# Psychologia zachowań klimatycznych i dobrostanu w świetle Social Psychology Davida G. Myersa


**AUTOR**

Fundacja Dobre Państwo



## STRESZCZENIE / ABSTRACT

Artykuł analizuje psychologiczne bariery w adaptacji do zmian klimatycznych, wskazując, że sama wiedza nie gwarantuje zmiany postaw. Kluczowym problemem jest motywowane rozumowanie, gdzie interpretacja danych zależy od tożsamości politycznej i społecznej. Autor podkreśla nieskuteczność prostych strategii „szczepienia" przeciw dezinformacji oraz rozróżnia wpływ wiedzy, norm i infrastruktury na realne zachowania prośrodowiskowe. Tekst krytycznie odnosi się również do determinizmu środowiskowego w kontekście konfliktów zbrojnych, argumentując, że zmiany klimatu są jedynie jednym z wielu moderatorów ryzyka, a nie bezpośrednią przyczyną wojen. Dominującą rolę odgrywają tu uwarunkowania polityczno-ekonomiczne i zdolność państwa do zarządzania kryzysami.

The article analyzes psychological barriers to adapting to climate change, indicating that knowledge alone does not guarantee a change in attitudes. A key problem is motivated reasoning, where the interpretation of data depends on political and social identity. The author emphasizes the inefficiency of simple "vaccination" strategies against disinformation and distinguishes between the influence of knowledge, norms, and infrastructure on actual pro-environmental behaviors. The text also critically addresses environmental determinism in the context of armed conflicts, arguing that climate change is only one of many risk moderators, not a direct cause of wars. Political-economic conditions and the state's ability to manage crises play the dominant role here.


Czy sama wiedza o kryzysie klimatycznym lub świadomość ekologiczna wystarczą, by zmienić nasze nawyki? Niniejszy artykuł stawia tezę, że ludzkie zachowanie nie jest

prostym wynikiem cech charakteru ani wyłącznie reakcją na sytuację, lecz emergentnym efektem złożonej interakcji między jednostką, grupą, kulturą a instytucjami. Autor dowodzi, że tradycyjne metody perswazji i edukacji często zawodzą, ponieważ zderzają się z mechanizmami tożsamościowymi oraz brakiem odpowiedniego zaplecza materialnego. Kluczowym wnioskiem jest przesunięcie ciężaru odpowiedzialności: zamiast skupiać się na „świadomym konsumencie", należy przejść do odpowiedzialnego projektowania systemów i infrastruktury. To właśnie architektura wyboru, domyślne ustawienia prośrodowiskowe i realna dostępność alternatyw – a nie tylko psychologiczne „szturchnięcia" (nudges) – czynią pożądane działania możliwymi i normalnymi. Artykuł rzuca nowe światło na relację między dobrostanem a konsumpcją, sugerując, że prawdziwa zmiana społeczna wymaga synergii psychologii z systemowym projektowaniem świata, w którym etyczne wybory nie wymagają od jednostki heroizmu, lecz są naturalnym wynikiem dobrze zaprojektowanego otoczenia.

**SŁOWA KLUCZOWE**

motywowane rozumowanie | zachowania prośrodowiskowe | dynamiczne normy społeczne | determinizm środowiskowy | architektura wyboru | zielone defaulty | konsumpcja statusowa | wyścig pozycyjny | dobrostan hedoniczny | odpowiedzialność drugiego rzędu | interakcjonizm psychologiczny | model osoba-sytuacja-instytucja | mechanizmy adaptacji | feedback behawioralny

## Wiedza nie gwarantuje zmiany postaw i zachowań

Motywowane rozumowanie nie jest prostym przeciwieństwem wiedzy. Część oporu wobec faktów klimatycznych wynika z tendencji do dopasowywania interpretacji danych do własnej tożsamości politycznej. Ten model pozostaje aktualny, jednak nie powinien prowadzić do dychotomii, w której jedna grupa rzekomo "kieruje się wiedzą", a druga jedynie "emocjami". Motywowane rozumowanie może występować po obu stronach sporu i przejawia się w asymetrycznym stosowaniu standardów dowodowych: informacje zgodne z wcześniejszymi przekonaniami przyjmujemy przy niskim progu kontroli, natomiast te sprzeczne poddajemy znacznie intensywniejszemu kwestionowaniu.

Wiedza i zdolności analityczne nie gwarantują pełnej odporności na ten mechanizm. Osoba o wyższych kompetencjach poznawczych może wykorzystać je zarówno do korekty własnych błędów, jak i do bardziej wyrafinowanej jego obrony. Kluczowe staje się zatem nie samo zwiększanie ilości informacji, lecz stworzenie warunków epistemicznych, w których zmiana stanowiska nie będzie wiązała się z nadmiernym zagrożeniem dla tożsamości społecznej. Jednym z elementów takich warunków może być uświadomienie rzeczywistego konsensusu naukowego. Badanie przeprowadzone w 27 państwach wykazało, że uczestnicy często błędnie oceniali stopień zgody naukowców co do antropogenicznego charakteru zmian klimatycznych i ich powagi; komunikowanie konsensusu pozwoliło skorygować część tych percepcji.

Jednocześnie literatura dotycząca dezinformacji dowodzi, że sama korekta przekonań nie wystarcza do trwałej ochrony przed kolejnymi treściami sprzecznymi z nauką. W prerejestrowanym badaniu na grupie 6816 osób z 12 krajów wykazano, że dezinformacja klimatyczna obniżała trafność przekonań, poparcie dla działań mitygacyjnych, zdolność rozpoznawania fałszu oraz deklarowane zachowania prośrodowiskowe. Co istotne, sześć przetestowanych strategii "szczepienia" psychologicznego zapewniało jedynie niewielką ochronę. Wynik ten przeczy przekonaniu o istnieniu jednej, prostej techniki komunikacyjnej, która uodporniłaby społeczeństwo na dezinformację. Wniosek metodologiczny jest tu analogiczny do wcześniejszych części artykułu: komunikowanie wiedzy, zmiana przekonań, zmiana norm i zmiana zachowań to odmienne rezultaty, których nie wolno traktować jako substytutów.

