; p < 0,05$, częściowe $\eta^2 = 0,03$ (Rysunek 1). Porównania parami z poprawką Bonferroniego pokazały, że istotna różnica wystąpiła tylko między manipulacją niesprawiedliwością, a równą reakcją na niesprawiedliwość. Gdy osoba B zdecydowała się przydzielić równą liczbę zadań i znajdowała się w warunku niesprawiedliwości, jej zachowanie zostało ocenione gorzej ($M = 3,8; SD = 0,14$) niż w warunku sprawiedliwości ($M = 4,3; SD = 0,14$), $F(1, 296) = 6,8; p < 0,01$, częściowe $\eta^2 = 0,02$

Rysunek 1

Interakcja między manipulacją niesprawiedliwością a oceną reakcji na niesprawiedliwość w Badaniu 1 (od 1 – źle, do 5 – dobrze). Słupki przedstawiają średnie odpowiedzi, a pionowe linie przedstawiają przedziały ufności.



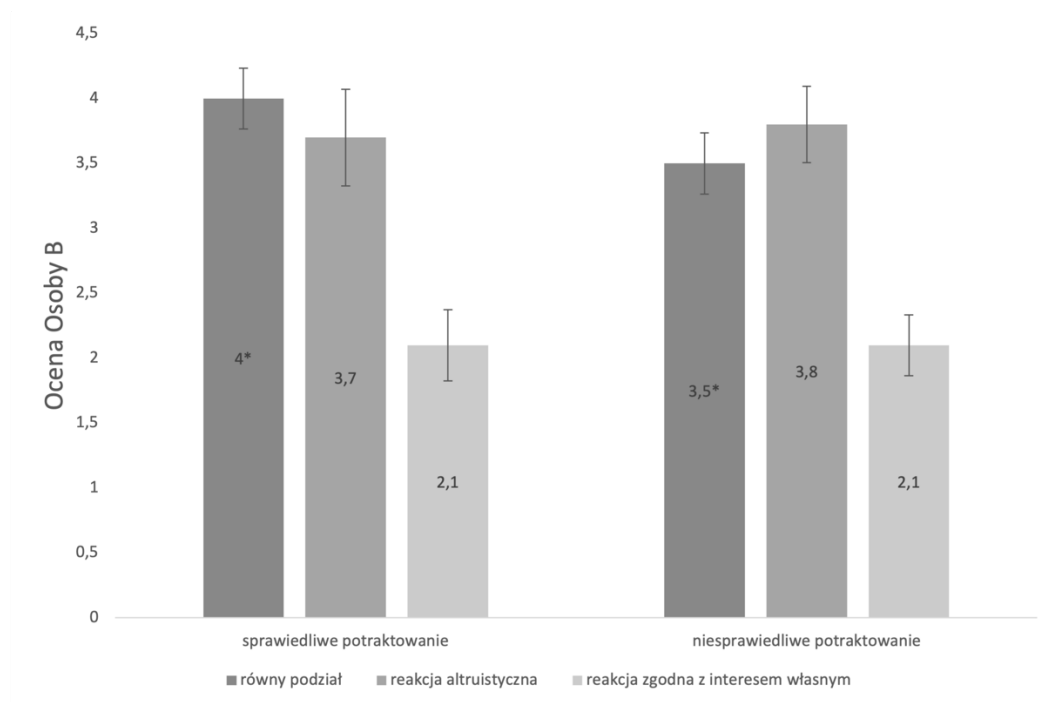
* $p < 0,05$

2.3.2.2. Wpływ manipulacji niesprawiedliwością i reakcji na niesprawiedliwość na ocenę Osoby B. Aby przetestować hipotezę wpływu manipulacji niesprawiedliwością i reakcji na niesprawiedliwość na ocenę Osoby B (czy jest: dobra, moralna, uczciwa, sprawiedliwa) jako zmienną zależną, najpierw wykonano analizę czynnikową uogólnionych najmniejszych kwadratów na wspomnianych 4 zmiennych. Miara Kaiser-Meyer-Olkin pokazała adekwatność próby do analiz, KMO = 0,84 i wszystkie wartości KMO dla pojedynczych pozycji testowych były większe niż 0,80, co jest dużo powyżej akceptowalnego limitu 0,5 (Kaiser i Rice, 1974). Został wyodrębniony jeden czynnik (ogólna ocena Osoby B), który wyjaśnia 85% wariancji. Tak wysoki procent wyjaśnianej wariancji, świadczy o tym, że dane czynniki mierzą ogólną ocenę Osoby B i ich traktowanie jako jednego wymiaru jest uzasadnione.

Następnie przeprowadzono analizę wariancji (ANOVA 2 x 3), gdzie efekt główny manipulacji niesprawiedliwością na ocenę Osoby B był nieistotny $F(1, 296) = 1,81; p = 0,18$, częściowe $\eta^2 = 0,01$, ale efekt główny reakcji na niesprawiedliwość na ocenę Osoby B był istotny $F(2, 296) = 130,9; p < 0,001$, częściowe $\eta^2 = 0,50$. Porównania parami z poprawką Bonferroniego pokazały, że nie było istotnych różnic między reakcją zgodną z równym podziałem ($M = 3,74; SD = 0,08$) i altruistyczną reakcją na niesprawiedliwość ($M = 3,74; SD = 0,08$). Jedyne istotne różnice były pomiędzy tymi dwoma reakcjami a reakcją skoncentrowaną na interesie własnym ($M = 2,1; SD = 0,08$). Osoby badane podobnie oceniły dwie formy reakcji na niesprawiedliwość: równy podział i reakcję altruistyczną. Interakcja manipulacji nierównością i reakcji na niesprawiedliwość była istotna $F(2, 296) = 3,73; p < 0,05$, częściowe $\eta^2 = 0,03$ (Rysunek 2). Porównania parami z poprawką Bonferroniego pokazały różnicę między warunkiem niesprawiedliwości a warunkiem sprawiedliwości $F(1, 296) = 8,8; p < 0,01$, częściowe $\eta^2 = 0,03$. Kiedy Osoba B zdecydowała się przydzielić Osobie A taką samą ilość zadań i była w warunku niesprawiedliwości, osoby badane oceniły ją gorzej ($M = 3,5; SD = 1,2$), niż gdy była w warunku sprawiedliwości ($M = 3,9; SD = 1,2$).

Rysunek 2

Interakcja między manipulacją niesprawiedliwością a oceną Osoby B w Badaniu 1 (od 1 – źle, do 5 – dobrze). Słupki przedstawiają średnie odpowiedzi, a pionowe linie przedstawiają przedziały ufności.



* $p < 0,05$

2.3.2.3. Wpływ manipulacji niesprawiedliwością i reakcji na niesprawiedliwość na atrybucję motywu działania (sprawiedliwość). W celu sprawdzenia wpływu niesprawiedliwego potraktowania i reakcji na niesprawiedliwość na ocenę stopnia kierowania się motywem sprawiedliwości przeprowadzono jednoczynnikową analizę wariancji. Efekt główny manipulacji niesprawiedliwością na motyw sprawiedliwości był nieistotny $F(1, 286) = 0,13; p = 0,723$, cząstkowe $\eta^2 = 0,001$, ale efekt główny reakcji na niesprawiedliwość na motyw sprawiedliwości był istotny $F(1, 286) = 48,11; p < 0,001$, częściowe $\eta^2 = 0,25$. Kiedy Osoba B zachowała się zgodnie z interesem własnym – według osób badanych – w mniejszym stopniu kierowała się motywem sprawiedliwości ($M = 2,49; SD = 1,29$), niż kiedy podzieliła po równo ($M = 3,91; SD = 1,03$) lub zachowała się altruistycznie ($M = 3,71; SD = 0,99$). Co ważniejsze,

interakcja manipulacji niesprawiedliwością i reakcji na niesprawiedliwość była istotna $F(1, 286) = 6,01; p < 0,005$, częściowe $\eta^2 = 0,04$. Porównania parami z poprawką Bonferroniego pokazały, że istotna różnica wystąpiła zarówno między manipulacją niesprawiedliwością a reakcją zgodną z równym podziałem $F(1, 286) = 6,41; p < 0,05$, częściowe $\eta^2 = 0,02$, jak również altruistyczną $F(1, 286) = 5,55; p < 0,05$, częściowe $\eta^2 = 0,02$. Osoba B była oceniana jako kierująca się w większym stopniu motywem sprawiedliwości, kiedy była w warunku sprawiedliwości i zachowała się zgodnie z równym podziałem ($M = 4,18; SD = 0,86$), niż kiedy zachowała się altruistycznie ($M = 3,46; SD = 1,01$). Jak również wtedy, kiedy była w warunku niesprawiedliwości i zachowała się altruistycznie ($M = 3,98; SD = 0,83$), niż zachowała się zgodnie z równym podziałem ($M = 3,63; SD = 1,12$).

2.3.2.4. Wpływ manipulacji niesprawiedliwością i reakcji na niesprawiedliwość na atrybucję motywu działania (współczucie). W celu sprawdzenia wpływu niesprawiedliwego potraktowania i reakcji na niesprawiedliwość na ocenę stopnia kierowania się motywem współczucia przeprowadzono jednoczynnikową analizę wariancji. Efekt główny manipulacji niesprawiedliwością na motyw współczucia był istotny $F(1, 286) = 10,81; p < 0,001$, cząstkowe $\eta^2 = 0,04$. W warunku niesprawiedliwego potraktowania osoby badane uważały, że współczucie w większym stopniu kieruje zachowaniem Osoby B ($M = 2,64; SD = 1,42$) niż w warunku sprawiedliwego potraktowania ($M = 2,23; SD = 1,25$). Efekt główny reakcji na niesprawiedliwość na motyw współczucia był również istotny $F(2, 286) = 88,72; p < 0,001$, częściowe $\eta^2 = 0,38$. Porównania parami z poprawką Bonferroniego pokazały, że istotna różnica wystąpiła pomiędzy zachowaniem altruistycznym ($M = 3,58; SD = 1,13$), a równym podziałem ($M = 2,02; SD = 1,07$) i zachowaniem zgodnym z interesem własnym ($M = 1,69; SD = 1,02$). Interakcja manipulacji niesprawiedliwością i reakcji na niesprawiedliwość była nieistotna $F(2, 286) = 1,19; p < 0,306$, częściowe $\eta^2 = 0,008$.

2.3.3. Dyskusja

W Badaniu 1 sprawdzono, jak badani oceniają osoby, które zachowywały się: zgodnie z równym podziałem, altruistycznie lub zgodnie z interesem własnym w stosunku do sprawiedliwie i niesprawiedliwie potraktowanej osoby. Odnosząc się do pierwszej hipotezy, nie zauważono istotnych statystycznie różnic pomiędzy oceną reakcji altruistycznej i zgodnej z równym podziałem, w warunku niesprawiedliwości. Podobnie, odnosząc się do drugiej hipotezy, nie potwierdzono, że osoby, które zareagują altruistycznie będą lepiej oceniane w warunku niesprawiedliwości niż osoby, które podzielią zadania po równo między siebie i drugą osobę.

Wykazano natomiast, że osoby, które dokonały równego podziału w warunku niesprawiedliwości były oceniane gorzej niż te, które zachowały się tak samo w warunku sprawiedliwości. Również reakcja zgodna z interesem własnym była oceniana gorzej w porównaniu do pozostałych reakcji. Oceny reakcji były spójne z oceną osób. Ponadto w zależności od warunku osoby badane inaczej oceniały w jakim stopniu to sprawiedliwość była motywem odpowiedzialnym za wybór konkretnej reakcji. W warunku sprawiedliwości to osoby dokonujące równego podziału były oceniane jako te, które w największym stopniu kierowały się motywem sprawiedliwości. Natomiast w warunku niesprawiedliwości osoby, które zachowały się altruistycznie, były w największym stopniu postrzegane jako kierujące się motywem sprawiedliwości. Dodatkowo osoby w warunku niesprawiedliwości oraz te zachowujące się altruistycznie były oceniane jako w większym stopniu kierujące się motywem współczucia niż osoby w warunku sprawiedliwości, osoby decydujące się na reakcję równego podziału oraz te, które wybrały podział zgodny z interesem własnym. Reakcja równego podziału, pomimo że wiele badań pokazuje jej normatywność (Fronlich i in., 2004), okazała się gorzej oceniana, kiedy wystąpiła niesprawiedliwość niż w warunku sprawiedliwości. Prawdopodobnie ludzie są przekonani, że do przywrócenia sprawiedliwości może nie

wystarczyć równy podział i oczekują, że właściwym zachowaniem jest dawanie z siebie więcej – być może nawet pomoc swoim kosztem. Potwierdza to również wynik, że zachowanie altruistyczne w warunku niesprawiedliwości było oceniane zarówno jako motywowane sprawiedliwością jak również współczuciem. Zgodnie z badaniami Cohena (1991) ludzie uważają, że sprawiedliwość zależy od wielu czynników indywidualnych, kontekstowych i kulturowych, a równy podział dóbr nie zawsze jest sprawiedliwy. Podobnie Deutsch (1975) wskazuje, że ludzie w ocenie sprawiedliwości weryfikują, czy podział był zgodny z potrzebami drugiej osoby. Także równy podział wydaje się wyborem, jakiego ludzie dokonują w sytuacji, kiedy nie mają informacji o tym, że być może drugiej osobie należy się więcej, co może wynikać z jej potrzeb czy z krzywdy wynikającej z doświadczonej niesprawiedliwości. Ponadto Alicke i in. (2011) pokazali, że w ocenie danego zachowania (z perspektywy obserwatora) ważniejsze było to, czy dane zachowanie było dobre bądź złe, a nie to, czy było zgodne z normą.

Zachowania korzystne dla drugiej osoby (reakcja równego podziału i altruistyczna) były w obu warunkach lepiej oceniane w przeciwieństwie do reakcji zgodnej z interesem własnym. Mogło to wynikać z zastosowanej manipulacji jaką nie był przydział pieniędzy tylko podział zadań, przez co osoby badane mniej koncentrowały się na interesie własnym (Zaleśkiewicz i in., 2017). Również istotne jest to, że osoby badane same nie musiały podejmować decyzji jak zachowałyby się, a tylko oceniały innych. Jak pokazują badania, osoby, którym nie zależy na wspólnym interesie, są postrzegane gorzej od tych, które dbają o dobro wspólne (Fehr i Fischbacher, 2004). W kolejnym badaniu weryfikowano jakiego wyboru rzeczywiście dokonają osoby, kiedy będą skonfrontowane z hipotetyczną historią dotyczącą niesprawiedliwości.

2.4. Badanie 2 – wpływ bycia świadkiem niesprawiedliwości na chęć pomocy swoim kosztem

W Badaniu 2 skupiono się na osobach, które deklaratywnie zdecydowały zachowywać się: zgodnie z równym podziałem, altruistycznie bądź zgodnie z interesem własnym. Sprawdzano, czy osoby badane będą skłonne zaburzyć normę równego podziału i altruistycznie pomóc drugiej osobie w sytuacji bycia świadkiem niesprawiedliwości. Osoby badane czytały hipotetyczną historię i decydowały, jak się zachować w stosunku do niesprawiedliwie potraktowanej osoby. Następnie rozdziałały zadania do wykonania między siebie i drugą osobę. Podział tych obowiązków mógł być: równy, altruistyczny lub zgodny z interesem własnym. Ponadto eksploracyjnie sprawdzano, jakie motywy kierowały zachowaniem osób badanych.

Postawiono następujące hipotezy:

H1: Równy podział będzie częstszą reakcją w warunku sprawiedliwości niż reakcja altruistyczna czy zgodna z interesem własnym.

H2: Altruistyczna reakcja będzie częstszym wyborem w warunku niesprawiedliwości niż reakcja równościowa i zgodna z interesem własnym.

2.4.1. Metoda

2.4.1.1. Schemat badania. Badanie było w schemacie międzygrupowym 2 x 1 z manipulacją niesprawiedliwością (sprawiedliwe vs. niesprawiedliwe potraktowanie) w roli czynnika i zmienną zależną – reakcją na niesprawiedliwość (równy podział vs. reakcja altruistyczna vs. Skupiona na interesie własnym).

2.4.1.2. Osoby badane. W badaniu wzięło udział 178 studentów psychologii, zrekrutowanych poprzez uniwersytecki system SONA (badanie miało formę online). Wiek wahał się od 19 do 61 lat ($M = 27,04$; $SD = 8,73$). Do dalszych analiz zostało włączonych 171 osób, 141 (83%) kobiet i 29 (17%) mężczyzn (1 osoba nie określiła swojej płci), ponieważ 7 osób wykluczono w trakcie badania (osoby, które w pytaniu o wiarygodność historii,

odpowiedziały: 1 – wcale). Osoby badane deklarowały wiarę w manipulację eksperymentalną na poziomie $M = 3,48$; $SD = 0,82$ (na skali od 1- w ogóle nie brzmiała wiarygodnie, 2 – w niewielkim stopniu, 3 – w umiarkowanym stopniu, 4 – w dużym stopniu, 5 – w bardzo dużym stopniu). Analiza wrażliwości przy $(1 - \beta) = 0,80$, $\alpha = 0,05$ wykazała, że całkowita wielkość próby pozwala na wykrycie wielkości efektu $\varpi = 0,21$ dla statystyki χ^2 i $\eta^2 = 0,01$ dla statystyki MANOVA w testowanym schemacie badawczym.

2.4.1.3. Procedura. Historie, które czytały osoby badane, były takie same jak w Badaniu 1, z tą różnicą, że tym razem to oni byli współpracownikami Osoby A (załącznik 3). Po przeczytaniu, że Osoba A otrzymała dodatkowe zadanie (warunek niesprawiedliwego potraktowania) lub dostała zadanie zgodne z jej obowiązkami służbowymi (warunek sprawiedliwego potraktowania), musieli zdecydować, ile z 30 dokumentów podzieli między siebie i Osobę A. Osoby badane mogły zdecydować, czy chcą przydzielić Osobie A: tyle samo dokumentów co sobie (reakcja równego podziału), mniej dokumentów (reakcja altruistyczna) lub więcej (reakcja zgodna z interesem własnym). Zmienną zależną była liczba zadań przydzielonych Osobie A (była to zmienna ciągła, ale rekodowano ją na zmienną kategoryjną – podział: równy, altruistyczny, zgodny z interesem własnym).

Gdy osoby badane zdecydowały, ile zadań przydzielą drugiej osobie, w celach eksploracyjnych byli pytani również o to, jak by się czuły w sytuacji, gdyby zachowały się w inny sposób (niż to, jak faktycznie się zachowały) –: „Gdybyś postąpił(a) inaczej, to myślał(a)byś o sobie” od 1(źle) do 5 (dobrze).

Następnie osoby musiały ocenić, jak myślą o sobie w 3 sytuacjach: równego podziału („Gdybyś dał/a Markowi do opracowania połowę dokumentów, czy myślał(a)byś o sobie, że jesteś”), reakcji altruistycznej („Gdybyś dał/a Markowi do opracowania mniej niż połowę dokumentów, czy myślał(a)byś o sobie, że jesteś”) i zgodnej z interesem własnym („Gdybyś dał/a Markowi do opracowania więcej niż połowę dokumentów, czy myślał(a)byś o sobie, że

jesteś”). Osoby badane w każdej z tych 3 sytuacji musiały odpowiedzieć, w jakim stopniu uważają się za: dobre, moralne, sprawiedliwe i uczciwe na następującej skali: 1 – w ogóle, 2 – w niewielkim stopniu, 3 – w umiarkowanym stopniu, 4 – w dużym stopniu, 5 – w bardzo dużym stopniu. Jak również miały wskazać potencjalne motywy swojego działania („Wskaż, w jakim stopniu poniższe powody kierowałyby Twoją decyzją dotyczącą przyznania określonej liczby dokumentów”): sprawiedliwość; współczucie; myśl, że dobro/zło do nas wraca (karma); chęć bycia w zgodzie z samym sobą (harmonia); uczciwość; obawa przed zemstą ze strony Osoby A; obawa przed karą boską; bo tak należy postąpić w tej sytuacji (słuszność); wzajemność, na następującej skali: 1 – w ogóle, 2 – w niewielkim stopniu, 3 – w umiarkowanym stopniu, 4 – w dużym stopniu, 5 – w bardzo dużym stopniu – korelacje motywów zostały przedstawione w Tabeli 2 w załączniku nr 4 (str. 138). Na koniec osoby odpowiadały, na ile ta historia jest dla nich wiarygodna („W jakim stopniu historia, którą przeczytałeś brzmiała dla Ciebie wiarygodnie?”) na następującej skali: 1 – w ogóle, 2 – w niewielkim stopniu, 3 – w umiarkowanym stopniu, 4 – w dużym stopniu, 5 – w bardzo dużym stopniu.

2.4.2. Wyniki

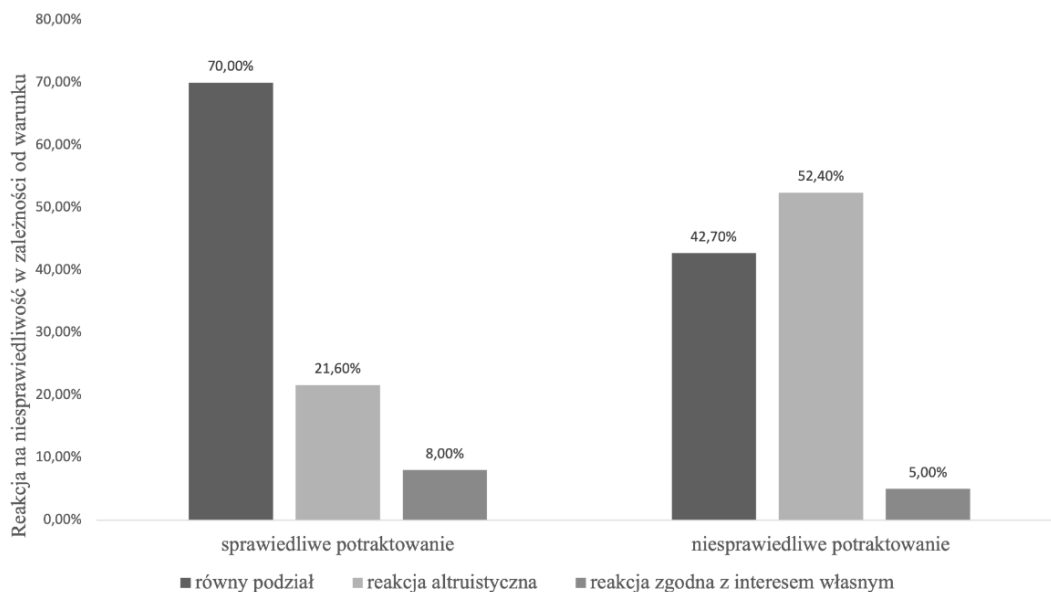
2.4.2.1. Wpływ manipulacji niesprawiedliwością na reakcję na niesprawiedliwość.

Aby przetestować pierwszą hipotezę wpływu niesprawiedliwego potraktowania na reakcję osób badanych na niesprawiedliwość, przeprowadzono analizę chi-kwadrat, gdzie zmienną zależną było to, jakiego podziału dokonały osoby badane (rekodowaną na zmienną o trzech wartościach: równy podział, reakcja altruistyczna lub zgodna z interesem własnym), a zmienną niezależną była manipulacja sprawiedliwością vs. niesprawiedliwością (przedstawioną w historiach, które wcześniej czytali badani). Wyniki okazały się istotne statystycznie $\chi^2(2, N = 171) = 17,43; p < 0,001, \phi = 0,32$. W warunku *sprawiedliwego potraktowania* pomogło swoim

kosztem 21,6% badanych, podczas gdy w warunkach *niesprawiedliwego potraktowania* zrobiło to 52,4% badanych (rysunek 3).

Rysunek 3

Reakcja na niesprawiedliwość w zależności od warunków eksperymentu w Badaniu 2. Słupki przedstawiają proporcje osób badanych, które wybrały odpowiednie reakcje.



2.4.2.2. Wpływ manipulacji niesprawiedliwością i reakcji na niesprawiedliwość na ocenę motywu, który kierował reakcją osób badanych. Do przetestowania hipotezy wpływu manipulacji niesprawiedliwością i reakcji na niesprawiedliwość na motywy, którymi kierowały się osoby, jako zmienne zależne przeprowadzono analizę MANOVA. Zmiennymi niezależnymi były niesprawiedliwe potraktowanie i reakcja na niesprawiedliwość, a zmiennymi zależnymi były wszystkie motywy: sprawiedliwość; współczucie; myśl, że dobro/zło do nas wraca (karma); chęć bycia w zgodzie z samym sobą (harmonia); uczciwość; obawa przed zemstą ze strony Osoby A; obawa przed karą boską; bo tak należy postąpić w tej sytuacji (słuszność); wzajemność.

Wynik analizy omnibus MANOVA był istotny $F(9,164) = 248,73; p < 0,001, \eta^2 = 0,94$. Główny efekt manipulacji niesprawiedliwością był nieistotny $F(9, 164) = 1,37; p = 0,20$,

$\eta^2 = 0,07$, ale główny efekt reakcji na niesprawiedliwość był istotny $F(18, 164) = 5,36$; $p < 0,001$, $\eta^2 = 0,24$. Reakcja na niesprawiedliwość miała wpływ na motywy: *sprawiedliwość* $F(2, 164) = 5,87$; $p < 0,01$, $\eta^2 = 0,07$, *współczucie* $F(2, 164) = 29,23$; $p < 0,001$, $\eta^2 = 0,26$, *uczciwość* $F(2, 164) = 5,81$; $p < 0,001$, $\eta^2 = 0,07$ i *karma* $F(2,164) = 3,07$; $p < 0,05$, $\eta^2 = 0,04$. Pozostałe motywy były nieistotne: *harmonia* $F(2,164) = 2,27$; $p = 0,107$, $\eta^2 = 0,03$, *obawa przed zemstą ze strony Osoby A* $F(2,164) = 1,43$; $p = 0,244$, $\eta^2 = 0,02$, *obawa przed karą boską* $F(2,164) = 0,12$; $p = 0,890$, $\eta^2 = 0,01$, *śluszość* $F(2,164) = 2,94$; $p = 0,056$, $\eta^2 = 0,04$ i *wzajemność* $F(2,164) = 0,01$; $p = 0,988$, $\eta^2 = 0,01$.

Porównania parami z poprawką Bonferroniego pokazały, że osoby badane, które zachowały się równościowo, uważały, że motyw sprawiedliwości kieruje nimi bardziej ($M = 4,1$; $SD = 0,10$) niż osobami badanymi, które zachowywały się altruistycznie ($M = 3,56$; $SD = 0,14$), $F(2,164) = 5,87$, $p < 0,005$, częściowe $\eta^2 = 0,07$. Natomiast osoby badane, które zachowywały się altruistycznie, uważały, że motyw współczucia kierował nimi bardziej ($M = 3,44$, $SD = 0,15$) niż osobami badanymi, które zachowały się zgodnie z równym podziałem ($M = 2,03$; $SD = 0,11$), $F(2,164) = 29,23$, $p < 0,001$, częściowe $\eta^2 = 0,26$. Ponadto osoby badane, które zachowały się zgodnie z interesem własnym, uważały, że motyw uczciwości kierował nimi w mniejszym stopniu ($M = 2,9$; $SD = 0,31$) niż osobami badanymi, które zachowały się równościowo ($M = 4,02$; $SD = 0,09$) lub altruistycznie ($M = 4,0$; $SD = 0,12$), $F(2,164) = 5,80$, $p < 0,005$, częściowe $\eta^2 = 0,07$. Główny efekt interakcji był jednak nieistotny $F(18, 164) = 1,30$; $p = 0,187$, $\eta^2 = 0,08$.

2.4.3. Dyskusja

W Badaniu 2 potwierdzono pierwszą hipotezę, mówiącą o tym, że równy podział będzie częstszą reakcją w warunkach sprawiedliwości niż reakcja altruistyczna czy zgodna z interesem własnym. Wyniki te wpisują się w linię badań pokazującą, że preferencja równego podziału jest powszechna wśród ludzi (Messick i Schell, 1992).

Ponadto potwierdzono drugą hipotezę, mówiącą o tym, że altruistyczna reakcja będzie częstszym wyborem w warunku niesprawiedliwości, niż równy podział i reakcja zgodna z interesem własnym. Zdecydowało się na nią 52,4% osób badanych w warunku niesprawiedliwości i tylko 21,6% w warunku sprawiedliwości. Pierwszym potencjalnym wytłumaczeniem, może być to, że tym razem osoby badane były w roli aktora, nie obserwatora danego zdarzenia, a jak podkreślają badania Hauke i Abele (2020) sprzyja to postrzeganiu sprawczości w swoim zachowaniu. Sama sprawczość natomiast może się przekładać na zgodę, a nawet zadowolenie z podziału na korzyść innej osoby (Choshen-Hillel i in., 2018).

Drugim wytłumaczeniem tego wyniku może być to, że świadomość krzywdy drugiej osoby, motywowała osoby badane do pomocy swoim kosztem. Motywacja ta może wynikać z odczuwania współczucia i empatii w stosunku do ofiary. Klimecki i in. (2016) w swoich badaniach pokazali, że wzbudzona empatia przyczynia się do chęci pomocy w grze dyktator. Osobom badanym wyświetlano najpierw film z cierpiącą osobą w potrzebie (w warunku wywołującym empatię) lub film neutralny. Następnie grały w grę dyktator. Osoby u których wzbudzono empatię przekazywały drugiej osobie 70,6% swoich pieniędzy, a w warunku z filmem neutralnym było to 31%. Również badania z udziałem dzieci pokazują, że są one bardziej chętne do pomocy osobie, która doświadczyła krzywdy (Vaish i in., 2009) niż takiej, która jej nie doświadczyła. Natomiast w badaniu Yucel i in. (2020) dzieci, jak również młodzie dorośli, reagowali wyższym pobudzeniem fizjologicznym na złamanie moralnej normy (w tym wypadku było to np. zniszczenie czyjejś pracy plastycznej), niż na złamanie zwykłej normy/zasady (np. błędne granie w grę). Również w badaniu Hu i in. (2015) ludzie byli świadkami sytuacji, w której inna osoba łamała społeczną normę (np. proponowała niesprawiedliwą ofertę w grze dyktator) a następnie mogli ukarać sprawcę bądź pomóc ofierze. Okazało się, że osoby z wysokim poziomem empatycznej troski pomagały częściej i

potrzebowały mniej czasu na podjęcie decyzji, niż osoby z niskim poziomem empatycznej troski.

