

Moralność i sprawność jako wymiary postrzegania społecznego

Iwona Wilmowska

Szkoła Wyższa Psychologii Społecznej

Celem tego artykułu jest podsumowanie zgromadzonej wiedzy na temat moralności i sprawności jako wymiarów postrzegania społecznego. Wychodząc od wytlumaczenia, dlaczego właśnie te dwa wymiary odgrywają tak dużą rolę w procesie postrzegania innych ludzi, postaram się wyjaśnić różnice we wzorcach wnioskowania o moralności i sprawności, nawiązując do perspektyw aktora i obserwatora. Następnie przytoczę kilka prac ukazujących determinanty i konsekwencje moralnościowego postrzegania świata. Na końcową część artykułu składa się opis badań, w których moralność i sprawność zostały przedstawione jako wymiary postrzegania grup.

Słowa kluczowe: moralność, sprawność, ciepło, efekt negatywności, efekt pozytywności, stereotypy, postrzeganie grup

Dlaczego moralność i sprawność?

Człowiek jest istotą społeczną. Życie każdego z nas przebiega w otoczeniu innych ludzi. Na co dzień spotykamy różne osoby – niektóre z nich są nam znane, inne widzimy po raz pierwszy. Jakimi cechami charakteryzują się napotykanii na naszej drodze ludzie? Kogo należy się wystrzegać? Z kim natomiast warto utrzymywać kontakt, nawiązać przyjaźń? Od odpowiedzi na pytania tego typu nieraz zależało nasze być albo nie być.

Aby sprawnie funkcjonować w takiej rzeczywistości, byliśmy zmuszeni wytworzyć pewne algorytmy, uproszczone sposoby wnioskowania o otaczających nas ludziach – ich cechach i możliwych konsekwencjach naszego kontaktu z nimi. Szukając przyczyn ich zachowań, dokonujemy atrybucji cech, czyli wnioskujemy o immanentnych właściwościach ludzi (Forsterling, 2005). Czym się kierujemy w tym procesie? Co jest dla nas punktem odniesienia? Najczęściej nasz interes. Oceniamy innych ludzi pod względem tego, czy zbliżając się do nich, możemy stracić, czy zyskać (Giles i Ryan, 1982, za: Phalet i Poppe, 1997; Peeters i Czapiński, 1990; Wojciszke, 2005b). Idąc tym tropem, Guido Peeters (1992) dokonał rozróżnienia między cechami ludzi korzystnymi dla innych (*other-*

-profitable; OP) oraz korzystnymi dla siebie (*self-profitable*; SP). Cechy korzystne dla innych to cechy, które mają wpływ na dobrostan osób mających styczność z ich posiadaczem (np. uczciwość, uprzejmość). Natomiast cechy korzystne dla siebie są szczególnie cenne dla posiadacza danej cechy (np. efektywność, inteligencja). Warto również zaznaczyć, że walencja cech korzystnych dla innych pozostaje bez zmian niezależnie od kontekstu – moralność jest przez nas pozytywnie oceniana niezależnie od tego, czy wykazuje się nią nasz przyjaciel, czy wróg. W przypadku zaś cech korzystnych dla siebie następuje pewne rozróżnienie – kiedy nasz przyjaciel charakteryzuje się cechą korzystną dla siebie (np. jest ambitny), pośrednio i my na tym korzystamy. Jeśli natomiast mamy ambitnego wroga – jest to dla nas niekorzystne, gdyż wtedy stanowi on dla nas większe zagrożenie (Lewicka, 1993; Peeters, 1992).

Badanie oparte na teorii Guido Peetersa przeprowadzili Bogdan Wojciszke, Magdalena Dowhyłuk oraz Marcin Jaworski (1998). Polegało ono na tym, że 200 studentów miało za zadanie opisać na jednym z 14 wymiarów 200 cech. Cztery z tych wymiarów to: związek z moralnością ($n = 19$), związek ze sprawnością ($n = 19$) (oceniane na skali od 0 do 10), korzystność dla siebie ($n = 15$) oraz korzystność dla innych ($n = 15$) (oceniane na skali od -5 do 5). Do każdego wymiaru podana była definicja, którą osoba badana miała się kierować przy przy-

Iwona Wilmowska, Szkoła Wyższa Psychologii Społecznej,
ul. Chodakowska 19/31, 03-815 Warszawa,
e-mail: iwona.wilmowska@swps.edu.pl

dzielaniu swoich ocen. Okazało się, że negatywne cechy związane z moralnością były oceniane jako niekorzystne dla innych, a pozytywne cechy związane z moralnością jako korzystne bardziej dla innych niż dla ich posiadacza. Tymczasem cechy negatywne związane ze sprawnością były oceniane jako niekorzystne raczej dla siebie niż dla innych, a pozytywne cechy związane ze sprawnością jako korzystne dla siebie, a nie dla innych. Autorzy badania wnioskują, że wobec tego cechy związane z moralnością są ze swojej natury (nie)korzystne dla innych, natomiast cechy związane ze sprawnością – (nie)korzystne dla ich posiadacza.

Dochodzimy więc do podziału cech na te związane z moralnością oraz związane ze sprawnością. Klasyfikacji tej na gruncie psychologii dokonał Glenn Reeder (Reeder i Brewer, 1979). O tym, jak istotny w kontekście postrzegania społecznego jest to podział świadczy badanie, w którym proszono uczestników o przypomnienie sobie zdarzeń z przeszłości, które pozwoliły im na dokonanie jasnej oceny siebie albo kogoś innego oraz podanie interpretacji tych zachowań (Wojciszke, 1994). Uzyskano w ten sposób 1124 opisy zdarzeń. Ich analiza wykazała, że 26% z nich nawiązywało do moralności, 42% do sprawności, 5% zarówno do moralności, jak i sprawności, a jedynie 27% nie nawiązywało do żadnej z tych kategorii. Z badania tego płyną dwa istotne wnioski: po pierwsze, wyniki świadczą o tym, że interpretacje zachowań ludzi w kategoriach moralności i sprawności są niezwykle częste (wniosek ten dotyczy również postrzegania samego siebie, patrz: Uchroński, 2008); po drugie, okazuje się, że te dwie ścieżki wnioskowania na ogół wykluczają się wzajemnie: zachowanie odebrane jako odnoszące się do moralności/sprawności z dużym prawdopodobieństwem nie będzie rozpatrywane w innym kontekście.

Drugi z powyższych wniosków został potwierdzony w badaniu Marcina Jaworskiego oraz Marka Drogosza (1998). Jego wyniki wskazują na to, że badani w zależności od tego, czy podprogowo aktywizowano u nich moralność, czy sprawność inaczej interpretowali dwuznaczne zachowania. U osób, u których aktywizowano moralność, skłonność do używania cech związanych ze sprawnością została zahamowana, natomiast u osób, u których aktywizowano sprawność, zahamowaniu uległa skłonność do interpretowania zachowań w kategoriach moralności. Tak więc nadawanie znaczenia zachowaniu wydaje się procesem poszukiwania pewnej określonej ramy odniesienia dla tego zachowania. Rama taka może być w danym momencie tylko jedna i kiedy się uaktywni, zaczyna hamować dostęp do innych, alternatywnych ram (Wojciszke, 2005b).

Wróćmy jeszcze na chwilę do podziału cech na odnoszące się do moralności i sprawności oraz dowodów na

to, że podział ten faktycznie ma rację bytu. W badaniu Wojciszke, Bazińskiej i Jaworskiego (1998) proszono uczestników o ogólną ocenę 20 dobrze znanych sobie osób oraz opisanie ich cech związanych z moralnością i związanych ze sprawnością. Okazało się, że te dwa typy cech tłumaczyły aż 82% wariacji ogólnej oceny tych osób. Po raz kolejny więc wyniki badania dowodzą, że moralność i sprawność to wymiary odgrywające istotną rolę w procesie społecznego spostrzegania osób (patrz też: Rosenberg, Nelson i Vivekananthan, 1968).

Warto wspomnieć, że przytoczone wyżej dwa podziały cech (korzystne dla siebie–korzystne dla innych; moralność–sprawność) nie są jedynymi konceptualizacjami omawianych wymiarów. W ostatnich dziesięcioleciach pojawiło się wiele koncepcji teoretycznych, w których łatwo znaleźć analogię do wymiarów moralności i sprawności (podsumowanie – patrz: Wojciszke i Baryła, 2006, Tabela 2). Wystarczy wspomnieć chociażby o wymiarach takich jak dobry/zły intelektualnie–dobry/zły społecznie (Rosenberg, Nelson i Vivekananthan, 1968), męskość–kobiecość (Bem, 1974), kolektywizm–indywidualizm (Hofstede, 1980), czy ja niezależne–ja współzależne (Markus i Kitayama, 1991).

Obecnie w badaniach nad głównymi wymiarami postrzegania społecznego można wyróżnić dwa główne nurty, różnie (choć wciąż bardzo podobnie) definiujące te wymiary i koncentrujące się na nieco odmiennych zagadnieniach. Pierwszy z nich koncentruje się na interesach jednostki, natomiast drugi na celach funkcjonalnych.

Podejście w kategoriach interesów jednostki silniej nawiązuje do podziału cech na korzystne dla siebie–korzystne dla innych. Wymiar moralności najczęściej jest w tym podejściu nazywany wspólnotowością (*communion*), a sprawności – sprawczością (*agency*). Terminologia ta jest zapożyczona od Bakana (1966), który pod pojęciem wspólnotowości rozumiał empatię, moralność oraz związki międzyludzkie/ciepło, a pod pojęciem sprawczości – indywidualność, osiągnięcia oraz dbanie o własne interesy. Okazuje się, że im silniej dana cecha należy do kategorii sprawczość, z tym większym prawdopodobieństwem jest oceniana jako korzystna dla siebie. Natomiast im bardziej należy do kategorii wspólnotowość, z tym większym prawdopodobieństwem będzie postrzegana jako korzystna również dla innych (Abele i Wojciszke, 2007, Eksperyment 1).