Interwencja może bowiem skutecznie poprawić deklarowaną wiedzę, nie zmieniając konsumpcji energii; może zmienić postawę wobec transformacji bez wpływu na nawyki transportowe; a z kolei zmiana infrastruktury może wymusić zmianę zachowania, nie modyfikując wcześniej deklarowanej postawy. W tym kontekście warto podkreślić, że korelacja ryzyka klimatycznego i konfliktów nie jest determinizmem środowiskowym.

Materiał źródłowy przywołuje – na podstawie Hsianga i współpracowników – bardzo mocną tezę, według której wzrost temperatury o około 2°C miałby zwiększać liczbę konfliktów międzygrupowych o ponad 50%. Sformułowanie to wymaga zdecydowanej korekty, gdyż przekształca wynik metaanalityczny (oparty na standaryzowanych odchyleniach klimatycznych) w prostą prognozę dotyczącą konkretnego wzrostu globalnej średniej temperatury. Klasyczna synteza Hsianga, Burke'a i Miguela z 2013 roku wskazywała raczej, że przesunięcie zmiennej klimatycznej o jedno odchylenie standardowe w stronę warunków ekstremalnych wiązało się przeciętnie z około 4-procentowym wzrostem konfliktów interpersonalnych oraz około 14-procentowym wzrostem konfliktów międzygrupowych. Nie oznacza to liniowego prawa, które pozwalałoby bezpośrednio przełożyć liczbę stopni ocieplenia na konkretną wartość procentową wzrostu konfliktów.

Literatura z obszaru climate-conflict pozostaje przedmiotem intensywnego sporu metodologicznego. Krytycy wskazują na problemy z doborem przypadków, różnorodność definicji konfliktu, endogeniczność, jakość danych oraz tzw. "streetlight effect" – nadreprezentację obszarów, gdzie konflikt i dane były łatwiej dostępne. Systematyczna analiza z 2018 roku wykazała, że część publikacji koncentrowała się nadmiernie na regionach już doświadczających przemocy, co mogło zawyżać postrzeganą siłę zależności klimatu od konfliktów. Autorzy wcześniejszych prac kwestionowali z kolei część zarzutów dotyczących biasu próby. Próba osiągnięcia interdyscyplinarnego konsensusu przez ekspertów z różnych tradycji badawczych doprowadziła ostatecznie do znacznie ostrożniejszego wniosku.

## Ograniczona skuteczność norm społecznych i determinizmu środowiskowego

W analizie opublikowanej w Nature eksperci uznali klimat za jeden z czynników zwiększających ryzyko zbrojnego konfliktu, jednak jego znaczenie ocenili jako mniejsze niż determinanty takie jak poziom rozwoju, zdolność państwa, nierówności, wcześniejsza historia przemocy czy inne uwarunkowania polityczno-ekonomiczne. Nie ma zatem empirycznych podstaw dla determinizmu środowiskowego, w którym wzrost temperatury mechanicznie "produkuje" wojny. Psychologicznie trafniejszy jest model moderatorów i mediatorów: ekstremalne warunki mogą wpływać na zasoby, ceny żywności, migrację, stres ekonomiczny, zdrowie, produktywność oraz lokalną konkurencję, lecz to od struktur politycznych i społecznych zależy, czy napięcia zostaną rozwiązane przez współpracę, adaptację instytucjonalną, transfer zasobów, czy przemoc. Klimat może zwiększać obciążenie systemu, ale to instytucje współdecydują o sposobie jego absorpcji.

Taki model jest zgodny z główną tezą całego artykułu: zachowanie nie jest wytwarzane przez pojedynczą sytuację, lecz przez interakcję warunków materialnych, percepcji, norm i instytucji. Przechodząc do samych norm społecznych – od zachowania większości po informacje o kierunku zmiany – psychologia środowiskowa intensywnie wykorzystuje rozróżnienie między normami opisowymi i nakazującymi. Norma opisowa informuje o tym, co inni faktycznie robią; norma injunktywna – co jest społecznie aprobowane. Literatura dotycząca zachowań konsumenckich w obszarze energii, wody, odpadów i żywności pokazuje, że oba rodzaje informacji mogą wpływać na wybory środowiskowe, a ich zgodność zwiększa czytelność sygnału społecznego.

Materiał źródłowy zwraca szczególną uwagę na dynamic norms, rozwijane m.in. w badaniach Gregga Sparkmana i Gregory'ego Waltona. Zasadnicza intuicja jest teoretycznie istotna: statyczna norma opisowa może utrwalać niepożądane zachowanie. Jeżeli tylko 15% ludzi korzysta z

określonego rozwiązania ekologicznego, komunikat "15% wybiera rozwiązanie X" może niechcący sugerować, że zachowanie większości jest inne. Dynamiczna norma przekazuje natomiast trend: "coraz więcej ludzi zaczyna wybierać X". W ten sposób odbiorca otrzymuje informację nie tylko o obecnym stanie, lecz także o przewidywanej przyszłej normie. Pierwotne eksperymenty wykazywały, że taka informacja może zwiększać zainteresowanie mniej mięsożernymi posiłkami i innymi zachowaniami środowiskowymi.