W badaniach własnych wykazano dodatkowo, że osoby, które wybrały równy podział, uważały, że bardziej kierowały się motywem sprawiedliwości. Zaś te, które wybrały reakcję altruistyczną, uważały, że to współczucie zmotywowało ich do tej decyzji. Po pierwsze wynik ten można wyjaśnić *Teorią autopercepcji* Bema (1967), mówiącą o tym, że ludzie wyciągają wnioski o swoich postawach (w tym przypadku motywach swoich działań) na podstawie niedawnych zachowań – w badaniu 2 osoby badane m.in. podzieliły zadania po równo, a więc wnioskując po swoim zachowaniu, uznały, że musi kierować nimi motyw sprawiedliwości. Po drugie wynik ten jest zgodny z badaniami Goetz i in. (2010), pokazującymi, że odczuwanie współczucia ma związek z pomaganiem innym. Również badania de Waal (2007) z udziałem zarówno ludzi jak i zwierząt, pokazują, że empatia wyewoluowała w celu promowania zachowań altruistycznych w stosunku do osób w potrzebie. Natomiast empatia jako cecha, przyczynia się do przekazywania większej ilości pieniędzy w klasycznej grze dyktator (Edele i in., 2013). W celu dalszej eksploracji czynników wyjaśniających chęć ludzi do altruistycznego pomagania niesprawiedliwie potraktowanej osobie, zostało przeprowadzone Badanie 3.

2.5. Badanie 3- pośredniczący wpływ współczucia na chęć pomocy swoim kosztem w sytuacji bycia świadkiem niesprawiedliwości

Badanie 3 zostało przeprowadzone, aby koncepcyjnie zreplikować wyniki Badania 2, jak również zweryfikować, jakie czynniki odpowiadają za chęć pomocy niesprawiedliwie potraktowanym osobom. Jak pokazały Badania 1 i 2 w sytuacji niesprawiedliwości, chęć przywrócenia sprawiedliwości, może w dużym stopniu wyjaśniać zaangażowanie w pomoc ofierze. Jednak nie jest to jedyna zmienna potencjalnie odpowiedzialna za motywację do pomocy. Badania wskazują również, że w sytuacji krzywdy drugiej osoby, duże znaczenie ma odczuwane współczucie lub empatia (Weng i in., 2015). W sposób eksploracyjny zbadano

również rolę czynników zgodnie z literaturą związanych z chęcią pomocy osobom niesprawiedliwie potraktowanym, takich jak: myśl, że dobro/zło wraca do nas (karma), chęć bycia w zgodzie ze sobą, uczciwość, strach przed zemstą, obawa przed karą boską, słuszność danego postępowania i wzajemność.

Zostały postawione następujące hipotezy:

H1: Równy podział będzie częstszą reakcją w warunku sprawiedliwości niż reakcja altruistyczna czy zgodna z interesem własnym.

H2: Altruistyczna reakcja będzie częstszym wyborem w warunku niesprawiedliwości niż reakcja równościowa i zgodna z interesem własnym.

2.5.1. Metoda

2.5.1.1. Schemat badania. Badanie zostało przeprowadzone w schemacie międzygrupowym 2 x 1 z manipulacją niesprawiedliwością (sprawiedliwe vs. niesprawiedliwe potraktowanie) w roli czynnika i zmienną zależną - reakcją na niesprawiedliwość (równy podział vs. reakcja altruistyczna vs. skupiona na interesie własnym).

2.5.1.2 Osoby badane. W badaniu wzięło udział 369 studentów psychologii, zrekrutowanych poprzez uniwersytecki system SONA (badanie odbyło się w formie online). Wiek wahał się od 18 do 51 lat ($M = 25,68$; $SD = 7,84$). Spośród wszystkich 362 osób, 300 (83%) kobiet i 59 (16%) mężczyzn (2 osoby nie określiły swojej płci) zostało włączonych do dalszych analiz, gdyż 7 osób odpadło w trakcie badania (wykluczono z analiz osoby, które w pytaniu o wiarygodność historii, odpowiedziały 1 – wcale). Osoby badane deklarowały wiarę w manipulację eksperymentalną na poziomie $M = 3,47$; $SD = 0,89$ (na skali od 1- w ogóle nie brzmiała wiarygodnie, 2 – w niewielkim stopniu, 3 – w umiarkowanym stopniu, 4 – w dużym stopniu, 5 – w bardzo dużym stopniu). Analiza wrażliwości przy $(1 - \beta) = 0,80$, $\alpha = 0,5$ wykazała, że całkowita wielkość próby pozwala na wykrycie wielkości efektu $\omega = 0,15$ dla statystyki χ^2 i $\eta^2 = 0,02$ dla statystyki ANOVA.

2.5.1.3. Procedura. Najpierw osoby badane czytały dokładnie takie same historie jak w Badaniu 2 (załącznik 3), następnie musiały ocenić, w jakim stopniu podane motywy będą kierować nimi przy podziale zadań („W jakim stopniu będziesz kierował/a się poniższymi motywami przy podziale dokumentów?”): sprawiedliwość, współczucie, myśl, że dobro/zło wraca do nas (karma), chęć bycia w zgodzie ze sobą (harmonia), uczciwość, strach przed zemstą ze strony Osoby A, obawa przed karą boską, bo tak należy postąpić w tej sytuacji (słuszność), wzajemność na następującej skali: 1- w ogóle, 2- w niewielkim stopniu, 3- w umiarkowanym stopniu, 4- w dużym stopniu, 5- w bardzo dużym stopniu – korelację zmiennych można znaleźć w Tabeli 4 w załączniku 2 (str.140). Motywy zostały zbadane przed pomiarem zmiennej zależnej, tak aby można było zweryfikować, czy stanowią one czynnik pośredniczący pomiędzy manipulacją niesprawiedliwością a reakcją na niesprawiedliwość (Field, 2017). Następnie badani musieli zdecydować, ile zadań przekażą Osobie A. Osoby badane mogły zdecydować, czy chcą podzielić zadania po równo, dać drugiej osobie ich mniej (reakcja altruistyczna) lub więcej (reakcja zgodna z interesem własnym). Liczba zadań przydzielonych Osobie A była zmienną zależną (była to zmienna ciągła, ale zakodowano ją w postaci zmiennej kategoryjnej: równy podział, reakcja altruistyczna, reakcja zgodna z interesem własnym). Na koniec osoby badane odpowiadały na ile ta historia była dla nich wiarygodna („W jakim stopniu historia, którą przeczytałeś brzmiała dla Ciebie wiarygodnie?”) na następującej skali: 1- w ogóle, 2- w niewielkim stopniu, 3- w umiarkowanym stopniu, 4- w dużym stopniu, 5- w bardzo dużym stopniu oraz jak została potraktowana Osoba A („W jaki sposób został potraktowany Marek (pracownik, który dostał zadanie wyjazdu w teren)?”) na następującej skali: 1- zdecydowanie niesprawiedliwie, 2 - raczej niesprawiedliwie, 3- nie mam zdania, 4 – raczej sprawiedliwie, 5 – zdecydowanie sprawiedliwie.

2.5.2. Wyniki

2.5.2.1. Analizy wstępne

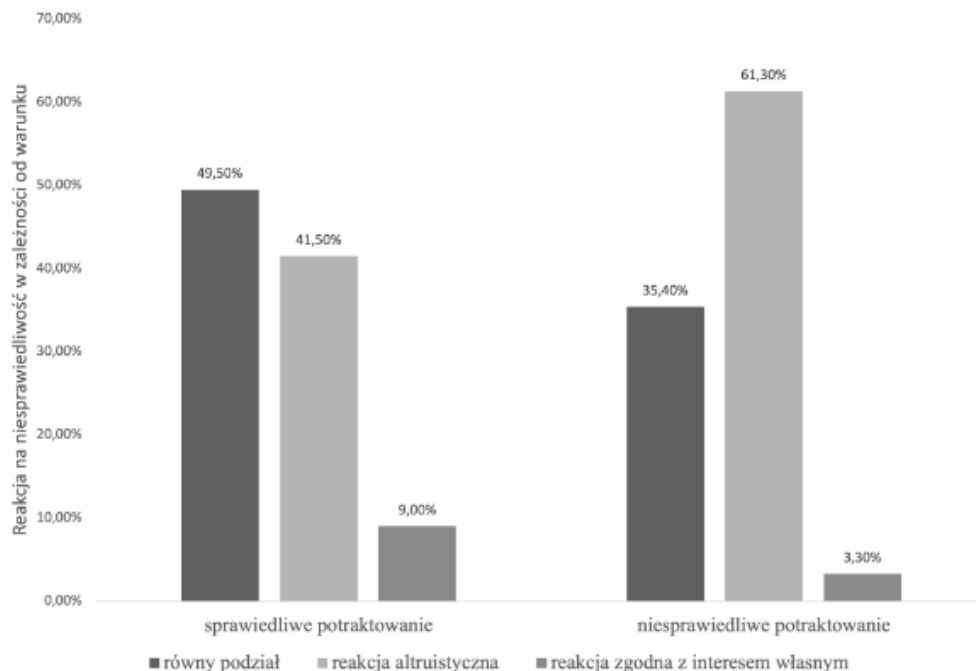
W celu kontroli manipulacji eksperymentalnej (czy rzeczywiście osoby badane widzą w niej niesprawiedliwą vs. sprawiedliwą sytuację) przeprowadzono analizę ANOVA gdzie manipulacja eksperymentalna była zmienną zależną, a zmienna „Jak została potraktowana osoba A?” jako zmienna niezależna. Model okazał się istotny statystycznie $F(1, 367) = 240,55$; $p < 0,001$, cząstkowe $\eta^2 = 0,48$. Osoby, które były w grupie sprawiedliwego potraktowania, znaczenie częściej oceniały, że Osoba A rzeczywiście została potraktowana sprawiedliwie ($M = 3,95$; $SD = .82$), niż osoby z grupy niesprawiedliwego potraktowania ($M = 2.34$; $SD = .89$).

2.5.2.2. Wpływ manipulacji niesprawiedliwością na reakcję na niesprawiedliwość.

W celu przetestowania pierwszych dwóch hipotez, wpływu niesprawiedliwego potraktowania na reakcję osób badanych na niesprawiedliwość, przeprowadzono analizę chi-kwadrat, gdzie zmienną zależną było to, jakiego podziału dokonały osoby badane, zakodowanego jako zmienna kategoryjna (równy podział, reakcja altruistyczna lub zgodna z interesem własnym), a zmienną niezależną była manipulacja sprawiedliwością vs. niesprawiedliwością (przedstawioną w historiach które wcześniej czytali). Okazała się ona istotna statystycznie $\chi^2(2, N = 369) = 16,87$; $p < 0,001$, $\phi = 0,21$. W warunku *niesprawiedliwego potraktowania* pomogło altruistycznie 61,3% badanych, podczas gdy w warunku *sprawiedliwego potraktowania* zrobiło tak tylko 41,5% badanych.

Rysunek 4

Reakcja na niesprawiedliwość w zależności od warunku eksperymentalnego w Badaniu nr 3. Słupki przedstawiają proporcje osób badanych, które wybrały odpowiednie reakcje.



2.5.2.3. Wpływ manipulacji niesprawiedliwością na reakcję na niesprawiedliwość

W celu zbadania wpływu niesprawiedliwego potraktowania na reakcję osób badanych na niesprawiedliwość, przeprowadzono jednoczynnikową ANOVA. Zmienną zależną było to, jakiego podziału dokonały osoby badane (tym razem jako zmienna ciągła), a zmienną niezależną, manipulacja sprawiedliwością vs. niesprawiedliwością (przedstawioną w historiach, które wcześniej czytali). Efekt główny manipulacji niesprawiedliwością na reakcję na niesprawiedliwość był istotny $F(1, 367) = 12,68; p < 0,001$, cząstkowe $\eta^2 = 0,03$. W warunku sprawiedliwego potraktowania osoby badane przekazywały Osobie A więcej dokumentów do wykonania ($M = 13,19; SD = 4,54$), niż w warunku niesprawiedliwego potraktowania ($M = 11,56; SD = 4,24$).

2.5.2.4. Wpływ niesprawiedliwości na reakcję na niesprawiedliwość pośredniczony przez motyw. Następnie w analizie mediacji sprawdzono, czy związek między warunkiem

eksperymentalnym (niesprawiedliwe potraktowanie = 1 vs. sprawiedliwe potraktowanie = 0), a reakcją na niesprawiedliwość (jako zmienną ciągłą) był zapośredniczony przez motywy: sprawiedliwości, współczucia, wzajemności, uczciwości, harmonii, karmy, słuszności, lęku przed zemstą i strachu przed karą boską. Wyniki wykazały istotny bezpośredni wpływ warunku eksperymentu na reakcję na niesprawiedliwość $b = -0,24, p < 0,05, 95\% \text{ CI } [-1,99; -0,10]$.

Wpływ warunku eksperymentalnego na motywy był istotny dla (ścieżka a): *współczucia* $b = 0,48, p < 0,001, 95\% \text{ CI } [0,34; 0,84]$, *wzajemności* $b = -0,42, p < 0,001, 95\% \text{ CI } [-0,74; -0,26]$ i *karmy* $b = -0,21, p < 0,05, 95\% \text{ CI } [-0,55; -0,01]$, i nie istotny dla: *sprawiedliwości* $b = 0,02, p = 0,883, 95\% \text{ CI } [-0,18; 0,21]$, *uczciwości* $b = -0,16, p = 0,136, 95\% \text{ CI } [-0,30; 0,04]$, *harmonii* $b = 0,20, p = 0,849, 95\% \text{ CI } [-0,15; 0,18]$, *słuszności* $b = -0,15, p = 0,167, 95\% \text{ CI } [-0,35; 0,06]$, *lęku przed zemstą* $b = -0,06, p = 0,562, 95\% \text{ CI } [-0,28; 0,15]$ i *strachu przed karą boską* $b = -0,14, p = 0,172, 95\% \text{ CI } [-0,30; 0,05]$.

Ponadto wpływ motywów na reakcję na niesprawiedliwość (ścieżka b) był istotny tylko dla: *współczucia* $b = -0,24, p < 0,001, 95\% \text{ CI } [-1,26; -0,47]$ i nie istotny dla: *wzajemności* $b = -0,08, p = 0,185, 95\% \text{ CI } [-0,14; 0,71]$, *karmy* $b = -0,09, p = 0,098, 95\% \text{ CI } [-0,68; 0,06]$, *sprawiedliwości* $b = 0,08, p = 0,198, 95\% \text{ CI } [-0,19; 0,91]$, *uczciwości* $b = 0,06, p = 0,374, 95\% \text{ CI } [-0,40; 1,06]$, *harmonii* $b = -0,01, p = 0,910, 95\% \text{ CI } [-0,75; 0,67]$, *słuszności* $b = -0,01, p = 0,816, 95\% \text{ CI } [-0,56; 0,44]$, *lęku przed zemstą* $b = 0,01, p = 0,841, 95\% \text{ CI } [-0,42; 0,52]$ i *strachu przed karą boską* $b = -0,02, p = 0,662, 95\% \text{ CI } [-0,66; 0,43]$.

Podobnie efekt pośredni był istotny tylko dla *współczucia* $b = -0,11, \text{bootSE} = 0,04, \text{bootCI} [-0,19; -0,05]$ i nie istotny dla: *wzajemności* $b = -0,03, \text{bootSE} = 0,02, \text{bootCI} [-0,09; 0,01]$, *karmy* $b = 0,02, \text{bootSE} = 0,02, \text{bootCI} [-0,01; 0,06]$, *sprawiedliwości* $b = 0,01, \text{bootSE} = 0,01, \text{bootCI} [-0,02; 0,02]$, *uczciwości* $b = -0,01, \text{bootSE} = 0,02, \text{bootCI} [-0,05; 0,01]$, *harmonii* $b = -0,01, \text{bootSE} = 0,01, \text{bootCI} [-0,02; 0,02]$, *słuszności* $b = -0,01, \text{bootSE} = 0,01,$

bootCI [-0,02; 0,02], *lęku przed zemstą* $b = -0,01$, bootSE = 0,01, bootCI [-0,02; 0,01] i *strachu przed karą boską* $b = -0,01$, bootSE = 0,02, bootCI [-0,09; 0,01].

2.5.3. Dyskusja

W Badaniu 3 potwierdzono hipotezę mówiącą o tym, że równy podział będzie częstszą reakcją w warunku sprawiedliwości niż reakcja altruistyczna czy zgodna z interesem własnym. Potwierdzono również hipotezę o tym, że altruistyczna reakcja będzie częstszym wyborem w warunku niesprawiedliwości niż równy podział i reakcja zgodna z interesem własnym. Ponadto wyniki tych badań są zgodne z wynikami uzyskanymi w Badaniu 2. Co jednak ciekawe – skłonność do zachowań altruistycznych w Badaniu 3, w stosunku do takich zachowań w Badaniu 2, wzrosła zarówno w warunku niesprawiedliwego potraktowania (o 10 punktów procentowych) jak i w warunku sprawiedliwego potraktowania (o 20 punktów procentowych). Jediną istotną różnicą między badaniami 2 i 3 było pytanie o motywy przed samym zachowaniem w Badaniu 3. Najprawdopodobniej refleksja nad przyszłymi zachowaniami, w szczególności pytanie o poziom odczuwanego współczucia, zwiększyła zachowania prospołeczne.

W Badaniu 3 to właśnie współczucie pośredniczyło związek pomiędzy niesprawiedliwym potraktowaniem a reakcją altruistyczną. Wyniki te są zgodne z badaniami Batsona i in. (1981) nad empatyczną troską (konstruktem podobnym do współczucia), w których to osoby badane po jej wzbudzeniu częściej zgadzały się poddać wstrząsom elektrycznym w zamian za inną osobę, aby oszczędzić jej cierpienia. W badaniach nad podejmowaniem decyzji ekonomicznych w dylemacie więźnia osoby po wzbudzeniu empatycznej troski częściej współpracowały z nieznaną osobą (Batson i Moran, 1999). W innych badaniach pokazano natomiast, że trening współczucia przyczynił się do zwiększenia zachowań pomocowych w grze komputerowej przeznaczonej do oceny zachowań prospołecznych (Leiberg i in., 2011). Z kolei badanie dotyczące efektów treningu medytacji

współczucia wykazało zwiększone altruistyczne przekazywanie pieniędzy dla ofiar niesprawiedliwości (Weng i in., 2013).

Nie potwierdzono natomiast efektu pośredniczącego pozostałych motywów. Najprawdopodobniej świadomość osób badanych, że zapoznają się z hipotetyczną historią, przełożyła się na ich brak wiary w ponowną interakcję z osobą z danej historii. Możliwe, że wpływ motywów byłby większy, gdyby osoby miały pewność, że mają kontakt z prawdziwą osobą i że ponowna interakcja rzeczywiście się odbędzie. Przykładowo w badaniach Ben-Ner i in. (2004) osoby grały w grę dyktator i po jednej rundzie zamieniały się rolami. Przekazanie pieniędzy w drugiej rundzie było ściśle uzależnione od tego, ile osoba otrzymała w pierwszej rundzie – przykładowo: jeśli otrzymała mało, przekazywała drugiej osobie również mało pieniędzy.

2.6. Podsumowanie

Przedstawione w rozdziale drugim badania dotyczyły oceny reakcji na niesprawiedliwość i oceny osoby, która stosuje konkretny typ reakcji (Badanie 1). Sprawdzana była również preferencja w wyborze konkretnego typu reakcji (równego podziału, reakcji altruistycznej bądź związanej z interesem własnym) w sytuacji niesprawiedliwości (Badanie 2 i 3). Ponadto testowane były czynniki, które skłaniały osoby badane do zachowań altruistycznych w sytuacji bycia świadkiem niesprawiedliwości. Wyniki pokazały, że reakcja altruistyczna (rozumiana jako pomoc swoim kosztem) była najlepiej ocenianą i najchętniej wybieraną reakcją w sytuacji niesprawiedliwości. Dodatkowo współczucie okazało się być czynnikiem pośredniczącym w związku pomiędzy byciem świadkiem niesprawiedliwości a reakcją altruistyczną. W kolejnym rozdziale zostały przeprowadzone badania, w których testowano, czy ludzie zdecydują się pójść o krok dalej i w sytuacji bycia świadkiem niesprawiedliwości nie tylko pomogą ofierze, ale zdecydują się na pomoc w sytuacji, kiedy będzie ona związana z oszustwem na korzyść ofiary.

Rozdział 3

Celem badań zaprezentowanych w tym rozdziale było sprawdzenie, czy obserwatorzy nierównego podziału dóbr są gotowi zrekompensować ofiarom ich krzywdy poprzez oszukanie na ich korzyść (prospołeczne oszustwo). Szczególnie w sytuacji, kiedy ich uczciwe zachowanie wiązałoby się z dodatkową krzywdą ofiar. Sprawdzano, czy nierówność motywuje jednostki do wychodzenia poza zwykłe działania prospołeczne celem odzyskania równowagi i sprawiedliwości. Dodatkowo zbadano czynniki takie jak: postrzegana sprawiedliwość i uczciwość oraz oburzenie moralne i współczucie jako potencjalne przyczyny leżące u podstaw prospołecznego oszukiwania na korzyść nierówno potraktowanej osoby. Weryfikowano również, czy prospołeczne oszukiwanie w odpowiedzi na nierówność wynika z przekonania jednostek, że mają w takich sytuacjach moralne przyzwolenie do nieuczciwego działania i postrzegania prospołecznego oszustwa jako przywracającego sprawiedliwość na świecie.

3.1. Wprowadzenie teoretyczne

Jedną z ważniejszych kwestii w ocenie moralnej danego zachowania jest ocena krzywdy jaką ono powoduje (Gray i in., 2014). Badania Haidta i Grahama (2007) mówią o tym, że moralność dotyczy ochrony jednostek, a De Waal (2008) potwierdza, że troska o innych jest wrodzona i ludzie są zaprogramowani do wykrywania krzywdy, której ktoś doświadcza. Niektórzy badacze sugerują również, że norma sprawiedliwości wyewoluowała, aby chronić ludzi przed krzywdą (Gray i in., 2012). Dlatego często świadkowie niesprawiedliwości chcą pomóc ofierze (Van Doorn i Brouwers, 2017). Lotz i in. (2011) stworzyli eksperyment, w którym osoba badana była świadkiem gry dyktator. W grze tej jeden z graczy przydzielił sobie maksymalną ilość pieniędzy, nie przeznaczając żadnej kwoty dla drugiego. Następnie osoba badana dostała pieniądze i mogła: przeznaczyć je na pomoc graczowi, który nie otrzymał żadnych pieniędzy, przeznaczyć je na ukaranie gracza, który zatrzymał wszystko dla siebie lub podzielić kwotę pomiędzy obie te opcje. Okazało się, że większość osób badanych decydowała

się zarówno ukarać drugiego gracza, jak i pomóc ofierze (42,6%), a niewiele mniej decydowało się na samo udzielenie pomocy (32%). Van Doorn i in. (2018b) pokazali natomiast, że ludzie preferują pomoc ofierze nawet w sytuacji, kiedy ukaranie sprawcy w większym stopniu przywróciłoby równość. W ich eksperymencie osoby badane mogły przeznaczyć pieniądze na karę bądź pomoc ofierze. Każdy 1 dolar badanego przeznaczony dla ofiary zwiększał jej zysk o 1 dolara. Przekazanie 1 dolara na ukaranie sprawcy przekładało się na utratę przez niego 3 dolarów. W takiej sytuacji nadal więcej osób badanych (28%) decydowało się na pomoc ofierze niż na ukaranie sprawcy (11%).

Pomoc ofierze nie zawsze odbywa się w uczciwy sposób. Świadomość krzywdy innej osoby może motywować ludzi do pójścia o krok dalej i oszukania na korzyść ofiary. Jak pokazuje Levine (2021), oszukiwanie i kłamstwo są uznawane za moralne w takim stopniu, w jakim zapobiegają krzywdzie innych ludzi. Ponadto ludzie są bardziej skłonni do kłamstwa, jeśli mogą je usprawiedliwić jako pomocne (Weisel i Shalvi, 2015). W eksperymentach Levine i Schweitzer (2014) osoby badane grały w grę, w której zostały przydzielone do roli osoby dysponującej bądź odbierającej przydział pieniędzy. Osoba dająca mogła zdecydować, czy powie prawdę, co wiązałoby się z korzyścią finansową dla niej (2 \$), ale stratą dla drugiej osoby (ponieważ ta nie otrzymałaby żadnych pieniędzy). Mogła też skłamać, co w zależności od warunku wiązałoby się z wynagrodzeniem i dla niej, i dla drugiej osoby. Okazało się, że kłamstwa, które przekładają się na wynagrodzenie finansowe dla innych ludzi, są postrzegane za bardziej etyczne od prawdy, która powoduje szkody finansowe. Również w badaniach Cantarero i in. (2022), kiedy osoby miały do wyboru powiedzenie prawdy, która mogła być krzywdząca i dodatkowo nie była użyteczna dla odbiorcy, decydowały się prospołecznie skłamać. Natomiast w badaniu Okeke i Godlonton (2014) osoby decydowały się częściej oszukać na korzyść drugiej osoby, jeśli dowiadywały się, że jest ona w potrzebie. Osoby badane były zatrudniane do przeprowadzenia wywiadów i rozdawania bonów dla osób chętnych na

płatne przesiewowe badanie medyczne. Jego cena zależała od rzutu kostką, który wykonywała osoba chętna otrzymać dany bon. Okazało się, że badani częściej przydzielali bon na tańsze badanie (pozwalając np. osobie dwa razy rzucić kostką), kiedy dowiadywali się, że ubiegający się o niego są ubodzy. Oszukiwanie dla osoby w potrzebie potwierdzają również badania Aksoy i Palma (2019), w których to testowali oni gwatemalskich rolników podczas okresu urodzaju i niedoboru. Wykorzystywali oni m.in. procedurę rzutu kostką, której wynik przekładał się na odpowiednie wynagrodzenie. W okresie urodzaju osoby badane chętniej oszukiwały na korzyść członków grupy własnej, jednak ta preferencja zanikała w okresie niedoboru, kiedy oszukiwanie występowało równie często na korzyść osób spoza grupy własnej.

Czynniki emocjonalne, takie jak: współczucie w sytuacji krzywdy i gniew (lub silniejszy jego przejaw rozumiany jako oburzenie) w sytuacji niesprawiedliwości, mogą zwiększać chęć prospołecznego oszustwa. W badaniach van Doorn i in. (2018a) wykazali, że wzbudzenie gniewu, a następnie bycie świadkiem nierównego potraktowania innej osoby (która otrzymała mniej pieniędzy niż inna osoba), prowadziło do nasilenia zachowań prospołecznych wobec ofiary. W ich pierwszym badaniu osoby musiały przypomnieć sobie sytuację, w której odczuwały gniew, a następnie przeczytać historię o byciu świadkiem nierównego dzielenia się dobrami. Musiały potem zdecydować, czy chcą pomóc ofierze, czy ukarać sprawcę, wykorzystując otrzymane pieniądze. W drugim badaniu pomiar gniewu następował po dystrybucji pieniędzy. Zaś w trzecim badaniu osoby badane obserwowały grę dwuosobową, w której doszło do nierównego podziału pieniędzy – tym razem pomiar gniewu następował bezpośrednio po manipulacji eksperymentalnej. We wszystkich trzech eksperymentach osoby badane w warunku nierówności częściej decydowały się na przeznaczenie swoich pieniędzy na pomoc ofierze niż na ukaranie sprawcy. Natomiast według Lupoli i in. (2017) współczucie może zwiększać chęć prospołecznego oszustwa poprzez podkreślanie krzywdy, jaka może tkwić w powiedzeniu prawdy. Leliveld i in. (2012) wykazali, że zwiększone pragnienie pomocy

osobie niesprawiedliwie potraktowanej może wynikać również ze zwiększonej empatii wobec tej osoby. W ich eksperymentach badani mieli do wyboru: zrekompensowanie krzywd ofierze, ukaranie sprawcy lub zatrzymanie pieniędzy dla siebie. Dodatkowo badacze podzielili osoby badane na dwie grupy na podstawie ich wcześniejszych wyników z kwestionariusza empatycznej troski. W grupie o wysokim poziomie empatii ponad połowa osób badanych zdecydowała się pomóc ofierze, podczas gdy prawie połowa osób badanych z grupy o niskim poziomie empatii chciała ukarać sprawcę. Wyniki te zostały potwierdzone również w badaniach Hu i in. (2015). Osoby o wyższym stopniu empatii częściej pomagały niesprawiedliwie potraktowanej osobie w grze dyktator i szybciej podejmowały decyzje o pomocy ofiarom. Ponadto Urbańska i in. (2019) wskazali, że im większe są predyspozycje empatyczne jednostek, tym bardziej dostrzegają one niesprawiedliwość w kontekście nierównego podziału.

Motywacja do pomocy ofierze, szczególnie poprzez prospołeczne oszukanie, może wykraczać poza stany afektywne i jednostki mogą być motywowane do niej również innymi czynnikami, takimi jak: moralne przyzwolenie na oszukanie lub poczucie, że oszustwo przywróci sprawiedliwość w świecie. Skitka (2002) zdefiniowała moralne przyzwolenie jako poczucie silnej postawy zakorzenionej we własnych przekonaniach moralnych. Można założyć, że równy podział również jest imperatywem moralnym. Kiedy coś zagraża podstawowym przekonaniom jednostki, mogą one odczuwać gniew i poczucie niesprawiedliwości, co może skłonić je do moralnego nakazu przywrócenia sprawiedliwości.

Badania Mueller i Skitki (2018) pokazały, że w sytuacjach, które zagrażają takim silnym przekonaniom, ludzie akceptują złamanie społecznych norm (w tym przypadku nieoszukiwania) w celu podtrzymania swoich przekonań. Oszukiwanie czy skłamanie jest w tym przypadku usprawiedliwione, ponieważ służy wyższemu celowi. Wydaje się więc, że moralne przyzwolenie jest bardzo silnym czynnikiem mogącym mieć wpływ na akceptację oszukiwania.