Badania realizowane w tym nurcie ponadto pokazują, że te same czynności mogą być interpretowane w różny sposób w zależności od tego, czyim interesom służą. Zwieńczone sukcesem czyny służące własnemu interesowi (np. naprawienie swojego samochodu) są interpretowane w kategoriach sprawczości, podczas gdy te same czyny

służące cudzemu interesowi (np. naprawienie samochodu koledze) są interpretowane w kategoriach wspólnotowości (Cislak i Wojciszke, 2008). Stąd może wynikać sposób postrzegania osób takich jak Jurek Owsiak, Janina Ochojska czy Matka Teresa z Kalkuty – myśląc o takich postaciach skupiamy się na tym, że poświęcają się dla innych, a nie na tym, że z sukcesem kierują ogromnymi przedsięwzięciami, wymagającymi doskonałych zdolności menedżerskich, a jak już wspomniano, interpretacja zachowania w jeden sposób (wspólnotowość/sprawczość) hamuje drugi sposób interpretacji (Wojciszke, 2005b).

Na podstawie powyższych założeń, istnienie tych dwóch wymiarów postrzegania społecznego jest tłumaczone dwoistością interesów: cechy sprawcze wiążą się z interesem sprawcy/aktora – cokolwiek się robi, warto robić to efektywnie, natomiast immanentną właściwością cech wspólnotowych jest to, że odzwierciedlają one interesy odbiorców czynów/obserwatorów (Wojciszke i Abele, 2008).

Badacze skupieni wokół podejścia w kategoriach interesów zazwyczaj przeprowadzają badania na poziomie jednostek, a nie grup społecznych, często nawiązując do wymiaru męskość–kobiecość. Na przykład Suitner i Maass (2008) wykazały, że im bardziej dana cecha jest związana z wymiarem sprawczości, tym częściej w języku naturalnym (w tym przypadku włoskim) jest używana w rodzaju męskim. Odwrotna zależność zachodzi dla cech związanych z wymiarem wspólnotowości – im bardziej są one typowe dla tego wymiaru, tym częściej są używane w rodzaju żeńskim.

Drugi nurt, oparty na celach funkcjonalnych, skupia się głównie na badaniach stereotypów i postrzegania grup społecznych (a nie jednostek, jak podejście w kategoriach interesów). Wymiar moralności jest tutaj nazywany ciepłem (*warmth*), a sprawności – po prostu sprawnością (*competence*). To, czy dana grupa społeczna jest postrzegana jako ciepła (moralna), zależy od tego, jakie cele sobie stawia: gdy jej intencje są dobre (z punktu widzenia obserwatora), jest postrzegana jako ciepła, natomiast gdy jej intencje są złe – jako zimna. Zdolność do wdrożenia tych intencji w życie jest wyznacznikiem sprawności (Fiske, Cuddy i Glick, 2007).

Badania realizowane w tym nurcie podkreślają znaczenia statusu grup i współzawodnictwa (Cuddy, Fiske i Glick, 2007, 2008; Russel i Fiske, 2008). Okazuje się, że status danej grupy determinuje jej postrzegana sprawność, a istnienie (lub nie) współzawodnictwa między daną grupą a grupą obserwatora – jej postrzegane ciepło. Opierając się na tych założeniach, badacze tłumaczą powstanie takich, a nie innych stereotypów różnych grup jako usankcjonowanie *status quo* – grupy o niskim statu-

sie są postrzegane jako niesprawne, stąd ich niski status wydaje się usprawiedliwiony, wynikający z ich immanentnych właściwości. Natomiast grupy o wysokim statusie są postrzegane jako sprawne. Za takim rozumowaniem kryje się domniemanie, że w takim razie ich wysoki status jest usprawiedliwiony (Cuddy, Fiske i Glick, 2007, 2008).

Jak wspomniałam wyżej, pomimo pewnych drobnych różnic te dwa nurty więcej łączy niż dzieli, dlatego w tej pracy omówiłam badania wpływające z obu tych podejść. Aby zachować jasność wyводу w tym artykule ujednoliciłam nazewnictwo wymiarów. Mimo iż autorzy prac posługiwali się nieraz nieco innymi nazwami, tutaj są one nazywane, za Glennem Reederem, moralnością i sprawnością.

Różnice w sposobie wnioskowania o moralności i sprawności

Człowiek, formułując sądy o świecie społecznym, nie zawsze czyni to w sposób racjonalny (Lewicka, 1993; Lewicka i Wojciszke, 2000; Tyszka, 1999; Wojciszke, 1999). Wnioski, jakie wyciąga na podstawie obserwacji często są zniekształcone. Zostaną tu omówione dwa rodzaje takich zniekształceń: efekt negatywności oraz efekt pozytywności.

Efekt negatywności przejawia się tym, że ocena globalna jest silniej uzależniona od informacji negatywnych niż pozytywne (Lewicka i Wojciszke, 2000). Jest pochodną zjawiska polegającego na tym, że negatywne zdarzenia silniej oddziałują na percepcję ludzi niż zdarzenia pozytywne. Prawidłowość ta odnosi się do codziennych wydarzeń, relacji z bliskimi, a także przetwarzania napływających informacji, stąd na przykład przewaga informacji o negatywnych zdarzeniach w wiadomościach telewizyjnych czy gazetach (Baumeister, Bratslavsky, Finkenauer i Vohs, 2001). Z kolei efekt pozytywności przejawia się w większej diagnostyczności informacji pozytywnych niż negatywnych i występuje dużo rzadziej niż efekt negatywności (Kubicka-Daab, 1989).

Oba te zjawiska mogą sprawiać wrażenie wykluczających się. Kiedy jednak spojrzymy na nie w kontekście podziału cech na związane z moralnością oraz sprawnością widać wyraźnie, w jakich okolicznościach który z tych mechanizmów dominuje. Otóż efekt negatywności działa wtedy, kiedy analizujemy informacje związane z moralnością (Brycz i Wojciszke, 1992; Peeters i Czapiński, 1990), a efekt pozytywności aktywizuje się w momencie, kiedy otrzymujemy informacje o cechach związanych ze sprawnością (Brycz i Wojciszke, 1992; Kubicka-Daab, 1989). Warto w tym miejscu przytoczyć badanie Róży Bazińskiej i Bogdana Wojciszke (1996), w którym pre-

zentowali oni badanym zdanie opisujące pewne zachowanie (np. „Bob bronił nieobecnego przyjaciela przed nieprawdziwymi oskarżeniami, ale mówił w tak nielogiczny i niezrozumiały sposób, że nie potrafił nikogo przekonać”), a następnie prosili ich o zaznaczenie, które z podanych cech pasują do opisanej osoby, a które nie. Czas odpowiedzi na pytania związane z negatywnymi aspektami moralności był krótszy niż w przypadku pytań o jej aspekty pozytywne. Natomiast w zakresie sprawności zachodziła odwrotna zależność: badani szybciej odpowiadali na pytania dotyczące jej przejawów pozytywnych niż negatywnych. Tak więc w kontekście moralności ujawnił się efekt negatywności, a w kontekście sprawności efekt pozytywności.

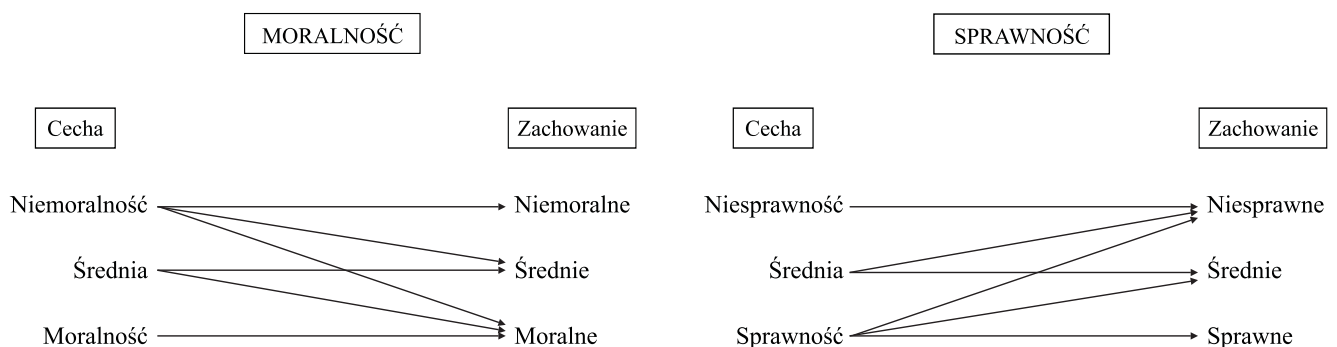
Asymetrię tą zajął się w swoich badaniach Glenn Reeder ze współpracownikami (Reeder i Brewer, 1979; Reeder, 1985; Reeder i Coover, 1986). Tłumaczy ją następująco: w zależności od tego, czy wnioskujemy co do cechy z kategorii moralności czy też sprawności, kierujemy się innymi regułami.

Zachowanie moralne (pozytywne) jest mało diagnostyczne: osoba postępująca moralnie może cechować się zarówno moralnością, jak i brakiem moralności. Z kolei niemoralnie może się zachować jedynie osoba niemoralna. Wynika to z faktu, że moralne zachowania są pożądane społecznie – z tego powodu nawet osoby niemoralne mogą w pewnych sytuacjach zachowywać się moralnie w celu osiągnięcia pewnych korzyści, np. akceptacji społecznej. Natomiast niemoralnie zachowują się tylko osoby z gruntu niemoralne. Nie ma możliwości, aby osoba moralna bądź średnio moralna postąpiła w sposób niemoralny (człowiek prawdomówny nie skłamie, natomiast kłamca będzie czasem mówił prawdę).

Ciekawe badanie, potwierdzające powyższe wnioskowanie, przeprowadzili Reeder i Spores (1983, Eksperyment 1). Prezentowali oni osobom badanym cztery

typy sytuacji: zachowanie moralne wraz z czynnikami sytuacyjnymi skłaniającymi do zachowania moralnego, zachowanie moralne wraz z czynnikami sytuacyjnymi skłaniającymi do zachowania niemoralnego, zachowanie niemoralne wraz z czynnikami sytuacyjnymi skłaniającymi do zachowania niemoralnego oraz zachowanie niemoralne wraz z czynnikami sytuacyjnymi skłaniającymi do zachowania moralnego, a następnie prosili o ocenę osób zachowujących się w dany sposób. Co oczywiste, osoby zachowujące się moralnie zostały ocenione jako bardziej moralne niż te, które zachowywały się niemoralnie. Kiedy jednak porównano wyniki ze wszystkich czterech grup okazało się, że osobie, która zachowała się moralnie w okolicznościach sprzyjających moralnemu zachowaniu, przypisywano średni poziom moralności (7,05 na 11-stopniowej skali). Tymczasem osoby zachowujące się niemoralnie zostały ocenione jako niemoralne niezależnie od okoliczności (3,8 oraz 4,5). Wyniki badania wskazują więc na to, że zachowanie moralne nie jest traktowane jako diagnostyczne dla moralności, kiedy zachodzi w sprzyjających jego wystąpieniu okolicznościach. Zazwyczaj społecznie akceptowana jest moralność, a nie jej brak – podstawą funkcjonowania społeczeństw są normy etyczne (Wojciszke i Baryła, 2002). Stąd wynika nasza skłonność do koncentrowania się na negatywnych cechach moralnościowych (efekt negatywności) – to one niosą ze sobą wartość diagnostyczną.