Jednak aktualna metaanaliza z 2026 roku, obejmująca 79 badań z 49 publikacji, znacząco ogranicza siłę tego wniosku. Średnie efekty dynamicznych norm na zachowania prośrodowiskowe były bardzo małe – zależnie od analizy około r = 0,03-0,10 – i wyraźnie heterogeniczne. Skuteczność zależała m.in. od definicji grupy odniesienia, kierunku zmiany, ramy czasowej oraz łączenia informacji opisowej i injunktywnej. Oznacza to, że sugestia, iż informowanie o zmieniającej się normie jest generalnie "silniejszym motywatorem niż suche fakty", jest zbyt szeroka. Empirycznie właściwsza teza mówi, że dynamiczna informacja normatywna może w określonych konfiguracjach przesuwać zachowanie, ale przeciętny efekt jest niewielki i silnie zależny od konstrukcji komunikatu. Interwencja nie zastępuje informacji o kosztach, dostępności i skuteczności działania.

Podobny obraz wyłania się z literatury dotyczącej społecznego porównania jako ogólnej techniki zmiany zachowania. Metaanaliza 79 randomizowanych badań kontrolowanych (ponad 1,35 miliona uczestników) wykazała niewielkie efekty interwencji opartych na porównaniu społecznym względem kontroli pasywnych i aktywnych. Dotyczyło to m.in. zdrowia, wydajności oraz zachowań związanych z ograniczaniem zmian klimatycznych. Efekty były statystycznie istotne, lecz cechowały się dużą heterogenicznością; dodatkowo większość badań łączyła porównanie społeczne z innymi technikami.

Również trwałość interwencji normatywnych nie jest automatyczna. Metaanaliza terenowych badań kontrolowanych z 2025 roku wskazała na mały, lecz istotny długoterminowy efekt interwencji norm społecznych wobec zachowań prośrodowiskowych (średni okres obserwacji ok. 22 miesięcy), przy czym analizę ilościową oparto jedynie na dziesięciu badaniach o wysokiej heterogeniczności. Niewielkość efektu jednostkowego nie przesądza jednak o małym znaczeniu społecznym, jeśli interwencja jest tania, powtarzalna i obejmuje miliony gospodarstw domowych. W polityce publicznej należy zatem oddzielić standaryzowaną wielkość efektu psychologicznego od zagregowanego efektu populacyjnego.

# Infrastruktura warunkuje skuteczność norm społecznych

Norma może koordynować zmianę, ale nie zastąpi infrastruktury. Mechanizmy normatywne okazują się szczególnie efektywne wtedy, gdy człowiek ma realną możliwość podjęcia konkretnego działania. Informacja o tym, że sąsiedzi ograniczają zużycie energii, jest użyteczna tylko wtedy, gdy gospodarstwo może kontrolować ogrzewanie, posiada licznik, rozumie dane i dysponuje techniczną możliwością oszczędzania. Podobnie norma dotycząca transportu publicznego traci na znaczeniu tam, gdzie brakuje połączeń, a zasady żywieniowe nie działają w oderwaniu od cen, dostępności produktów, tradycji kulinarnych czy infrastruktury żywnościowej.

W tym miejscu kluczowe staje się rozdzielenie motywacji od możliwości działania. Interwencje behawioralne bywają często oceniane w środowiskach, w których infrastrukturę traktuje się jako stałe tło. Z perspektywy polityki publicznej jest ona jednak zmienną – państwo może kształtować ceny względne, projektować transport i normy budowlane, a także wpływać na dostępność energii odnawialnej czy standardy techniczne.

Psychologia powinna zatem odpowiadać na pytanie, jak zachowanie reaguje na dane warunki, ale nie może zakładać, że te warunki są niezmienne. Ryzykowna byłaby polityka klimatyczna, która prywatyzuje odpowiedzialność poprzez nadmierną koncentrację na "świadomym konsumencie". Indywidualny wybór ma znaczenie, jednak jego znaczenie jest wytwarzane przez system możliwości. Konsument wybiera bowiem spośród ofert, które wcześniej zostały dopuszczone technologicznie, regulacyjnie i infrastrukturalnie. Analiza psychologiczna nie może więc zastępować analizy źródeł emisji, sektora energetycznego, urbanistyki, przemysłu czy regulacji.

Przykładem interwencji na poziomie architektury wyboru jest opcja domyślna. W literaturze wspomina się o tzw. "zielonych defaultach" jako narzędziu promowania zachowań zrównoważonych. Mechanizm ten stanowi jeden z najciekawszych przykładów spotkania psychologii decyzji z projektowaniem instytucji. Jeśli jedna opcja zostaje przyjęta automatycznie, a wybór alternatywy wymaga wysiłku, status quo zyskuje przewagę. Zjawisko to wynika z inercji, kosztu działania, domniemanej rekomendacji projektanta oraz awersji do odpowiedzialności za aktywną zmianę.

W kontekście środowiskowym badano m.in. domyślne korzystanie z energii odnawialnej, ustawienia urządzeń czy wybór posiłków i transportu. Systematyczny przegląd interwencji żywieniowych wskazuje, że ustawienie mniej emisyjnych opcji jako domyślnych może ograniczać

spożycie mięsa, choć liczba badań oraz obserwacje długoterminowe w tym obszarze pozostają wciąż ograniczone.

## Projektowanie domyślne i feedback jako narzędzia zmiany

Normatywnie interwencja typu default różni się od perswazji. Nie próbuje ona przede wszystkim przekonać człowieka do nowej opinii, lecz modyfikuje warunki realizacji istniejących lub słabych preferencji. Osoba może popierać energię odnawialną, ale nigdy nie zmienić taryfy z powodu kosztów uwagi; ekologiczny default zmienia ten układ, pozostawiając jednocześnie możliwość rezygnacji. Skuteczność tego rozwiązania nie oznacza jednak jego etycznej neutralności.

Wybór domyślny zawsze zawiera w sobie decyzję projektanta dotyczącą preferowanego wyniku. Ocena takiej interwencji musi więc obejmować przejrzystość, łatwość opt-outu, zgodność z interesem użytkownika oraz demokratyczną legitymację przyjętej polityki. W sferze publicznej "nudge" nie powinien być traktowany jako sposób na omijanie procesu politycznego. Jest on narzędziem implementacyjnym, którego cel musi zostać uzasadniony niezależnie od jego skuteczności behawioralnej.