Postawy powiązane z moralnymi przekonaniemami są traktowane jako uniwersalne prawdy, których każdy powinien przestrzegać (Haidt, Rosenberg i Hom, 2003). W swoich badaniach Mullen i Skitka (2006) sprawdzały przekonania ludzi na temat aborcji. Następnie konfrontowały badanych z jedną z dwóch historii oraz z informacją o tym, co spotkało ich bohaterów: czy zostali ukarani za swój czyn, czy nie. Pierwsza historia dotyczyła mężczyzny oskarżonego o zaatakowanie kliniki aborcyjnej. Zaś druga mówiła o mężczyźnie, który był wykonawcą późnej aborcji. Okazało się, że osoby badane oceniały wynik (decyzję o ukaraniu vs. nieukaraniu) jako sprawiedliwszy im bardziej zgadzał się on z ich przekonaniemami na temat aborcji. Dodatkowo osoby badane odczuwały gniew, jeśli wynik danej historii zagrażał ich przekonaniom. Natomiast Mullen i Nadler (2008) pokazały dodatkowo, że osoby, których moralne przyzwolenie zostało zagrożone, częściej były skłonne oszukać w kolejnym zadaniu (rzuty monetą, których wynik przekładał się na wynagrodzenie pieniężne) niż osoby, u których został wzbudzony gniew, bądź osoby w warunkach kontrolnych. Badaczki tłumaczą tę chęć zaangażowania się w zachowania niemoralne kilkoma czynnikami. Po pierwsze: naruszenie moralnych przekonań mogło przełożyć się na zmniejszenie wiary w instytucje i autorytety, które odpowiadały za konkretny wynik. Przez co osoby czuły się bardziej upoważnione, aby oszukać daną instytucję bądź autorytet (w tym przypadku badaczy). Innymi słowy, jeśli system wydaje się niesprawiedliwy, podążanie za ustalonymi regułami (np. nieoszukiwania) jest mniej istotne. Po drugie: skoro badani byli świadkami naruszenia norm moralnych, mogło to skutkować u nich prymowaniem takiego zachowania i w konsekwencji również skłonić ich do zachowania niemoralnego. Po trzecie: mogła za to odpowiadać wiara w sprawiedliwy świat (Lerner, 1977) – osoby, które poczuły się niesprawiedliwie potraktowane, mogły chcieć odbudować tę sprawiedliwość w innym obszarze, w tym wypadku zabierając należne im – według nich – pieniądze w kolejnym zadaniu.

Teoria wiary w sprawiedliwy świat zakłada, że ludzie wierzą, że każdy dostaje to, na co zasługuje (Lerner, 1977). Zapewnia ona ludziom ramy do nadawania sensu ich światu, umożliwiając im kroczenie przez życie z przekonaniem, że sytuacje, jakie im się przytrafiają i ich konsekwencje, są sprawiedliwe i przewidywalne (Hafer, 2000). Pełni ona ponadto kilka funkcji m.in. połączonych z zaufaniem, które wiąże się z przekonaniem jednostek, że będą traktowane sprawiedliwie przez innych (Bègue, 2002) oraz z motywacją, która pomaga jednostkom postępować sprawiedliwie i unikać niesprawiedliwych zachowań (Donat i in., 2018). Doświadczenie niesprawiedliwości zagraża przekonaniu o sprawiedliwym świecie, dlatego ludzie mogą chcieć podjąć działania, aby go bronić. Mogą to robić poprzez aktywną pomoc ofierze (np. Zuckerman, 1975), jednak jeśli ta jest niemożliwa, mogą przyjąć poznawcze strategie radzenia sobie z tą sytuacją, takie jak: obwinianie ofiary i umniejszanie jej krzywdzie (Lerner i Miller, 1978). Według Dalberta (1999) należy wprowadzić rozróżnienie na osobistą i uogólnioną wiarę w sprawiedliwy świat. Osobista wiara dotyczy tego, jak bardzo świat jest sprawiedliwy dla nas (czyli, czy otrzymujemy to, na co zasługujemy), a uogólniona – jak bardzo świat jest sprawiedliwy w ogóle (czyli, czy ludzie otrzymują to na co zasłużyli). Uogólniona wiara jest lepszym predyktorem surowych postaw społecznych, natomiast osobista jest lepszym wskaźnikiem dla motywu sprawiedliwości i ludzkiej reakcji na niesprawiedliwość (Sutton i Douglas, 2005). W badaniu Wenzel i in. (2017) osoby badane najpierw miały mierzony poziom osobistej i uogólnionej wiary w sprawiedliwy świat, następnie mogły oszukać dla potencjalnych korzyści finansowych (poprzez rzut monetą). Okazało się, że większa uogólniona wiara w sprawiedliwy świat była związana z częstszym oszukiwaniem. Badacze tłumaczą ten związek usprawiedliwieniami, jakie tworzą osoby badane. Zakładają one, że skoro świat jest sprawiedliwym miejscem, to każdy i tak dostanie to, na co zasługuje – niezależnie od ich wyborów. Natomiast badania Schindler i in. (2019) pokazują, że wysoki poziom osobistej wiary w sprawiedliwy świat wiąże się z rzadszym oszukiwaniem.

3.2. Cele badawcze

W badaniach zaprezentowanych w tym rozdziale sprawdzano, czy osoby będące świadkami nierównego potraktowania innej osoby, gdy powiedzenie prawdy wiązałoby się z krzywdą dla niej, byłyby skłonne zaangażować się w prospołeczne oszukiwanie. Ponadto w eksperymentach tych osoby badane, które zdecydowały się pomóc ofierze, nie ponosiły kosztów materialnych (czyli inaczej, niż to miało miejsce w badaniach np. van Doorn i in., 2018), ale moralne, decydując się na nieuczciwe zachowanie. Założono, że jednostki uważały równy podział jako jedną z ich podstawowych wartości i że przeczytanie o niesprawiedliwości wynikającej z nierówności wzbudzi w nich moralne przyzwolenie by tę sprawiedliwość przywrócić. Dodatkowo zmierzono inne potencjalne czynniki wyjaśniające związek między nierównym potraktowaniem innej osoby a skłonnością do prospołecznego oszukiwania, takie jak: współczucie, oburzenie i postrzeganie oszustwa jako sposobu na przywrócenie sprawiedliwego świata.

3.3. Badanie 4- wpływ bycia świadkiem nierównego podziału dóbr na chęć prospołecznego oszustwa na korzyść ofiary

W Badaniu 4 zreplikowano procedurę nierównego potraktowania innej osoby stworzoną przez van Doorn i in. (2018a, Badanie 2) i przetestowano, czy osoby badane pójdą o krok dalej niż udzielenie zwykłej pomocy i prospołecznie oszukają na korzyść innej osoby w sytuacji, kiedy powiedzenie prawdy wiązałoby się z kolejną krzywdą dla tej osoby (gracza B). Dodatkowo eksploracyjnie sprawdzano, w jakim stopniu ich decyzja była użyteczna dla gracza B, korzystna dla gracza B, usprawiedliwiona, sprawiedliwa, uczciwa i była kłamstwem.

W badaniu tym postawiono następującą hipotezę:

H1: W sytuacji bycia świadkiem nierównego podziału dóbr prospołeczne oszustwo będzie częstsze niż w sytuacji bycia świadkiem równego podziału dóbr.

3.3.1. Metoda

3.3.1.1. Schemat badania. Badanie zostało przeprowadzone w schemacie 2 x 1 międzygrupowym z manipulacją nierównym podziałem (równy vs. Nierówny podział dóbr) w roli czynnika i zmienną zależną reakcją na dany podział (powiedzenie krzywdzącej prawdy vs. Prospołeczne oszukiwanie).

3.3.1.2. Osoby badane. W ramach uniwersyteckiego panelu rekrutacyjnego SONA z puli studentów psychologii Uniwersytetu SWPS zrekrutowano łącznie 238 osób (badanie odbyło się w formie online). Do dalszych analiz włączono 220 osób (18 zostało wyłączonych z badania ze względu na problemy ze zrozumieniem instrukcji). W badaniu wzięło udział 184 (83%) kobiet i 35 (16%) mężczyzn (1 osoba nie podała swojej płci) w przedziale wieku od 18 do 49 lat ($M = 25,5$; $SD = 7,3$). Osoby badane deklarowały wiarę w manipulację eksperymentalną na poziomie $M = 2,84$; $SD = 1,08$ (na skali od 1- w ogóle nie brzmiała wiarygodnie, 2 – w niewielkim stopniu, 3 – w umiarkowanym stopniu, 4 – w dużym stopniu, 5 – w bardzo dużym stopniu). Analiza wrażliwości przy $(1 - \beta) = 0,80$, $\alpha = 0,05$ wykazała, że całkowita wielkość próby umożliwiła wykrycie wielkości efektu $\varpi = 0,19$ dla testu χ^2 i $\eta^2 = 0,01$ dla statystyki MANOVA w testowanym schemacie badawczym.

3.3.1.3. Procedura. Zastosowano manipulację nierównym podziałem, którą stworzyli van Doorn i in. (2018a, Badanie 2). Instrukcja została przetłumaczona i dostosowana do polskich warunków (załącznik 3). W pierwszej kolejności osoby badane zapoznawały się z historią o dwóch graczach, z których jeden (gracz A) miał za zadanie rozdzielić pieniądze pomiędzy siebie i drugiego gracza (gracza B). W warunku równego podziału gracz A rozdzielił środki pieniężne po równo (50 PLN vs. 50 PLN), w warunku nierównego podziału zatrzymał on dla siebie 80 PLN, a graczowi B przydzielił 20 PLN. Po manipulacji eksperymentalnej osoby badane mogły prospołecznie oszukać na korzyść gracza B. Dowiedzieli się z instrukcji, że ich zadaniem będzie rzucenie kostką i w zależności od wyświetlonego wyniku gracz B (gracz, który

otrzymał równą lub nierówną kwotę z puli 100 PLN) otrzyma lub straci określoną kwotę. Dostawali też informację, że tylko oni będą znali rzeczywisty wynik, jaki pojawił się na kostce. Osoby badane dowiedziały się również, że jeśli wynik wynosiłby 1 lub 2, gracz B straciłby 20 PLN. Jeśli na kostce pojawi się 3 lub 4, gracz B nic by nie stracił i nic nie zyskał. Wynik 5 lub 6 oznacza, że gracz B zyskałby 50 PLN. W rzeczywistości na kostce zawsze pojawiał się ten sam numer, który wynosił 2. Po jego zobaczeniu osoby badane, miały za zadanie podać jaki numer widnieje na kostce.

Na koniec osoby badane oceniały w losowej kolejności, w jakim stopniu ich decyzja była użyteczna dla gracza B (korzystna dla gracza B, usprawiedliwiona, sprawiedliwa, uczciwa) i czy była kłamstwem według skali: 1 – zdecydowanie nie, 2 – raczej nie, 3 – nie mam zdania, 4 – raczej tak, 5 – zdecydowanie tak. Dodatkowo osoby odpowiadały na pytanie sprawdzające ich zrozumienie historii (załącznik 2, str. 133). Na koniec osoby badane odpowiadały „W jakim stopniu historia, którą przeczytałeś/przeczytałaś brzmiała dla Ciebie wiarygodnie?” na następującej skali: 1 – w ogóle, 2 – w niewielkim stopniu, 3 – w umiarkowanym stopniu, 4 – w dużym stopniu, 5 – w bardzo dużym stopniu.

3.3.2. Wyniki

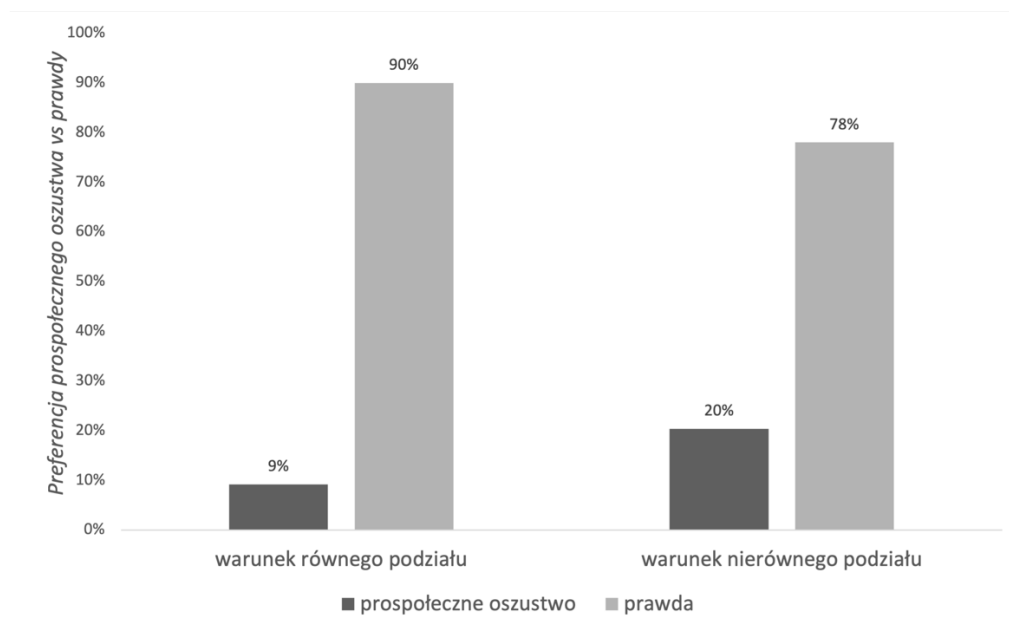
3.3.2.1. Analizy wstępne. Najpierw sprawdzono, czy osoby badane wolą prospołeczne oszukiwanie od krzywdzącej prawdy. Wyniki pokazały ogólną preferencję wobec krzywdzącej prawdy (83%) w porównaniu do prospołecznego oszukiwania (17%), $\chi^2(1, N = 220) = 102,27$; $p < 0,001$. Po drugie: sprawdzono, czy prospołeczne oszukiwanie było postrzegane bardziej jako kłamstwo niż zadeklarowanie rzeczywistej liczby wyrzuconej na kostce. Była to kontrola zrozumienia, która wykazała, że ci, którzy podali inny wynik niż 2 (który był wynikiem wyświetlanym każdej osobie badanej) postrzegali go bardziej jako kłamstwo ($M = 4,2$; $SD = 1,2$) niż ci, którzy podali rzeczywisty (2) wynik ($M = 1,1$; $SD = 0,44$), $F(1, 219) = 272,3$, $p < 0,001$, częściowe $\eta^2 = 0,76$.

3.3.2.2. Wpływ manipulacji nierównym podziałem na prospołeczne oszukiwanie.

Następnie zbadano wpływ manipulacji nierównym podziałem na wybór między prospołecznym oszukiwaniem a powiedzeniem krzywdzącej prawdy. Zgodnie z przewidywaniami analiza chi-kwadrat wykazała istotną różnicę między warunkami dotyczącą preferencji prospołecznego oszukiwania, $\chi^2(1, N = 217) = 5,41; p < 0,01$ (jednostronna), $\phi = 0,16$. W warunku równego podziału 9,2% osób badanych wybierało prospołeczne oszustwo, natomiast w warunku nierównego podziału było to 20,4% (Rysunek 5). Z analiz zostały usunięte osoby, które odpowiedziały, że wylosowały 1 na kostce ($n = 3$), co stanowiło prawdopodobnie pomyłkę w ich odpowiedziach (odpowiedź nie różniła się w wyniku od powiedzenia prawdy).

Rysunek 5

Preferencja prospołecznego oszustwa vs. krzywdzącej prawdy w zależności od warunków eksperymentalnych w Badaniu 4. Słupki przedstawiają proporcje osób badanych, które wybrały odpowiednie reakcje.



Dodatkowo sprawdzono, czy występują istotne różnice pomiędzy rodzajem prospołecznego oszustwa. Osoba badana mogła zadeklarować, że na kostce wylosowała

wartość 3 lub 4, co nie wiązałyby się ze stratą dla ofiary (gracza B), ale też nie wiązałyby się z korzyścią. Jak również mogła powiedzieć, że wylosowała 5 lub 6, co wiązałyby się dla ofiary z zyskiem w postaci 50 PLN. Analiza chi-kwadrat wykazała istotną różnicę między warunkami, $\chi^2(1, N = 220) = 11,05; p < 0,001$ (jednostronna), $\phi = 0,22$. W warunku równego podziału 1% osób badanych wybierał prospołeczne oszustwo związane z zyskiem dla ofiary (wynik 5 lub 6 na kostce), natomiast w warunku nierównego podziału było to 11,8%. Nie było natomiast różnic pomiędzy grupami w wyborze prospołecznego oszustwa związanego z brakiem straty i korzyści (wynik 3 lub 4 na kostce), w obu warunkach wynosił on 8,2%.

3.3.2.3. Wpływ manipulacji nierównym podziałem i reakcji na nierówny podział na ocenę tej reakcji. Następnie sprawdzono, czy warunek eksperymentalny (równy vs. nierówny podział) i reakcja na dany podział (prospołeczne oszukiwanie vs. prawda) wpłynęły na ocenę prospołecznego oszustwa jako: użytecznego, korzystnego, usprawiedliwionego, sprawiedliwego i uczciwego. Analiza omnibus MANOVA dała istotne wyniki, $F(5,216) = 709,16; p < 0,001$, częściowe $\eta^2 = 0,94$. Główny efekt manipulacji eksperymentalnej na ocenę reakcji na dany podział był nieistotny, $F(5,216) = 0,65; p = 0,664$, częściowe $\eta^2 = 0,02$. Wystąpił jednak istotny wpływ reakcji na dany podział na ocenę tej reakcji, $F(5,216) = 53,40; p < 0,001$, cząstkowe $\eta^2 = 0,56$. Kiedy osoby badane prospołecznie oszukały, postrzegały swój wybór jako bardziej *użyteczny* ($M = 3,86; SD = 0,25$) niż wtedy, gdy zdecydowały się na powiedzenie prawdy ($M = 2,52; SD = 0,10$), $F(1,216) = 25,97; p < 0,001$, częściowe $\eta^2 = 0,11$. Jak również jako bardziej *korzystny* ($M = 4,15; SD = 0,18$) niż powiedzenie prawdy ($M = 1,70; SD = 0,07$), $F(1,216) = 157,59; p < 0,001$, częściowe $\eta^2 = 0,42$. Równocześnie, kiedy prospołecznie oszukali, uważali swoją reakcję za mniej *usprawiedliwioną* ($M = 3,48; SD = 0,19$) niż prawdę ($M = 4,08; SD = 0,08$), $F(1,216) = 8,15; p < 0,005$, częściowe $\eta^2 = 0,04$; mniej *sprawiedliwą* ($M = 3,15; SD = 0,18$) niż prawdę ($M = 4,31; SD = 0,07$), $F(1,216) = 35,23; p < 0,001$, częściowe $\eta^2 = 0,14$ i mniej *uczciwą* ($M = 2,45; SD = 0,17$) niż prawdę ($M = 4,53; SD =$

0,07), $F(1,216) = 133,30$; $p < 0,001$, częściowe $\eta^2 = 0,38$. Wpływ interakcji warunku eksperymentalnego i reakcji na dany podział na ocenę tej reakcji okazał się nieistotny, $F(5,216) = 0,59$, $p = 0,708$, częściowe $\eta^2 = 0,01$.

3.3.3. Dyskusja

W Badaniu 4 otrzymane wyniki wskazują, zgodnie z założoną hipotezą, że osoby badane częściej prospołecznie oszukiwały, gdy były świadkami nierównego podziału dóbr. Pierwszym potencjalnym wyjaśnieniem prospołecznego oszukiwania jest chęć zminimalizowania krzywdy i kierowanie się użytecznością danego zachowania. Potwierdzają to badania Cantarero i in. (2022) – w sytuacji, w której osoba badana miała do wyboru powiedzenie prawdy lub prospołeczne skłamanie, rozważała ona krzywdę jaka może wyniknąć zarówno z powiedzenia prawdy jak i kłamstwa, a także ich użyteczność. Prospołeczne skłamanie było preferowane w sytuacji, kiedy adresat komunikatu mógł mieć problem z poradzeniem sobie z prawdą lub nie zależało mu na rozwoju w dziedzinie, jakiej dotyczył komunikat. Natomiast prawda była preferowana, kiedy jej adresatowi zależało na poprawie swoich umiejętności w danej dziedzinie. W zgodzie z tymi wnioskami są wyniki Badania 4, w którym to osoby badane – oszukujące prospołecznie – uważały tę reakcję za bardziej użyteczną i korzystną dla drugiej osoby (w każdym z warunków).

Prospołeczne oszukiwanie można również wyjaśnić dążeniem do równości (Messick i Schell, 1992). Wiele badań pokazuje, że jest ono dla ludzi domyślnym wyborem (Messick i Schell, 1992; Shulz i in., 2014) o ewolucyjnym podłożu (Brosnan i in., 2005; Charlton, 1997). W Badaniu 4 prospołeczne oszustwo mogło wpłynąć na ofiarę (posiadającą 20 PLN) na dwa sposoby: nie zmienić jej sytuacji (jeśli osoba badana podała wynik na kostce równy 3 bądź 4) lub zwiększyć jej wynagrodzenie o 50 PLN (jeśli wynik na kostce był równy 5 bądź 6). Zakładając, że ofiara otrzymała dodatkowe 50 PLN (co w sumie daje kwotę 70 PLN), stanowiło to opcję najbliższą równości z wynikiem drugiego z graczy (80 PLN). Uzyskane wyniki

pokazują, że osoby badane w warunkach nierównej dystrybucji częściej decydowały się na rodzaj prospołecznego oszustwa związanego z zyskiem dla ofiary niż na oszustwo, które nie wiązało się ani ze stratą, ani z zyskiem. Może to sugerować próbę zrównania wyników dwóch graczy, czyli dążenie do równości.

Co ciekawe – w warunkach równego podziału osoby decydujące się na powiedzenie prawdy jednocześnie zaburzały równość pomiędzy graczami. Gdyby ich główną motywacją było dążenie do równości, powinni oni oszukiwać podając wynik, który nie zmieniał sytuacji żadnego z graczy i utrzymywał pomiędzy nimi *status quo*. Prawdopodobnie jednak w tej sytuacji nie chcieli niszczyć wizerunku siebie jako osoby uczciwej i moralnej (Mazar i in., 2008). Z tego powodu mogli nie decydować się na oszukiwanie, które umożliwiłoby zachowanie równości. Brak doświadczenia niesprawiedliwości mógł też spowodować, że nie odczuwali oni charakterystycznych emocji z nim związanych, takich jak gniew czy oburzenie, które często motywują do pomocy ofierze (van Doorn i in., 2018). Jednak w tym badaniu nie były sprawdzane emocje osób badanych.

Zastanawiające jest również to, że warunek nierównego podziału nie miał wpływu na postrzeganie prospołecznego oszustwa. Miało znaczenie jedynie to, czy dana osoba zdecydowała się na oszukiwanie, czy też nie. Jeśli badany oszukał, uważał swój wybór za bardziej użyteczny i korzystny dla drugiej osoby. Jednocześnie postrzegał go jako mniej usprawiedliwiony, mniej sprawiedliwy i mniej uczciwy. Jak pokazują badania dotyczące prospołecznego oszukiwania, ludzie często traktują oszukiwanie na korzyść innej osoby jako moralne (Levine, 2021) jak również usprawiedliwione (Erat i Gneezy, 2012). W sytuacji Badania 4 znacznie mógł mieć fakt, że powiedzenie prawdy przez osobę badaną wiązało się ze stratą 20 PLN przez ofiarę. Nie była ona jednak przez tę sytuację na minusie, ponieważ przy podziale z drugim graczem, otrzymała właśnie wspomniane 20 PLN (w warunkach nierównego podziału). Prawdopodobnie prawda była w niewystarczającym stopniu krzywdząca, aby osoby

badane uznały oszukanie za usprawiedliwione czy sprawiedliwe w sytuacji nierównej dystrybucji.

Dla lepszego zrozumienia, jakie czynniki najlepiej wyjaśniają zjawisko prospołecznego oszukiwania w sytuacji nierównego podziału, przeprowadzono Badanie 5. Sprawdzano w nim moralne przyzwolenie na oszukanie i wiarę w to, że oszukanie przywróci sprawiedliwy świat. Kontrolowano również takie emocje jak współczucie i oburzenie, które w odniesieniu do literatury mają wpływ na chęć pomocy w sytuacji niesprawiedliwości.

3.4. Badanie 5 – czynniki pośredniczące pomiędzy chęcią prospołecznego oszustwa na korzyść ofiary a sytuacją bycia świadkiem nierównego podziału dóbr

W poprzednim eksperymencie osoby badane, aby pomóc innej osobie, musiały oszukać na jej korzyść. Mogło to się wiązać z zagrożeniem ich wizerunkowi jako osoby moralnej i uczciwej. Jednym z powodów ich decyzji mogło być poczucie, że mają moralne przyzwolenie do nieuczciwego postępowania w sytuacjach nierównego podziału lub że oszustwo może przywrócić sprawiedliwość na świecie. Dodatkowo chęć pomocy niesprawiedliwie potraktowanej osobie mogła być wzmacniana poprzez odczuwane współczucie i oburzenie. W celu weryfikacji, który z powyższych czynników w największym stopniu odpowiada za motywację osób badanych do prospołecznego oszustwa w sytuacji nierównego podziału, zostało przeprowadzone Badanie 5.

W badaniu tym postawiono następujące hipotezy:

H1: W sytuacji bycia świadkiem nierównego podziału prospołeczne oszustwo będzie częstsze niż w sytuacji bycia świadkiem równego podziału.

H2: Postrzegane moralne przyzwolenie, współczucie, oburzenie i wiara w to, że oszukanie przywróci sprawiedliwy świat, będą pośredniczyć pomiędzy manipulacją nierównym podziałem a prospołecznym oszukiwaniem.

H3: Postrzegane moralne przyzwolenie będzie pośredniczyło pomiędzy manipulacją nierównym podziałem a prospołecznym oszukiwaniem ponad innymi czynnikami, takimi jak współczucie, oburzenie i wiara w to, że oszukanie przywróci sprawiedliwy świat.

3.4.1. Metoda

3.4.1.1. Schemat badania. Badanie zostało przeprowadzone w schemacie 2 x 1 międzygrupowym z manipulacją nierównym podziałem (równy vs. nierówny podział dóbr) w roli czynnika i zmienną zależną reakcją na dany podział (powiedzenie krzywdzącej prawdy vs. prospołeczne oszukiwanie).

3.4.1.2. Osoby badane. Za pośrednictwem panelu badawczego Ariadna zrekrutowano łącznie 487 osób z populacji ogólnej (badanie odbyło się w formie online). W sumie 313 osób zostało włączonych do dalszych analiz, ponieważ 174 zostało wykluczonych z badania (129 nie przeszło całego badania, a 45 stwierdziło, że w ogóle nie wierzy w historię). W badaniu wzięło udział 188 kobiet i 132 mężczyzn (3 osoby nie podały swojej płci). Ich wiek wahał się od 18 do 77 lat ($M = 42,55$; $SD = 14,26$). Osoby badane deklarowały wiarę w manipulację eksperymentalną na poziomie $M = 3,1$; $SD = 0,84$ (na skali od 1- w ogóle nie brzmiała wiarygodnie, 2 – w niewielkim stopniu, 3 – w umiarkowanym stopniu, 4 – w dużym stopniu, 5 – w bardzo dużym stopniu). Analiza wrażliwości przy $(1 - \beta) = 0,80$, $\alpha = 0,05$ wykazała, że całkowita wielkość próbki umożliwiła wykrycie wielkości efektu $\varpi = 0,16$ dla testu χ^2 . Szczegółowa analiza mocy znajduje się w prerejestracji: https://aspredicted.org/9ZC_VXM.

3.4.1.3. Procedura. Zastosowano tę samą procedurę, co w Badaniu 4, z tym wyjątkiem, że tym razem mierzono czynniki pośredniczące między manipulacją nierównym podziałem, a decyzją o konkretnej reakcji (prospołeczne oszukiwanie vs. powiedzenie prawdy). Po przeczytaniu historii dotyczącej równego vs nierównego podziału osoby badane w losowej kolejności, oceniały stopień, w jakim czuły („Czy po przeczytaniu powyższej historii odczuwasz?”): że mają moralne przyzwolenie do prospołecznego oszukania, że prospołeczne

oszukiwanie przywróci sprawiedliwy świat oraz współczucie i oburzenie. Wszystkich odpowiedzi udzielono na następującej skali: 1 – zdecydowanie nie, 2 – raczej nie, 3 – nie mam zdania, 4 – raczej tak, 5 – zdecydowanie tak – korelacje zmiennych zostały przedstawione w Tabeli 5 w załączniku 4 (str.141). Podane zmienne zostały rotowane, aby zminimalizować wpływ kolejności użytych zmiennych na odpowiedzi badanych. Na koniec osoby badane odpowiedziały, czy ta historia jest dla nich wiarygodna („W jakim stopniu historia, którą przeczytałeś/przeczytałaś brzmiała dla Ciebie wiarygodnie?”) odpowiadając na skali: 1 – w ogóle, 2 – w niewielkim stopniu, 3 – w umiarkowanym stopniu, 4 – w dużym stopniu, 5 – w bardzo dużym stopniu. Ponadto badani odpowiadali, czy uważają, że gracz B (który otrzymał wypłatę, o której zdecydował gracz A) został potraktowany niesprawiedliwie („Jak według Ciebie został potraktowany Paweł przez Marka (gracza, który rozdzielał pieniądze)?”) udzielając odpowiedzi na następującej skali: 1 – zdecydowanie niesprawiedliwie, 2 – raczej niesprawiedliwie, 3 – nie mam zdania, 4 – raczej sprawiedliwie, 5 – zdecydowanie sprawiedliwie.

3.4.2. Wyniki

3.4.2.1 Analiza wstępna. Najpierw sprawdzono, czy osoby badane deklarowały preferencję prospołecznego oszukiwania nad krzywdzącą prawdę. Zauważono ogólną preferencja krzywdzącej prawdy (78%), w stosunku do prospołecznego oszukiwania (22%), $\chi^2(1, N = 313) = 97,84; p < 0,001$.

W celu kontroli manipulacji eksperymentalnej (czy rzeczywiście osoby badane widzą w niej niesprawiedliwą vs. sprawiedliwą sytuację) przeprowadzono analizę ANOVA, gdzie manipulacja eksperymentalna była zmienną zależną, a zmienną „Jak według Ciebie został potraktowany Gracz B przez Gracza A (który rozdzielał pieniądze)?” jako zmienna niezależna. Model okazał się istotny statystycznie $F(1, 311) = 206,194; p < 0,001$, cząstkowe $\eta^2 = 0,40$. Osoby, które były w grupie równego podziału, znaczenie częściej oceniały, że Osoba B została

potraktowana sprawiedliwie ($M = 3,85$; $SD = 1.05$) niż osoby z grupy nierównego podziału ($M = 2.13$; $SD = 1.08$).

3.4.2.2. Wpływ manipulacji nierównym podziałem na prospołeczne oszukiwanie.

Następnie zbadano wpływ manipulacji nierównym podziałem na wybór między krzywdzącą prawdą a prospołecznym oszukiwaniem. Okazało się, że osoby w warunku nierównego podziału niewiele częściej wybierały prospołeczne oszukiwanie (23,3%) niż osoby w warunku równego podziału (20, 8%), $\chi^2 (1, N= 313) = 0,28$; $p = 0,35$ (jednostronnie), $\phi = 0,03$ i różnica ta była nieistotna.