Kiedy jednak wyciągamy wnioski na temat sprawności danej osoby sytuacja wygląda nieco inaczej. Wracając do schematów Reedera, widzimy, że w tym przypadku to zachowania pozytywne (sprawne) są diagnostyczne. Osoba, która zachowuje się w sposób sugerujący brak sprawności, niekoniecznie musi cechować się brakiem zdolności. Tymczasem ktoś, kto zachowuje się sprawnie, jest oceniany jako zdolny w danej dziedzinie (osoba, która zdała samodzielnie trudny egzamin, na pewno jest zdolna, na-



Rysunek 1.

Schematy wnioskowania w kategoriach moralności i sprawności

tomiast osoba, która go nie zdała, mogła mieć po prostu gorszy dzień albo egzamin był wybitnie skomplikowany). W kategoriach sprawności nasz umysł postępuje zgodnie z zasadą domniemania niewinności. Dlatego w tym przypadku ulegamy inklinacji pozytywnej.

Z powyższych rozważań wynika, że postrzeganie świata w kategoriach moralności i sprawności przebiega odmiennie. W zależności od tego, z którym typem cech mamy do czynienia inny wzorzec wnioskowania stosujemy. Nie jest to jednak jedyna różnica między tymi dwoma kategoriami. Okazuje się bowiem, że jesteśmy w różnym stopniu przywiązani do raz wydanych przez siebie sądów w zależności od tego, czy dotyczą moralności, czy też sprawności.

Skowronski i Carlston (1992) przeprowadzili eksperyment, w którym prezentowali uczestnikom badania opis zachowania pewnej osoby. Zachowanie to było pozytywne lub negatywne i odnosiło się do sprawności (inteligencja) lub moralności (uczciwość). Następnie prezentowali od zera do czterech zachowań świadczących o tym, że osoba ta charakteryzuje się przeciwnym biegunem danego rodzaju cechy, niż sugerowało zdanie przedstawione jako pierwsze. Następnie osoby badane na skali od 9 do -9 oceniali inteligencję lub uczciwość opisywanej osoby.

Wyniki tego badania wskazują na to, że gdy pierwszy opis prezentował zachowanie odznaczające się pozytywnym biegunem danej cechy (inteligencja/uczciwość), w miarę kolejnych opisów zachowań o negatywnym znaczeniu (brak inteligencji/nieuczciwość), początkowa ocena inteligencji/uczciwości danej osoby spadała. Wystąpiły jednak różnice w zależności od tego, czy cecha ta odnosiła się do moralności, czy sprawności. W przypadku moralności spadki te były gwałtowniejsze (przy prezentacji czterech zachowań negatywnych ocena spadała z 7 do -7), w przypadku sprawności zdecydowanie słabsze (spadek z 7 do 0 przy czterech opisach negatywnych zachowań).

Gdy rozpoczynano od negatywnego zachowania (nieuczciwość/brak inteligencji), a następnie prezentowano pozytywne zachowania opisywanych osób, ocena ich inteligencji lub uczciwości zwiększała się wraz ze wzrostem liczby kontrargumentów dla przypuszczenia wyjściowego. Jednak również w tym przypadku wystąpiły różnice w zależności od rodzaju prezentowanej cechy. Gdy odnoszono się do sprawności, ocena rosła stosunkowo szybko (od -7 do 7 przy czterech opisach pozytywnych zachowań). Tymczasem w przypadku moralności ocena rosła dosyć wolno (od -7 do 0 przy czterech kontrargumentach).

Widać więc wyraźnie, że trudniej zmienia się nasze negatywne zdanie o kimś, jeśli dotyczy ono moralności. Łatwo jednak stracić w oczach kogoś, kto ocenił nas

jako moralnych, a następnie dostarczamy mu przykładów zachowań niemoralnych. Z tej prawidłowości wynikać może, iż trudno zyskać szacunek, natomiast łatwo go stracić. W przypadku ocen dotyczących sprawności nie jesteśmy tak konserwatywni: gdy raz ocenimy kogoś pozytywnie, będziemy się tego trzymać (stąd powiedzenie „zdolny leń”). Nie jest natomiast trudno przekonać nas, że się myliliśmy, gdy oceniliśmy kogoś negatywnie, a napływają do nas informacje o pozytywnym zachowaniu tej osoby w kontekście sprawności.

Ja vs. inni – moralni czy sprawni

Powyżej zostały przedstawione argumenty przemawiające za tym, że kierujemy się innymi regułami w zależności od tego, czy wnioskujemy o cechach dotyczących moralności, czy sprawności. Rodzaj cechy determinuje sposób, w jaki przetwarzamy niesione przez nią informacje. Warto więc zadać sobie pytanie, czy podobne różnice będą występowały również w zależności od kontekstu, w jakim prezentowana jest dana informacja. Kontekstem takim może być to, czy w danym przypadku wnioskujemy o nas samych, czy o innych ludziach. W pierwszym przypadku występujemy z perspektywy aktora, w drugim z perspektywy obserwatora. Aktor analizuje zachowanie, biorąc pod uwagę cel, który mu przyświeca, natomiast obserwator koncentruje się tylko na tym, co widzi (Lewicka, 2001; Wojciszke, 1991, 1994).

W badaniu Bogdana Wojciszke (1994, Badanie 1) respondenci byli proszeni o zinterpretowanie ośmiu zachowań, które mogły być rozpatrywane w kategoriach moralności lub sprawności (np. „dzięki swojej doskonałej jeździe, aktor ocalił psa, który znieacka wbiegł na ulicę” lub „próbując rozbawić swojego młodszego brata, aktor był tak niezdamny, że tylko go bardziej zasmucił”). Połowa badanych czyniła to z perspektywy aktora (instrukcja dla tej grupy brzmiała: wyobraź sobie, że zachowujesz się w dany sposób i powiedz, co byś w tym momencie myślał o tym zdarzeniu/co osoba zachowująca się w taki sposób mogłaby o nim myśleć), połowa z perspektywy obserwatora (dla tej grupy instrukcja brzmiała: wyobraź sobie, że widzisz kogoś, kto zachowuje się w dany sposób i powiedz, co byś w tym momencie myślał o tym zdarzeniu/co osoba obserwująca takie zdarzenie mogłaby o nim myśleć). Okazało się, że osoby oceniające sytuację z perspektywy aktora częściej, niż osoby występujące z perspektywy obserwatora rozpatrywały prezentowane zdarzenia w kategoriach sprawności. Natomiast osoby występujące z perspektywy obserwatora częściej posługiwały się interpretacją nawiązującą do moralności.

Ponadto okazuje się, że nie zawsze, występując z perspektywy obserwatora, postrzegamy czyny innych przede

wszystkim w kategoriach moralności. To, na ile nasza percepcja zachowań jest nasycona interpretacją w kategoriach moralności/sprawności, zależy również od tego, kim dla nas jest wykonawca czynności – kimś bliskim czy obcym (Wojciszke i Abele, 2008, Eksperyment 1). Badani byli pytani o to, jakie zdarzenia sprawiły, że zaczęli myśleć lepiej lub gorzej o sobie, bliskim przyjacielu tej samej płci lub nieznanym rówieśniku tej samej płci. Podobnie jak w poprzednio omówionym badaniu, gdy respondenci mówili o sobie, częściej przytaczali zdarzenia nawiązujące do sprawności, natomiast gdy o nieznanym rówieśniku – do moralności. Ciekawa sytuacja miała miejsce w przypadku bliskiego przyjaciela – badani z tej grupy częściej przytaczali zdarzenia nawiązujące do sprawności niż do moralności (patrz też: Abele i Wojciszke, 2007).

Warto również wspomnieć o tym, że mamy nie tylko skłonność do oceniania siebie (lub bliskich nam ludzi) w kategoriach sprawności, a innych w kategoriach moralności, lecz także gdy oceniamy jakieś zdarzenie z perspektywy aktora odczuwamy silniejsze reakcje emocjonalne w stosunku do działań związanych ze sprawnością niż z moralnością. Gdy występujemy z perspektywy obserwatora, zachodzi odwrotna zależność: nie wykazujemy praktycznie żadnych reakcji emocjonalnych, gdy mamy do czynienia z sukcesem lub porażką dotyczącą sprawności obserwowanej osoby, natomiast w kontekście moralności reagujemy niemal równie silnie, jak w przypadku perspektywy aktora (Wojciszke i Dowhyłuk, 2003, za: Wojciszke, 2005a).

Można więc wnioskować, że jesteśmy bardziej zainteresowani moralnością innych osób niż ich sprawnością. Hipotezę tę weryfikowali Bogdan Wojciszke, Róża Bazińska i Marcin Jaworski (1998). Badani otrzymali listę 24 cech. Osiem z nich należało do kategorii moralności, osiem do kategorii sprawności, a osiem nie należało do żadnej z tych dwóch grup. Zadanie polegało na tym, aby uczestnicy badania wybrali z tej listy takie cechy, których natężenie chcieliby poznać. Kierować się przy tym mieli jednym z trzech celów: wyrobienie sobie ogólnej opinii o danej osobie, zaufanie jej lub powierzenie jej roli negocjatora w skomplikowanej sprawie.