Informacja zwrotna i inteligentne liczniki: zachowanie potrzebuje obserwowalnego skutku

Materiał źródłowy słusznie wskazuje natychmiastową informację zwrotną jako jeden z mechanizmów wspierających redukcję zużycia energii. Z psychologicznego punktu widzenia znaczenie feedbacku wynika z redukcji dystansu temporalnego i poznawczego między działaniem a jego konsekwencją.

Zużycie energii jest dla użytkownika w dużej mierze niewidoczne: prąd nie tworzy bezpośrednio dostrzegalnego ubytku zasobu w mieszkaniu. Informacja zwrotna pozwala zatem przekształcić niewidzialne zachowanie w mierzalny wynik. Skuteczność feedbacku wzrasta, gdy odbiorca może porównać swój wynik zarówno z własnym wcześniejszymi danymi, jak i ze znaczącym standardem społecznym. Wspomniana metaanaliza interwencji social-comparison pokazuje, że wielokrotne przekazywanie informacji oraz równoczesny feedback intraindywidualny były częstymi komponentami skuteczniejszych programów. Z punktu widzenia teorii samoregulacji jest to zrozumiałe: realizacja celu wymaga obserwacji odchylenia między stanem aktualnym a pożądanym. Jeżeli człowiek otrzymuje informację raz w roku, sprzężenie zwrotne jest zbyt opóźnione, by ułatwiać naukę nowego zachowania.

Nie należy jednak utożsamiać większej ilości danych z wyższą skutecznością. Informacja musi być interpretowalna, powiązana z konkretnym działaniem i dostarczona w momencie, w którym użytkownik może zareagować. Samo wyświetlanie kilowatogodzin osobie, która nie rozumie relacji między konkretnymi czynnościami a zużyciem energii, może mieć niewielką wartość behawioralną.

Małe efekty behawioralne a problem skali emisji. Psychologia środowiskowa styka się tutaj z problemem, który rzadziej występuje w laboratoryjnej psychologii społecznej. Nie wszystkie zachowania prośrodowiskowe są równoważne pod względem materialnych skutków. Recykling pojedynczego produktu, zakup pojazdu, termomodernizacja domu, częstotliwość lotów, wybór źródła ogrzewania czy poparcie dla regulacji energetycznej mają radykalnie odmienne znaczenie dla emisji. Interwencja może więc wywołać bardzo duży efekt psychologiczny na zachowaniu o minimalnym znaczeniu klimatycznym albo niewielki efekt na zachowaniu o ogromnym znaczeniu. Dlatego ewaluacja powinna uwzględniać nie tylko effect size w jednostkach psychologicznych, lecz również efekt emisyjny, liczbę osób objętych interwencją, koszt implementacji i trwałość zmiany. Spór wokół metaanaliz interwencji klimatycznych pokazuje, jak silnie konkluzje mogą zależeć od przyjętych metod statystycznych. W jednej z dyskusji w Nature Communications wykazano, że oszacowanie średniej skuteczności interwencji behawioralnych zmieniało się znacząco w zależności od sposobu modelowania wysokiej heterogeniczności.

## Materializm i konsumpcja jako mechanizmy statusowe

Wniosek nie powinien brzmieć ani że „nudges są nieskuteczne”, ani że „psychologia może rozwiązać kryzys klimatyczny”. Właściwą jednostką analizy jest konkretna interwencja skierowana na określone zachowanie w konkretnym systemie, gdzie konsumpcja występuje jako działanie ekonomiczne i komunikat społeczny. Drugi zasadniczy wątek materiału źródłowego dotyczy materializmu, adaptacji do standardu życia oraz porównań społecznych. Należy jednak zaznaczyć, że psychologia konsumpcji nie może utożsamiać samego nabywania dóbr materialnych z materializmem. Konsumpcja pełni bowiem liczne funkcje: zaspokaja potrzeby podstawowe, zwiększa bezpieczeństwo, oszczędza czas, wspiera autonomię, umożliwia uczestnictwo społeczne i może dostarczać przyjemności.

Materializm to znacznie specyficzniejsza orientacja wartości, w której pieniądze, dobra, status i wizerunek stają się centralnymi punktami odniesienia dla definiowania sukcesu i dobrostanu. Klasyczna metaanaliza Dittmar i współpracowników, obejmująca 753 efektów z 259 niezależnych prób, wykazała przeciętnie ujemny związek między orientacją materialistyczną a dobrostanem. Dla szerokich miar wartości materialistycznych korelacje wynosiły około r = -0,19, podczas gdy związki

dotyczące samego znaczenia pieniędzy były słabsze. Efekt ten zależał ponadto od typu dobrostanu, wieku, płci, kontekstu kulturowego oraz środowiska wartości. Nowszy przegląd literatury nadal opisuje relację między orientacją materialistyczną a niższym dobrostanem jako dobrze udokumentowaną, lecz podkreśla jej dwukierunkowość: gorsze samopoczucie może zwiększać tendencje materialistyczne w ramach próby kompensacji braku bezpieczeństwa lub statusu. To zastrzeżenie ma kluczowe znaczenie metodologiczne.

Z korelacji między materializmem a niższym dobrostanem nie wynika jednoznacznie, że to pierwszy wyłącznie powoduje drugi. Możliwa jest pętla: niepewność i frustracja zwiększają potrzebę statusowego potwierdzenia, orientacja materialistyczna nasila porównania i konkurencję, a te z kolei obniżają zadowolenie, co wzmacnia dalszą potrzebę kompensacji. Eksperymentalna metaanaliza 27 badań na grupie 3649 osób dostarcza dodatkowych argumentów przyczynowych: krótkotrwałe aktywowanie treści materialistycznych obniżało wskaźniki dobrostanu indywidualnego i społecznego, choć zakres, trwałość i trafność ekologiczna takich manipulacji pozostają ograniczone.