3.4.2.3. Wpływ manipulacji nierównym podziałem na prospołeczne oszukiwanie zapośredniczone przez moralne przyzwolenie na oszukiwanie. Następnie przeprowadzono analizę mediacji, aby sprawdzić pośredniczącą rolę moralnego przyzwolenia na zaangażowanie się w prospołeczne oszukiwanie. Sprawdzono, czy związek między warunkiem eksperymentalnym (równy podział = 0, nierówny podział = 1) a zachowaniem (prawda = 0, prospołeczne oszustwo = 1) był zapośredniczony przez posiadanie moralnego przyzwolenia do oszukiwania w warunku nierównego podziału.

Wyniki wykazały nieistotny bezpośredni wpływ manipulacji warunkami eksperymentu na decyzję o prospołecznym oszustwie lub krzywdzącej prawdzie $b = 0,12$, $p = 0,66$, 95% CI [-2,72; -1,37]. Wpływ warunku eksperymentalnego na posiadanie moralnego przyzwolenia do oszukiwania był nieistotny (ścieżka a), $b = 0,08$, $p = 0,48$, 95% CI [-0,15; 0,31], ale był istotny wpływ moralnego przyzwolenia do oszukiwania na prospołeczne oszukiwanie (ścieżka b), $b = 0,34$, $p = 0,01$, 95% CI [0,09; 0,59]. Pośredni efekt posiadania moralnego przyzwolenia do oszukiwania był nieistotny $b = 0,03$, bootSE = 0,05, bootCI [-0,05; 0,14].

3.4.2.4. Wpływ manipulacji nierównym podziałem na prospołeczne oszukiwanie zapośredniczone przez moralne przyzwolenie do oszukiwania przy kontroli wiary w przywrócenie sprawiedliwości poprzez oszustwo, współczucia i oburzenia. W kolejnej

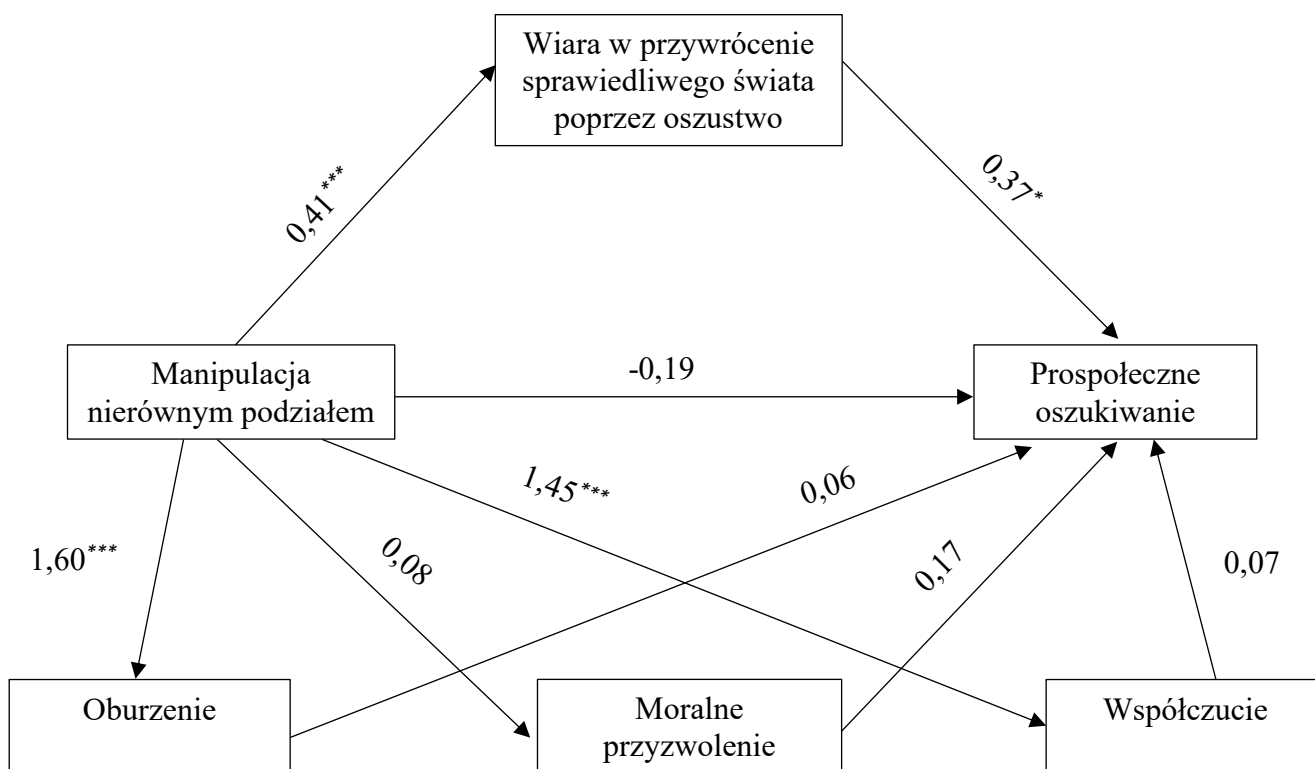
analizie mediacji sprawdzono, czy związek między warunkiem eksperymentalnym (równy podział = 0, nierówny podział = 1), a zachowaniem (prawda = 0, prospołeczne oszustwo = 1) był zapośredniczony poprzez moralne przyzwolenie na oszukiwanie, przy kontroli wiary w odbudowanie sprawiedliwego świata poprzez oszustwo, współczucia i oburzenia (rysunek 6).

Wyniki pokazały nieistotny bezpośredni wpływ manipulacji warunkami eksperymentu na decyzję o prospołecznym oszukiwaniu lub mówieniu prawdy $b = -0,19, p = 0,59, 95\% \text{ CI } [-0,89; 0,57]$. Wpływ warunku na wszystkie zmienne poza *moralnym przyzwoleniem* był istotny (ścieżka a): *moralne przyzwolenie* $b = 0,08, p = 0,48, 95\% \text{ CI } [-0,15; 0,31]$, *współczucie* $b = 1,45, p < 0,001, 95\% \text{ CI } [1,23; 1,66]$, *oburzenie* $b = 1,60, p < 0,001, 95\% \text{ CI } [1,36; 1,83]$ oraz *wiara w przywrócenie sprawiedliwego świata* $b = 0,41, p < 0,001, 95\% \text{ CI } [0,20; 0,63]$. Jednak wpływ zmiennych na prospołeczne oszukiwanie (ścieżka b) był istotny jedynie dla *wiary w przywrócenie sprawiedliwego świata* $b = 0,37, p < 0,05, 95\% \text{ CI } [0,05; 0,68]$. *Moralne przyzwolenie* $b = 0,17, p = 0,26, 95\% \text{ CI } [-0,12; 0,45]$, *współczucie* $b = 0,07, p = 0,74, 95\% \text{ CI } [-0,32; 0,45]$ i *oburzenie* $b = 0,06, p = 0,74, 95\% \text{ CI } [-0,29; 0,41]$ nie miały istotnego wpływu na zmienną zależną.

W związku z tym, efekt pośredni był istotny tylko dla *wiary w przywrócenie sprawiedliwego świata* $b = 0,15, \text{bootSE} = 0,08, \text{bootCI } [0,03; 0,34]$. Pośrednie efekty dla: *moralnego przyzwolenia* $b = 0,01, \text{bootSE} = .03, \text{bootCI } [-0,03; 0,09]$, *współczucia* $b = 0,10, \text{bootSE} = 0,34, \text{bootCI } [-0,53; 0,78]$ i *moralnego oburzenia* $b = 0,10, \text{bootSE} = 0,31, \text{bootCI } [-0,54; 0,70]$ były nieistotne.

Rysunek 6

Wpływ manipulacji nierównościami na prospołeczne oszukiwanie pośredniczony przez moralne przyzwolenie do oszukiwania przy kontroli wiary w przywrócenie sprawiedliwości poprzez oszustwo, współczucia i oburzenia (ze względu na zmienną dychotomiczną zostały poddane wartości niestandardyzowane).



* $p < 0,05$; *** $p < 0,001$

3.4.3. Dyskusja

W powyższym badaniu nie udało się powtórzyć głównego efektu z Badania 4, czyli nie wykazano wpływu manipulacji nierównym podziałem na prospołecznie oszukiwanie. Mogło to wynikać ze zmiany procedury badawczej i pomiaru czterech czynników przed pomiarem zmiennej zależnej, co było konieczne, aby zweryfikować potencjalny pośredniczący wpływ motywów. Prawdopodobnie czas przeznaczony na refleksję osób badanych nad swoimi stanami emocjonalnymi i przekonaniem dotyczącym oszukiwania (czy mają prawo oszukać na korzyść ofiary i czy oszustwo przywróciłoby sprawiedliwy świat) było zbyt długim procesem,

aby ta intencja bądź emocja mogła przełożyć się na ich zachowanie. Jak pokazują badania Webba i Sheerana (2006), początkowa intencja do zmiany zachowania musi być średnia lub nawet wysoka ($d = 0,66$), aby przekładać się na niską do średniej zmiany zachowania ($d = 0,36$). Ponadto w badaniach van Doorn i in. (2018a), z których została zaczerpnięta procedura do tego badania, pomiar zmiennej zależnej tylko w badaniu 3 następował bezpośrednio po manipulacji eksperymentalnej. Badacze nie robili jednak analizy mediacji, a podawali jedynie korelacje pomiędzy odczuwanym gniewem a pieniędzmi, jakie osoby badane przekazały na pomoc ofierze bądź ukaranie winnego. W Badaniu 5 zaprezentowanym w tej rozprawie wszystkie testowane zmienne korelowały z prospołecznym oszukiwaniem, jednak nie przełożyło się to na zachowanie osób badanych. Innym wytłumaczeniem może być przeprowadzenie badania na populacji ogólnej z Panelu Ariadna, a Badania 4 na studentach. Jak pokazują badania Fosgaard (2020), oszukiwanie występuje w obu tych populacjach, jednak studenci oszukują bardziej.

Również wbrew przewidywaniom moralne przyzwolenie nie było istotnym czynnikiem pośredniczącym pomiędzy manipulacją nierównym podziałem, a prospołecznym oszustwem (zarówno ścieżka *a* jak i ścieżka *b* były nieistotne). Być może historie, które przeczytały osoby badane, niewystarczająco silnie wpłynęły na ich podstawowe przekonania, których naruszenie miało przyczynić się do chęci odbudowania sprawiedliwości lub też ich przekonania dotyczące równego podziału nie były wystarczająco silne. Prawdopodobnie miało znaczenie również pytanie wprost osób badanych o to, czy w danej sytuacji czują, że mają prawo oszukać. Na etapie tego pytania nie wiedzieli oni, jak to oszukanie ma wyglądać, więc być może nie chcieli deklorować, że mogą to zrobić. W badaniach m.in. Mullen i Skitki (2006) najpierw pytano ludzi o ich przekonania, a pomiar działania wynikającego z tego przekonania był mierzony w odstępie czasowym. Podobnie było w badaniu Mullen i Nadler (2010) pokazującym wpływ moralnego przyzwolenia na oszukiwanie.

Odnosząc się do trzeciej testowanej hipotezy, należy wskazać, że moralne przyzwolenie nie było istotnym czynnikiem pośredniczącym pomiędzy manipulacją nierównym podziałem a prospołecznym oszustwem ponad innymi badanymi czynnikami. Okazało się, że manipulacja eksperymentalna wpłynęła na emocje i wiarę w przywrócenie sprawiedliwego świata (ścieżka *a* była istotna), ale nie na moralne przyzwolenie. Natomiast współczucie, które było istotnym pośredniczącym czynnikiem w Badaniu 3, tym razem okazało się niewystarczające, kiedy osoba badana musiała zdecydować się na oszukanie, aby pomóc ofierze. Być może do podjęcia decyzji o oszukaniu nie wystarczy samo zauważenie krzywdy i współczucie ofierze. Potrzebne jest jeszcze przekonanie, że to oszukanie może rzeczywiście polepszyć sytuację ofiary.

W Badaniu 5 tylko wiara w przywrócenie sprawiedliwego świata poprzez oszustwo pośredniczyła między warunkiem nierównego podziału a prospołecznym oszukiwaniem. Według Furnham (2003) zagrożenie czyjejs wiary w sprawiedliwy świat aktywuje potrzebę jego przywrócenia i jeśli ktoś został potraktowany niesprawiedliwie i nie zasłużył na to, ludzie chcieliby mu pomóc. Ponadto badania pokazują, że ogólna wiara w sprawiedliwy świat – w przeciwieństwie do osobistej – może przyczyniać się do oszukiwania (Wenzel i in., 2017). W badaniach tych chodziło jednak o oszukiwanie dla własnej korzyści i o przekonanie, że skoro świat jest sprawiedliwym miejscem, to każdy człowiek i tak otrzyma to, na co zasługuje – niezależnie od oszustwa, jakie zostało popełnione. W Badaniu 5 to właśnie aktywne zaangażowanie się osób badanych w oszustwo mogło przywrócić sprawiedliwy świat, co rzuca nowe światło na tę linię badań. Należy jednak podkreślić, że w Badaniu 5 nie dokonywano pomiaru uogólnionej i osobistej wiary w sprawiedliwy świat, a tylko przekonania, na ile oszustwo może ją odbudować.

3.5. Podsumowanie

Przedstawione w rozdziale trzecim badania dotyczyły wpływu manipulacji nierównym podziałem na chęć prospołecznego oszukania w sytuacji, kiedy powiedzenie prawdy wiązało

się z krzywdą dla ofiary. Ponadto testowany był czynnik, jaki odpowiada za zwiększone prospołeczne oszukiwanie w sytuacji nierównego podziału. Wyniki pokazały, że osoby badane częściej prospołecznie oszukują na korzyść osoby pokrzywdzonej nierównym podziałem dóbr niż dla tej, która doświadczyła równego podziału. Dodatkowo postrzeganie tego oszustwa jako przywracającego sprawiedliwość na świecie pośredniczyło pomiędzy manipulacją nierównym podziałem a prospołecznym oszukiwaniem.

Rozdział 4

W tym rozdziale sprawdzono, czy ludzie będą skłonni prospołecznie oszukiwać na rzecz osoby pokrzywdzonej w wyniku nierównego podziału dóbr w sytuacji, gdy korzyść z tego oszustwa będzie bardziej subtelna. Tym razem powiedzenie prawdy nie wiązało się z krzywdą dla ofiary, a z mniejszą korzyścią niż w sytuacji oszustwa. Dodatkowo sprawdzano, czy przypisana ofierze atrybucja winy zmniejszy chęć oszukiwania na jej korzyść. W dwóch badaniach, jakie składają się na ten rozdział, użyto nowej hipotetycznej historii i zmieniono rodzaj paradygmatu dotyczącego prospołecznego oszukiwania.

4.1. Wprowadzenie teoretyczne

Pomimo że bycie świadkiem krzywdy innej osoby znacząco zwiększa motywację do pomocy jej nawet poprzez oszustwo, okazuje się, że krzywda nie jest niezbędną, aby ludzie zdecydowali się na oszukanie na korzyść innych. Wiltermuth (2011) wykazał, że jednostki są bardziej skłonne do oszukiwania, jeśli korzyściami z tego oszustwa mogą podzielić się z innymi. W jego eksperymencie osoby badane otrzymywały pieniądze za skuteczne rozwiązanie rozsypanki słownej, a gdy pieniądze związane z wynikiem można było podzielić z przyjacielem lub nawet nieznanym, oszukiwali częściej. Podobnie Gino i in. (2013) wykazali, że ludzie są bardziej skłonni do oszukiwania, gdy ktoś jeszcze czerpie korzyści z tej nieuczciwości. W dwóch eksperymentach osoby otrzymywały pieniądze po każdym poprawnie rozwiązanym zadaniu. W zależności od warunku wszystkie pieniądze mogli zatrzymać dla siebie lub dowiadywali się, że inna osoba również dostanie wynagrodzenie w zależności od ich wyniku. W warunku, w którym badani wiedzieli, że eksperymentator nie może poznać rzeczywistej liczby rozwiązanych zadań, kłamali oni częściej. Natomiast, kiedy dodatkowo wiedzieli, że inne osoby również mogą skorzystać na ich oszustwie, oszukiwali znacznie częściej, czuli się mniej winni i uważali takie działanie za bardziej moralne. Efekt ten zaobserwowano także wtedy, gdy osoby mogły oszukiwać na korzyść innych bez korzyści dla siebie. Według Cadsby

i in. (2016), ludzie są bardziej skłonni do oszukiwania, jeśli ich zachowanie przynosi korzyść innym członkom grupy. Nawet jeśli sami nie skorzystają na tym oszustwie. Ponadto Shalvi i in. (2015) wykazali, że ludzie tworzą różne usprawiedliwienia, które pozwalają im zachowywać się nieetycznie i wciąż czuć się moralnymi osobami. Przykładowo kłamstwa, które nie wyrządzają krzywdy, ale przynoszą korzyść innym osobom, mogą sprzyjać formułowaniu takich usprawiedliwień. Badania Erat i Gneezy (2012) potwierdzają, że ludzie postrzegają kłamstwo jako usprawiedliwione, gdy przynosi korzyści zarówno im jak i innej osobie. Natomiast Conrads i in. (2013) pokazali, że kiedy rzut kostką określa wypłatę dla osoby badanej i jej partnera, osoba rzucająca kostką staje się bardziej skłonna do przekłamywania wyniku z korzyścią dla partnera. Ponadto ze wzrostem liczby beneficjentów i siły więzi z nimi zwiększa się częstość oszukiwania dla innych (i maleje doświadczane poczucie winy; Gino i in., 2013; Shu i Gino, 2012).

Krzywda wynikająca z powiedzenia prawdy nie jest niezbędną, aby zdecydować się na prospołeczne oszukiwanie, jednak atrybucja o braku winy ofiary już tak. Odnosząc się do *Deontologicznej teorii sprawiedliwości* (Folger i in., 2001), można uznać, że ludzie rozważają, czy sprawca mógł zachować się inaczej w stosunku do ofiary (bez wyrządzania jej krzywdy). Jeśli uznają, że tak, a dodatkowo ofiara nie zasługiwała na taki los, przypisują mu winę i chcą go ukarać. Podobnie w *Teoretycznym modelu reakcji osób trzecich na niesprawiedliwość* (O'Reilly i Aquino, 2011) samo zauważanie naruszenia moralności nie jest wystarczające, aby zdecydować się na podjęcie działania. Niezbędne jest do tego również uznanie ofiary za niewinną tego, co ją spotkało. Taka atrybucja braku winy wraz z moralnym gniewem przyczyniają się do tego, że osoba decyduje się na ukaranie sprawcy lub pomoc ofierze.

4.2. Cele badawcze

W dwóch badaniach, jakie składają się na ten rozdział postawiono sprawdzić, czy ludzie nadal będą chętni do oszukiwania na korzyść nierównościami potraktowanej osoby, jeśli

powiedzenie prawdy nie będzie wiązało się z krzywdą dla ofiary (Badanie 6). Dodatkowo weryfikowano, czy to zwykła nierówna dystrybucja dóbr prowadzi do prospołecznego oszustwa, czy też wynikające z niej poczucie niesprawiedliwości. Dlatego w Badaniu 7 wprowadzono warunek zasłużonego nierównego podziału, który jak zakładano, zmniejszył chęć pomocy ofierze poprzez oszustwo.

4.3. Badanie 6 – wpływ braku krzywdzącej prawdy na chęć prospołecznego oszukania w sytuacji nierównego podziału dóbr

W Badaniu 6 – ponownie jak w poprzednim rozdziale – sprawdzano, czy ludzie będą chcieli prospołecznie oszukiwać na korzyść osoby pokrzywdzonej nierównym podziałem dóbr. Jednak tym razem powiedzenie prawdy nie wiązało się z krzywdą dla ofiary, a tylko z mniejszą korzyścią niż powiedzenie prawdy. Tym razem w warunkach nierównego podziału bohater nie otrzymał żadnych pieniędzy (w przeciwieństwie do Badania 4 i 5, gdzie otrzymał niewielką kwotę), co miało uwydatnić jego pokrzywdzenie. Ponadto zastosowano inną procedurę pomiaru oszukiwania – deklarację wyniku rzutu monetą (Leib i in., 2019, Badanie 1). Dodatkowo sprawdzono, jak osoby badane oceniają prospołeczne oszustwo i powiedzenie prawdy.

W badaniu tym postawiono następujące hipotezy:

H1: Prospołeczne oszustwo będzie częstsze w warunkach nierównego podziału niż w warunkach równego podziału.

H2: Prospołeczne oszukiwanie będzie oceniane jako bardziej sprawiedliwe, uczciwe, słuszniejsze i lepsze w warunkach nierównego podziału niż w warunkach równego podziału.

4.3.1. Metoda

4.3.1.1. Schemat badania. Badanie zostało przeprowadzone w schemacie 2 x 1 międzygrupowym z manipulacją nierównym podziałem (równy vs. nierówny podział dóbr) w

roli czynnika i zmienną zależną reakcją na dany podział (powiedzenie prawdy vs. prospołeczne oszukiwanie).

4.3.1.2 Osoby badane. Badanie to było częścią większego projektu badawczego (dotyczącego sensu w pracy) przeprowadzonego w formie online, w którym zrekrutowano 208 pracowników MTurka (zamieszkujących Stany Zjednoczone). W badaniu wzięło udział 77 (37%) kobiet i 126 (61%) mężczyzn (4 osoby nie podały swojej płci). Ich wiek wahał się od 20 do 70 lat ($M = 37,06$; $SD = 11,59$). Analiza wrażliwości przy $(1 - \beta) = 0,80$, $\alpha = 0,05$ wykazała, że całkowita wielkość próbki umożliwiła wykrycie wielkości efektu $\omega = 0,19$ dla statystyki χ^2 i $\eta^2 = 0,01$ dla statystyki MANOVA w testowanym schemacie badawczym.

4.3.1.3. Procedura. Badanym przedstawiono hipotetyczną sytuację, w której mieli wyobrazić sobie, że zagrają w grę z innym pracownikiem MTurka (procedura zaczerpnięta z Leib i in., 2019, Badanie 1). Zanim to jednak nastąpiło zostali poinformowani, że gracz, z którym z którym zaraz się połączy, grał przed chwilą w inną grę z innym pracownikiem MTurka i w zależności od warunku eksperymentalnego: nie otrzymał od niego żadnych pieniędzy (warunek nierównego podziału) lub otrzymał dokładnie połowę kwoty (warunek równego podziału). Po przeczytaniu tej hipotetycznej historii osoba badana miała za zadanie rzucić monetą. Wynik rzutu miał wiązać się z określonym wynagrodzeniem dla pracownika MTurka z którym badany miał wyobrazić sobie, że będzie grał. W zależności od wyniku, pracownik ten mógł otrzymać 2 lub 8 centów. Po tym osoba badana miała zaraportować uzyskany wynik. W eksperymencie zawsze wypadała reszka, która wiązała się z wynagrodzeniem w wysokości 2 centów (dokładne historie w załączniku nr 3).

Następnie badani oceniali w jakim stopniu prospołeczne oszukiwanie jest postrzegane jako sprawiedliwe i uczciwe („W jakim stopniu zgadasz się, że zaraportowanie o wylosowaniu orła jest”). Korelacja między sprawiedliwością i uczciwością wynosiła $r = 0,72$; $p < .001$. Jak również poprzez to samo pytanie badani oceniali, w jakim stopniu prospołeczne oszukiwanie

jest dobre, szkodliwe dla pracownika Mturka i słuszne na następującej skali: 1- zdecydowanie się nie zgadzam, 2 – nie zgadzam się, 3 – raczej się nie zgadzam, 4 – nie mam zdania, 5 – raczej się zgadzam, 6 – zgadzam się, 7 – zdecydowanie się zgadzam. Osoby badane oceniały również opcję wyboru prawdy („W jakim stopniu zgadasz się, że zaraportowanie o wylosowaniu reszki jest”) – korelacja zmiennych znajduje się w Tabeli 6 w załączniku nr 4 (str.137). Oceny prospołecznego oszukiwania i mówienia prawdy zostały przedstawione w losowej kolejności, aby zminimalizować wpływ kolejności użytych zmiennych na odpowiedzi badanych. Ponadto w celach kontrolnych osoby badane oceniały stopień, w jakim każda z dwóch opcji była kłamstwem („Jak bardzo zgadasz się, że zaraportowanie orła vs. reszki byłoby kłamstwem” i „Jak bardzo zgadasz się, że zaraportowanie reszki byłoby kłamstwem”) na następującej skali: 1 – zdecydowanie się nie zgadzam, 2 – nie zgadzam się, 3 – raczej się nie zgadzam, 4 – nie mam zdania, 5 – raczej się zgadzam, 6 – zgadzam się, 7 – zdecydowanie się zgadzam. Na koniec badani zostali poproszeni również o odpowiedź na pytanie sprawdzające zrozumienie i pytanie sprawdzające uwagę (załącznik 2).

4.3.2. Wyniki

4.3.2.1. Analizy wstępne. Wyniki nie wykazały preferencji dla prospołecznego oszukiwania w porównaniu do mówienia prawdy $\chi^2(1, N = 208) = 0,173; p = 0,68$. Podobna liczba badanych (51%) wolała mówić prawdę, jak i prospołecznie oszukiwać (49%). Ponadto kontrolnie sprawdzono, jak postrzegano zaraportowanie orła bądź reszki: badani oceniali bardziej jako kłamstwo zaraportowanie orła ($M = 5,37; SD = 1,84$) niż zaraportowanie reszki ($M = 2,79; SD = 1,91$).

4.3.2.2. Wpływ manipulacji nierównym podziałem na prospołeczne oszukiwanie. Następnie sprawdzano, czy manipulacja eksperymentalna wywarła wpływ na wybór między mówieniem prawdy a prospołecznym oszukiwaniem. Okazało się, że osoby badane wolały prospołeczne oszukiwanie niż prawdę w warunkach nierównego podziału w porównaniu z

warunkiem równego podziału – jednak efekt ten nie osiągnął umownego $p < 0,05$, $\chi^2(1, N = 208) = 2,28$; $p = 0,08$ (jednostronna), $\phi = 0,11$.

4.3.2.3. Wpływ manipulacji nierównym podziałem i reakcji na nierówny podział na postrzeganie prospołecznego oszukiwania jako sprawiedliwego, uczciwego, słusznego i dobrego. Następnie sprawdzano, czy warunek eksperymentalny (równy podział vs nierówny podział) i reakcja na nierówność (prospołeczne oszukiwanie vs prawda) wpłynęły na ocenę prospołecznego oszustwa pod kątem sprawiedliwości, uczciwości, słuszności i dobra. Analiza omnibus MANOVA dała istotne wyniki, $F(4,204) = 463,75$; $p < 0,001$, częściowe $\eta^2 = 0,90$. Główny efekt manipulacji nierównością na ocenę prospołecznego oszukiwania był nieistotny, $F(4,204) = 1,62$; $p = 0,171$, częściowe $\eta^2 = 0,03$. Wystąpił jednak istotny wpływ reakcji na nierówny podział (prospołeczne oszukiwanie vs prawda) na ocenę prospołecznego oszukiwania, $F(4,204) = 27,1$; $p < 0,001$, cząstkowe $\eta^2 = 0,35$. Kiedy osoby badane prospołecznie oszukały, postrzegały swój wybór jako bardziej *sprawiedliwy* ($M = 5,18$; $SD = 0,1$) niż wtedy, gdy zdecydowały się na powiedzenie prawdy ($M = 3,43$; $SD = 0,17$), $F(1,204) = 48,75$; $p < 0,001$, częściowe $\eta^2 = 0,19$. Prospołeczne oszukiwanie było również postrzegane przez te osoby jako bardziej *uczciwe* ($M = 4,16$; $SD = 0,22$) niż prawda ($M = 3,22$; $SD = 0,21$), $F(1, 204) = 9,3$; $p < 0,005$, częściowe $\eta^2 = 0,04$; było bardziej *słusznym wyborem* ($M = 5,64$; $SD = 0,17$) niż prawda ($M = 3,6$; $SD = 0,17$), $F(1, 204) = 73,48$; $p < 0,001$, częściowe $\eta^2 = 0,27$ i *lepsze* ($M = 5,7$; $SD = 0,17$) niż prawda ($M = 3,7$; $SD = 0,16$), $F(1, 204) = 74,01$; $p < 0,001$, częściowe $\eta^2 = 0,27$.

Wykazano również istotny efekt interakcji warunku eksperymentalnego i reakcji na nierówny podział na ocenę prospołecznego oszustwa, $F(4,204) = 4,38$, $p < .01$, częściowe $\eta^2 = 0,08$. Porównania parami z poprawką Bonferroniego wykazały marginalnie nieistotne różnice u osób, które prospołecznie oszukały: w warunku nierównego podziału osoby badane

postrzegały prospołeczne oszukiwanie jako *lepsze* ($M = 6,04$; $SD = 0,23$) niż w warunku równego podziału ($M = 5,38$; $SD = 0,25$), $F(1, 204) = 3,82$; $p = 0,02$, częściowe $\eta^2 = 0,02$.

4.3.2.4. Wpływ manipulacji nierównym podziałem i reakcji na nierówny podział na postrzeganie krzywdy w powiedzeniu prawdy. Następnie sprawdzano, czy warunek eksperymentalny (równy podział vs nierówny podział) i reakcja na nierówność (prospołeczne oszukiwanie vs. prawda) wpłynęły na postrzeganie prawdy jako krzywdzącej. Została przeprowadzona analiza ANOVA, która nie wykazała istotnego wpływu manipulacji nierównością na postrzeganie krzywdy w prawdzie, $F(1, 204) = 0,26$; $p = 0,87$ częściowe $\eta^2 = 0,01$. Również efekt główny reakcji na nierówność, $F(1, 204) = 2,1$; $p = 0,148$, częściowe $\eta^2 = 0,1$, jak i interakcja między manipulacją nierównością a reakcją na nierówność okazały się nieistotne, $F(1, 204) = 0,03$, $p = 0,87$, częściowe $\eta^2 = 0,001$.

4.3.3. Dyskusja

Odnosząc się do pierwszej hipotezy, nie potwierdzono, że osoby badane będą częściej oszukiwać w warunku nierównego podziału niż w warunku równego podziału. Mogło to wynikać z faktu włączenia tego badania w większy projekt badawczy. Osoby badane najpierw wypełniały kilka kwestionariuszy dotyczących sensu pracy, a dopiero na koniec odpowiadały na pytanie dotyczące nierównego podziału. Ich chęć pomocy ofierze mogła się zmniejszyć przez zmęczenie poznawcze wynikające z rozwiązywania dużej liczby kwestionariuszy (Xu i in., 2012). Dodatkowo analiza wrażliwości sugeruje, iż próba mogła być niewystarczająco liczna, aby wychwycić obserwowany efekt, który nie był silny (.11).