Rezultaty badania były następujące: uczestnicy okazali się bardziej zainteresowani cechami związanymi z moralnością, gdy mieli danej osobie zaufać, natomiast gdy mieli jej powierzyć rolę negocjatora, bardziej interesowały ich cechy związane ze sprawnością. Ciekawy był wynik dotyczący trzeciej sytuacji. Okazało się, że kiedy chcemy wyrobić sobie ogólną opinię o kimś, bardziej interesuje nas jego moralność niż sprawność. Wynik taki sugeruje, że w ogólnej ocenie osób ważniejsze są dla nas cechy moralnościowe niż sprawnościowe.

Ellen de Bruin i Paul van Lange (1999) wykazali, że gdy otrzymujemy tylko jedną informację o jakiejś osobie (moralnościową pozytywną, moralnościową negatywną, sprawnościową pozytywną, sprawnościową negatywną lub neutralną) występują znaczne różnice w naszej ocenie tej osoby w zależności od tego, czy cecha ta dotyczy moralności, czy sprawności. Po pierwsze, zdecydowanie silniej na ogólną ocenę osoby wpływają cechy związane z moralnością (patrz też: Reeder i Spores, 1983). Ponadto oddziałują one na oczekiwaną skłonność danej osoby do kooperacji oraz własną skłonność do kooperacji z tą osobą (patrz też: Joireman, Kuhlman, Van Lange, Doi i Shelley, 2003; Van Lange i Kuhlman, 1994). Podanie cechy związanej ze sprawnością (inteligentny lub nieinteligentny) nie miało wpływu na te zmienne. Po drugie, cechy związane z moralnością były lepiej zapamiętywane, a sądy wydawane na ich podstawie były poparte większą pewnością, niezależnie od walencji cechy.

Co więcej, oceny dotyczące moralności są bardziej trafne i stabilne w czasie, niż oceny dotyczące sprawności (Kenworthy i Tausch, 2008). Badani byli pytani, na ile prawdopodobne jest, że osoba posiadająca daną cechę zachowa się niezgodnie z nią (np. „Na ile prawdopodobne jest, że Tom czasami zachowuje się głupio, mimo że w rzeczywistości jest mądry?” – miara trafności) oraz na ile prawdopodobne jest, że dana cecha nie zmienia się w czasie (np. „Jeśli Tom jest mądry, to na ile prawdopodobne jest, że zmieni się on pod tym względem w ciągu całego życia?” – miara stabilności). Cechy objęte badaniem były zarówno pozytywne, jak i negatywne. Okazało się, że respondenci postrzegali cechy związane z moralnością jako bardziej stabilne w czasie i trafniejsze niż cechy związane ze sprawnością (a cechy pozytywne jako stabilniejsze i trafniejsze niż negatywne).

Z przytoczonych badań wynika, że gdy oceniamy innych ludzi ważniejszy jest dla nas wymiar moralności (patrz też: Chen, Ybarra i Kiefer, 2004), a gdy występujemy z perspektywy aktora ważniejszy jest wymiar sprawności. Warto w tym miejscu wspomnieć o efekcie Muhammada Alego (Allison, Messick i Goenthals, 1989, za: Van Lange i Sedikides, 1998). Polega on na tym, że ludzie postrzegają siebie jako zdecydowanie bardziej moralnych od reszty społeczeństwa, a jedynie trochę inteligentniejszych. Autorzy tłumaczą ten efekt na trzy sposoby: po pierwsze może on wynikać z tego, że moralność jest bardziej pożądaną cechą niż inteligencja. Drugie tłumaczenie odwołuje się do kontrolowalności: człowiek może wybrać, czy będzie moralny, czy nie, a w przypadku inteligencji takiego wyboru nie ma. Ostatnia hipoteza odnosi się do weryfikowalności tych atrybutów: łatwo określić, czy ktoś jest moralny, czy nie, a w przypadku

inteligencji takiej łatwości nie ma. Van Lange i Sedikides (1998) dowiedli w swoim badaniu, że najprawdopodobniej źródło efektu Muhammada Alego leży w tym, że moralność (w przypadku ich badania uczciwość) jest wyżej ocenioną wartością niż inteligencja. A więc na ogólną ocenę osoby większy wpływ ma moralność niż sprawność (Suitner i Maass, 2008; Wojciszke, 2005b).

Wróćmy na chwilę do omówionego wyżej badania Reedera i Sporesa (1983). Otóż po prezentacji osobom badanym jednej z czterech sytuacji (zachowanie moralne wraz z czynnikami sytuacyjnymi skłaniającymi do zachowania moralnego, zachowanie moralne wraz z czynnikami sytuacyjnymi skłaniającymi do zachowania niemoralnego, zachowanie niemoralne wraz z czynnikami sytuacyjnymi skłaniającymi do zachowania niemoralnego oraz zachowanie niemoralne wraz z czynnikami sytuacyjnymi skłaniającymi do zachowania moralnego) badacze pytali nie tylko o ogólną ocenę moralności, lecz także o częstotliwość, z jaką dana osoba kłamie. Warto zaznaczyć, że w użytych w badaniu historyjkach przykładem zachowania moralnego było zwrócenie znalezionych na ulicy pieniędzy lub złożenie datku na sieroty w Afryce, a jako zachowanie niemoralne podawano zatrzymanie dla siebie pieniędzy znalezionych na ulicy lub kradzież niewielkiej kwoty z puszek z datkami dla sierot w Afryce, a więc zachowania nieodnoszące się bezpośrednio do kłamstwa.

Uczestnicy badania szacowali, że dana osoba kłamie częściej, gdy dostali historyjkę z jej niemoralnym zachowaniem niż wtedy, gdy bohater ich historyjki zachował się moralnie. Ponadto osoba była oceniana jako bardziej skłonna do kłamstwa, gdy miała do czynienia z czynnikami sytuacyjnymi skłaniającymi do moralnego zachowania, niż gdy sytuacja sprzyjała zachowaniu niemoralnemu.

Wniosek płynący z powyższych badań jest taki, że informacje dotyczące moralności nie tylko są dla nas istotniejsze przy ocenie innych osób niż informacje dotyczące sprawności, lecz także oceny formułowane na ich podstawie są pewniejsze, trudniej ulegają zmianie oraz są łatwo generalizowane. Skoro więc te dwa rodzaje wnioskowania tak bardzo się różnią, warto sprawdzić, czy istnieją cechy zwiększające skłonność do wnioskowania w kategoriach moralności lub sprawności oraz jakie konsekwencje niesie posiadanie takiej skłonności.

Determinanty i konsekwencje moralnościowego postrzegania świata

Jak już wspomniałam, wnioskowanie w kategoriach moralności oraz sprawności wykluczają się wzajemnie (Wojciszke, 1994). Jeśli dane zachowanie można zinterpretować na dwa sposoby, ludzie wybierają jeden rodzaj

interpretacji i tym samym blokują dostęp do drugiego. Od czego więc zależy, która z dwóch interpretacji się zaktywizuje?

Zacznijmy od najbardziej podstawowych różnic między ludźmi. Okazuje się, że kobiety są bardziej skłonne niż mężczyźni do interpretowania zachowań innych ludzi w kategoriach moralności. Co więcej, prawidłowość ta jest obecna również w przypadku interpretowania własnych zachowań – mężczyźni częściej niż kobiety postrzegają swoje zachowania w kategoriach sprawności. Prawdopodobnie zależności te są efektem odmiennej socjalizacji kobiet i mężczyzn, różnych stereotypów płci (Wojciszke, 1999).

Można by przewidywać, że skłonność do interpretowania zdarzeń w kategoriach moralności lub sprawności może zmieniać się wraz z wiekiem: cele i wartości w życiu ulegają zmianie, starsi ludzie przywiązują mniejszą wagę do osiągnięć niż młodszy (Gross, Carstensen, Tsai, Skorpen i Hsu, 1997). Badania jednak nie potwierdzają tych przypuszczeń – wiek nie różnicuje ludzi pod względem skłonności do interpretowania zdarzeń w kategoriach moralności lub sprawności (Ybarra, Chan i Park, 2001).

Inną zmienną wpływającą na skłonność do interpretowania zachowań ludzi w kategoriach moralności jest poczucie krzywdy. Okazuje się bowiem, że ludzie, którzy mają poczucie krzywdy bądź niesprawiedliwości charakteryzują się większą skłonnością do interpretowania zachowań innych w kategoriach moralności niż ludzie, którzy takiego poczucia nie mają (Skarżyńska, 1988).

Krystyna Skarżyńska i Dorota Wiśniewska-Juszczak (2003) przeprowadziły serię badań opartych na założeniu, że spostrzeganie zachowań ludzi w kategoriach moralnych jest związane z koncentracją na negatywnych zachowaniach, jest silniej nasycone afektem i że w związku z tym, takie spostrzeganie rzeczywistości powinno mieć wpływ na postawy narodowe oraz polityczne. Wyniki pierwszego badania wskazują, że postawa nacjonalistyczna rozumiana jako „wyraźne różnicowanie grupy własnej i obcej, faworyzowanie własnej i negatywne ustosunkowanie się do grupy obcej” (Skarżyńska i Wiśniewska-Juszczak, 2003, s. 9) wiąże się z tendencją do moralnościowego spostrzegania grupy własnej, natomiast postawa patriotyczna rozumiana jako „identyfikowanie się z własnym narodem, sympatia i przywiązanie do własnego kraju i rodaków i akceptacja, a nawet duma z własnej przynależności narodowej” (Skarżyńska i Wiśniewska-Juszczak, 2003, s. 9) jest związana ze sprawnościowym postrzeganiem grupy własnej.

W drugim z serii badań wzięli udział politycy partii typowo narodowych (Ruch Odbudowy Polski, Zjednoczenie Chrześcijańsko-Narodowe, Konfederacja Polski

Niepodległej, Polska Partia Chrześcijańsko-Demokratyczna i Polskie Stronnictwo Ludowe) oraz partii neutralnych narodowo (Unia Wolności, Sojusz Lewicy Demokratycznej, Unia Pracy, Stronnictwo Konserwatywno-Ludowe). Okazało się, że moralnościowe interpretowanie rzeczywistości jest silniejszym predyktorem postawy nacjonalistycznej niż rodzaj partii, do jakiej dany polityk należał. Potwierdził się więc rezultat z poprzedniego badania, stanowiący, że nacjonalistyczne nastawienie wiąże się z moralnościowym postrzeganiem własnej grupy.