Porównanie społeczne działa tu jako mechanizm zmiennego punktu odniesienia. Festingerowska teoria porównań społecznych ma szczególne znaczenie dla konsumpcji statusowej, gdyż wartość dobra może zależeć nie tylko od jego funkcjonalności, lecz od pozycji, którą sygnalizuje względem grupy odniesienia. W takiej strukturze wzrost konsumpcji jednego uczestnika podnosi standard porównawczy pozostałych. Pojawia się możliwość wyścigu pozycyjnego, w którym indywidualne inwestycje w status zwiększają koszt pozostania na tym samym względnym miejscu, nie podnosząc proporcjonalnie dobrostanu całej grupy. Fred Hirsch opisywał analogiczny problem poprzez pojęcie dóbr pozycyjnych, a Robert Frank rozwijał ekonomiczne konsekwencje konsumpcji statusowej. Psychologia społeczna wskazuje tu na konkretny mechanizm poznawczy: zadowolenie z własnych zasobów jest częściowo relatywne wobec standardu odniesienia.

Środowisko cyfrowe intensyfikuje ten proces, rozszerzając pulę porównań. Materiał źródłowy trafnie zauważa, że media społecznościowe zwiększają dostępność porównań „w górę". Metaanaliza 78 badań nad mediami społecznościowymi i dobrostanem pokazuje, że samo korzystanie z platform nie wykazuje jednoznacznego kierunku związku: komunikacja i pozytywne doświadczenia online wiązały się dodatnio z niektórymi wskaźnikami, natomiast porównania społeczne miały stosunkowo wyraźny negatywny związek z dobrostanem hedonicznym (około r = -0,30). Badanie z 2024 roku dotyczące materializmu w mediach społecznościowych również wskazuje ścieżkę łączącą orientację materialistyczną z silniejszym porównywaniem społecznym, problematycznym użytkowaniem platform, stresem i niższą satysfakcją z życia, choć przekrojowy charakter badania

nie pozwala rozstrzygnąć pełnej sekwencji przyczynowej. Porównanie społeczne nie jest przy tym samo w sobie patologiczne.

## Mechanizmy adaptacji i relatywność satysfakcji materialnej

Mechanizm ten umożliwia kalibrację aspiracji, uczenie się oraz ocenę własnych kompetencji. Jego skutki zależą od kierunku porównania, podobieństwa osoby referencyjnej, interpretacji różnicy oraz realnych możliwości działania. Upward comparison może wywołać poczucie deprywacji, ale potrafi też dostarczyć informacji o osiągalnym standardzie. Z kolei downward comparison bywa sposobem na ochronę samooceny, choć może jednocześnie obniżać motywację.

Psychologiczny koszt pojawia się szczególnie wtedy, gdy standard odniesienia jest chronicznie niedostępny, selektywnie wyidealizowany i silnie powiązany z poczuciem własnej wartości. Adaptacja hedonistyczna nie oznacza jednak automatycznego powrotu do niezmiennego "punktu szczęścia". Ograniczona trwałość satysfakcji materialnej wynika ze „zjawiska poziomu adaptacji”, zgodnie z którym człowiek szybko przyzwyczaja się do nowego standardu. Choć mechanizm ten ma podstawy empiryczne, nie należy przedstawiać go jako uniwersalnego i pełnego powrotu do stałego poziomu dobrostanu po każdym wydarzeniu. Badania longitudinalne pokazują, że stopień adaptacji do zmian życiowych jest zróżnicowany: niektóre doświadczenia generują niemal całkowity powrót do stanu poprzedniego, inne pozostawiają trwałe ślady, a indywidualne trajektorie znacząco się od siebie różnią. Sam spadek hedoniczny po pozytywnych zdarzeniach wynika z wielu mechanizmów: habituacji, zmiany uwagi, wzrostu oczekiwań i reinterpretacji punktu odniesienia. Z perspektywy materializmu kluczowe jest właśnie przesuwanie standardu. Dobro, które wcześniej było aspiracją, z czasem staje się normą, a utrata tej normy – dotkliwą stratą. W ekonomii behawioralnej oznacza to endogenność punktu odniesienia.

Konsumpcja zwiększa zatem nie tylko zasoby, ale może zmieniać standard niezbędny do utrzymania tego samego subiektywnego poczucia satysfakcji. Nie jest jednak prawdą, że adaptacja całkowicie neutralizuje długoterminowy wpływ dochodu. Badania panelowe z Niemiec wskazują, że osoby utrzymujące wysokie zarobki mogą zachowywać wyższy poziom satysfakcji z życia nawet po wielu latach, co przeczy prostemu modelowi pełnej adaptacji. Inne analizy sugerują częściową adaptację do zmian dochodu przy znacznie mniejszej adaptacji do względnego statusu. Literatura nie pozwala zatem stwierdzić, że „pieniądze przestają działać, bo człowiek się przyzwyczaja”. Teza ta powinna być bardziej warunkowa: część skutków przyrostu zasobów ulega adaptacji, lecz jej

zakres zależy od poziomu dochodu, rodzaju dobrostanu, względnego statusu oraz bezpieczeństwa i stabilności zmiany.