Jednakże w powyższym badaniu, porównując proporcje, o wiele więcej osób zaangażowało się w prospołeczne oszustwo w porównaniu z Badaniem 4 i 5. Wyniki uzyskane w Badaniu 6 trudno byłoby wyjaśnić zmianą paradygmatu (z rzutu kostką na rzut monetą), ponieważ wiele badań pokazuje, że oba te paradygmaty są podobne (Arbel i in., 2014; Jacobsen i in., 2018). Co więcej – niektóre badania wskazują, że w rzucie kostką oszustwo może być

częstsze, ponieważ osoby badane mają więcej możliwości oszukania. Natomiast w rzucie monetą decyzja jest binarna: oszukają albo nie (Gerlach i in., 2019).

Istotnym może być jednak fakt zmiany próby badawczej (ze studentów na pracowników MTurka). Po pierwsze zaprezentowane wyniki Badania 6 były zbliżone do wyników oryginalnego badania (również na próbie MTurka), z którego zaczerpnięto tę procedurę (Leib i in., 2019). W badaniu tym osoby badane najpierw w dwóch warunkach otrzymywały równy bądź nierówny przydział pieniędzy, a następnie mogły oszukać na korzyść bądź niekorzyść gracza, który przydzielił im pieniądze. W trzecim warunku (kontrolnym) osoby badane nie doświadczały żadnej wcześniejszej manipulacji (tj. przydziału pieniędzy) – ich zadaniem był tylko rzut monetą, który mógł przełożyć się na wynagrodzenie dla innego gracza. W badaniu tym prospołeczne oszukiwanie okazało się domyślną opcją w sytuacji, kiedy badani zostali potraktowani sprawiedliwie jak i w warunku kontrolnym. Tylko w sytuacji nierównego potraktowania niektóre osoby badane decydowały się oszukać na niekorzyść. Jednakże w całym badaniu dominowało prospołeczne oszukiwanie. Peer i in. (2017) przebadali natomiast pracowników trzech platform (MTurk, CrowdFlower i Prolific Academic) i sprawdzali m.in., ile z nich oszuka, aby otrzymać wyższe wynagrodzenie. Okazało się, że pracownicy każdej z platform zawyżali swoje wyniki, ale pracownicy MTurka robili to minimalnie częściej. Jednym z wytłumaczeń takiego wyniku może być fakt, że wiele pracowników MTurka ma duże doświadczenie w wypełnianiu ankiet i badań, przez co są mniej naiwni niż badani na innych platformach. Sugeruje to, że być może brali już udział w badaniu z podobną manipulacją, przez co domyślali się, że mogą oszukać i nie będą się z tym wiązały żadne konsekwencje. Zatem różnice między nieuczciwością w Badaniu 4 i Badaniu 6 można wyjaśnić specyfiką pracowników MTurka. Mimo, że wyniki Badania 6 pokazały, że choć pochodzący ze Stanów Zjednoczonych pracownicy MTurka częściej oszukiwali, to wyniki badania Mann i in. (2016) sugerują, że oszukiwanie jest zachowaniem obecnym niezależnie od kultury.

Odnosząc się do drugiej hipotezy, należy wskazać, że potwierdzono jedynie, że osoby badane w warunku nierównego podziału postrzegały nieuczciwość jako lepszą niż osoby, które były w warunku równego podziału. Jak pokazują badania nad prospołecznym kłamstwem – ludzie są bardziej skłonni skłamać, jeśli mogą usprawiedliwić to kłamstwo jako życzliwe (Weisel i Shalvi, 2015). Według Levine i Schweitzer (2014) życzliwość jest ceniona wyżej niż uczciwość podczas oceny innych. Prospołeczne oszustwo nie okazało się jednak bardziej sprawiedliwym, uczciwym i słusznym wyborem – niezależnie od warunku. Być może wynika to z faktu, że oszukanie było tylko w niewielkim stopniu bardziej korzystne dla drugiej osoby niż powiedzenie prawdy. W celu sprawdzenia, czy preferencja prospołecznego oszustwa wynikała z samego nierównego podziału, czy też może z atrybucji o braku winy ofiary tego zdarzenia, przeprowadzono Badanie 7.

4.4. Badanie 7 – wpływ atrybucji winy na brak chęć prospołecznego oszukania w sytuacji nierównego podziału dóbr

W tym badaniu, oprócz replikacji efektu testowanego w Badaniu 6, sprawdzano, czy atrybucja dotycząca nierównego potraktowania innej osoby wpływa na preferencję prospołecznego oszustwa w warunku nierównego podziału. Innymi słowy, czy jeśli ofiara zasłużyła sobie na nierówne traktowanie, osoby badane nie będą chciały jej już pomagać, czy jednak ważniejsze będzie dla nich działanie zgodne z normą równego podziału. W tym celu stworzono kolejny warunek, w którym dodano informację o tym, że nierówny podział pieniędzy był efektem niesprawiedliwego zachowania ofiary (warunek zasłużonego nierównego podziału). Zakładano, że jeśli nierówny podział pieniędzy był konsekwencją czynów jednostki, nie wydawał się już niesprawiedliwy. Co za tym idzie – nie powinien sprzyjać preferowaniu prospołecznego oszustwa wobec danej osoby. Badanie to mogłoby wyjaśnić, czy zwykła nierówna dystrybucja dóbr prowadziła do prospołecznego oszustwa, czy też wynikające z niej

poczucie niesprawiedliwości. Dodatkowo w celach eksploracyjnych sprawdzano, w jakim stopniu prospołeczne oszukiwanie jest dobre, szkodliwe, słuszne i kłamstwem.

W badaniu tym postawiono następującą hipotezę:

H1: Prospołeczne oszustwo będzie rzadsze w warunku zasłużonego nierównego podziału niż w warunku nierównego podziału i warunku równego podziału.

4.4.1. Metoda

4.4.1.1. Schemat badania. Badanie zostało przeprowadzone w schemacie 3 x 1 międzygrupowym z manipulacją nierównym podziałem (równy vs. nierówny vs. zasłużenie nierówny podział dóbr) w roli czynnika i zmienną zależną reakcją na dany podział (powiedzenie prawdy vs. prospołeczne oszukiwanie).

4.4.1.2. Osoby badane. W badaniu wzięło udział 325 pracowników MTurka (zamieszkujących Stany Zjednoczone) w zamian za 0,5 USD. Badanie miało formę online. Wśród nich było 88 (27%) kobiet i 210 mężczyzn (65%) (27 osób nie podało swojej płci). Ich wiek wahał się od 20 do 71 lat ($M = 36,5$; $SD = 10,64$). Analiza wrażliwości przy $(1 - \beta) = 0,80$, $\alpha = 0,05$ wykazała, że całkowita wielkość próbki umożliwiła wykrycie wielkości efektu $\omega = 0,17$ dla statystyki χ^2 . Badanie, tym razem, nie było częścią większego projektu.

4.4.1.3 Procedura. Zastosowano tę samą procedurę, co w Badaniu 6, z tą różnicą, że dodano warunek *zasłużonego nierównego podziału*, w którym osoby badane przeczytały, że „Pracownik mMurka, z którym będziesz grał w grę, zachowywał się nieuczciwie i otrzymał 0 centów (z 30) od swojego partnera w tej grze”. Osoby badane zostały losowo przypisane do jednego z trzech warunków (równy, nierówny i zasłużenie nierówny podział).

Dodatkowo osoby badane oceniały, w jakim stopniu prospołeczne oszukiwanie jest („W jakim stopniu zgadasz się, że zaraportowanie o wylosowaniu orła jest”): dobre, szkodliwe dla pracownika Mturka i słuszne na następującej skali: 1 – zdecydowanie się nie zgadzam, 2 – nie zgadzam się, 3 – raczej się nie zgadzam, 4 – nie mam zdania, 5 – raczej się zgadzam, 6 –

zgadzam się, 7 – zdecydowanie się zgadzam. Badani oceniali również opcję wyboru prawdy („W jakim stopniu zgadasz się, że zaraportowanie o wylosowaniu reszki jest”) – Tabela 7 korelacji zmiennych znajduje się w załączniku nr 4 (str.141). Oceny prospołecznego oszukiwania i mówienia prawdy zostały przedstawione w losowej kolejności. Ponadto osoby badane oceniały stopień, w jakim każda z dwóch opcji była kłamstwem („Jak bardzo zgadasz się, że zaraportowanie orła byłoby kłamstwem” i „Jak bardzo zgadasz się, że zaraportowanie reszki byłoby kłamstwem”) na następującej skali: 1 – zdecydowanie się nie zgadzam, 2 – nie zgadzam się, 3 – raczej się nie zgadzam, 4 – nie mam zdania, 5 – raczej się zgadzam, 6 – zgadzam się, 7 – zdecydowanie się zgadzam. Na koniec badani zostali poproszeni również o odpowiedź na dwa pytania sprawdzające zrozumienie i pytanie sprawdzające uwagę (załącznik 2, str. 133).

4.4.2. Wyniki

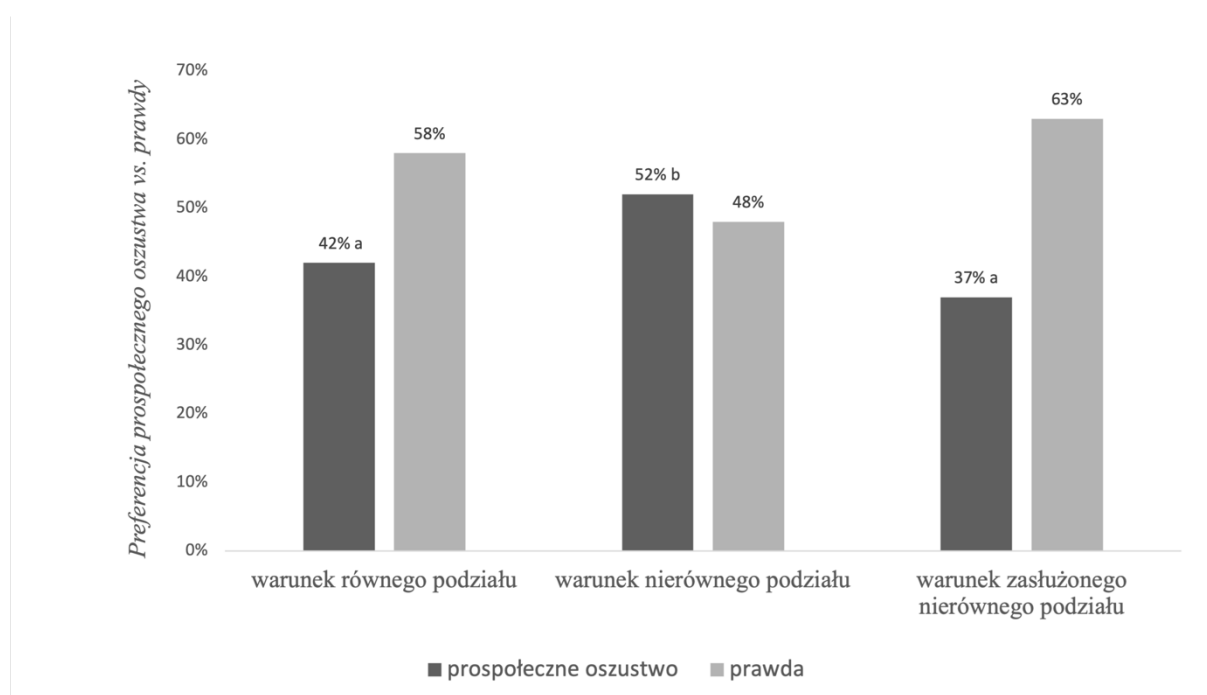
4.4.2.1. Analiza wstępna. Najpierw sprawdzano, czy osoby badane wolą prospołeczne oszustwo od prawdy. Podobnie jak w poprzednich badaniach wykazano ogólną preferencję prawdy (56%) nad prospołecznym oszustwem (44%), $\chi^2 (1, N = 325) = 3,77; p < 0,05$.

Ponadto kontrolnie sprawdzono, jak postrzegano zaraportowanie orła bądź reszki: badani oceniali bardziej jako kłamstwo zaraportowanie orła ($M = 5,45; SD = 1,67$) niż zaraportowanie reszki ($M = 3,17; SD = 2,06$).

4.4.2.2. Wpływ manipulacji nierównym podziałem na prospołeczne oszustwo. Następnie zbadano wpływ manipulacji eksperymentalnej na wybór między prospołecznym oszustwem a mówieniem prawdy. Cały model był istotny, $\chi^2 (2, N = 325) = 5,36; p < 0,05$ (jednostronna), $\phi = 0,13$. Porównania parami pokazały, że osoby badane w *warunku nierównego podziału* częściej prospołecznie oszukiwały (52%) w porównaniu do osób w *warunku równego podziału* (42%) i w *warunku zasłużonego nierównego podziału* (37%).

Rysunek 7

Preferencja prospołecznego oszustwa vs. prawdy w zależności od warunków eksperymentalnych w Badaniu 7. Słupki przedstawiają proporcje osób badanych, które wybrały odpowiednie reakcje (różniące się litery świadczą o różnicach między warunkami dla prospołecznego oszukiwania).



4.4.3. Dyskusja

W Badaniu 7 pokazano, że osoby badane w warunku nierównego podziału preferowały prospołeczne oszustwo w porównaniu do pozostałych warunków. Potwierdzono również pierwszą hipotezę mówiącą o tym, że osoby badane będą rzadziej oszukiwać w warunku zasłużonego nierównego podziału niż w warunkach nierównego i równego podziału. Zgodnie ze *Społecznym intuicjonistycznym modelem* (Haidt, 2001) ludzie angażują się w przemyślany proces, który prowadzi ich do podjęcia sądu moralnego, dopiero w sytuacji, kiedy ich moralne intuicje są poddawane próbie. W warunku zasłużonego nierównego podziału osoby badane z jednej strony były świadkami nierównego potraktowania innej osoby – ich moralne intuicje

potęgowane przez emocje, takie jak gniew, mogły motywować ich do przywrócenia sprawiedliwości. Z drugiej strony osoby badane dostały również informację, że dana osoba zasłużyła sobie na takie nierówne potraktowanie. W takich sytuacjach ludzie mogą mieć trudność w moralnej ocenie danego zdarzenia. Nie mogą bowiem polegać jedynie na moralnych intuicjach, a ich proces decyzyjny musi odbywać się torem bardziej refleksyjnym.

Według *Teoretycznego modelu reakcji osób trzecich na niesprawiedliwość* (O'Reilly i Aquino, 2011) w sytuacji niesprawiedliwości ludzie oceniają dotkliwość krzywdy, atrybucje winy sprawcy i czy ofiara zasługuje na to co ją spotkało. W Badaniu 6 powiedzenie prawdy nie wiązało się z krzywdą w żadnym z warunków, dlatego podjęcie działania zależało tylko od tego, czy ofiara zasłużyła sobie na takie potraktowanie. Jak pokazują badania Kogut (2011), w sytuacji, gdy można obwinić ofiarę za stan w jakim się znalazła, ludzie są mniej skłonni do pomagania jej. Kogut w swoich badaniach sprawdzała, czy osoby badane będą chciały udzielić pomocy osobie chorej na AIDS (przekazać jej część swoich pieniędzy, które otrzymali w badaniu), która była odpowiedzialna za swoją chorobę (zaraziła się HIV podczas zażywania narkotyków) lub też nie (urodziła się z AIDS, ponieważ jej matka była chora). Okazało się, że jeśli badani uznali, że osoba jest winna swojego stanu, przekazywali jej mniej pieniędzy. Potwierdzają to również badania nad wiarą w sprawiedliwy świat, w której brak pomocy ofierze można wyjaśnić przypisywaniem jej atrybucji winy (Lerner, 1980). W takiej sytuacji ludzie uważają, że nie wystąpiła niesprawiedliwość, co pomaga im łatwiej pozbyć się negatywnych emocji, niż udzielając pomocy ofierze. Również w ten sposób psychologicznie dystansują się od ofiary, co pomaga im czuć się bezpieczniej (Lerner i Simmons, 1966).

4.5. Mini- metaanaliza – wpływ bycia świadkiem nierównego podziału dóbr na chęć prospołecznego oszustwa na korzyść ofiary (analiza badań 4-7)

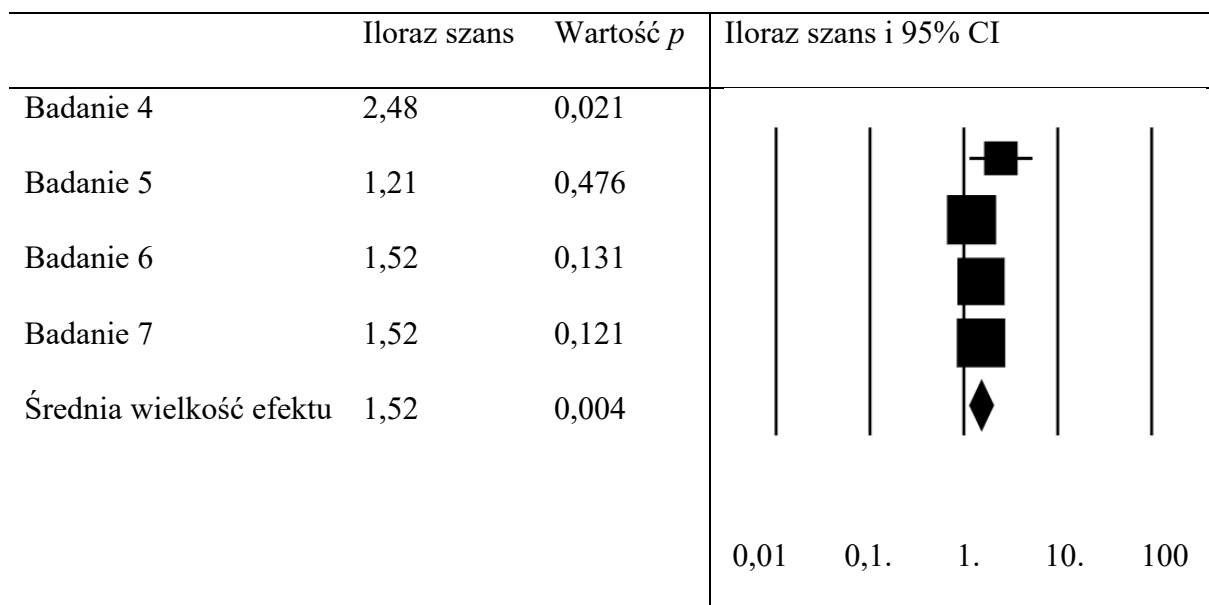
We wszystkich badaniach manipulacja eksperymentalna polegała na zobaczeniu przez badanych historii o równym vs. nierównym podziale dóbr, z czego w Badaniach 4-5 w warunku

nierównego podziału jeden z graczy otrzymywał 20 zł ze 100zł, a w Badaniach 6-7 nie otrzymywał on żadnych pieniędzy. Jeśli zaś chodzi o możliwość prospołecznego oszustwa, to w Badaniach 4-5 został wykorzystany paradygmat kostki, a w Badaniach 6-7 paradygmat rzutu monetą. W celu podsumowania efektu postrzeganego nierównego podziału na chęć niesienia pomocy poprzez oszustwo oraz uogólnienia wyników pochodzących z Badań 4-7 przeprowadzono mini-metaanalizę wyników. Dzięki niej można zmierzyć wspólny efekt występujący w badaniach o podobnej tematyce, ale przeprowadzonych z wykorzystaniem np. różnych paradygmatów przy pomiarze zmiennej zależnej. Umożliwia ona również lepszą generalizację wyników badań niż pojedyncze badanie.

Wskaźnikiem siły efektu był iloraz szans (OR). Do analizy wykorzystano model efektów losowych. Założono, że badania objęte analizą stanowią losową próbkę ze zbioru potencjalnych badań, a analiza ta zostanie wykorzystana do wyciągnięcia wniosków na temat tego zbioru. Średnia wielkości efektu wyniosła $OR = 1,52$ (95% CI = 1,14 do 2,03), $p < .005$ (Rysunek 9). Wartość Z wykazała, że średnia siła efektu dla hipotezy zerowej wyniosła 1,00. Wartość Z wyniosła 2,88, $p = 0,004$. Wykorzystując kryteria $\alpha = 0,05$, odrzucono hipotezę zerową. Z mini-metaanalizy Badań 4-7 okazało się, że osoby badane wybierały prospołeczne oszukiwanie istotnie częściej w warunkach nierównego podziału niż w warunkach równego podziału.

Rysunek 8

Mini-metaanaliza preferencji prospołecznego oszukiwania w porównaniu z prawdą w zależności od warunków eksperymentalnych w Badaniach 4-7.



*wartość p była dwustronna

4.6. Podsumowanie

W badaniach zaprezentowanych w tym rozdziale pokazano, że osoby badane oszukują prospołecznie na korzyść osoby pokrzywdzonej nierównym podziałem dóbr – nawet jeśli powiedzenie prawdy nie wiązało się z krzywdą, a z mniejszą korzyścią. Dodatkowo wykazano, że samo nierówne potraktowanie nie łączy się automatycznie z pomocą ofierze. Jeśli jest ona winna sytuacji w jakiej się znalazła, osoby badane nie będą chciały jej pomóc. Ponadto mini-metaanaliza badań nad prospołecznym oszukiwaniem (Badania 4-7) pokazała, że osoby badane w sytuacji nierównego podziału częściej decydowały się na prospołeczne oszustwo na korzyść ofiary niż na powiedzenie prawdy.

Rozdział 5

5.1. Podsumowanie wyników badań w odniesieniu do postawionych pytań badawczych

Celem zaprezentowanej rozprawy było sprawdzanie reakcji osób trzecich na niesprawiedliwe potraktowanie i nierówną dystrybucję dóbr. Pomimo że ludzie często naturalnie dążą do równości (Brosnan i in., 2010), nie wiadomo, czy równy podział zasobów jest wystarczający w sytuacji bycia świadkiem niesprawiedliwości. Ponadto wiele badań wskazuje na to, że ludzie chcą pomóc niesprawiedliwie potraktowanej osobie (m.in. Lotz i in., 2011; van Doorn i in., 2018). Do tej pory nie badano, jak zachowaliby się w sytuacji, kiedy jedyną opcją pomocy byłoby prospołeczne oszustwo na korzyść ofiary – czy w takiej sytuacji ludzie zdecydują się pomóc, ryzykując postrzeganie siebie jako osoby nieuczciwej. W celu poszerzenia wiedzy na temat tych zagadnień przeprowadzono serię 7 badań, podzielonych na 3 obszary. Na początku odpowiedziano na pytanie, jak postrzegane są zachowania zgodne z równym podziałem w stosunku do osoby potraktowanej niesprawiedliwie (Badanie 1). Następnie sprawdzono, czy w sytuacji niesprawiedliwości ludzie będą bardziej skłonni do pomocy swoim kosztem, jeśli forma pomocy nie będzie związana z pieniędzmi (Badanie 2 i 3). W kolejnej części badań skupiono się na odpowiedzi, czy ludzie nadal będą chcieli pomagać, jeśli jedyną możliwością pomocy niesprawiedliwie potraktowanej osobie będzie oszukanie na jej korzyść (Badanie 4-7). Dodatkowo sprawdzano, czy tylko prawda wiążąca się z krzywdą będzie miała wpływ na oszukiwanie (Badanie 4-5), czy również prawda wiążąca się z mniejszą korzyścią dla ofiary (Badanie 6-7). Ponadto weryfikowano, jakie czynniki są odpowiedzialne za chęć pomocy swoim kosztem (Badanie 3) i poprzez prospołeczne oszustwo (Badanie 5). W kolejnej części zostanie zaprezentowana dyskusja o wynikach w odniesieniu do zaprezentowanych pytań badawczych.

5.1.1. Ewaluacja zachowania związanego z altruizmem, równą dystrybucją i interesem własnym w stosunku do ofiary niesprawiedliwości

Wyniki uzyskane w Badaniu 1 pokazały, że zachowania na korzyść drugiej osoby (reakcja równego podziału i altruistyczna) były w obu warunkach lepiej oceniane niż reakcja zgodna z interesem własnym. Natomiast reakcja równego podziału okazała się gorzej oceniana w warunku niesprawiedliwości niż w warunku sprawiedliwości.

Nie udało się zatem potwierdzić założenia, że reakcja altruistyczna będzie lepiej oceniana w warunku niesprawiedliwości. Stoi to w sprzeczności z *Teorią sprawiedliwości społecznej* (Rawls, 1976), która mówi o tym, że przy podziale dóbr powinno się faworyzować tych, którzy są w gorszej sytuacji. Wynik ten odnosi się do poglądów jakie miał Nozick (1999), który mówił o tym, że każdy człowiek powinien być odpowiedzialny za siebie i ludzie nie powinni czuć się zobligowani do pomocy innym. Obydwie teorie odnoszą się do filozofii politycznej i porównując je do nurtów politycznych w Polsce, można wskazać, że to Rawls byłby najbliższy tego, co nazywamy *lewicą*, a Nozick byłby bliższy libertarianizmowi. Przyglądając się wynikom Badania 1 i porównując je z wyborami politycznymi, jakich dokonują osoby w podobnym wieku, można zauważyć pewne rozbieżności. We wspomnianym badaniu kobiety stanowiły 82% badanych (średnia wieku kobiet $M = 27,5$), a jak podaje CBOS (2021) kobiety w wieku 18-24 lata w 40% wyznają poglądy lewicowe, natomiast na Konfederację (mającą poglądy najbliższe libertarianizmowi) głosowało tylko 9% młodych Polek. W Badaniu 1 nie sprawdzano poglądów politycznych osób badanych. Jednak, biorąc pod uwagę rozkład poglądów politycznych w populacji Polski, można podejrzewać przewagę poglądów lewicowych w badanej próbie. Powyższe założenie nie znalazło odzwierciedlenia w wyższej ocenie reakcji altruistycznej w sytuacji niesprawiedliwości.

Potencjalnym wyjaśnieniem postrzegania reakcji altruistycznej w Badaniu 1 może być rozumienie jej jako łamiącej normy – w tym przypadku normę równego podziału. Kawamura i

Kusumi (2020) w swoich badaniach pokazali, że osoby, które oddadzą wszystkie wygrane pieniądze na rzecz innej osoby (zachowują się altruistycznie), w porównaniu do osób, które podzielią wygraną po równo, są mniej lubiane. Badacze podkreślali jednak, że wynik ten mógł mieć związek ze specyfiką kultury, której przedstawicielami byli badani (Japonia) i społeczeństwem kolektywistycznym, dla którego przestrzeganie określonych norm jest bardzo ważne. Jednakże inni badacze również pokazują, że altruistyczne zachowanie, które odstaje od normy, może być negatywnie postrzegane, a nawet karane (Herrmann i in., 2008). Irwin i Horne (2013) w swoim badaniu stworzyli sytuację gry w loterię, w której badani współpracując z innymi badanymi (przeznaczając dowolną sumę punktów ze 100 im przydzielonych), mogli zwiększyć swoje szanse na wygraną. Jednocześnie mieli oni możliwość ukarania innych współgraczy za niedostosowanie się do panującej normy, którą był przydział około 50 punktów do wspólnej puli. Badacze manipulowali siłą tej normy – w warunku silnym większość współgraczy zawsze przeznaczała około 50 swoich punktów, natomiast w warunku słabym przeznaczali oni punkty w przedziale 30 – 70. Wyjątkiem był ostatni gracz, który przeznaczył albo wyjątkowo mało (10 punktów), albo wyjątkowo dużo (90 punktów). Po zobaczeniu ruchu każdego z graczy i wykonaniu swojego, osoba badana mogła ukarać jednego z graczy. Wyniki pokazały, że osoby w warunku silnej normy przeznaczały do wspólnej puli więcej pieniędzy niż w warunku słabej normy. W każdym z warunków osoby, które przeznaczyły mniej do wspólnej puli, były bardziej karane, jednak warunek silnej normy miał większy wpływ na karanie osób, które przydzielili wyjątkowo dużo punktów do wspólnej puli. Odnosząc się do badań zaprezentowanych w tej rozprawie, należy wskazać, że w Badaniu 1 osoby nie tyle gorzej oceniały altruistyczną reakcję, ile nie preferowały jej w stosunku do reakcji równościowej. Być może osobom badanym altruistyczna pomoc, w przypadku Badania 1, wydawała się nadmierna i za wystarczającą reakcję uznali oni równy podział.

Równy podział był jednak gorzej oceniany w warunkach niesprawiedliwości niż w warunkach sprawiedliwości. Pomimo tego, że wiele badań pokazuje normatywność równego podziału (Fronlich i in., 2004), najprawdopodobniej ma on znaczenie tylko w sytuacjach standardowych. Natomiast w sytuacji krzywdy, do głosu dochodzi inna, ważniejsza norma – niekrzywdzenia innych. Jak pokazują badania Haidta (2014) stanowi ona jeden z pięciu fundamentów moralnych, który większość osób bierze pod rozwagę, analizując daną sytuację. Wyewoluował on, aby zapewnić opiekę dzieciom, aktualnie przekłada się na reagowanie na cierpienie innych ludzi, odczuwanie w stosunku do nich współczucia i zapewnienie im pomocy. W badaniach zaprezentowanych w tej rozprawie w sytuacji niesprawiedliwości ludzie najprawdopodobniej czuli, że równy podział jest niewystarczający i dlatego gorzej oceniali osobę, która tak się zachowała.

Reakcja zgodna z interesem własnym została zgodnie źle oceniona w obu warunkach. Jak pokazują badania Wojciszke (1997) przy ocenie innych najważniejsze jest dla ludzi, jak mogą ocenić innych w wymiarze wspólnotowości. Ocena ta sprawia, że można uznać kogoś za moralną osobę bądź też nie. Jest to istotne dla ludzi, aby mieć pewność, czy osoba z jaką wchodzi w interakcję, ich nie skrzywdzi. Dla ludzi ważna jest wspólnotowość innych, ponieważ sami mogą na niej zyskać – osoby wspólnotowe mogą być bardziej prospołeczne i uczciwe w kontaktach z innymi. Zachowanie zgodne z interesem własnym mogło zostać źle ocenione w sytuacji niesprawiedliwości, ponieważ ludzie oczekiwali jakiegokolwiek pomocy dla drugiej osoby, czy to w postaci podzielenia dóbr po równo, czy zachowania altruistycznego. Natomiast w warunkach sprawiedliwości najprawdopodobniej oczekiwanym zachowaniem był równy podział. Z historii zaprezentowanej w Badaniu 1 wynikało, że praca jaką należało wykonać, stanowi swego rodzaju zasób wspólny. Nie dając nic od siebie lub robiąc to w niewystarczającej ilości, ludzie są zdecydowanie źle postrzegani w takiej sytuacji (Fehr i Fischbacher, 2004). Ponadto, jak pokazują badania Allen i Leary (2010), ludzie reagują

negatywnie na czyjaś samolubną decyzję, nawet jeśli nie miała ona dla nich wymiernych konsekwencji.