W kolejnym badaniu autorki wykazały, że tendencja do moralnościowego postrzegania polityki jest związana z brakiem tolerancji dla odmiennych poglądów oraz poczuciem społecznego konsensusu dla swojego stanowiska w ważnych sprawach, natomiast nie łączy się z poziomem konformizmu wobec własnej grupy.

Ogólny wniosek płynący z badań Skarżyńskiej i Wiśniewskiej-Juszczak jest taki, że postrzeganie rzeczywistości w kategoriach moralnościowych sprzyja kształtowaniu się postaw nacjonalistycznych, dyskryminowaniu innych narodów, skłonności do narzucania im swoich wartości i sposobu życia. Ponadto autorki wskazują na to, że osoby o moralnościowym nastawieniu wobec świata spostrzegają rzeczywistość w kategoriach intencji realizowania pewnych wartości. Badani o innym niż posiadany przez te osoby systemie wartości wzbudzają silnie negatywne odczucia i są odbierane jako zagrażające. Można je albo przekonać do własnych wartości, albo zwalczać. Co więcej, własny system wartości jest postrzegany przez takie osoby jako bardziej rozpowszechniony, niż rzeczywistość ma to miejsce (poczucie konsensusu społecznego), co prowadzi do utrzymywania się uprzedzeń i stereotypów wobec obcych grup (Kofta, 2002; Kofta, Narkiewicz-Jodko i Drogosz, 2000).

Warto w tym miejscu przypomnieć, że z postrzeganiem świata w kategoriach moralnościowych łączy się efekt negatywności. Skoro więc zachowania moralne nie świadczą o moralności, a zachowania niemoralne są wskaźnikiem braku moralności (por. Reeder, 1985), takiemu widzeniu świata towarzyszy negatywizacja obrazu rzeczywistości społecznej (Lewicka, 2002). Tym ciekawsze wydają się rozważania dotyczące tego, jakie konsekwencje pociąga za sobą podział cech na moralnościowe i sprawnościowe w kontekście postrzegania grup.

Moralność (ciepło) i sprawność jako kategorie postrzegania grup

W badaniach nad postrzeganiem grup społecznych niekiedy brano pod uwagę cechy, które należały do kategorii moralności tudzież sprawności (Brewer, 1968; Funk, Horowitz, Lipshitz i Young, 1976; Linsen i Hagendoorn,

1994, za: Phalet i Poppe, 1997), jednak podział ten nie stanowił głównej osi tych badań. Oczywisty wydaje się fakt, że moralność ma bardzo duże znaczenie w postrzeganiu społecznym (De Bruin i Van Lange, 1999; Reeder i Coover, 1986; Reeder i Spores, 1983; Schwarz, 1992, za: Leach, Ellemers i Barreto, 2007; Wojciszke, Bazińska i Jaworski, 1998). Naukowych dowodów na to, jak ważna jest ona w procesach międzygrupowych, dostarczył między innymi De Waal (1996, za: Leach i in., 2007), który w swoich badaniach obejmujących ssaki naczelnne (w tym ludzi) wykazał, że przetrwanie we współzależnych grupach wymaga, aby zachowanie jednostek podporządkowane było moralności. Z kolei Campbell ze współpracownikami udowodnił, że moralność jest głównym wymiarem, na którym dokonywane są porównania grupy własnej z innymi grupami (Brewer i Campbell, 1976; Levine i Campbell, 1972, za: Leach i in. 2007).

Jako pierwszy wymiarami postrzegania społecznego w kontekście grup (stereotypów) zajął się Guido Peeters (1993). Na podstawie innych badań zebrał 108 stereotypów dotyczących różnych narodowości. Następnie każda z cech przypisywanych tym narodom została umieszczona na wymiarach korzystności dla siebie i korzystności dla innych. Na tej podstawie obliczył, na ile dane narodowości są postrzegane jako posiadające cechy korzystne dla siebie i korzystne dla innych (dokładny opis tej procedury patrz: Peeters, 1993). Analiza wykazała, że pozytywne stereotypy częściej zawierają cechy korzystne dla siebie niż cechy korzystne dla innych, podczas gdy w przypadku negatywnych stereotypów odwrotnie: częściej zawierają one cechy korzystne dla innych niż korzystne dla siebie.

W przypadku stereotypów niekorzystnych dla innych (OP-) Peeters zauważa ciekawą prawidłowość: otóż okazuje się, że stereotypy jednocześnie niekorzystne dla siebie (SP-) charakteryzują wrogów, którymi się gardzi, i często dotyczą sąsiadów z długą historią wypełnioną negatywnymi zdarzeniami (np. Niemcy Zachodni o Polakach w latach sześćdziesiątych). Natomiast negatywne stereotypy jednocześnie korzystne dla siebie (SP+) dotyczą wrogów, których się szanuje. Pojawiają się w stosunku do narodów, z którymi naród tworzący stereotyp ma czasowy konflikt interesów, który jednak zapewne czeka pozytywne zakończenie (np. stereotypy Niemców i Japończyków w oczach Amerykanów podczas drugiej wojny światowej). Po zakończeniu konfliktu stereotyp ten znów staje się pozytywny przez zamianę cech OP- na OP+. Stąd wynika kolejna zauważona przez Peetersa prawidłowość: cechy korzystne dla siebie w kontekście stereotypów narodowościowych charakteryzują się większą stabilnością niż cechy korzystne dla innych. To, jakiego

rodzaju cechy korzystne dla innych są przypisywane danemu narodowi zależy od tego, jak w danej chwili kształtują się stosunki polityczne między tymi krajami.

Również Karen Phalet i Edwin Poppe (1997) przeprowadzili duże badanie, obejmujące sześć wschodnio- i środkowoeuropejskich krajów (Rosja, Polska, Białoruś, Czechy, Bułgaria, Węgry), skoncentrowane na tym, czy wymiary moralności i sprawności rzeczywiście występują w postrzeganiu grup i czy te zależności, które dotyczą cech tych grup na poziomie jednostek, będą również występowały na poziomie grup społecznych.

Po pierwsze zwrócili oni uwagę na to, że perspektywa aktor–obserwator może odgrywać rolę również w procesach międzygrupowych. Gdyby tak było, patrzylibyśmy na naszą grupę pod kątem sprawności, a na grupy obce pod kątem moralności.

Drugim ciekawym punktem ich rozważań było to, że wymiary moralności i sprawności tworzą cztery typy grup (patrz też: Wojciszke, 1994): grzesznych przegranych (niska zarówno moralność, jak i sprawność), cnotliwych przegranych (wysoka moralność, niska sprawność), grzesznych wygranych (niska moralność, wysoka sprawność) oraz cnotliwych wygranych (wysoka moralność oraz sprawność). Biorąc pod uwagę fakt, że nasze orientacje społeczne mogą przyjmować w zależności od profilu grupy odniesienia postać altruizmu, agresji, konkurowania bądź kooperacji (McClintock i Van Avermaet, 1982, za: Phalet i Poppe, 1997), autorzy wysunęli hipotezę, że każda z tych reakcji może być odpowiedzią na konkretny rodzaj grupy wyróżniony na podstawie wymiarów moralność i sprawność. I tak: grzeszni przegrani wzbudzaliby agresję, grzeszni wygrani – konkurowanie, cnotliwi wygrani – kooperację, a cnotliwi przegrani – altruizm.

W pierwszym badaniu Phalet i Poppe prosili uczestników o ocenienie, na ile byłoby pożądane, aby ich rodacy, a także obywatele innego kraju posiadali dane cechy. Każdy uczestnik badania oceniał mieszkańców swojego kraju oraz jednego z następujących: Niemcy, Rosja, Białoruś, Czechy, Polska lub Węgry. Następnie oceny dla krajów innych niż własny były uśredniane (nie analizowano wyników dla poszczególnych krajów osobno, lecz zbiorczo – dla grupy obcej). Badaniem objęte były cechy pozytywne i cechy negatywne i nawiązywały one do sprawności oraz moralności. Okazało się, iż badani uważali, że dla własnej grupy pożądane są cechy pozytywne zarówno moralnościowe, jak i sprawnościowe, natomiast dla grupy obcej pożądane są cechy pozytywne moralnościowe, ale sprawnościowe niekoniecznie. Jedynym krajem, w którym badani byli skłonni przyznać grupie obcej więcej cech negatywnych niż pozytywnych z kategorii sprawnościowej, była Polska, tak więc jedynie Polacy