Nie istnieje jeden prosty próg, powyżej którego pieniądze przestają mieć związek z dobrostanem. Materiał źródłowy formułuje szczególnie mocną wersję tezy o nasyceniu: korelacja między bogactwem narodowym a dobrostanem miałaby zanikać po osiągnięciu około 20 tysięcy dolarów PKB na osobę. Takiego progu nie należy jednak przedstawiać jako współczesnego konsensusu naukowego. Spór dotyczący relacji dochodu z dobrostanem jest dobrym przykładem tego, jak postęp metodologiczny zmienia atrakcyjną publiczną tezę. Kahneman i Deaton w 2010 roku zaobserwowali w danych amerykańskich wzrost oceny życia wraz z dochodem oraz pozorne wypłaszczenie niektórych miar doświadczanego dobrostanu przy zarobkach około 75 tysięcy dolarów rocznie. Killingsworth w 2021 roku, wykorzystując raportowanie doświadczeń w czasie rzeczywistym, wykazał wzrost dobrostanu również powyżej tego poziomu. W 2023 roku Killingsworth, Kahneman i Mellers przeprowadzili adversarial collaboration i wspólną ponowną analizę danych.

## Dochód zwiększa możliwości, ale materializm obniża dobrostan

Wyniki wykazały, że spłaszczenie relacji dotyczyło przede wszystkim około 20% najmniej szczęśliwych osób. W pozostałej części rozkładu dobrostan wzrastał wraz z logarytmem dochodu, a u osób najbardziej zadowolonych wzrost ten mógł nawet przyspieszać. Nie oznacza to jednak, że pieniądz ma stałą krańcową wartość psychologiczną ani że polityka powinna traktować maksymalizację dochodu jako jedyny komponent dobrostanu. Relacja ta jest logarytmiczna: proporcjonalny wzrost dochodu ma większe znaczenie niż analogiczny wzrost absolutny. Dodatkowe tysiąc jednostek waluty ma radykalnie inną wartość dla gospodarstwa ubogiego, niż dla zamożnego. Co więcej, dochód wpływa na bezpieczeństwo, zdrowie, warunki mieszkaniowe, kontrolę nad czasem i dostęp do usług, a nie tylko na konsumpcję statusową.

Dalsze analizy sugerują, że kwestia plateau przy bardzo wysokich dochodach pozostaje przedmiotem dyskusji metodologicznej. Naukowo bezpieczne jest zatem odrzucenie zarówno hasła "pieniądze nie dają szczęścia", jak i symetrycznie uproszczonej tezy, że im więcej pieniędzy, tym więcej szczęścia bez granic. Dochód jest jednym z predyktorów dobrostanu, lecz jego efekt jest heterogeniczny – zależy od tego, co dochód umożliwia, jakie ryzyka eliminuje, jak wpływa na autonomię i w jaki sposób zmienia standard porównawczy.

W tym kontekście kluczowe jest rozróżnienie dochodu od materializmu, gdyż nie są one tym samym konstruktem. Człowiek może dysponować wysokim dochodem, nie traktując dóbr materialnych jako centralnego źródła własnej wartości; może z kolei posiadać niski dochód i silnie organizować swoje aspiracje wokół statusu materialnego. Materializm jest orientacją wartości i systemem znaczeń, a nie poziomem zasobów. Rozróżnienie to rozwiązuje pozorną sprzeczność między badaniami wykazującymi dodatni związek dochodu z dobrostanem a tymi, które wskazują na ujemny związek wartości materialistycznych z jakością życia. Wyższy dochód może zwiększać bezpieczeństwo i możliwości, podczas gdy silna orientacja na status i posiadanie nasila chroniczne porównania, poczucie niedostatku oraz zależność samooceny od zewnętrznych markerów sukcesu.

Teoria autodeterminacji Deciego i Ryana dostarcza tu istotnej interpretacji. Dobrostan wiąże się z zaspokojeniem potrzeb autonomii, kompetencji i relacyjności, podczas gdy silna koncentracja na celach zewnętrznych – statusie, wizerunku i uznaniu – może konkurować z celami bardziej autonomicznymi. Metaanaliza Dittmar i współpracowników wskazywała właśnie niedostateczne zaspokojenie potrzeb psychologicznych jako jeden z mediatorów relacji między materializmem a obniżonym dobrostanem. Nie jest to jednak argument za ascetycznym odrzuceniem dobrobytu, lecz za oddzieleniem zasobów materialnych jako instrumentów życia od materializmu jako definicji wartości życia.

Elementem dobrostanu, choć nie jego synonimem, jest stan flow. Materiał źródłowy wskazuje go jako jedno ze źródeł trwalszej satysfakcji, przeciwstawiając go nadmiernej orientacji konsumpcyjnej. Koncepcja Csíkszentmihályiego opisuje stan głębokiego zaangażowania w aktywność, charakteryzujący się wysoką koncentracją, poczuciem dopasowania między wymaganiami zadania a umiejętnościami oraz ograniczeniem autorefleksyjnego monitorowania.

Aktualna metaanaliza z 2026 roku potwierdza umiarkowanie silny dodatni związek flow z dobrostanem. Relacja ta jest silniejsza w przypadku miar eudajmonicznych – związanych z funkcjonowaniem, sensem i realizacją – niż dla czysto afektywnego dobrostanu hedonicznego. Wynik ten współgra z rozróżnieniem tradycji hedonicznej i eudajmonicznej: dobrostan nie musi być redukowany do liczby chwil przyjemności. Klasyczny przegląd Ryana i Deciego podkreślał różnicę pomiędzy dobrostanem rozumianym jako pozytywny afekt a takim, który oznacza pełne funkcjonowanie i realizację potencjału. Flow nie powinien jednak stać się kolejną uniwersalną receptą. Głębokie zaangażowanie można osiągać w działaniach o różnej wartości normatywnej; człowiek może doświadczać wysokiego skupienia podczas pracy twórczej, sportu czy programowania, ale także w grze hazardowej lub działalności przestępczej. Psychologiczna jakość doświadczenia nie przesądza bowiem o moralnej jakości celu. Dobrostan pozostaje konstruktem wielowymiarowym.