W przyszłych badaniach warto zweryfikować, dlaczego zachowania altruistyczne nie okazały się lepiej oceniane od równego podziału w sytuacji niesprawiedliwości. Nawiązując do badań Kawamura i Kusumi (2020), można zauważyć, że być może w społeczeństwie polskim zbyt duża prospołeczność również nie jest dobrze widziana. Można by to sprawdzić doprecyzowując, ile konkretnie zasobów dana osoba przekazała ofierze, jak również wprowadzając pytanie otwarte, co uważają o każdym z tych podziałów. Kolejną ciekawą kwestią wartą zbadania byłaby kontrola poglądów społeczno-politycznych osób badanych i przeprowadzenie badania na ogólnej populacji (szczególnie dbając o równe proporcje pomiędzy kobietami i mężczyznami). Być może w takiej sytuacji można by zauważyć różnice ze względu na płeć pomiędzy reakcjami na niesprawiedliwość.

5.1.2. Wpływ bycia świadkiem niesprawiedliwości na chęć pomocy swoim kosztem

Odnosząc się do wyników z Badania 2 i Badania 3, potwierdzono hipotezę, że ludzie w warunku niesprawiedliwości częściej będą decydować się na zachowanie altruistyczne niż na równy podział bądź zachowanie zgodne z interesem własnym. W Badaniu 3 dodatkowo pokazano, że ten efekt jest zapośredniczony przez odczuwanie współczucia wobec niesprawiedliwie potraktowanej ofiary.

Jak pokazuje wiele badań zachowanie równościowe jest automatyczną ludzką reakcją (Shulz i in., 2012) i jest preferowane już u niemowląt, co może sugerować jej wrodzoność (Geraci i Surian, 2011) i ewolucyjne podłoże (Brosnan i de Wall, 2012). Jak pokazują badania zaprezentowane w tej rozprawie, w sytuacji niesprawiedliwości równy podział może okazać się niewystarczający, aby pomóc ofierze. Według *Deontologicznej teorii sprawiedliwości* (Folger i in., 2001) ludzie są motywowani do sprawiedliwości dla niej samej, a nie po to, aby osiągnąć dzięki niej indywidualne korzyści. Mogłoby to tłumaczyć sytuacje poświęcenia własnych

zasobów na pomoc ofierze. Jednak istotne jest to, co ludzie uznają za sprawiedliwe – Badania 2 i 3 pokazują, że są to sytuacje altruistycznego zachowania w sytuacji niesprawiedliwości. Może to wynikać z postrzeganej krzywdy. Świadomość ludzi, że osoby niesprawiedliwie potraktowane już znajdują się w gorszej pozycji i brak pomocy z ich strony tylko jeszcze bardziej ich w niej pograży, można odnieść do powiedzenia *kopanie leżącego* – ludzie nie tyle nie chcą kopać leżącego, co chcą podać mu pomocną dłoń. Potwierdzają to badania Batsona i in. (1983), które mówią o tym, że ludzie są zdolni do pomocy altruistycznej, gdy może ona zapobiec krzywdzie innej osoby.

Co należy również podkreślić, niesienie pomocy w Badaniu 2 i Badaniu 3 jest większe niż w badaniach o podobnej tematyce (np. van Doorn i in., 2018). Pierwszą istotną różnicą, która mogła mieć na to wpływ, był rodzaj pomocy, jakiej można było udzielić w badaniach własnych. W badaniach van Doorn i in. (Badanie nr 3, 2018a) osoby badane dostawały 5 euro, które mogły: przeznaczyć na pomoc ofierze, ukaranie winnego albo zachować dla siebie. W oczywisty sposób wkraczał tutaj interes własny osób badanych. W badaniach tych okazało się, że średnio przeznaczali ok. 1,14 euro na pomoc, większość sumy zatrzymując dla siebie. Sumarycznie jednak ok. 75% z osób badanych zdecydowało się jakkolwiek zareagować na niesprawiedliwość. Jak pokazują badania Gąsiorowskiej i Hełki (2012), już sama ekspozycja na pieniądze zwiększa zachowania związane z interesem własnym. W Badaniu 2 i Badaniu 3 badani nie dzielili pieniędzy tylko inny zasób, jakim były zadania do wykonania – a więc w domyśle swój czas, który musieliby poświęcić na ich wykonanie. Dlatego ich deklaratywne zachowania, które wiązały się z pomocą (zachowanie równościowe i zachowanie altruistyczne), wynosiły aż 95% w warunkach niesprawiedliwości, z przewagą zachowań altruistycznych wynoszących aż 52,4%.

Jednak podczas decydowania o udzieleniu pomocy nie tylko krzywda może mieć znaczenie. Odnosząc się do *Teorii reakcji osób trzecich na niesprawiedliwość* (O'Reilly,

Aquino, 2011) pierwszym etapem potencjalnego zaangażowania się w pomaganie jest ocena, czy w danej sytuacji wystąpiła krzywda. Drugim jest ocena kontroli nad zdarzeniem. Jeśli osoba, która jest świadkiem niesprawiedliwości, oceni, że ma wpływ na sytuację ofiary i jednocześnie ma dużą kontrolę nad zasobami, może zdecydować się na udzielenie pomocy. Jak pokazują badania Gordon-Hecker i in. (2022), odpowiada za to poczucie sprawstwa, które przyczynia się do zmniejszenia niechęci do nierówności i satysfakcji z tego, że ktoś dostał więcej zasobów. Poczucie sprawczości definiuje się jako zdolność człowieka do wywierania wpływu poprzez działania na swoje funkcjonowanie i bieg wydarzeń (Bandura, 2009). Shaw i in. (2016) w swoich badaniach postawili dzieci w sytuacji, w której były sprawcami niesprawiedliwości (rozumianej jako nierówny podział dóbr). Gdy miały one zdecydować, czy ich kolega dostanie więcej od nich lub też nagroda zostanie wyrzucona – im były starsze, tym częściej decydowały się przekazać więcej zasobów koledze. Również badania na dorosłych (Choshen-Hillel i in., 2018) wykazały, że jeśli jednostki miały wpływ na nagrody dla osób trzecich, były bardziej zadowolone, jeśli przeznaczyły im więcej pieniędzy, niż w sytuacji, gdy te osoby trzecie otrzymały więcej pieniędzy bez ich udziału.

Poczucie sprawczości mogło przyczynić się do zwiększenia zadowolenia z nierównego podziału dóbr. Po pierwsze: osoby, które były sprawcze, postrzegały wynikające różnice jako konsekwencję własnych wyborów, a nie sygnał niższego statusu, tym samym nie czuły się potraktowane niesprawiedliwie (Choshen-Hillel i in., 2018). Po drugie: większa sprawczość zwiększa zadowolenie z niekorzystnej nierówności poprzez pozytywne uczucie, które towarzyszy pomaganiu innym (Andreoni, 1990). Potwierdziły to również badania Dunn i in. (2008), które wykazały, że wydawanie pieniędzy na innych zamiast na siebie przyczyniło się do wzrostu poziomu szczęścia wydających. Badania przeprowadzone przez Harbaugha i in. (2007) potwierdziły, że bardziej satysfakcjonujące jest wręczenie komuś nagrody niż obserwowanie, jak ta sama osoba otrzymuje ją niezależnie od nas. Nawet gdy ludzie są

zmuszani do dawania pieniędzy innym (np. płacąc podatki), w większym stopniu akceptują to działanie, jeśli uczestniczą w podejmowaniu decyzji (Lamberton, 2013).

W kolejnych badaniach należałoby przede wszystkim zbadać rzeczywiste zachowanie osób badanych. W Badaniu 2 i Badaniu 3 dokonywały one deklaratywnego wyboru, a jak pokazują badania m.in. Grzyba (2016), rzeczywiste zachowanie może się różnić. Należałoby także przeprowadzić badanie w laboratorium lub w terenie, aby zwiększyć trafność ekologiczną. Ponadto warto by zaprojektować eksperyment w taki sposób, aby był jak najmniej podatny na aprobatę społeczną. Ponieważ, jak pokazują badania Van Rompay i in. (2009), może mieć ona duże znaczenie w badaniach prospołeczności/ moralności. Poza tym można by bezpośrednio porównać pomaganie poprzez pieniądze z np. pomaganiem poprzez poświęcony czas, aby móc jednoznacznie stwierdzić jak bardzo każdy z tych czynników wpływa na pomocowość.

5.1.3. Wpływ bycia świadkiem nierównego podziału dóbr na chęć prospołecznego oszustwa na korzyść ofiary

Wyniki Badań 4-7 pokazały, że istnieje preferencja wobec prospołecznego oszukiwania ponad powiedzenie prawdy w sytuacjach, gdy ktoś został potraktowany nierówno. Sprawdzono również wpływ czynników takich jak: moralne przyzwolenie na oszukanie; przekonanie o tym, że oszukanie przywróci sprawiedliwy świat; uczucie oburzenia i współczucia wobec ofiary. Okazało się, że tylko przekonanie o tym, że oszukanie przywróci sprawiedliwy świat, pośredniczyło między nierównym potraktowaniem a prospołecznym oszukiwaniem (Badanie 5). Taki rodzaj oszustwa był postrzegany jako lepszy niż mówienie prawdy w warunkach nierównego podziału (Badanie 6). Pokazano również, że sam nierówny podział jest niewystarczający, aby zdecydować się na pomoc ofierze. Okazało się, że musi wystąpić również poczucie niesprawiedliwości tego wydarzenia. Jeśli jednostki uznają, że dana osoba zasłużyła sobie na nierówne traktowanie, nie są chętne, aby jej pomóc (Badanie 7).

Poczucie równości i sprawiedliwości jest tak ważną wartością, że ludzie starają się je przywrócić nawet wtedy, gdy nie zostali osobiście potraktowani niesprawiedliwie, ale byli jedynie świadkami niesprawiedliwości popełnianej na kimś innym. Jak dotąd badania wykazały, że w sytuacjach charakteryzujących się nierównym traktowaniem, ludzie zwykle decydują się na zrekompensowanie krzywd ofierze poprzez działania prospołeczne (van Doorn i Brouwers, 2017). W Badaniach 4-7 osoby badane angażowały się w pomoc, nawet jeśli jedyną możliwością rekompensaty było prospołeczne oszustwo.

Wyniki badań własnych wskazują, że chęć pomocy ofierze nierównego potraktowania jest tak silna, że ludzie decydują się jej pomóc nawet swoim kosztem. W Badaniach 4-7 ponoszony koszt nie był kosztem finansowym, a moralnym. Osoby badane miały do wyboru pomoc ofierze poprzez oszukanie (przy jednoczesnym ryzyku postrzegania siebie jako osoby mało moralnej czy uczciwej) lub powiedzenie prawdy, które jednocześnie wiązało się z brakiem pomocy. Po pierwsze skłonność do oszukiwania można wyjaśnić odnosząc się do *Teorii podtrzymywania obrazu siebie* (Mazar i in., 2008), według której ludzie oszukują tylko do takiego stopnia, aby po tym czynie nadal mogli uważać się za osoby moralne i uczciwe. W badaniach zaprezentowanych w tej rozprawie rodzaj i potencjalny koszt oszustwa nie były wysokie. Badania odbywały się online i osoby miały pewność, że są całkowicie anonimowe. Dodatkowo wykorzystane procedury (rzut kostką i rzut monetą) są powszechnie wykorzystywanymi metodami badania oszukiwania (Gerlach i in., 2019) ze względu na swoją prostotę i łatwość możliwości oszukania. Po drugie: nie bez znaczenia była możliwość oszukania na korzyść drugiej osoby i krzywda wynikająca z powiedzenia prawdy. Jak pokazują badania Arcimowicz i in. (2015) ludzie kłamiąc nie zawsze kierują się zdobyciem indywidualnych korzyści, a również potencjalną ochroną innej osoby przed prawdą, która może być dla nich krzywdząca.

Sam nierówny podział dóbr i nawet krzywda z niego wynikająca mogą nie być wystarczające, aby badani zdecydowali się na udzielenie pomocy. Po pierwsze, jak pokazuje *Teoria sprawiedliwości* Rawlsa (1971), sprawiedliwość nie musi być równoznaczna z równością (rozumianą jako równy podział dóbr dla wszystkich). Równość może być dyskryminująca i niesprawiedliwa, na przykład, gdy najbiedniejsi i najbogatsi otrzymują taką samą pomoc ze strony państwa w czasie kryzysu gospodarczego. Dlatego, aby ocenić, czy coś jest sprawiedliwe, nie wystarczy wiedzieć, czy dany podział dóbr był równy. Osoby nadal muszą wiedzieć, czy było to uzasadnione, na przykład, czy osoba, która otrzymała mniej, zasłużyła na to z powodu wcześniejszego zachowania. Badanie 7 potwierdziło, że nierówny podział nie zawsze wiązał się z niesprawiedliwością. Gdy dana osoba wydawała się zasługiwać na nierówne traktowanie, badani byli mniej pomocni (Kogut, 2011). Zgodnie z *Teorią sprawiedliwego świata* ludzie chcą wierzyć, że świat jest sprawiedliwym miejscem, w którym każdy dostaje to, na co zasługuje (Ellard i in., 2016). Najnowsze badania wykazały, że osobista wiara w sprawiedliwy świat przyczynia się do wzrostu chęci przywrócenia sprawiedliwości, na przykład poprzez pomoc ofiarom (Beque, 2014; Igou i in., 2020). Jednocześnie przyczynia się ona także do zmniejszenia skłonności do nieuczciwych zachowań (Schindler i in. 2019). W badaniach Schindlera i współpracowników (2019) badani przeczytali historię podważającą ich wiarę w sprawiedliwy świat (np. o osobie, która zaraziła się wirusem HIV po odbyciu zabezpieczonego seksu). Następnie mieli oni za zadanie rzucić kostką 25 razy i podać, ile razy wypadł numer 4. Stwierdzono, że ci, którzy mieli wysoki poziom osobistej wiary w sprawiedliwy świat i których wiara była zagrożona, częściej zachowywali się uczciwie (czyli podawali zgodne z prawdą wyniki rzutów kostką). W badaniach zaprezentowanych w tej rozprawie nie weryfikowano wiary w sprawiedliwy świat z podziałem na ogólną i osobistą. W przyszłych badaniach warto eksplorować wspomnianą zmienną.

Ciekawym zagadnieniem byłoby zbadanie, jak w sytuacji bycia świadkiem niesprawiedliwości zachowują się osoby z wysoką osobistą wiarą, np. czy w większym stopniu odbudują sprawiedliwość poprzez pomoc ofierze, czy jednak poprzez uczciwe zachowanie. Na pewno warto by było również zweryfikować, dlaczego współczucie miało znaczenie przy pomocy ofierze, ale już nie przy prospołecznym oszustwie. Oczywiście, może tutaj mieć znaczenie różnica w manipulacji eksperymentalnej. W Badaniu 5 osoby odczuwały współczucie do ofiary, jednak nie było ono wystarczające, aby pomóc. Warto by również sprawdzić, czy podobnie jak w Badaniach 1-3 ludzie będą uznawali, że równość jest niewystarczająca i jeśli będą mieli taką możliwość, oszukają dla większego zysku dla ofiary. Interesujące byłoby rozszerzenie kontekstu równości z czystej nierównej dystrybucji dóbr do kontekstu bardziej społecznego, na przykład, aby stworzyć sytuacje, w których ktoś jest niesprawiedliwie delegowany do zrobienia większej ilości obowiązków w pracy lub jest dyskryminowany.

5.1.4. Wpływ braku krzywdzącej prawdy na chęć prospołecznego oszukania w sytuacji nierównego podziału

Odnosząc się do wyników z Badania 6 i 7, wskazano, że ludzie są skłonni prospołecznie oszukiwać w sytuacji nierównego podziału, nawet jeśli powiedzenie prawdy nie wiązało się z krzywdą dla ofiary. Ponadto w Badaniu 6 prospołeczne oszukiwanie w warunkach nierównego podziału było postrzegane jako lepsze niż powiedzenie prawdy.

Ludzie podczas kłamania mogą kierować się różnymi motywacjami, nie tylko ochroną innych przed krzywdą wynikającą z powiedzenia prawdy. Według Cantarero i in. (2018) można wyróżnić sześć rodzajów kłamstw podzielonych na kategorie ze względu na to komu służą (kłamcy vs. innym vs. zarówno innym jak i kłamcy) i motywacji (chroniąca vs. dająca korzyść). Także do skłamania na korzyść innej osoby może motywować chęć ochrony tej osoby (kiedy np. prawda wiązałaby się z krzywdą), ale również motywacja, aby nagrodzić tę osobę. Badacze

pokazali również, że z kłamstwami, które chronią innych, jest związana empatia. Wiele badań wskazuje, że kłamstwa, które mają na celu ochronę innych przed krzywdą, są bardziej akceptowalne niż te, które są skupione na zdobyciu własnych korzyści (Lindsfold i Walters, 1983).

Dodatkowo ludzie są bardziej skłonni oszukiwać, jeśli wynik jest przedstawiony jako strata niż jako zysk (Folmer i De Cremer, 2012; Grolleau i in., 2016). Te wyniki potwierdzają badania Tversky'ego i Kahnemana (1991) mówiące o tym, że ludzie przejawiają awersję do strat. Ponadto straty mają większy wpływ na działanie niż zyski. Ma to jednak szczególne znaczenie, jeśli chodzi o kłamstwa dla interesu własnego. Przykładowo w badaniach Grolleau i in. (2016) osoby były przydzielone do jednego z dwóch warunków: straty (pieniądze otrzymywane na początku badania, które można stracić w trakcie jego trwania) i zysku (pieniądze wypłacane na koniec badania w zależności od wyniku). Okazało się, że skonstruowanie badania w schemacie straty przyczyniło się do większego oszukiwania niż w schemacie zysku. Również w badaniach Folmera i De Cremera (2012) okazało się, że osoby o indywidualistycznej orientacji (według typologii orientacji społecznych – van Lange, 1999) uważały nieuczciwe zachowanie za bardziej usprawiedliwione, kiedy musieli zmierzyć się ze stratą niż z zyskiem. Byli oni również bardziej skłonni do takiego zachowania, nawet jeśli mogło się ono wiązać z krzywdą innych osób. Natomiast osoby o prospołecznej orientacji oszukiwały mniej, aby zapobiec stratom, gdyż uważały, że takie zachowanie mogło wiązać się z krzywdą innych osób.

W Badaniach 6 i 7 zaprezentowanych w tej rozprawie oszustwo na korzyść nierównościami potraktowanej osoby nadal było częstym wyborem, pomimo że powiedzenie prawdy nie wiązało się ze stratą, a z mniejszym zyskiem. Mogło to mieć związek z tym, że badani oszukiwali dla osoby z ich grupy społecznej. W Badaniu 6 osoba badana, która była pracownikiem MTurka, pomagała innemu pracownikowi tej platformy. Według Cadsby i in.

(2016) ludzie są bardziej skłonni do oszukiwania dla członków grupy własnej. Ponadto podkreślają oni, że nie był to wpływ oczekiwania wzajemności, ponieważ osoby w ich badaniu, nie miały możliwości ponownej interakcji i oszukiwanie wynikało z czystego faworyzowania członków grupy własnej. Gino i in. (2009) w swoich badaniach pokazali natomiast, że ludzie oszukują bardziej, jeśli zobaczą, że członek ich grupy zachował się nieuczciwie. W ich badaniach przynależność do grupy nadawano poprzez ubranie pomocnika eksperymentatora, który miał na celu oszukanie, w koszulkę z logo danego uniwersytetu (w którym odbywało się badanie). W swoich badaniach Hildreth i in. (2016) wykazali, że zwiększona lojalność przyczynia się do większej uczciwości, poza sytuacjami, kiedy ludzie mają za zadanie rywalizować. Wtedy lojalność zwiększa oszukiwanie dla członków grupy. Natomiast Gino i Galinsky (2012) pokazali, że nadanie jakiegokolwiek wspólnej tożsamości pomiędzy dwiema osobami (np. poprzez informację o tej samej dacie urodzenia) zwiększa ich chęć oszukania dla tej osoby.

W kolejnych badaniach warto by sprawdzić, czy w przypadku niesprawiedliwości jakiej doświadczyła osoba spoza grupy własnej ludzie nadal będą chcieli prospołecznie oszukiwać na jej korzyść. Ciekawym zagadnieniem wartym zbadania byłoby również postawienie osób badanych przed wyborem powiedzenia krzywdzącej prawdy vs. prawdy, która nie byłaby krzywdząca vs. oszukania na korzyść ofiary. Można by w ten sposób zweryfikować, czy tylko krzywda wynikająca z powiedzenia prawdy motywuje ludzi do pomocy, czy jednak mają oni poczucie, że w sytuacji niesprawiedliwości należy bardziej pomóc ofiarom – chociażby poprzez oszustwo.

5.2. Ograniczenia

Przy interpretacji wyników warto wspomnieć o kilku ograniczeniach. Przebadano tylko próby online, choć były to różne grupy badawcze, w tym studentów, ogólną populację pracowników MTurka i polskiego Panelu Ariadna. Pomiędzy badanymi grupami występują

różnice kulturowe, jednak jak pokazują badania Mann i in. (2016), skłonność do oszukiwania jest uniwersalną ludzką cechą. Jeśli chodzi o pracowników MTurka, to najnowsze badania mówią o tym, że stanowią oni dość dobrą reprezentację populacji Stanów Zjednoczonych (Burnham i in., 2018). Badania McCredie i Morey (2019) pokazują, że pracownicy MTurka są również reprezentatywni, jeśli chodzi o większość psychologicznych konstruktów (np. Wielką Piątkę) z paroma wyjątkami. Sugerują oni, że pracownicy MTurka mogą być bardziej społecznie zdystansowani i przejawiać większy negatywny afekt. Wyróżniają się oni również mniejszą religijnością (Lewis i in., 2015). W odniesieniu do badań online ograniczeniami, jakie mogły z nich wynikać były: po pierwsze – mniejsza kontrola nad procedurą badawczą niż w warunkach laboratoryjnych. Nie można było mieć wpływu na to, w jakich warunkach ludzie brali udział w badaniu, jak również, czy nie wystąpiły inne zmienne zakłócające, które mogłyby oddziaływać na badanie. Nie bez znaczenia jest również fakt, czy badani zrozumieli instrukcje i na ile dane badanie było dla nich pracochłonne. Ponadto w badaniu online trudno jest też zweryfikować, czy osoba, która zgłasza się do badania, jest rzeczywiście tą, która je wypełnia. Biorąc pod uwagę te ograniczenia, starano się je zminimalizować poprzez stosowanie pytań kontrolnych o zrozumienie instrukcji i manipulacji.

Kolejnym ograniczeniem jest brak pomiaru rzeczywistego zachowania jak również trafność i wiarygodność sytuacji eksperymentalnej. Osoby badane w każdym badaniu zapoznawały się z hipotetyczną historią – w Badaniach 1-3 była to pewna sytuacja w pracy, w Badaniach 4-7 była to gra ekonomiczna. Także nie brali oni udziału w rzeczywistej sytuacji (ani takiej nie oglądali), a tylko wybierali swoje hipotetyczne zachowanie w oparciu o hipotetyczną sytuację niesprawiedliwości. Mimo, że większość osób badanych wierzyła w wiarygodność historii, to wiara ta nie była duża. Na pewno w kolejnych eksperymentach należałoby zwiększyć trafność ekologiczną badań poprzez skonfrontowanie badanych z rzeczywistą sytuacją.

Dodatkowo badania zaprezentowane w tej rozprawie cechowały się małą siłą efektu. Jak pokazuje metaanaliza dotycząca oszukiwania Gerlacha i in. (2019), w zależności od zastosowanej metody oszukiwanie występuje w badaniach od 17% (w zadaniu macierzowym), przez ok. 30% (w paradygmacie rzutu kostką lub monetą) do 50% (w paradygmacie osoby dającej i osoby otrzymującej przydział pieniędzy). W badaniach zaprezentowanych w tej rozprawie został wykorzystany paradygmat rzutu kostką i monetą – zwykle siła efektu w tego typu badaniach nie jest duża

Również różne postrzeganie kłamstwa przez badanych mogło mieć wpływ na wyniki. Jak pokazują badania Mazar i in. (2008), ludzie w przypadku oszukania, które jest niewielkie, nadal postrzegają siebie jako osoby uczciwe. W badaniach zaprezentowanych w tej rozprawie rodzaj i potencjalny koszt oszustwa nie były wysokie. Mogło być więc tak, że nawet pomimo świadomości, że dopuścili się kłamstwa (sprawdzonej w pytaniu kontrolnym), badani nie czuli, że robią coś złego. Na pewno warto by w kolejnych badaniach sprawdzić, czy efekt utrzyma się, jeśli kłamstwo dla korzyści ofiary będzie poważniejsze.

Na koniec należy również wspomnieć, że pomiar moralnego przyzwolenia do oszukiwania, potrzeby przywrócenia sprawiedliwości na świecie, odczuwania oburzenia i współczucia odbył się poprzez jedno pytanie, co może również stanowić ograniczenie badania. Coraz popularniejsze staje się jednak stosowanie miar zmiennych składających się z jednej pozycji testowej, które były już wykorzystywane do pomiaru lęku (Davey i in., 2007) oraz samooceny (Brailovskaia i Margraf, 2020), a także w badaniu reakcji na niesprawiedliwość, vanDoorn i in. (2018) wykorzystali je do pomiaru gniewu. Również wiele złożonych konstruktów jest mierzonych krótkimi skalami m.in. dotyczących samowspółczucia (Neff i in. 2021) i wiary w sprawiedliwy świat (Reich i Wang, 2015).

5.3. Praktyczne implikacje

Pojęcia dotyczące sprawiedliwości i równego podziału dóbr w oczywisty sposób wychodzą poza zagadnienia akademickie. Poczucie sprawiedliwości jest bardzo ważne dla większości ludzi. Jak pokazują badania Haidta (2014), w zależności od poglądów politycznych sprawiedliwość może być różnie rozumiana. Dla osób bliższych poglądom lewicowym jest ona kojarzona z równością, podczas gdy dla tych preferujących poglądy prawicowe – z proporcjonalnością (wkład powinien równać się zyskom, nawet jeśli może tworzyć nierówności). Również według Haidta ludzie o lewicowych poglądach są bardziej przywiązani do fundamentu troski/krzywdy. Mogłoby to sugerować, że byłiby bardziej skłonni do pomocy osobom pokrzywdzonym poprzez nierówny podział. Ciekawym obszarem wartym eksploracji, byłoby potraktowanie informacji o niesprawiedliwości (i braku winy) jako komunikacji zmieniającej postawy prospołeczne. Prawdopodobnie w przypadku osób o poglądach lewicowych zwiększałaby ona prospołeczność. Z kolei w celu dotarcia do osób o poglądach prawicowych należałoby podkreślać, że ofiarą była osoba z ich grupy społecznej i nadmienić, że otrzymany przez nią wynik był nieproporcjonalny do wielkości wkładu jaki włożyła.

Biorąc pod uwagę zaprezentowane w tej rozprawie wyniki, należy wskazać, że ludzie przejawiają skłonność do pomocy niesprawiedliwie potraktowanym osobom nawet swoim kosztem i łamiąc obowiązujące zasady. Można to było zaobserwować podczas licznych demonstracji, szczególnie dotyczących spraw, gdzie zdaniem określonej grupy wystąpiła i krzywda, i niesprawiedliwość np. ruch *black life matters* czy chociażby po decyzji Sądu Najwyższego w Polsce o ograniczeniu prawa do aborcji. Oburzenie wynikające z poczucia niesprawiedliwości tych decyzji popchnęło setki tysięcy ludzi do aktywnego udziału w demonstracjach i sprzeciwu wobec władzy. Pokazały one, że poczucie niesprawiedliwości jest potężną siłą, której nie można ignorować. Jednakże zdarza się marnowanie potencjału tego gniewu bez wprowadzania pożądaných zmian. Przykładowo po decyzji Sądu Najwyższego,

wiele ludzi wyszło na ulice, ale ograniczyło swoją aktywność tylko do udziału w demonstracjach – kiedy powszechne protesty ustały, ich zaangażowanie również się skończyło. Być może warto byłoby uczyć ludzi o tym, jak konstruktywnie kierunkować swoje emocje, urzeczywistniając pożądane zmiany bądź pomagając ofiarom.

Należy się też zastanowić nad sytuacjami, które są postrzegane jako niesprawiedliwe, jednak nie powodują żadnej reakcji. Można się tutaj odnieść do *etyki indywidualnej odpowiedzialności* (Markiewka, 2020). Mówi ona o tym, że każdy człowiek jest odpowiedzialny zarówno za swoje sukcesy jak również porażki. Brak podjęcia działań można w tej sytuacji tłumaczyć faktem winy ofiary. Ludzie nie biorą jednak często pod uwagę kontekstu społecznego. Natomiast w sytuacji, kiedy to daną osobę spotka niesprawiedliwość, etyka ta skłania do myślenia, że z emocjami takimi jak gniew, musi ona poradzić sobie sama. Skłania ją to do refleksji nad sobą, a nie do zastanowienia się nad systemem, który najprawdopodobniej przyczynił się do danej niesprawiedliwości. Markiewka mówi wprost „nie chcemy już naprawiać świata, co najwyżej samych siebie, aby dostosować się do panujących warunków” (2022, s.89). Bardzo ważne byłoby pokazywanie ludziom, że niesprawiedliwość, jaka spotyka innych ludzi lub ich samych, często nie jest zależna od nich, tylko wynika z systemu. Mogłoby to przełożyć się na lepsze rozumienie sytuacji ofiar i docelowo większą chęć pomocy im przez innych.

5.4. Podsumowanie

Podsumowując, badania zaprezentowane w tej rozprawie są pierwszymi, w których prospołeczne oszukiwanie służyło jako rekompensata w sytuacjach nierówności. Jak dotąd badania koncentrowały się na perspektywie pierwszoosobowej i nieuczciwym zachowaniu z korzyścią dla siebie. Pokazano, że prospołeczne oszukiwanie miało miejsce, gdy osoba trzecia została potraktowana niesprawiedliwie. Dodatkowo wykazano, że współczucie wobec ofiary jest czynnikiem motywującym do prospołecznego zachowania. Jednak w sytuacji, kiedy jedyną

możliwością pomocy ofierze jest oszukanie na jej korzyść, musi wystąpić w ludziach wiara w to, że to oszukanie przywróci sprawiedliwość w świecie.