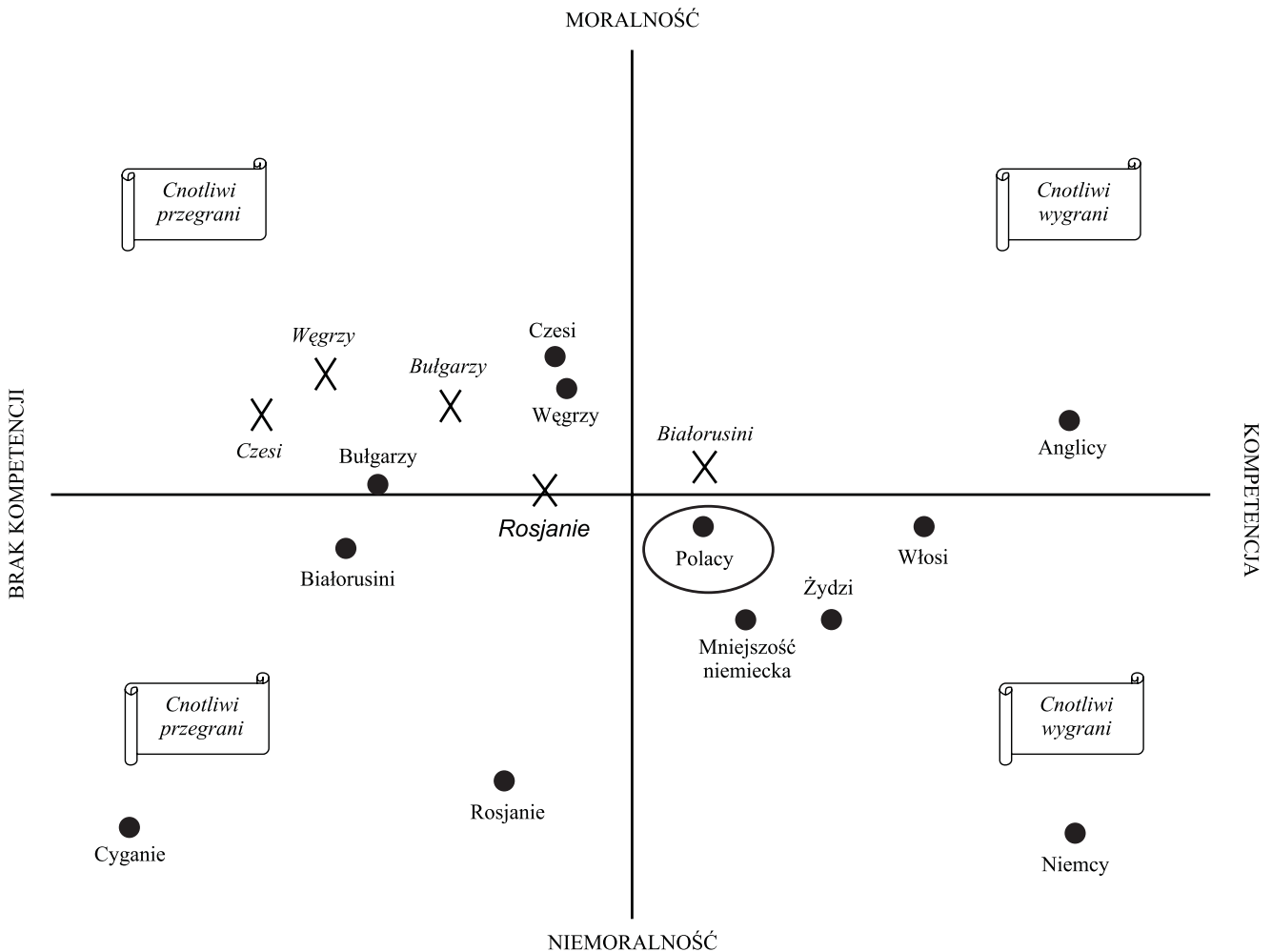
woleli, aby inne narody były raczej niekompetentne. W Rosji liczba cech pozytywnych i negatywnych sprawnościowych przyznawanych grupie obcej była taka sama. W pozostałych krajach, mimo iż badani przyznawali grupie obcej mniej cech pozytywnych sprawnościowych niż grupie własnej, to nadal było ich więcej niż negatywnych. Polska wyróżniła się jeszcze pod jednym względem: tylko w naszym kraju nie było różnic w liczbie pozytywnych i negatywnych cech moralnościowych uznawanych za pożądane w grupie obcej i własnej.

Wyniki pokazały również, że te same określenia były oceniane bardziej skrajnie (bardziej pozytywnie bądź bardziej negatywnie), gdy rozpatrywano je w kontekście grupy własnej. Ponadto dla grupy własnej spośród cech pozytywnych bardziej pożądane były sprawnościowe niż moralnościowe, a z grupy cech negatywnych bardziej niepożądane były sprawnościowe niż moralnościowe – czyli uczestnikom bardziej zależało na tym, żeby ich grupa była sprawna niż żeby była moralna. Odwrotna zależność zachodziła dla grupy obcej. Na tej podstawie można wnioskować, że te same zależności, które wynikają z perspektywy aktor–obserwator na poziomie jednostki, zachodzą również w procesach międzygrupowych.

W drugim badaniu respondenci z każdego z sześciu krajów oceniali 10 narodów (Polaków, Czechów, Białorusinów, Rosjan, Bułgarów, Węgrów, Niemców, Anglików i Włochów oraz jeden naród, z którym łączą ich nieprzyjazne stosunki; w przypadku Polski była to mniejszość niemiecka) pod kątem tego, ile procent osób tych narodowości posiada dane cechy. Następnie cechy te były dodatkowo umieszczane na wymiarze korzystności. Uczestnicy byli też proszeni o określenie, na ile zgadzają się lub nie ze stwierdzeniami mówiącymi, że ich kraj ma konflikty ekonomiczne/terytorialne z danym państwem oraz na ile dane państwo jest silne ekonomicznie i politycznie.

Analiza danych przeprowadzona za pomocą metody wielowymiarowego skalowania pozwoliła na wyróżnienie wymiarów moralności i sprawności jako istotnych komponentów struktury postrzegania grup społecznych, jakimi są narody. Na podstawie tej analizy powstał wykres (dane obrazujące, jak Polacy postrzegali oraz byli postrzegani przez inne narody przedstawia Rysunek 2), który obrazuje położenie każdej z objętych badaniem narodowości na tych dwóch wymiarach, dodatkowo tworzących wspomniane wyżej rodzaje grup (cnotliwi przegrani, cnotliwi wygrani, grzeszni przegrani, grzeszni wygrani).

Narodowości znajdujące się w sektorze grzeszni przegrani charakteryzowały się w oczach badanych silnym konfliktem z ich krajem i słabą siłą (np. Białorusini w oczach Polaków). Dlatego ten typ grup jest przez autorów kojarzony ze wzbudzaniem agresji. W sektorze



Rysunek 2.

Dwuwymiarowy wykres ukazujący umiejscowienie narodowości na wymiarach moralności i kompetencji. Na rysunku w celu zachowania klarowności umieszczono jedynie wyniki uzyskane w Polsce dla innych narodów (zaznaczone kropkami; narodowość przy kropce opisuje, do kogo się odnosi dana konfiguracja cech) oraz obraz Polaków uzyskany w innych krajach (oznaczone krzyżykiem; narodowość opisana kursywą oznacza kraj, w którym uzyskano dany opis). Punkt w kółku wskazuje opis własny Polaków

grzeszni wygrani znalazły się narody o dużej sile i wysokim konflikcie (np. Niemcy w oczach Polaków), co może rodzić nastawienie na konkurowanie. Najbardziej pozytywny z typów grup, czyli cnotliwi wygrani, wiąże się z dużą siłą i słabym konfliktem (np. Anglicy). Taki wzorzec prowadzi do nastawienia na kooperację. Natomiast cnotliwi przegrani charakteryzują się słabym konfliktem oraz słabą siłą (np. Czesi w oczach Polaków), co prowadzi do altruizmu w stosunku do tej grupy.

Fiske, Cuddy i Glick (2007) również podjęli się sprawżenia, jak wymiary moralności i sprawności wyglądają na poziomie grup społecznych oraz jakie reakcje emocjonalne wzbudzają grupy w zależności od tego, jakim

poziomem moralności i sprawności się charakteryzują. Efektem ich pracy jest model składowych stereotypu (*stereotype content model*), przybierający postać przestrzeni, której jednym wymiarem jest ciepło (moralność), a drugim sprawność. W przestrzeni tej autorzy umieszczają znaczące (w społeczeństwie anglosaskim, gdyż tam toczyły się badania) grupy społeczne.

Model składowych stereotypu ponadto sugeruje, że o sprawności danej grupy wnioskujemy na podstawie jej statusu: osoby o wysokim statusie są postrzegane jako sprawne, w przeciwieństwie do grup o niskim statusie. Natomiast na postrzegane ciepło danej grupy według tego modelu wpływa współzawodnictwo – im silniej konkurowa-

jemy z daną grupą, tym niższy poziom ciepła jej przypisujemy (Fiske, Cuddy, Glick i Xu, 2002).

Oprócz stereotypów jednoznacznie pozytywnych (np. chrześcijanie, Amerykanie – wzbudzają podziw) oraz jednoznacznie negatywnych (np. bezdomni, narkomani – wzbudzają pogardę), Fiske, Cuddy i Glick zwracają uwagę na stereotypy ambiwalentne. Okazuje się bowiem, że osoby starsze, niepełnosprawne fizycznie lub umysłowo są postrzegane jako ciepłe, lecz niesprawne. Grupy takie wzbudzają współczucie – traktujemy je paternalistycznie. Na przeciwnym biegunie znajdują się grupy postrzegane jako sprawne, lecz zimne (np. Żydzi, Azjaci, kobiety profesjonalistki), które wzbudzają zazdrość.

Fiske ze współpracownikami (2007), wypełniając przesześć modelu składowych stereotypu konkretnymi grupami społecznymi zauważyli, że zdecydowana większość stereotypów ma charakter ambiwalentny. Mało było grup postrzeganych jako zimne i niesprawne, a także jednoznacznie pozytywnych – sprawnych i ciepłych (zazwyczaj była to grupa własna respondentów lub grupa, do której respondenci aspirowali). Rezultat ten wydaje się niezgodny z szeroko znanym w psychologii efektem halo (zwanym również efektem aureoli), polegającym na tym, że osobie, o której wiemy, iż charakteryzuje się pozytywną cechą, przypisujemy inne pozytywne cechy. Tymczasem w przypadku grup społecznych na wymiarach ciepła i sprawności ujawnia się efekt kompensacji – wysoka ocena na jednym wymiarze wiąże się z niższymi ocenami na drugim wymiarze (Judd, James-Hawkins, Yzerbyt i Kashima, 2005; Yzerbyt, Kervyn i Judd, 2008).

Judd ze współpracownikami (2005, patrz też: Kervyn, Yzerbyt, Demoulin i Judd, 2008) przeprowadzili dwa eksperymenty, w których manipulowali poziomem sprawności dwóch grup (Eksperyment 1) lub ich poziomem ciepła (Eksperyment 2). W każdym z eksperymentów badanym podawano informację dotyczącą tylko jednego wymiaru, a proszono ich o oszacowanie poziomu zarówno ciepła, jak i sprawności każdej z grup. Wyniki badania wskazują na to, że grupa przedstawiana jako sprawniejsza uzyskiwała wyższe wyniki na wymiarach związanych ze sprawnością niż grupa opisana jako niesprawna. Podobnie w przypadku ciepła – grupa opisana jako charakteryzująca się ciepłem była oceniana jako cieplejsza niż grupa opisana jako zimna. Zdecydowanie bardziej interesująca jest druga część wyników – okazało się bowiem, że w Eksperymentcie 1 grupa sprawniejsza była oceniana jako zimniejsza od grupy niesprawnej, mimo iż badanym nie przekazywano żadnej informacji na temat poziomu ciepła obu grup. W Eksperymentcie 2 zaobserwowano analogiczną zależność – grupa przedstawiana jako cieplejsza była oceniana jako mniej sprawna niż grupa zimniejsza.