# Wielowymiarowość dobrostanu a pułapka maksymalizacji konsumpcji

Przy omawianiu bogactwa, konsumpcji i szczęścia szczególnie łatwo popełnić błąd kategorialny, traktując „szczęście" jako jeden mierzalny obiekt. Literatura rozróżnia przynajmniej ocenę satysfakcji z życia, afekt pozytywny i negatywny, dobrostan eudajmoniczny, poczucie sensu, jakość relacji, zdrowie oraz poczucie kontroli. Wskaźniki te korelują ze sobą, lecz nie są wymienne.

Dochód może silniej wpływać na ogólną ocenę życia niż na aktualny afekt. Relacje społeczne mogą mieć odmienny związek z samotnością niż z satysfakcją. Flow może korelować z dobrostanem eudajmonicznym silniej niż z chwilowym nastrojem, podczas gdy materializm może być ściślej powiązany z negatywną samooceną i problematycznymi zachowaniami konsumenckimi niż z prostym pytaniem: „jak bardzo jest pan zadowolony z życia?". Metaanalizy materializmu wskazują właśnie na znaczące różnice w wielkości efektu, zależnie od przyjętej miary dobrostanu.

Polityka publiczna operująca pojęciem dobrostanu nie może zastępować wszystkich rezultatów jedną skalą „happiness". Również PKB jest niewystarczające jako jedyny wskaźnik – nie dlatego, że dochód nie ma znaczenia, lecz ponieważ dobrobyt materialny, zdrowie, bezpieczeństwo, więzi, autonomia, czas i sens stanowią częściowo komplementarne wymiary funkcjonowania społecznego. Pojawia się tu kwestia konsumpcji czasu i problem dóbr relacyjnych; wcześniejsza analiza bliskich relacji prowadziła właśnie do tej kategorii.

W kontekście materializmu zyskuje ona dodatkowe znaczenie. Czas poświęcony na zwiększanie dochodu lub statusu posiada koszt alternatywny. Jeśli wzrost konsumpcji wymaga trwałego wydłużenia godzin pracy, dojazdów i dostępności zawodowej, zysk materialny może współistnieć ze spadkiem czasu przeznaczanego na relacje, odpoczynek i aktywności autonomiczne. Nie oznacza to jednak, że krótszy czas pracy zawsze zwiększa dobrostan. Dla osoby o niskich dochodach dodatkowa praca może znacząco poprawić bezpieczeństwo ekonomiczne, a bezrobocie należy do doświadczeń, do których adaptacja dobrostanu bywa niepełna. Teoria kosztu alternatywnego czasu wskazuje jednak, że optymalizacja społecznego dobrostanu nie może być utożsamiona z maksymalizacją konsumpcji.

W tym miejscu psychologia łączy się z ekonomią pracy. Dochód, czas wolny, bezpieczeństwo zatrudnienia, autonomia i przewidywalność nie są od siebie niezależne. Wysokie wynagrodzenie może rekompensować część obciążeń, lecz w pewnym punkcie kolejne jednostki dochodu stają się mniej wartościowe niż jednostka odzyskanego czasu – szczególnie gdy podstawowe potrzeby materialne zostały już zabezpieczone.

# Zachowanie jako współprodukt infrastruktury i norm

Nie jest to teza uniwersalna o jednym „właściwym" bilansie, lecz argument za traktowaniem czasu jako zasobu dobrostanu, a nie pustego miejsca pomiędzy okresami produkcji i konsumpcji. Zrównoważone zachowanie nie może być bowiem zredukowane do moralności konsumenta. Psychologia środowiskowa często skupia się na indywidualnych decyzjach głównie dlatego, że są one metodologicznie dostępne dla eksperymentu – łatwiej bowiem zmienić komunikat na rachunku za energię niż cały system energetyczny kraju.

Z metodologicznej wygody nie wolno jednak wyprowadzać ontologicznego przekonania, że jednostkowa decyzja konsumenta jest głównym źródłem problemu. Zachowanie jest zawsze osadzone w systemie podaży. Człowiek nie wybiera dowolnego środka transportu, lecz korzysta z dostępnego zbioru możliwości; nie decyduje o technologii ogrzewania w próżni, lecz wybiera spośród rozwiązań dostępnych w budynku i sieci. Nie ma on wpływu na ceny energii ani przestrzenne rozmieszczenie miejsc pracy. Zachowanie konsumpcyjne jest zatem zawsze współprodukowane przez infrastrukturę.

Psychologia może tu jednak wnieść istotną wiedzę o akceptacji reform instytucjonalnych. Ludzie oceniają nie tylko efekt polityki, ale jej sprawiedliwość, sposób implementacji, zaufanie do władz oraz rozkład kosztów. Reforma efektywna technicznie, lecz uznana za arbitralną lub niesprawiedliwą, może wywołać opór uniemożliwiający jej trwałość. Dlatego teoria sprawiedliwości proceduralnej, tożsamości społecznej i zaufania instytucjonalnego staje się elementem polityki klimatycznej równie ważnym, co psychologia wyboru konsumenckiego. Indywidualne działanie i polityka systemowa nie są alternatywami, choć debata publiczna często buduje fałszywą dychotomię: albo odpowiedzialny jest konsument, albo system.

Psychologia społeczna wskazuje raczej na sprzężenie zwrotne. Indywidualne zachowania kształtują normy, popyt i legitymizację polityczną; regulacje z kolei zmieniają koszty, dostępność i standardy; a nowe nawyki zwiększają polityczną wykonalność kolejnych reform. Na tym tle szczególnie interesujące są dynamiczne normy. Ich główna wartość może polegać nie na bezpośrednim efekcie jednostkowym, lecz na sygnale, że dotychczasowa równowaga społeczna zaczyna się przesuwać. Przegląd z 2025 roku dotyczący wykorzystania norm w polityce klimatycznej podkreśla znaczenie informacji normatywnych nie tylko w zmianie pojedynczych zachowań, ale przede wszystkim w inicjowaniu rozmowy, organizowaniu sieci społecznych i wspieraniu działań zbiorowych. To kluczowe przesunięcie akcentów.