Bibliografia

- Adams, J. S. (1963). Towards an understanding of inequity. *The journal of abnormal and social psychology*, 67(5), 422- 436. <https://doi.org/10.1037/h0040968>
- Arbel, Y., Bar-El, R., Siniver, E. and Tobol, Y. (2014) Roll a die and tell a lie – What affects honesty. *Journal of Economics Behavior and Organization*, 107, 153–172. <https://doi.org/10.1016/j.jebo.2014.08.009>
- Aksoy, O., Weesie, J. (2012). Beliefs about the social orientations of others: A parametric test of the triangle, false consensus, and cone hypotheses. *Journal of Experimental Social Psychology*, 48(1), 45-54. <https://doi.org/10.1016/j.jesp.2011.07.009>
- Aksoy, B., Palma, M. A. (2019). The effects of scarcity on cheating and in-group favoritism. *Journal of Economic Behavior & Organization*, 165, 100-117. <https://doi.org/10.1016/j.jebo.2019.06.024>
- Alicke, M. D., Rose, D., Bloom, D. (2011). Causation, norm violation, and culpable control. *The Journal of Philosophy*, 108(12), 670-696. <https://doi.org/10.5840/jphil20111081238>
- Allen, A. B., Leary, M. R. (2010). Reactions to others' selfish actions in the absence of tangible consequences. *Basic and Applied Social Psychology*, 32(1), 26-34. <https://doi.org/10.1080/01973530903539861>
- Arcimowicz, B., Cantarero, K., Soroko, E. (2015). Motivation and consequences of lying. A qualitative analysis of everyday lying. W: *Forum: Qualitative Social Research*, 16, (3), 1-21. Freie Universität Berlin.
- Ambroży z Mediolanu (wyd. 1977). *Wykład ewangelii według św. Łukasza*. Akademia teologii katolickiej.
- Andreoni, J. (1990). Impure altruism and donations to public goods: A theory of warm-glow giving. *The economic journal*, 100(401), 464-477. <https://doi.org/10.2307/2234133>

- Arnocky, S., Piché, T., Albert, G., Ouellette, D., Barclay, P. (2017). Altruism predicts mating success in humans. *British Journal of Psychology*, 108(2), 416-435. <https://doi.org/10.1111/bjop.12208>
- Arystoteles (wyd.2011). *Etyka Nikomachejska*. PWN.
- Atanasov, P. D. (2015). Risk preferences in choices for self and others: Meta analysis and research directions. Available at <http://dx.doi.org/10.2139/ssrn.1682569>
- Bandura, A. (2009). Social cognitive theory of mass communication. W: *Media effects* (s. 110-140). Routledge.
- Barclay, P. (2006). Reputational benefits for altruistic punishment. *Evolution and Human Behavior*, 27(5), 325-344. <https://doi.org/10.1016/j.evolhumbehav.2006.01.003>
- Batson, C. D., O'Quin, K., Fultz, J., Vanderplas, M., Isen, A. M. (1983). Influence of self-reported distress and empathy on egoistic versus altruistic motivation to help. *Journal of personality and social psychology*, 45(3), 706-718. <https://doi.org/10.1037/0022-3514.45.3.706>
- Batson, C. D., Shaw, L. L. (1991). Evidence for altruism: Toward a pluralism of prosocial motives. *Psychological inquiry*, 2(2), 107-122. https://doi.org/10.1207/s15327965pli0202_1
- Batson, C. D., Moran, T. (1999). Empathy-induced altruism in a prisoner's dilemma. *European Journal of Social Psychology*, 29(7), 909-924. [https://doi.org/10.1002/\(SICI\)1099-0992\(199911\)29:7<909::AID-EJSP965>3.0.CO](https://doi.org/10.1002/(SICI)1099-0992(199911)29:7<909::AID-EJSP965>3.0.CO)
- Batson, C. D. (2010). Altruism. *The Corsini encyclopedia of psychology*, 1-2. <https://doi.org/10.1002/9780470479216.corpsy0040>
- Beccaria, C. (1766/2014). *O przestępstwach i karach*. Wydawnictwo Uniwersytetu Łódzkiego.

- Bègue, L. (2002). Beliefs in justice and faith in people: Just world, religiosity and interpersonal trust. *Personality and Individual Differences*, 32(3), 375-382.
[https://doi.org/10.1016/S0191-8869\(00\)00224-5](https://doi.org/10.1016/S0191-8869(00)00224-5)
- Bègue, L. (2014). Do just-world believers practice private charity? *Journal of Applied Social Psychology*, 44(1), 71–76. <https://doi.org/10.1111/jasp.12201>.
- Bem, D. J. (1967). Self-perception: An alternative interpretation of cognitive dissonance phenomena. *Psychological review*, 74(3), 183-200.
- Ben-Ner, A., Putterman, L., Kong, F., Magan, D. (2004). Reciprocity in a two-part dictator game. *Journal of Economic Behavior & Organization*, 53(3), 333-352.
<https://doi.org/10.1016/j.jebo.2002.12.001>
- Bentham, J. (1789/ 1958). *Wprowadzenie do zasad moralności i prawodawstwa*.
 Wydawnictwo Naukowe PWN.
- Berkowitz, L. (1972). Social norms, feelings, and other factors affecting helping and altruism. *W: Advances in experimental social psychology*, 6, 63-108. Academic Press.
[https://doi.org/10.1016/S0065-2601\(08\)60025-8](https://doi.org/10.1016/S0065-2601(08)60025-8)
- Blake, P. R., McAuliffe, K., Corbit, J., Callaghan, T. C., Barry, O., Bowie, A., Kleutsch, L., Kramer, K. L., Ross, E., Vongsachang, H., Wrangham, R., Warneken, F. (2015). The ontogeny of fairness in seven societies. *Nature*, 528(7581), 258-261.
<https://doi.org/10.1038/nature15703>
- Blau, P. (1964). *Exchange and Power in Social Life*. Wiley, New York, USA.
- Boehm, C. (1997). Impact of the human egalitarian syndrome on Darwinian selection mechanics. *The american naturalist*, 150(S1), S100-S121. <https://doi.org/10.1086/286052>
- Brailovskaia, J., Margraf, J. (2020). How to measure self-esteem with one item? Validation of the German single-item self-esteem scale (G-SISE). *Current Psychology*, 39(6), 2192-2202. <https://doi.org/10.1007/s12144-018-9911-x>

- Brosnan, S. F., De Waal, F. B. (2003). Monkeys reject unequal pay. *Nature*, 425(6955), 297-299. <https://doi.org/10.1038/nature01963>
- Brosnan, S. F., Schiff, H. C., De Waal, F. B. (2005). Tolerance for inequity may increase with social closeness in chimpanzees. *Proceedings of the Royal Society B: Biological Sciences*, 272(1560), 253-258. <https://doi.org/10.1098/rspb.2004.2947>
- Brosnan, S. F., Houser, D., Leimgruber, K., Xiao, E., Chen, T., de Waal, F. B. (2010). Competing demands of prosociality and equity in monkeys. *Evolution and Human Behavior*, 31(4), 279-288. <https://doi.org/10.1016/j.evolhumbehav.2010.02.003>
- Brosnan, S. F., de Waal, F. B. (2012). Fairness in animals: Where to from here? *Social Justice Research*, 25, 336-351. <https://doi.org/10.1007/s11211-012-0165-8>
- Buckholtz, J. W., Asplund, C. L., Dux, P. E., Zald, D. H., Gore, J. C., Jones, O. D., Marois, R. (2008). The neural correlates of third-party punishment. *Neuron*, 60, 930 –940. <http://dx.doi.org/10.1016/j.neuron.2008.10.016>
- Burnham, M. J., Le, Y. K., Piedmont, R. L. (2018). Who is Mturk? Personal characteristics and sample consistency of these online workers. *Mental Health, Religion & Culture*, 21(9-10), 934-944. <https://doi.org/10.1080/13674676.2018.1486394>
- Cadsby, C. B., Du, N., Song, F. (2016). In-group favoritism and moral decision-making. *Journal of Economic Behavior & Organization*, 128, 59-71. <https://doi.org/10.1016/j.jebo.2016.05.008>
- Camerer, C., Thaler, R. H. (1995). Anomalies: Ultimatums, dictators and manners. *Journal of Economic perspectives*, 9(2), 209-219. <https://doi.org/10.1257/jep.9.2.209>
- Cantarero, K., Van Tilburg, W. A., Szarota, P. (2018). Differentiating everyday lies: A typology of lies based on beneficiary and motivation. *Personality and Individual Differences*, 134, 252-260. <https://doi.org/10.1016/j.paid.2018.05.013>

- Cantarero, K., Byrka, K., Kosiarczyk, A., Dolinski, D. (2022). I Like the Food You Made! Overly Positive Feedback Is Most Likely Given to Those That Want to Excel in a Task and Handle Failure Badly. *Frontiers in Psychology, 13-20*. <https://doi.org/10.3389/fpsyg.2022.807958>
- Carlson, R. W., Adkins, C., Crockett, M. J., & Clark, M. S. (2022). Psychological selfishness. *Perspectives on Psychological Science, 17(5)*, 1359-1380. <https://doi.org/10.1177/17456916211045692>
- Carlsmith, K. M., Darley, J. M., Robinson, P. H. (2002). Why do we punish? Deterrence and just deserts as motives for punishment. *Journal of personality and social psychology, 83(2)*, 284-299. <https://doi.org/10.1037/0022-3514.83.2.284>
- Carlsmith, K. M. (2006). The roles of retribution and utility in determining punishment. *Journal of Experimental Social Psychology, 42(4)*, 437-451. <https://doi.org/10.1016/j.jesp.2005.06.007>
- CBOS (2021). *Preferencje partyjne najmłodszych wyborców i ich ewolucja w ostatnich dwóch dekadach*. https://www.cbos.pl/SPISKOM.POL/2021/K_122_21.PDF
- Charlton, B. G. (1997). The inequity of inequality: Egalitarian instincts and evolutionary psychology. *Journal of Health Psychology, 2(3)*, 413-425. <https://doi.org/10.1177/135910539700200309>
- Chen, M., Chu, X. Y., Lin, C. H., Yu, S. H. (2022). What goes around comes around: The effect of belief in karma on charitable donation behavior. *Psychology & Marketing, 39(5)*, 1065-1077. <https://doi.org/10.1002/mar.21642>
- Crocker, J., Canevello, A., Brown, A. A. (2017). Social motivation: Costs and benefits of selfishness and otherishness. *Annual review of psychology, 68*, 299-325. <https://doi.org/10.1146/annurev-psych-010416-044145>

- Conrads, J., Irlenbusch, B., Rilke, R. M., Walkowitz, G. (2013). Lying and team incentives. *Journal of Economic Psychology*, 34, 1–7. <https://doi.org/10.1016/j.joep.2012.10.011>
- Choshen-Hillel, S., Yaniv, I. (2011). Agency and the construction of social preference: Between inequality aversion and prosocial behavior. *Journal of personality and social psychology*, 101(6), 1253-1261. <https://doi.org/10.1037/a0024557>
- Choshen-Hillel, S., Shaw, A., Caruso, E. M. (2018). Disadvantaged but not dissatisfied: How agency ameliorates negative reactions to unequal pay. *Journal of Experimental Psychology: Applied*, 24(4), 578- 599. <https://doi.org/10.1037/xap0000181>
- Cohen, R. (1991). To prisons or hospitals: Race and referrals in juvenile justice. *Journal of Health Care for the Poor and Underserved*, 2(2), 248-250. <https://doi.org/10.1353/hpu.2010.0104>
- Cubitt, R. P., Drouvelis, M., Gächter, S., Kabalin, R. (2011). Moral judgments in social dilemmas: How bad is free riding? *Journal of Public Economics*, 95(3-4), 253-264. <https://doi.org/10.1016/j.jpubeco.2010.10.011>
- Darley, J. M., Pittman, T. S. (2003). The psychology of compensatory and retributive justice. *Personality and Social Psychology Review*, 7(4), 324-336. https://doi.org/10.1207/S15327957PSPR0704_05
- Dalbert, C. (1999). The world is more just for me than generally: About the personal belief in a just world scale's validity. *Social justice research*, 12, 79-98. <https://doi.org/10.1023/A:1022091609047>
- Darwin, K. (1871/2004). *O pochodzeniu człowieka*. Wydawnictwo Biblioteka Analiz.
- Davey, H. M., Barratt, A. L., Butow, P. N., Deeks, J. J. (2007). A one-item question with a Likert or Visual Analog Scale adequately measured current anxiety. *Journal of clinical epidemiology*, 60(4), 356-360. <https://doi.org/10.1016/j.jclinepi.2006.07.015>

- Davis, A. L., Miller, J. H., Bhatia, S. (2018). Are preferences for allocating harm rational? *Decision*, 5(4), 287. <https://doi.org/10.1037/dec0000076>
- DeSteno, D., Bartlett, M. Y., Baumann, J., Williams, L. A., Dickens, L. (2010). Gratitude as moral sentiment: emotion-guided cooperation in economic exchange. *Emotion*, 10(2), 289-293. <https://doi.org/10.1037/a0017883>
- Deutsch, M. (1975). Equity, equality, and need: What determines which value will be used as the basis of distributive justice? *Journal of Social issues*, 31(3), 137-149. <https://doi.org/10.1111/j.1540-4560.1975.tb01000.x>
- de Waal, F. B. (2007). Putting the Altruism Back into Altruism: The Evolution of Empathy. *Annual Review of Psychology*, 59, 279. <https://doi.org/10.1146/annurev.psych.59.103006.093625>
- De Waal, F. B. (2008). Putting the altruism back into altruism: The evolution of empathy. *Annu. Rev. Psychol.*, 59, 279-300. <https://doi.org/10.1146/annurev.psych.59.103006.093625>
- Donat, M., Wolgast, A., Dalbert, C. (2018). Belief in a just world as a resource of victimized students. *Social Justice Research*, 31, 133-151. <https://doi.org/10.1007/s11211-018-0307-8>
- Dunn, E. W., Aknin, L. B., Norton, M. I. (2008). Spending money on others promotes happiness. *Science*, 319(5870), 1687-1688. <https://doi.org/10.1126/science.1150952>
- Edele, A., Dziobek, I., Keller, M. (2013). Explaining altruistic sharing in the dictator game: The role of affective empathy, cognitive empathy, and justice sensitivity. *Learning and individual differences*, 24, 96–102. <https://doi.org/10.1016/j.lindif.2012.12.020>
- Eisenberg, N., Miller, P. A. (1987). The relation of empathy to prosocial and related behaviors. *Psychological bulletin*, 101(1), 91. <https://doi.org/10.1037/0033-2909.101.1.91>
- Elenbaas, L. (2019). Against unfairness: Young children's judgments about merit, equity, and equality. *Journal of Experimental Child Psychology*, 186, 73-82. <https://doi.org/10.1016/j.jecp.2019.05.009>

- Ellard, J. H., Harvey, A., Callan, M. J. (2016). The justice motive: History, theory, and research. *Handbook of social justice theory and research*, 127-143. https://doi.org/10.1007/978-1-4939-3216-0_7
- Engel, C. (2011). Dictator games: A meta study. *Experimental economics*, 14, 583-610. <https://doi.org/10.1007/s10683-011-9283-7>
- Erat, S., Gneezy, U. (2012). White lies. *Management Science*, 58(4), 723-733. <https://doi.org/10.1287/mnsc.1110.1449>
- Feigin, S., Owens, G., Goodyear-Smith, F. (2014). Theories of human altruism: A systematic review. *Annals of Neuroscience and Psychology*, 1(1), 1-9. <http://dx.doi.org/10.7243/2055-3447-1-5>
- Fehr, E., Gächter, S. (2002). Altruistic punishment in humans. *Nature*, 415(6868), 137-140. <https://doi.org/10.1038/415137a>
- Fehr, E., Fischbacher, U. (2004). Third-party punishment and social norms. *Evolution and human behavior*, 25(2), 63-87. <https://doi.org/10.1016/j.tics.2004.02.007>
- Festinger, L. (1957). Social comparison theory. *Selective Exposure Theory*, 16, 401-415.
- Filkowski, M. M., Cochran, R. N., Haas, B. W. (2016). Altruistic behavior: Mapping responses in the brain. *Neuroscience and Neuroeconomics*, 5, 65–75. <https://doi.org/10.2147/NAN.S87718>
- Fiske, S. T. (1993). Social cognition and social perception. *Annual review of psychology*, 44(1), 155-194. <https://doi.org/10.1146/annurev.ps.44.020193.001103>
- Fosgaard, T. R. (2020). Students cheat more: Comparing the dishonesty of a student sample and a representative sample in the laboratory. *The Scandinavian Journal of Economics*, 122(1), 257-279. <https://doi.org/10.1111/sjoe.12326>
- Folger, R., Gilliland, S. W., Steiner, D. D., Skarlicki, D. P. (2001). Fairness as deonance. *Theoretical and cultural perspectives on organizational justice*, 3-33.

- Folger, R., Cropanzano, R., Goldman, B. (2005). What is the relationship between justice and morality? W: J. Greenberg & J. A. Colquitt (red.). *Handbook of organizational justice(s)*. 215–245). Mahwah, NJ: Erlbaum.
- Folmer, C. P., De Cremer, D. (2012). Bad for me or bad for us? Interpersonal orientations and the impact of losses on unethical behavior. *Personality and Social Psychology Bulletin*, 38(6), 760-771. <https://doi.org/10.1177/0146167211436252>
- Freyd, J., Tversky, B. (1984). Force of symmetry in form perception. *The American journal of psychology*, 109-126. <https://doi.org/10.2307/1422551>
- Frohlich, N., Oppenheimer, J., Kurki, A. (2004). Modeling other-regarding preferences and an experimental test. *Public Choice*, 119, 91-117. <https://doi.org/10.1023/B:PUCH.0000024169.08329.eb>
- Gąsiorowska, A., Hełka, A. M. (2012). Psychological consequences of money and money attitudes in dictator game. *Polish Psychological Bulletin*, 43(1), 20-26. [10.2478/v10059-012-0003-8](https://doi.org/10.2478/v10059-012-0003-8)
- Geraci, A., Surian, L. (2011). The developmental roots of fairness: Infants' reactions to equal and unequal distributions of resources. *Developmental science*, 14(5), 1012-1020. <https://doi.org/10.1111/j.1467-7687.2011.01048.x>
- Gerlach, P., Teodorescu, K., Hertwig, R. (2019). The truth about lies: A meta-analysis on dishonest behavior. *Psychological bulletin*, 145(1), 1- 44. <https://doi.org/10.1037/bul0000174>
- Gilson, E. (1960). *Tomizm. Wprowadzenie do filozofii św. Tomasza z Akwinu*. Wydawnictwo Pax.
- Gino, F., Pierce, L. (2009). Dishonesty in the name of equity. *Psychological science*, 20(9), 1153-1160. <https://doi.org/10.1111/j.1467-9280.2009.02421.x>

- Gino, F., Galinsky, A. D. (2012). Vicarious dishonesty: When psychological closeness creates distance from one's moral compass. *Organizational Behavior and Human Decision Processes*, 119(1), 15-26. <https://doi.org/10.1016/j.obhdp.2012.03.011>
- Gino, F., Ayal, S., Ariely, D. (2013). Self-serving altruism? The lure of unethical actions that benefit others. *Journal of economic behavior & organization*, 93, 285-292. <https://doi.org/10.1016/j.jebo.2013.04.005>
- Goetz, J. L., Keltner, D., Simon-Thomas, E. (2010). Compassion: an evolutionary analysis and empirical review. *Psychological bulletin*, 136(3), 351. <https://doi.org/10.1037/a0018807>
- Gordon-Hecker, T., Shaw, A., Choshen-Hillel, S. (2022). One for me, two for you: Agency increases children's satisfaction with disadvantageous inequity. *Journal of Experimental Social Psychology*, 100, 104286. <https://doi.org/10.1016/j.jesp.2022.104286>
- Gordon, D. S., Madden, J. R., Lea, S. E. (2014). Both loved and feared: Third party punishers are viewed as formidable and likeable, but these reputational benefits may only be open to dominant individuals. *PLoS One*, 9(10), e110045. <https://doi.org/10.1371/journal.pone.0110045>
- Gould, S. J., Cox, A. L., Brumby, D. P., Wiseman, S. (2015). Home is where the lab is: a comparison of online and lab data from a time-sensitive study of interruption. *Human Computation*, 2(1), 45-67. <https://doi.org/10.15346/hc.v2i1.4>
- Gray, K., Waytz, A., Young, L. (2012). The moral dyad: A fundamental template unifying moral judgment. *Psychological Inquiry*, 23(2), 206-215. <https://doi.org/10.1080/1047840X.2012.686247>
- Gray, K., Schein, C., Ward, A. F. (2014). The myth of harmless wrongs in moral cognition: Automatic dyadic completion from sin to suffering. *Journal of Experimental Psychology: General*, 143(4), 1600-1615. <https://doi.org/10.1037/a0036149>

- Grzelak, J. L., Poppe, M., Czwartosz, Z., Nowak, A. (1988). 'Numerical trap'. A new look at outcome representation in studies on choice behaviour. *European Journal of Social Psychology*, 18(2), 143-159.
- Grolleau, G., Kocher, M. G., Sutan, A. (2016). Cheating and loss aversion: Do people cheat more to avoid a loss? *Management Science*, 62(12), 3428-3438. <https://doi.org/10.1287/mnsc.2015.2313>
- Grzyb, T. (2016). Why can't we just ask? The influence of research methods on results. The case of the "bystander effect". *Polish Psychological Bulletin*, 47(2), 233-235. <https://doi.org/10.1515/ppb-2016-0027>
- Haidt, J. (2001). The emotional dog and its rational tail: a social intuitionist approach to moral judgment. *Psychological review*, 108(4), 814-834. <https://doi.org/10.1037/0033-295X.108.4.814>
- Haidt, J., Rosenberg, E., Hom, H. (2003). Differentiating diversities: Moral diversity is not like other kinds. *Journal of Applied Social Psychology*, 33, 1-36. <https://doi.org/10.1111/j.1559-1816.2003.tb02071.x>
- Haidt, J. (2014). *Prawy umysł. Smak Słowa*.
- Haidt, J., Graham, J. (2007). When morality opposes justice: Conservatives have moral intuitions that liberals may not recognize. *Social justice research*, 20(1), 98-116. <https://doi.org/10.1007/s11211-007-0034-z>
- Hafer, C. L. (2000). Do innocent victims threaten the belief in a just world? Evidence from a modified Stroop task. *Journal of personality and social psychology*, 79(2), 165-173. <https://doi.org/10.1037/0022-3514.79.2.165>
- Halevy, N., Chou, E. Y. (2014). How decisions happen: Focal points and blind spots in interdependent decision making. *Journal of Personality and Social Psychology*, 106(3), 398-417. <https://doi.org/10.1037/a0035351>

- Harbaugh, W. T., Mayr, U., Burghart, D. R. (2007). Neural responses to taxation and voluntary giving reveal motives for charitable donations. *Science*, *316*(5831), 1622-1625. [10.1126/science.1140738](https://doi.org/10.1126/science.1140738)
- Hauke, N., Abele, A. E. (2020). Two faces of the self: Actor-self perspective and observer-self perspective are differentially related to agency versus communion. *Self and Identity*, *19*(3), 346-368. <https://doi.org/10.1080/15298868.2019.1584582>
- 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. <https://doi.org/10.1016/j.obhdp.2015.10.001>
- Herrmann, B., Thoni, C., Gächter, S. (2008). Antisocial punishment across societies. *Science*, *319*, 1362–1367. <https://doi.org/10.1126/science.1153808>
- Hobbes, T. (1651/1947). *Lewiatan*. PWN.
- Homans, G. C. (1961). The humanities and the social sciences. *American Behavioral Scientist*, *4*(8), 3-6. <https://doi.org/10.1177/000276426100400802>
- Hu, Y., Strang, S., Weber, B. (2015). Helping or punishing strangers: neural correlates of altruistic decisions as third-party and of its relation to empathic concern. *Frontiers in behavioral neuroscience*, *9* (24), 1-11. <https://doi.org/10.3389/fnbeh.2015.00024>
- Hume, D. (1739/1963). *Traktat o naturze ludzkiej*. PWN.
- Huseman, R. C., Hatfield, J. D., Miles, E. W. (1987). A new perspective on equity theory: The equity sensitivity construct. *Academy of management Review*, *12*(2), 222-234. <https://doi.org/10.5465/amr.1987.4307799>
- Igou, E. R., Blake, A. A., Bless, H. (2021). Just-world beliefs increase helping intentions via meaning and affect. *Journal of happiness studies*, *22*, 2235-2253. <https://doi.org/10.1007/s10902-020-00317-6>

- Irwin, K., Horne, C. (2013). A normative explanation of antisocial punishment. *Social Science Research*, 42, 562–570. <https://doi.org/10.1016/j.ssresearch.2012.10.004>.
- Jacobsen, C., Fosgaard, T. R., Pascual-Ezama, D. (2018). Why do we lie? A practical guide to the dishonesty literature. *Journal of Economic Surveys*, 32, 357–387. <https://doi.org/10.1111/joes.12204>
- Joireman, J. A., Lasane, T. P., Bennett, J., Richards, D., & Solaimani, S. (2001). Integrating social value orientation and the consideration of future consequences within the extended norm activation model of proenvironmental behaviour. *British journal of social psychology*, 40(1), 133-155. <https://doi.org/10.1348/014466601164731>
- Kaiser, H. F., Rice, J. (1974). Little jiffy, mark IV. *Educational and psychological measurement*, 34(1), 111-117. <https://doi.org/10.1177/001316447403400115>
- Kant, I. (1785/2006). *Metafizyka moralności*. Znak.
- Kawamura, Y., Kusumi, T. (2020). Altruism does not always lead to a good reputation: A normative explanation. *Journal of Experimental Social Psychology*, 90, 104021. <https://doi.org/10.1016/j.jesp.2020.104021>
- Klimecki, O. M., Mayer, S. V., Jusyte, A., Scheeff, J., Schönenberg, M. (2016). Empathy promotes altruistic behavior in economic interactions. *Scientific reports*, 6(1), 1-5. <https://doi.org/10.1038/srep31961>
- Kogut, T. (2011). Someone to blame: When identifying a victim decreases helping. *Journal of Experimental Social Psychology*, 47(4), 748-755. <https://doi.org/10.1016/j.jesp.2011.02.011>
- Lamberton, C. (2013). A spoonful of choice: How allocation increases satisfaction with tax payments. *Journal of Public Policy & Marketing*, 32(2), 223-238. <https://doi.org/10.1509/jppm.11.084>

- Lupoli, M. J., Jampol, L., & Oveis, C. (2017). Lying because we care: Compassion increases prosocial lying. *Journal of Experimental Psychology: General*, *146*(7), 1026-1042. <https://doi.org/10.1037/xge0000315>
- Leib, M., Moran, S., & Shalvi, S. (2019). Dishonest helping and harming after (un) fair treatment. *Judgment and Decision making*, *14*(4), 423-439. <https://doi.org/10.1017/S1930297500006112>
- Leiberg, S., Klimecki, O., Singer, T. (2011). Short-Term Compassion Training Increases Prosocial Behavior in a Newly Developed Prosocial Game. *PLoS ONE*, *6*(3), e17798. <https://doi.org/10.1371/journal.pone.0017798>
- Leliveld, M. C., van Dijk, E., & van Beest, I. (2012). Punishing and compensating others at injustice. *European Journal of Social Psychology*, *42*(2), 135-140. <https://doi.org/10.1002/ejsp.872>
- Lerner, M., Simmonds, C. H. (1966). Observers' reaction to the “innocent victim”:
Compassion or rejection? *Journal of Personality and Social Psychology*, *4*, 203–210. <https://doi.org/10.1037/h0023562>
- Lerner, M. J., Miller, D. T. (1978). Just world research and the attribution process: looking back and ahead. *Psychological Bulletin*, *85*, 1030–1051. <https://doi.org/10.1037/0033-2909.85.5.1030>
- Lerner, M. J. (1977). The justice motive: Some hypotheses as to its origins and forms 1. *Journal of personality*, *45*(1), 1-52. <https://doi.org/10.1111/j.1467-6494.1977.tb00591.x>
- Lerner, M. J. (1980). *The belief in a just world*. Springer US.
- Leventhal, H. (1980). Toward a comprehensive theory of emotion. W: *Advances in experimental social psychology*, *13*, s.139-207. Academic Press.

- Levine E. E. (2021). Community standards of deception: deception is perceived to be ethical when it prevents unnecessary harm. *Journal of Experimental Psychology General*, *151*, 410–436. <https://doi.org/10.1037/xge0001081>
- Levine, E. E., Schweitzer, M. E. (2014). Are liars ethical? On the tension between benevolence and honesty. *Journal of Experimental Social Psychology*, *53*, 107-117. <https://doi.org/10.1016/j.jesp.2014.03.005>
- Lewis, A. R., Djupe, P. A., Mockabee, S. T., Su-Ya Wu, J. (2015). The (non) religion of Mechanical Turk workers. *Journal for the Scientific Study of Religion*, *54*, 419–428. doi:10.1111/jssr.12184
- Lindskold, S., Walters, P. S. (1983). Categories for acceptability of lies. *The Journal of Social Psychology*, *120*(1), 129-136. <https://doi.org/10.1080/00224545.1983.9712018>
- Lotz, S., Baumert, A., Schlösser, T., Gresser, F., Fetchenhauer, D. (2011). Individual differences in third-party interventions: How justice sensitivity shapes altruistic punishment. *Negotiation and Conflict Management Research*, *4*(4), 297-313. <https://doi.org/10.1111/j.1750-4716.2011.00084.x>
- Luce R. D., Raiffa H. (1957). *Games and decisions: Introduction and critical survey*. Chichester: J. Wiley.
- Ma-Kellams, C., Blascovich, J. (2013). The ironic effect of financial incentive on empathic accuracy. *Journal of Experimental Social Psychology*, *49*(1), 65-71. <https://doi.org/10.1016/j.jesp.2012.08.014>
- Mann, H., Garcia-Rada, X., Hornuf, L., Tafurt, J., Ariely, D. (2016). Cut from the same cloth: Similarly dishonest individuals across countries. *Journal of Cross-Cultural Psychology*, *47*(6), 858-874. mTurk,
- Markiewka, T. S. (2020). *Gniew*. Wydawnictwo czarne.