W kolejnym z serii eksperymentów (Eksperyment 3) badacze wykazali, że identyczne zależności zachodzą w przypadku oceniania pojedynczych osób, a nie tylko grup: osoby opisywane jako sprawniejsze, były oceniane jako zimniejsze niż osoby niesprawne, a osoby przedstawiane jako ciepłe były oceniane jako mniej sprawne niż osoby zimne. Zjawisko kompensacji Juddowi i współpracownikom udało się wyeliminować w Eksperymentcie 4, w którym badanych proszono o ocenę tylko jednej grupy (określanej jako sprawna bądź niesprawna), a nie dwóch, jak w poprzednich eksperymentach. Tak więc warunkiem koniecznym do wystąpienia kompensacji okazała się sytuacja porównywania dwóch grup lub osób. Gdy oceniano tylko jedną grupę, zjawisko to nie występowało.

Warto tu wspomnieć o wynikach pilotażu przeprowadzonego przez Judda i współpracowników (2005). Miał on na celu wyodrębnienie ze wstępnej puli takich zachowań, które pozwalałyby na wnioskowanie tylko o sprawności, a nie miałyby wpływu na oceny ciepła oraz takich, które byłyby diagnostyczne dla ciepła, a nie wpływałyby na ocenę sprawności. Proszono badanych o wskazanie, na ile inteligentna, energiczna i zorganizowana (wymiar sprawności) jest osoba przejawiająca dane zachowanie oraz na ile jest towarzyska, przyjazna i opiekuńcza (wymiar ciepła). Wyodrębnienie takich zachowań okazało się niemożliwe, ponieważ zachowania prowadzące do wysokich ocen na jednym wymiarze powodowały wysokie oceny również na drugim wymiarze (korelacja powyżej 0,5). Tak więc, gdy nie stwarzano sytuacji porównywania dwóch osób, uzyskano wyniki zgodne z efektem halo.

Vincent Yzerbyt ze współpracownikami (2008) zastanawiali się, czy efekt kompensacji w sytuacji porównywania grup społecznych lub osób jest specyficzny dla kategorii ciepła i sprawności, czy też jest uniwersalny. Do wymiarów, na których badani mieli oceniać dane grupy, dodali więc zdrowie (wymiar niezwiązany ani z ciepłem, ani ze sprawnością; Eksperyment 3). Okazało się, że efekt kompensacji wystąpił tylko wtedy, gdy manipulowano poziomem sprawności ocenianej grupy i dotyczył jedynie ciepła. W przypadku zdrowia wyniki były zgodne z efektem halo – im wyższa domniemana sprawność, tym wyżej szacowane zdrowie. Manipulacja poziomem ciepła danej grupy nie wpłynęła w stopniu istotnym statystycznie na postrzegany poziom jej sprawności (brak efektu kompensacji). Natomiast w przypadku zdrowia ponownie wystąpił efekt halo. Tym samym Yzerbyt i jego współpracownicy wykazali, że relacja łącząca wymiary ciepła i sprawności jest unikatowa. Występujący przy zetknięciu tych dwóch kategorii efekt kompensacji nie występuje w przypadku innych wymiarów oceny grup społecznych.

Refleksje końcowe – jednolitość wymiarów

Powyższe rozważania pokazują, jak ważne w postrzeganiu społecznym są wymiary moralności i sprawności. Badacze wyszli od analizowania ich znaczenia na poziomie oceny jednostek, okazało się jednak, że wymiary te są istotne również na poziomie grup społecznych. Wydawać się może, że posługując się nimi możemy dobrze tłumaczyć, jak postrzegani są pojedynczy ludzie i całe grupy. Stąd badacze w swoich analizach zazwyczaj zatrzymują się na poziomie dwóch wymiarów – moralności i sprawności – i nie wnikają głębiej w to, co się za tymi wymiarami kryje, a oczywisty jest przecież fakt, że ludzie, patrząc na innych, posługują się większą liczbą kategorii niż tylko moralność i sprawność.

Wyjątkiem od tej reguły jest praca Leach i współpracowników (2007). Wykazali oni, że w zależności od tego, czy grupa obca jest sprawniejsza, czy mniej sprawna niż nasza, zwracamy u niej uwagę na inne aspekty wymiaru moralności (w tym przypadku nazywanym *benevolence*). Gdy grupa obca jest sprawniejsza od naszej, większą wagę przywiązujemy do jej moralności w rozumieniu przestrzegania zasad moralnych (*morality*, np. czy są uczciwi). Natomiast gdy grupa ta jest mniej sprawna niż nasza, za ważniejsze uznajemy to, czy jest ona towarzyska (*sociability*, np. czy są ciepłi).

W kolejnym badaniu Leach ze współpracownikami (Leach, Minecsu, Poppe i Hagendoorn, 2008) badali sposób postrzegania Czechenów i Żydów przez Rosjan. Okazało się, że Żydzi byli postrzegani jako bardziej spokojni i mniej antagonistyczni niż Czecheni, a żadnemu z tych narodów nie przypisywano moralności (w sensie przestrzegania zasad moralnych). W powszechnym rozumieniu wymiaru moralności wszystkie wyżej wymienione aspekty zostałyby potraktowane jako całość i analizowane wspólnie jako jeden wymiar. Tymczasem spojrzenie na nie osobno pozwala uchwycić różne aspekty badanych stereotypów, które w tradycyjnym podejściu uległyby rozmyciu i nie byłyby widoczne.

Warto również zwrócić uwagę na część wyników powyższego badania dotyczącą sprawności: Żydzi byli postrzegani jak mądrzejsi od Czechenów i jako wykazujący więcej inicjatywy. Ponownie – analizowanie wymiaru sprawność jako całości nie pozwoliłoby na uchwycenie tych różnic. Chociaż Leach nie pisze o tym wprost, wynik ten sugeruje istnienie dwóch składowych sprawności: jedna z nich to możliwości, umiejętności (w tym wypadku mądrość), a druga to motywacja, aby zdolności te wykorzystywać (wykazywanie inicjatywy). Można przypuszczać, że czynniki te mogą być od siebie w dużej mierze niezależne – nietrudno przywołać w pamięci osoby, które

są zdolne, ale nie mają chęci tych zdolności wykorzystywać, a także osoby o ograniczonych zdolnościach, za to bardzo zmotywowane i przez to dość skuteczne w realizacji swoich zamierzeń.

Wracając do wspomnianych na początku artykułu konceptualizacji analogicznych do podziału moralność – sprawność, być może aspekt możliwości byłby silniej reprezentowany w wymiarze takim, jak dobry – zły intelektualnie, natomiast wymiary takie, jak np. indywidualizm, ja niezależne czy męskość silniejszy nacisk kładą na aspekt motywacji.

Podobnie jak Leach i współpracownicy (2008) nie sugeruję, aby zrezygnować z podziału na dwa wymiary i przejść na bardziej szczegółowy poziom analizy. Nauka musi posługiwać się pewnymi uproszczeniami i generalizacjami w opisywaniu świata. Warto jednak pamiętać, że za wymiarami moralność i sprawność kryją się różne aspekty i czasem zejście na niższy poziom pozwoli lepiej opisać i głębiej zrozumieć naturę zjawisk społecznych.

LITERATURA CYTOWANA

- Abele, A., Wojciszke, B. (2007). Agency and communion from the perspective of self versus others. *Journal of Personality and Social Psychology*, 5, 751–763.
- Bakan, D. (1966). *The duality of human existence*. Reading, PA: Addison-Wesley.
- Baumeister, R. F., Bratslavsky, E., Finkenauer, C., Vohs, K. D. (2001). Bad is stronger than good. *Review of General Psychology*, 5, 323–370.
- Bazińska, R., Wojciszke, W. (1996). Drawing inferences on moral and competence-related traits from the same behavioural information. *Polish Psychological Bulletin*, 27 (4), 293–299.
- Bem, S. L. (1974). The measurement of psychological androgyny. *Journal of Clinical and Consulting Psychology*, 42, 155–162.
- Brewer, M. B. (1968). Determinants of social distance among East-African tribal groups. *Journal of Personality and Social Psychology*, 10, 279–289.
- Brewer, M. B., Campbell, D. T. (1976). *Ethnocentrism: East African evidence*. New York: Wiley.
- Brycz, H., Wojciszke, B. (1992). Personality impressions on ability and morality trait dimensions. *Polish Psychological Bulletin*, 23 (3), 223–236.
- Chen, S., Ybarra, O., Kiefer, A. K. (2004). Power and impression formation: The effects of power on the desire for morality and competence information. *Social Cognition*, 22 (4), 391–421.
- Cislak, A., Wojciszke, B. (2008). Agency and communion are inferred from actions serving interests of self or others. *European Journal of Social Psychology*, 38, 1103–1110.
- Cuddy, A. J. C., Fiske, S. T., Glick, P. (2007). The BIAS map: Behaviors of intergroup affect and stereotypes. *Journal of Personality and Social Psychology*, 92, 631–648.
- Cuddy, A. J. C., Fiske, S. T., Glick, P. (2008). Warmth and competence as universal dimensions of social perception: The

- stereotype content model and the BIAS map. *Advances in Experimental Social Psychology*, 40, 61–149.
- De Bruin, E. N. M., Van Lange, P. A. M. (1999). Impression formation and cooperative behaviour. *European Journal of Social Psychology*, 29, 305–328.
- Fiske, T. F., Cuddy, A. J. C., Glick, P. (2007). Universal dimensions of social cognition: Warmth and competence. *Trends in Cognitive Sciences*, 11 (2), 77–83.
- Fiske, T. F., Cuddy, A. J. C., Glick, P., Xu, J. (2002). A model of (often mixed) stereotype content: Competence and warmth respectively follow from perceived status and competition. *Journal of Personality and Social Psychology*, 82 (6), 878–902.
- Forsterling, F. (2005). *Atrybucje. Podstawowe teorie, badania i zastosowanie*. Gdańsk: Gdańskie Wydawnictwo Psychologiczne.
- Funk, S. G., Horowitz, A. D., Lipshitz, R., Young, F. W. (1976). The perceived structure of American ethnic groups: The use of multidimensional scaling in stereotype research. *Sociometry*, 39, 116–130.
- Gross, J., Carstensen, L., Tsai, J., Skorpen, C. G., Hsu, A. Y. C. (1997). Emotion and aging: Experience, expression and control. *Psychology and Aging*, 12 (4), 590–599.
- Hofstede, G. (1980). *Culture's consequences*. Beverly Hills, CA: Sage.
- Jaworski, M., Drogosz, M. (1998). Hamowanie alternatywnej struktury poznawczej jako mediator efektu asymilacji. *Przeгляд Psychologiczny*, 41 (1–2), 135–150.
- Joireman, J. A., Kuhlman, M. D., Van Lange, T. A. M., Doi, T., Shelley, G. P. (2003). Perceived rationality, morality, and power of social choice as a function of interdependence structure and social value orientation. *European Journal of Social Psychology*, 33, 413–437.
- Judd, C. M., James-Hawkins, L., Yzerbyt, V., Kashima, Y. (2005). Fundamental dimensions of social judgement: Understanding the relations between judgements of competence and warmth. *Journal of Personality and Social Psychology*, 89 (6), 899–913.
- Kenworthy, J. B., Tausch, N. (2008). Expectations about the accuracy and stability of warmth versus competence traits: An intergroup analysis. *European Journal of Social Psychology*, 38, 1121–1129.
- Kervyn, N., Yzerbyt, V. Y., Demoulin, S., Judd, C. M. (2008). Competence and warmth in context: The compensatory nature of stereotypic views of national groups. *European Journal of Social Psychology*, 38, 1175–1183.
- Kořta, M. (2002). Percepcja społecznego konsensusu, myślenie stereotypowe, a skłonność do uprzedzeń. W: M. Lewicka, J. Grzelak (red.), *Jednostka i społeczeństwo. Podejście psychologiczne* (s. 161–184). Gdańsk: Gdańskie Wydawnictwo Psychologiczne.
- Kořta, M., Narkiewicz-Jodko, W., Drogosz, M. (2000). Postrzegany konsensus a skłonność do używania stereotypów. *Studia Psychologiczne*, 38, 93–112.
- Kubicka-Daab, J. (1989). Positivity and negativity effects in impression formation: Differences in processing information about ability and morality dispositions. *Polish Psychological Bulletin*, 20, 295–307.
- Leach, C. W., Ellemers, N., Barreto, M. (2007). Group virtue: The importance of morality (vs. competence and sociability) in the positive evaluation of in-groups. *Journal of Personality and Social Psychology*, 93 (2), 234–249.
- Leach, W. C., Minescu, A., Poppe, E., Hagendoorn, L. (2008). Generality and specificity in stereotypes of out-group power and benevolence: Views of Chechens and Jews in the Russian federation. *European Journal of Social Psychology*, 38, 1165–1174.
- Lewicka, M. (1993). *Aktor czy obserwator? Psychologiczne mechanizmy odchylenia od racjonalności w myśleniu potocznym*. Olsztyn: Polskie Towarzystwo Psychologiczne, Pracownia Wydawnicza.
- Lewicka, M. (2001). Czy jesteśmy racjonalni? W: M. Kořta, T. Szustrowa (red.), *Złudzenia, które pozwalają żyć* (s. 15–66). Warszawa: Wydawnictwo Naukowe PWN.
- Lewicka, M. (2002). Daj czy wypracuj? Sześcienny model aktywności. W: M. Lewicka, (red.), *Jednostka i społeczeństwo* (s. 83–102). Gdańsk: Gdańskie Wydawnictwo Psychologiczne.
- Lewicka, M., Wojciszke, B. (2000). Wiedza i sądy jednostki o świecie społecznym. W: J. Strelau (red.), *Psychologia. Podręcznik akademicki*, t. 3. *Jednostka w społeczeństwie i elementy psychologii stosowanej* (s. 27–78). Gdańsk: Gdańskie Towarzystwo Psychologiczne.
- Markus, H. R., Kitayama, S. (1991). Culture and the self: Implications of cognition, emotion, and motivation. *Psychological Review*, 98, 224–253.
- Peeters, G. (1992). Evaluative meanings of adjectives in vitro and in context: Some theoretical implications and practical consequences of positive-negative asymmetry and behavioral-adaptive concepts of evaluation. *Psychologia Belgica*, XXXII-2, 211–231.
- Peeters, G. (1993). *Self-other anchored evaluations of national stereotypes*. Niepublikowany raport z badań.
- Peeters, G., Czapiński, J. (1990). Positive-negative asymmetry in evaluations: The distinction between affective and informational negativity effects. *European Review of Social Psychology*, 1, 33–60.
- Phalet, K., Poppe, E. (1997). Competence and morality dimensions of national and ethnic stereotypes: A study in six eastern-European countries. *European Journal of Social Psychology*, 27, 703–723.
- Reeder, G. D. (1985). Implicit relations between dispositions and behaviors: Effects on dispositional attribution. W: J. Harvey, G. Weary (red.), *Attribution: Basic issues and applications*. New York: Academic Press.
- Reeder, G. D., Brewer, M. B. (1979). A schematic model of dispositional attributions in interpersonal perception. *Psychological Review*, 80, 61–79.
- Reeder, G. D., Coovert, M. D. (1986). Revising an impression of morality. *Social Cognition*, 4, 1–17.
- Reeder, G. D., Spores, J. M. (1983). The attribution of morality. *Journal of Personality and Social Psychology*, 44, 736–745.

- Rosenberg, S., Nelson, C., Vivekananthan, P. S. (1968). A multi-dimensional approach to the structure of personality impressions. *Journal of Personality and Social Psychology*, 9, 283–294.
- Russell, A. M. T., Fiske, S. T. (2008). It's all relative: Competition and status drive interpersonal perception. *European Journal of Social Psychology*, 38, 1193–1201.
- Schwarz, S. H. (1992). Universals in the content and structures of values: Theoretical advances and empirical tests in 20 countries. W: M. P. Zanna (red.) *Advances in experimental social psychology* (s. 25, 1–65). New York: Academic Press.
- Skarżyńska, K. (1988). Poczucie niesprawiedliwości i sądy o niesprawiedliwości. W: B. Wojciszke, (red.) *Studia nad procesami wartościowania* (s. 86–108). Wrocław: Ossolineum.
- Skarżyńska, K., Wiśniewska-Juszczak, D. (2003). Moralnościowe vs. sprawnościowe spostrzeganie rzeczywistości a postawy i zachowania społeczne. *Studia Psychologiczne*, 41 (3), 5–24.
- Skowronski, J. J., Carlston, D. E. (1992). Caught in the act: When impressions based on highly diagnostic behaviours are resistant to contradiction. *European Journal of Social Psychology*, 22, 435–452.
- Suitner, C., Maass, A. (2008). The role of palence in the perception of agency and communion. *European Journal of Social Psychology*, 38, 1073–1082.
- Tyszka, T. (1999). *Psychologiczne pułapki oceniania i podejmowania decyzji*. Gdańsk: Gdańskie Wydawnictwo Psychologiczne.
- Uchrowski, M. (2008). Agency and communion in spontaneous self-descriptions: Occurrence and situational malleability. *European Journal of Social Psychology*, 38, 1093–1102.
- Van Lange, P. A. M., Kuhlman, M. D. (1994). Social value orientations and impressions of partner's honesty and intelligence: A test of a might versus morality effect. *Journal of Personality and Social Psychology*, 67 (1), 126–141.
- Van Lange, P. A. M., Sedikides, C. (1998). Being more honest but not necessarily more intelligent than others: Generality and explanations of Muhammad Ali effect. *European Journal of Social Psychology*, 28, 675–680.
- Wojciszke, B. (1991). *Procesy oceniania ludzi*. Poznań: Wydawnictwo Nakom.
- Wojciszke, B. (1994). Multiple meanings of behaviour: Construing actions in terms of competence or morality. *Journal of Personality and Social Psychology*, 67, 222–232.
- Wojciszke, B. (1999). Grzech czy porażka? Moralne i sprawnościowe kategorie w potocznym rozumieniu świata społecznego. W: B. Wojciszke, M. Jarymowicz (red.), *Psychologia rozumienia zjawisk społecznych* (s. 153–171). Warszawa: Wydawnictwo Naukowe PWN.
- Wojciszke, B. (2005a). Affective concomitants of information on morality and competence. *European Psychologist*, 10 (1), 60–70.
- Wojciszke, B. (2005b). Morality and competence in other- and self-perception. *European Review of Social Psychology*, 16 (1), 155–188.
- Wojciszke, B., Abele, A. (2008). The primacy of communion over agency and its reversals in evaluations. *European Journal of Social Psychology*, 38, 1139–1147.
- Wojciszke, B., Baryła, W. (2002). Potoczne rozumienie moralności. W: M. Lewicka (red.), *Jednostka i społeczeństwo* (s. 83–102). Gdańsk: Gdańskie Wydawnictwo Psychologiczne.
- Wojciszke, B., Baryła, W. (2006). Perspektywa sprawcy i biorycy w spostrzeganiu siebie i innych. *Psychologia Społeczna*, 1 (1), 9–32.
- Wojciszke, B., Bazińska, M., Jaworski, M., (1998). On the dominance of moral categories in impression formation. *Personality and Social Psychology Bulletin*, 24, 1245–1257.
- Wojciszke, B., Dowhyluk, M., Jaworski, M., (1998). Moral and competence-related traits: How do they differ? *Polish Psychological Bulletin*, 29 (4), 283–294.
- Ybarra, O., Chan, E., Park, D. (2001). Young and old adults' concerns about morality and competence. *Motivation and Emotion*, 25 (2), 85–100.
- Yzerbyt, V. Y., Kervyn, N., Judd, C. M., (2008). Compensation versus halo: The unique relations between the fundamental dimensions of social judgement. *Personality and Social Psychology Bulletin*, 34 (8), 1110–1123.

Morality and competence as dimensions of social perception

Iwona Wilmowska

Warsaw School of Social Sciences and Humanities, Sopot Faculty

Abstract

The aim of the present article is to review research concerning morality and competence as two dimensions of social perception. Starting from explanation why these dimensions play such a big role in process of person perception, I will try to explain differences in patterns of inferences about traits of morality and competence by referring to actor and observer perspectives. Next I will present research that demonstrates determinants and consequences of perceiving the world through the perspective of morality. The closing part of present work contains description of research, in which morality and competence were shown as dimensions of group perception.

Key words: morality, competence, warmth, negativity effect, positivity effect, stereotypes, group perception

Złożono: 23.09.2009

Złożono poprawiony tekst: 22.11.2009

Zaakceptowano do druku: 22.11.2009