- Mazar, N., Amir, O., Ariely, D. (2008). The dishonesty of honest people: A theory of self-concept maintenance. *Journal of marketing research*, 45(6), 633-644. <https://doi.org/10.1509/jmkr.45.6.633>
- McCredie, M. N., Morey, L. C. (2019). Who are the Turkers? A characterization of MTurk workers using the personality assessment inventory. *Assessment*, 26(5), 759-766 <https://doi.org/10.1177/1073191118760709>
- McCrink, K., Bloom, P., Santos, L. R. (2010). Children's and adults' judgments of equitable resource distributions. *Developmental Science*, 13(1), 37-45.
- Messick, D. M., McClintock, C. G. (1968). Motivational bases of choice in experimental games. *Journal of experimental social psychology*, 4(1), 1-25. [https://doi.org/10.1016/0022-1031\(68\)90046-2](https://doi.org/10.1016/0022-1031(68)90046-2)
- Messick, D. M., Schell, T. (1992). Evidence for an equality heuristic in social decision making. *Acta Psychologica*, 80(1-3), 311-323. [https://doi.org/10.1016/0001-6918\(92\)90053-G](https://doi.org/10.1016/0001-6918(92)90053-G)
- Mill, J. S. (1861/2006). *Utylitaryzm. O wolności*. Wydawnictwo Naukowe PWN.
- 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(1), 53-62. <https://doi.org/10.1037/0022-3514.74.1.53>
- Michelbach, P. A., Scott, J. T., Matland, R. E., Bornstein, B. H. (2003). Doing Rawls justice: An experimental study of income distribution norms. *American Journal of Political Science*, 47(3), 523-539. <https://doi.org/10.1111/1540-5907.00037>
- Mullen, E., Skitka, L. J. (2006). Exploring the psychological underpinnings of the moral mandate effect: Motivated reasoning, group differentiation, or anger? *Journal of personality and social psychology*, 90(4), 629 - 643. <https://doi.org/10.1037/0022-3514.90.4.629>

- Mullen, E., Nadler, J. (2008). Moral spillovers: The effect of moral violations on deviant behavior. *Journal of Experimental Social Psychology*, 44(5), 1239-1245. <https://doi.org/10.1016/j.jesp.2008.04.001>
- Mueller, A. B., Skitka, L. J. (2018). Liars, damned liars, and zealots: The effect of moral mandates on transgressive advocacy acceptance. *Social Psychological and Personality Science*, 9(6), 711-718. <https://doi.org/10.1177/1948550617720272>
- Neff, K. D., Tóth-Király, I., Knox, M. C., Kuchar, A., Davidson, O. (2021). The development and validation of the state self-compassion scale (long-and short form). *Mindfulness*, 12, 121-140. <https://doi.org/10.1007/s12671-020-01505-4>
- Norenzayan, A., Shariff, A. F. (2008). The origin and evolution of religious prosociality. *science*, 322(5898), 58-62. <https://doi.org/10.1126/science.1158757>
- Norenzayan, A., Shariff, A. F. (2008). The origin and evolution of religious prosociality. *Science*, 322(5898), 58-62. <https://doi.org/10.1126/science.1158757>
- Nozick, R. (1999). *Anarchia, państwo, utopia*. Wydawnictwo Aletheia.
- Oarga, C., Stavrova, O., Fetchenhauer, D. (2015). When and why is helping others good for well-being? The role of belief in reciprocity and conformity to society's expectations. *European Journal of Social Psychology*, 45(2), 242-254. <https://doi.org/10.1002/ejsp.2092>
- Okeke, E. N., Godlonton, S. (2014). Doing wrong to do right? Social preferences and dishonest behavior. *Journal of Economic Behavior & Organization*, 106, 124-139. <https://doi.org/10.1016/j.jebo.2014.06.011>
- Olson, K. R., Spelke, E. S. (2008). Foundations of cooperation in young children. *Cognition*, 108(1), 222-231. <https://doi.org/10.1016/j.cognition.2007.12.003>

- O'Reilly, J., Aquino, K., Skarlicki, D. (2016). The lives of others: Third parties' responses to others' injustice. *Journal of Applied Psychology*, 101(2), 171-189. <https://doi.org/10.1037/apl0000040>
- O'Reilly, J., Aquino, K. (2011). A model of third parties' morally motivated responses to mistreatment in organizations. *Academy of Management Review*, 36(3), 526-543. <https://doi.org/10.5465/amr.2009.0311>
- Peer, E., Brandimarte, L., Samat, S., Acquisti, A. (2017). Beyond the Turk: Alternative platforms for crowdsourcing behavioral research. *Journal of Experimental Social Psychology*, 70, 153-163. <https://doi.org/10.1016/j.jesp.2017.01.006>
- Piliavin, J. A., Charng, H. W. (1990). Altruism: A review of recent theory and research. *Annual review of sociology*, 16(1), 27-65. <https://doi.org/10.1146/annurev.so.16.080190.000331>
- Platon (wyd. 2020). *Państwo*. Wydawnictwo Vis-à-vis/ Etiuda.
- Pletzer, J. L., Balliet, D., Joireman, J., Kuhlman, D. M., Voelpel, S. C., & Van Lange, P. A. (2018). Social value orientation, expectations, and cooperation in social dilemmas: A meta-analysis. *European Journal of Personality*, 32(1), 62-83. <https://doi.org/10.1002/per.2139>
- Rakoczy, H., Kaufmann, M., Lohse, K. (2016). Young children understand the normative force of standards of equal resource distribution. *Journal of Experimental Child Psychology*, 150, 396-403. <https://doi.org/10.1016/j.jecp.2016.05.015>
- Range, F., Aust, U., Steurer, M., & Huber, L. (2008). Visual categorization of natural stimuli by domestic dogs. *Animal Cognition*, 11, 339-347. <https://doi.org/10.1007/s10071-007-0123-2>
- Rawls, J. (1976). *Teoria sprawiedliwości*. PWN.
- Reeder, G. D., Pryor, J. B., Wohl, M. J., Griswell, M. L. (2005). On attributing negative motives to others who disagree with our opinions. *Personality and Social Psychology Bulletin*, 31(11), 1498-1510. <https://doi.org/10.1177/0146167205277093>

- Reich, B., Wang, X. (2015). And justice for all: Revisiting the global belief in a just world scale. *Personality and Individual Differences, 78*, 68-76.
<https://doi.org/10.1016/j.paid.2015.01.031>
- Schindler, S., Wenzel, K., Dobiosch, S., & Reinhard, M. A. (2019). The role of belief in a just world for (dis) honest behavior. *Personality and Individual Differences, 142*, 72-78.
<https://doi.org/10.1016/j.paid.2019.01.037>
- Schulz, F. (1953). *History of Roman legal science*. Clarendon Press.
- Schulz, J. F., Fischbacher, U., Thöni, C., Utikal, V. (2014). Affect and fairness: Dictator games under cognitive load. *Journal of Economic Psychology, 41*, 77-87.
<https://doi.org/10.1016/j.joep.2012.08.007>
- Sethi, R., Somanathan, E. (2003). Understanding reciprocity. *Journal of Economic Behavior & Organization, 50*(1), 1-27. [https://doi.org/10.1016/S0167-2681\(02\)00032-X](https://doi.org/10.1016/S0167-2681(02)00032-X)
- Shaw, A., Olson, K. R. (2012). Children discard a resource to avoid inequity. *Journal of Experimental Psychology: General, 141*(2), 382-395. <https://doi.org/10.1037/a0025907>
- Shaw, A., Olson, K. (2014). Fairness as partiality aversion: The development of procedural justice. *Journal of experimental child psychology, 119*, 40-53.
<https://doi.org/10.1016/j.jecp.2013.10.007>
- Shaw, A., Choshen-Hillel, S., Caruso, E. M. (2016). The development of inequity aversion: Understanding when (and why) people give others the bigger piece of the pie. *Psychological Science, 27*(10), 1352-1359. <https://doi.org/10.1177/09567976166660548>
- Shu, L. L., Gino, F. (2012). Sweeping dishonesty under the rug: how unethical actions lead to forgetting of moral rules. *Journal of personality and social psychology, 102*(6), 1164-1177. <https://doi.org/10.1037/a0028381>

- Shalvi, S., De Dreu, C. K. (2014). Oxytocin promotes group-serving dishonesty. *Proceedings of the National Academy of Sciences*, *111*(15), 5503-5507.
<https://doi.org/10.1073/pnas.1400724111>
- Shalvi, S., Gino, F., Barkan, R., Ayal, S. (2015). Self-serving justifications: Doing wrong and feeling moral. *Current directions in psychological science*, *24*(2), 125-130.
<https://doi.org/10.1177/0963721414553264>
- Skarlicki, D. P., Kulik, C. T. (2004). Third-party reactions to employee (mis) treatment: A justice perspective. *Research in organizational behavior*, *26*, 183-229.
[https://doi.org/10.1016/S0191-3085\(04\)26005-1](https://doi.org/10.1016/S0191-3085(04)26005-1)
- Skitka, L. J. (2002). Do the means always justify the ends, or do the ends sometimes justify the means? A value protection model of justice reasoning. *Personality and Social Psychology Bulletin*, *28*, 588– 597. <https://doi.org/10.1177/0146167202288003>
- Smetana, J. G., Ball, C. L. (2019). Heterogeneity in children’s developing moral judgments about different types of harm. *Developmental psychology*, *55*(6), 1150-11163.
<https://doi.org/10.1037/dev0000718>
- Sutton, R. M., Douglas, K. M. (2005). Justice for all, or just for me? More evidence of the importance of the self-other distinction in just-world beliefs. *Personality and Individual Differences*, *39*(3), 637-645. <https://doi.org/10.1016/j.paid.2005.02.010>
- Stone, E. R., Choi, Y., de Bruin, W. B., Mandel, D. R. (2013). I can take the risk, but you should be safe: Self-other differences in situations involving physical safety. *Judgment and Decision making*, *8*(3), 250-267. <https://doi.org/10.1017/S1930297500005969>
- Thibaut, J., Walker, L. (1978). A theory of procedure. *California Law Review*, *66*, 541-566.
<https://doi.org/10.2307/3480099>

- Thielmann, I., Spadaro, G., Balliet, D. (2020). Personality and prosocial behavior: A theoretical framework and meta-analysis. *Psychological bulletin*, 146(1), 30-90. <https://doi.org/10.1037/bul0000217>
- Turillo, C. J., Folger, R., Lavelle, J. J., Umphress, E. E., Gee, J. O. (2002). Is virtue its own reward? Self-sacrificial decisions for the sake of fairness. *Organizational behavior and human decision processes*, 89(1), 839-865. [https://doi.org/10.1016/S0749-5978\(02\)00032-8](https://doi.org/10.1016/S0749-5978(02)00032-8)
- Tversky, A., Kahneman, D. (1991). Loss aversion in riskless choice: A reference-dependent model. *The quarterly journal of economics*, 106(4), 1039-1061. <https://doi.org/10.2307/2937956>
- Ulber, J., Hamann, K., Tomasello, M. (2015). How 18- and 24-month-old peers divide resources among themselves. *Journal of Experimental Child Psychology*, 140, 228–244. <https://doi.org/10.1016/j.jecp.2015.07.009>
- Urbanska, K., McKeown, S., Taylor, L. K. (2019). From injustice to action: The role of empathy and perceived fairness to address inequality via victim compensation. *Journal of Experimental Social Psychology*, 82, 129-140. <https://doi.org/10.1016/j.jesp.2019.01.010>
- Vaish, A., Carpenter, M., Tomasello, M. (2009). Sympathy through affective perspective taking and its relation to prosocial behavior in toddlers. *Developmental psychology*, 45(2), 534-543. <https://doi.org/10.1037/a0014322>
- Van Andel, C. E., Tybur, J. M., Van Lange, P. A. (2016). Donor registration, college major, and prosociality: Differences among students of economics, medicine and psychology. *Personality and Individual Differences*, 94, 277-283. <https://doi.org/10.1016/j.paid.2016.01.037>

- Van Doorn, J., Zeelenberg, M., Breugelmans, S. M., Berger, S., Okimoto, T. G. (2018a). Prosocial consequences of third-party anger. *Theory and Decision*, 84, 585-599. <https://doi.org/10.1007/s11238-017-9652-6>
- Van Doorn, J., Zeelenberg, M., Breugelmans, S. M. (2018b). An exploration of third parties' preference for compensation over punishment: six experimental demonstrations. *Theory and decision*, 85(3), 333-351. <https://doi.org/10.1007/s11238-018-9665-9>
- Van Doron, J., Brouwers, L. (2017). Third-party responses to injustice: a review on the preference for compensation. *Crime Psychology Review*, 3(1), 59-77. <https://doi.org/10.1080/23744006.2018.1470765>
- Van Lange, P. A. M. (1999). The pursuit of joint outcomes and equality in outcomes: An integrative model of social value orientation. *Journal of Personality and Social Psychology*, 77, 337-349. <https://doi.org/10.1037//0022-3514.77.2.337>.
- Van Lange, P. A., Schippers, M., Balliet, D. (2011). Who volunteers in psychology experiments? An empirical review of prosocial motivation in volunteering. *Personality and individual differences*, 51(3), 279-284. <https://doi.org/10.1016/j.paid.2010.05.038>
- Van Rompay, T. J., Vonk, D. J., Fransen, M. L. (2009). The eye of the camera: Effects of security cameras on prosocial behavior. *Environment and Behavior*, 41(1), 60-74. <https://doi.org/10.1177/001391650730999>
- Vardy, P., Grosch, P. (1996). *Etyka*. Zysk i S-ka.
- Warneken, F., Lohse, K., Melis, A. P., Tomasello, M. (2011). Young children share the spoils after collaboration. *Psychological science*, 22(2), 267-273. <https://doi.org/10.1177/0956797610395392>
- Webb, T. L., Sheeran, P. (2006). Does changing behavioral intentions engender behavior change? A meta-analysis of the experimental evidence. *Psychological bulletin*, 132(2), 249-268. <https://doi.org/10.1037/0033-2909.132.2.249>

- Weisel, O., Shalvi, S. (2015). The collaborative roots of corruption. *Proceedings of the National Academy of Sciences*, *112*(34), 10651-10656. <https://doi.org/10.1073/pnas.1423035112>
- Weng, H. Y., Fox, A. S., Hessenthaler, H. C., Stodola, D. E., Davidson, R. J. (2015). The role of compassion in altruistic helping and punishment behavior. *PloS one*, *10*(12), e0143794. <https://doi.org/10.1371/journal.pone.0143794>
- Wenzel, K., Schindler, S., Reinhard, M. A. (2017). General belief in a just world is positively associated with dishonest behavior. *Frontiers in psychology*, *8*, 1770. <https://doi.org/10.3389/fpsyg.2017.01770>
- West, S. A., El Mouden, C., Gardner, A. (2011). Sixteen common misconceptions about the evolution of cooperation in humans. *Evolution and human behavior*, *32*(4), 231-262. <https://doi.org/10.1016/j.evolhumbehav.2010.08.001>
- Wiltermuth, S. S. (2011). Cheating more when the spoils are split. *Organizational Behavior and Human Decision Processes*, *115*(2), 157-168. <https://doi.org/10.1016/j.obhdp.2010.10.001>
- Wojciszke, B. (1997). Parallels between competence-versus morality-related traits and individualistic versus collectivistic values. *European Journal of Social Psychology*, *27*(3), 245-256. [https://doi.org/10.1002/\(SICI\)10990992\(199705\)27:3<245:AID-EJSP819>3.0.CO;2-H](https://doi.org/10.1002/(SICI)10990992(199705)27:3<245:AID-EJSP819>3.0.CO;2-H)
- Xu, H., Bègue, L., Bushman, B. J. (2012). Too fatigued to care: Ego depletion, guilt, and prosocial behavior. *Journal of Experimental Social Psychology*, *48*(5), 1183-1186. <https://doi.org/10.1016/j.jesp.2012.03.007>
- Yucel, M., Hepach, R., Vaish, A. (2020). Young children and adults show differential arousal to moral and conventional transgressions. *Frontiers in psychology*, *11*, 548-561 <https://doi.org/10.3389/fpsyg.2020.00548>
- Zaleskiewicz, T., Gasiorowska, A., Vohs, K. D. (2017). The psychological meaning of money. *Economic psychology*, 105-122. <https://doi.org/10.1002/9781118926352.ch7>

Zuckerman, M. (1975). Belief in a just world and altruistic behavior. *Journal of Personality and Social Psychology*, 31, 972–976. <https://doi.org/10.1037/h0076793>

Załączniki

Załącznik 1. Informacja dla osób badanych o celach eksperymentu

Badanie 1

Celem tego badania jest sprawdzenie ocen wyobrażonych historii. Procedura badania zajmie około 10 minut i za jego udział odstaniesz 10 punktów SONA (dotyczy studentów psychologii). W pierwszej jego części poproszona/y zostaniesz o przeczytanie pewnej historii i ocenę zachowania jej bohatera. Następnie prosimy o odpowiedź na kilka pytań jej dotyczących. Udział w badaniu jest dobrowolny a zbierane w nim dane poufne. Pamiętaj, że możesz wycofać się z udziału w badaniu w każdym momencie.

Badanie 2-3

Celem tego badania jest sprawdzenie stosunku wobec wyobrażonej historii oraz podejmowania decyzji w sytuacjach społecznych. Procedura badania zajmie ok. 10 minut i za jego udział odstaniesz 20 punktów SONA (dotyczy studentów psychologii). W pierwszej jego części poproszona/y zostaniesz o przeczytanie pewnej historii i wyobrażenie sobie, że dotyczy ona Ciebie. Następnie odpowiesz na kilka pytań jej dotyczących. Udział w badaniu jest dobrowolny a zbierane w nim dane poufne. Pamiętaj, że możesz wycofać się z udziału w badaniu w każdym momencie.

Badanie 4-5

Celem tego badania jest poznanie opinii wobec wyobrażonej historii oraz eksploracja procesu podejmowania decyzji w sytuacjach społecznych. Procedura badania zajmie około 10 minut i za jego udział dostaniesz 10 punktów SONA. W pierwszej jego części zostaniesz poproszona/y o przeczytanie pewnej historii i wyobrażenie sobie, że dotyczy ona Ciebie. Następnie odpowiesz na kilka pytań jej dotyczących.

Udział w badaniu jest dobrowolny a zbierane w nim dane poufne. Pamiętaj, że możesz wycofać się z udziału w badaniu w każdym momencie.

Badanie 6

The purpose of this study is to examine the feelings and opinions that you may have towards the current situation you are in. The study consists of two parts. In the first part you will be asked to provide answer to one open-ended question and to give your opinion by answering to very short open-ended questions. We will then ask you to fill-in a scale. In the second part of the study we will ask you to evaluate a social situation. Finally, we will ask you to answer a few simple socio-demographic questions. The data obtained in the study is confidential and its results will be used exclusively for scientific purposes. You may stop participation in the study at any time, without stating the reason.

Badanie 7

The purpose of this study is to evaluate a social situation. We will ask you to fill-in a few scales and answer a few simple socio-demographic questions. The data obtained in the study is confidential and its results will be used exclusively for scientific purposes. You may stop participation in the study at any time, without stating the reason.

Zał. 2 Pytania sprawdzające zrozumienie instrukcji i uwagę**Badanie 4-5**

Chcielibyśmy teraz upewnić się czy zrozumiałeś/zrozumiałaś instrukcję. Odpowiedz proszę na poniższe pytania: 1) Jeśli wylosujesz na kostce 1, to Paweł: straci 20 zł; nic nie straci, ale też nie zyska; zyska 50zł. 2) Jeśli wylosujesz na kostce 5, to Paweł (...), 3) Jeśli wylosujesz na kostce 3., to Paweł (...).

Badanie 6-7

In this hypothetical situation, reporting HEADS would be related to your partner, another mTurk worker, receiving: 8 cents or 2 cents

In this hypothetical situation, reporting TAILS would be related to your partner, another mTurk worker, receiving: 8 cents or 2 cents

Pytanie sprawdzające uwagę: We would like to make sure that the data we gather is of high quality and the results of the analysis reliable. For this reason, in this question, we would like to check whether participants read the instructions carefully. Please write a name of any fruit below. We appreciate your understanding in this matter. It is important that scientific research is based on reliable data.

Załącznik 3. Warunki eksperymentalne

Badanie 1-3

Warunek niesprawiedliwości

Paweł i Marek pracują w jednym zespole, na równorzędnych stanowiskach. W przerwie Paweł idzie do kuchni po kawę, gdzie spotyka innych pracowników. Dowiaduje się od nich, że Marek dostał dodatkowe zadanie, wyjazdu w teren w najbliższy weekend, pomimo tego, że był już w tym miesiącu na takim wyjeździe. Paweł wie, że to zadanie wykracza poza obowiązki Marka i wiązać się będzie z niepłatnymi nadgodzinami. Po przerwie Paweł wraca na swoje stanowisko i kontynuuje pracę. Ma do rozdzielenia pomiędzy siebie i Marka 30 dokumentów do opracowania. Tylko od Pawła zależy w jaki sposób je rozdzieli, a Marek nie dowie się, ile tych dokumentów było na starcie i Paweł może mu przydzielić tyle, ile chce.

Warunek sprawiedliwości

Paweł i Marek pracują w jednym zespole, na równorzędnych stanowiskach. W przerwie Paweł idzie do kuchni po kawę, gdzie spotyka innych pracowników. Dowiaduje się od nich, że Marek dostał dodatkowe zadanie, wyjazdu w teren w najbliższy weekend, ponieważ, nie był jeszcze tym miesiącu na takim wyjeździe, a wszyscy pracownicy w ramach swoich obowiązków muszą odbyć przynajmniej jedną taką podróż miesięcznie. Po przerwie Paweł wraca na swoje stanowisko i kontynuuje pracę. Ma do rozdzielenia pomiędzy siebie i Marka 30 dokumentów do opracowania. Tylko od Pawła zależy w jaki sposób je rozdzieli, a Marek nie dowie się ile tych dokumentów było na starcie i Paweł może mu przydzielić tyle, ile chce.

Badanie 4-5**Warunek nierównego podziału**

Wyobraź sobie, że widzisz grę pomiędzy dwoma graczami: Markiem i Pawłem. Gra polega na tym, że jedna osoba rozdziela pomiędzy siebie i drugiego gracza 100 zł. Wylosowany został Marek jako osoba, która decyduje o podziale pieniędzy. Paweł nie ma żadnego wpływu na jego decyzję. Marek zdecydował się dać Pawłowi 20 zł, a sam zatrzymał 80 zł. Po zobaczeniu ich gry, będziesz miał/a możliwość interakcji z Pawłem.

Warunek równego podziału

Wyobraź sobie, że widzisz grę pomiędzy dwoma graczami: Markiem i Pawłem. Gra polega na tym, że jedna osoba rozdziela pomiędzy siebie i drugiego gracza 100 zł. Wylosowany został Marek jako osoba, która decyduje o podziale pieniędzy. Paweł nie ma żadnego wpływu na jego decyzję. Marek zdecydował się dać Pawłowi 50 zł, a sam zatrzymał 50 zł. Po zobaczeniu ich gry, będziesz miał/a możliwość interakcji z Pawłem.

Badanie 6-7

Imagine that, in a minute, you will be connected with another mTurk worker to play a game. Before this happens, you get information that, previously, this person was playing another game with a different mTurk worker. The task was to split 30 cents between them.

The mTurk worker with whom you will be playing a game received 15 cents (out of 30) from his/her partner in that game – **warunek równego podziału**

The mTurk worker with whom you will be playing a game received no cents (out of 30) from his/her partner in that game – **warunek nierównego podziału**

The mTurk worker with whom you will be playing a game behave unfairly and received 0 cents (out of 30) from his/her partner in that game – **warunek zasłużonego nierównego podziału**

After connecting with this person, you get the task of tossing a coin and reporting whether the outcome is “heads” or “tails.” Reporting “heads” would yield a payoff of an extra 8 cents for your partner, whereas reporting “tails” would yield a payoff of an extra 2 cents for your partner. Your partner will not know what was the actual result of your coin toss.

Załącznik 4. Korelacje zmiennych

Tabela 1

Korelacje Pearsona zmiennych w Badaniu 1.

Zmienne	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11
1. Warunek eksperymentalny ¹	-										
2. Reakcja na manipulację ²	.04	-									
3.Sprawiedliwość	-.01	.45**	-								
4.Współczucie	.16**	.09	.34**	-							
5.Karma	-.01	.29**	.40**	.53**	-						
6.Chęć bycia w zgodzie z samym sobą	.15**	.43**	.51**	.30**	.41**	-					
7.Uczciwość	.02	.50**	.73**	.55**	.62**	.58**	-				
8. Obawa zemsty	-.04	.02	.01	.17**	.20**	-.01	.08	-			
9. Obawa kary boskiej	.03	.14*	.11**	.21**	.44**	.16**	.26*	.37*	-		
10. Tak należy postąpić	.01	.49*	.62**	.37**	.46**	.51**	.70*	.06	.10*	-	
11.Wzajemność	-.09	.36**	.49**	.44**	.51**	.46**	.67**	.12*	.12*	.55**	-

¹ Warunek eksperymentalny (sprawiedliwe vs. niesprawiedliwe potraktowanie)

² Reakcja na manipulację (równy podział vs. reakcja altruistyczna vs. zgodna z interesem własnym)

Istotność jednostronna: * $p < 0,05$; ** $p < 0,01$; *** $p < 0,001$

Tabela 2*Korelacje Pearsona zmiennych w Badaniu 2.*

Zmienne	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11
1. Warunek eksperymentalny ¹	-										
2. Reakcja na manipulację ²	.18**	-									
3. Sprawiedliwość	-.01	-.29**	-								
4. Współczucie	.24**	.34**	.11	-							
5. Karma	.13*	.07	.20**	.36**	-						
6. Chęć bycia w zgodzie z samym sobą	-.01	-.15*	.53**	.10	.20**	-					
7. Uczciwość	-.01	-.19**	.68**	.23**	.33**	.55**	-				
8. Obawa zemsty	-.07	.14*	-.13*	.22**	.12	-.13*	-.14*	-			
9. Obawa kary boskiej	.03	-.01	-.07	.16*	.30**	-.08	-.02	.33**	-		
10. Tak należy postąpić	-.03	-.15*	.47**	.27**	.16**	.55**	.53*	-.14*	.01	-	
11. Wzajemność	-.14*	-.09	.42**	.13	.27**	.33**	.40**	.08	.15*	.27**	-

¹ Warunek eksperymentalny (sprawiedliwe vs. niesprawiedliwe potraktowanie)

² Reakcja na manipulację (równy podział vs. reakcja altruistyczna vs. zgodna z interesem własnym)

Istotność jednostronna: * $p < 0,05$; ** $p < 0,01$; *** $p < 0,001$

Tabela 3*Korelacje Pearsona zmiennych w Badaniu 3.*

Zmienne	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11
1. Warunek eksperymentalny ¹	-										
2. Reakcja na manipulację ²	.07	-									
3. Sprawiedliwość	.01	-.09*	-								
4. Współczucie	.24**	.28**	.04	-							
5. Karma	-.10*	.01	.16**	.20**	-						
6. Chęć bycia w zgodzie z samym sobą	.01	-.14**	.39**	.07	.16**	-					
7. Uczciwość	-.08	-.15**	.47**	.14**	.19**	.61**	-				
8. Obawa zemsty	-.03	-.05	-.07	.18**	.20**	-.16**	-.11*	-			
9. Obawa kary boskiej	-.07	.07	-.03	.12**	.26**	-.15*	-.09	.33**	-		
10. Tak należy postąpić	-.07	-.06	.40**	.15**	.16**	.31**	.46*	-.06	.03	-	
11. Wzajemność	-.21*	-.07	.24**	.14**	.31**	.17**	.26**	.23**	.12*	.33**	-

¹ Warunek eksperymentalny (sprawiedliwe vs. niesprawiedliwe potraktowanie)

² Reakcja na manipulację (równy podział vs. reakcja altruistyczna vs. zgodna z interesem własnym)

Istotność jednostronna: * $p < 0,05$; ** $p < 0,01$; *** $p < 0,001$

Tabela 4
Korelacje Pearsona zmiennych w Badaniu 4.

Zmienne	1	2	3	4	5	6	7
1. Warunek eksperymentalny ¹	-						
2. Reakcja na manipulację ²	.16**	-					
3. Użyteczność	-.06	.35**	-				
4. Korzystność	.01	.67**	.43**	-			
5. Usprawiedliwienie	-.17**	-.21**	.01	-.18**	-		
6. Sprawiedliwość	-.24**	-.40*	-.08	-.30**	.60**	-	
7. Uczciwość	-.18**	-.63**	-.22**	-.49**	.51**	.60**	-

¹ Warunek eksperymentalny (równy vs. nierówny podział)

² Reakcja na manipulację (powiedzenie prawdy vs. prospołeczne oszukanie)

Istotność jednostronna: * $p < 0,05$; ** $p < 0,01$; *** $p < 0,001$

Tabela 5
Korelacje Pearsona zmiennych w Badaniu 5.

Zmienne	1	2	3	4	5	6
1. Warunek eksperymentalny ¹	-					
2. Reakcja na manipulację ²	.03	-				
3. Moralne przyzwolenie	.04	.15**	-			
4. Przekonanie o odbudowaniu sprawiedliwego świata	.21**	.21**	.46**	-		
5. Współczucie	.60**	.10**	.17**	.39**	-	
6. Oburzenie	.61**	.10*	.19**	.32**	.77**	-

¹ Warunek eksperymentalny (równy vs. nierówny podział)

² Reakcja na manipulację (powiedzenie prawdy vs. prospołeczne oszukanie)

Istotność jednostronna: * $p < 0,05$; ** $p < 0,01$; *** $p < 0,001$

Tabela 6*Korelacje Pearsona zmiennych (opcja wybory prawdy) w Badaniu 6.*

Zmienne	1	2	3	4	5	6	7
1. Warunek eksperymentalny ¹	-						
2. Reakcja na manipulację ²	.11	-					
3. Sprawiedliwa	-.11	-.45**	-				
4. Uczciwa	.03	-.33**	.66**	-			
5. Dobra	-.12*	-.52**	.69**	.49**	-		
6. Krzywdząca	-.01	.10	-.16*	-.10	-.17**	-	
7. Słuszna	-.14*	-.60*	.71**	.53**	.77**	-.16*	-

¹ Warunek eksperymentalny (równy vs. nierówny podział)² Reakcja na manipulację (powiedzenie prawdy vs. prospołeczne oszukanie)Istotność jednostronna: * $p < 0,05$; ** $p < 0,01$; *** $p < 0,001$ **Tabela 7***Korelacje Pearsona zmiennych (opcja wybory prawdy) w Badaniu 7.*

Zmienne	1	2	3	4	5	6	7
1. Warunek eksperymentalny ¹	-						
3. Reakcja na manipulację ²	-.04	-					
4. Sprawiedliwa	.01	-.38**	-				
8. Uczciwa	.01	-.29**	.58**	-			
9. Dobra	-.03*	-.45**	.64**	.46**	-		
10. Krzywdząca	.02	.19**	-.13*	-.04	-.09	-	
11. Słuszna	-.01	-.52**	.71**	.56**	.74**	-.16*	-

¹ Warunek eksperymentalny (równy vs. nierówny podział)² Reakcja na manipulację (powiedzenie prawdy vs. prospołeczne oszukanie)Istotność jednostronna: * $p < 0,05$; ** $p < 0,01$; *** $p < 0,001$