Ograniczenie emisji nie musi być sumą milionów prywatnych decyzji dokonywanych w izolacji. Może być efektem politycznej koordynacji, w której jednostki informują się wzajemnie o

akceptowalności nowych reguł. Psychologia klimatu jako psychologia przejścia między równowagami społecznymi. Norma społeczna posiada właściwość samowzmacniającą: gdy zachowanie jest rzadkie, bywa kosztowne reputacyjnie i organizacyjnie; wraz ze wzrostem jego częstotliwości spada jednak koszt odstępstwa od dawnego standardu. Po przekroczeniu pewnego punktu krytycznego nowe zachowanie może stać się oczywistością.

Tak przebiegało wiele historycznych zmian – od zakazu palenia tytoniu w przestrzeniach publicznych, przez zapinanie pasów bezpieczeństwa, aż po segregację odpadów czy standardy BHP. Nie były one wyłącznie skutkiem prywatnej zmiany przekonań; zmieniały się jednocześnie prawo, infrastruktura oraz normy opisowe i injunktywne. Z perspektywy dynamiki systemów celem polityki środowiskowej może być zatem nie tylko przesunięcie średniej indywidualnej postawy, lecz zmiana stabilnej równowagi społecznej, w której zachowanie prośrodowiskowe staje się łatwiejsze, tańsze i bardziej naturalne.

Takie ujęcie chroni przed przecenianiem pojedynczego eksperymentu normatywnego. Mały efekt ($r = 0{,}05$) nie rozwiąże kryzysu klimatycznego, ale może być komponentem większego mechanizmu, jeśli działa równolegle z regulacjami, cenami i inwestycjami technologicznymi. Z drugiej strony nawet duży efekt laboratoryjny ma niewielkie znaczenie, jeśli dotyczy zachowania marginalnego dla rzeczywistej emisji.

Dobro wspólne wymaga połączenia psychologii dobrostanu z psychologią instytucji. W materiale źródłowym argumentacja przeciwstawia nadmierną konsumpcję i status głębokim relacjom, zaangażowaniu oraz aktywności wspólnotowej. Tego zestawienia nie należy traktować jako gotowej tabeli przyczynowej – poszczególne elementy mają różną jakość dowodową, a rola dochodu jest bardziej złożona, niż sugeruje materiał. Można jednak zachować główną intuicję: dobrostan człowieka jest wielowymiarowy i nie może być w pełni redukowany do wzrostu konsumpcji materialnej. Współczesne badania wskazują na dodatni związek dochodu z niektórymi miarami dobrostanu nawet przy wysokich zarobkach, podczas gdy silna orientacja materialistyczna koreluje przeciętnie z niższym poziomem satysfakcji. Flow wykazuje natomiast wyraźny związek z dobrostanem eudajmonicznym, a relacje społeczne pozostają kluczowym zasobem zdrowia.

Nie ma w tym sprzeczności, jeśli odróżnimy posiadanie zasobów od definiowania sensu życia przez ich gromadzenie. Na poziomie instytucjonalnym oznacza to, że społeczeństwo może równocześnie dążyć do wzrostu bezpieczeństwa materialnego osób najuboższych oraz ograniczać mechanizmy uzależniające status społeczny od niekończącej się konsumpcji pozycyjnej. Ubóstwo i materializm nie są przeciwstawnymi końcami jednego kontinuum; pierwsze jest niedoborem zasobów, drugie zaś określonym systemem wartości i porównań.

# Synergia psychologii i systemowego projektowania infrastruktury

Psychologia społeczna nie zastąpi polityki klimatycznej, ale polityka klimatyczna ignorująca psychologię pozostanie niepełna.

W świetle dotychczasowego wywodu klimat jawi się jako szczególnie wymagające pole zastosowania psychologii społecznej, gdyż kumuluje w sobie niemal wszystkie analizowane wcześniej mechanizmy. Heurystyki kształtują percepcję ryzyka, tożsamość wpływa na interpretację informacji, a normy determinują zachowanie. Wpływ społeczny rzutuje na postrzeganie dopuszczalności nowych praktyk, dylematy społeczne na kooperację, sprawiedliwość proceduralna na legitymizację reform, zaś adaptacja i porównania społeczne na wzorce konsumpcji. Nie istnieje jednak jedna, podstawowa „bariera psychologiczna", której usunięcie automatycznie rozwiązałoby problem. Zachowanie klimatyczne jest rezultatem interakcji osoby i struktury. Tę samą osobę można uczynić wysokoemisyjnym lub niskoemisyjnym użytkownikiem miasta poprzez zmianę transportu, energii i infrastruktury, bez konieczności radykalnej zmiany jej osobowości.

Z drugiej strony technologia pozbawiona społecznej akceptacji może pozostać niewykorzystana lub zostać politycznie odrzucona. Najbardziej dojrzałe zastosowanie psychologii nie polega zatem na projektowaniu coraz sprytniejszych sposobów „przekonywania jednostek", lecz na dopasowaniu środowiska materialnego, normatywnego i informacyjnego do rzeczywistych właściwości ludzkiego procesu decyzyjnego. Badania nad interwencjami prośrodowiskowymi wskazują, że skuteczność zależy od zgodności techniki z konkretną determinantą zachowania, a nie od zastosowania uniwersalnego zestawu nudge'ów. Taka perspektywa prowadzi bezpośrednio do końcowej syntezy całego artykułu.

Psychologia społeczna zaczynała historycznie od pytania o to, jak obecność innych zmienia zachowanie jednostki. Z czasem ukazała rolę konformizmu, perswazji, autorytetu, tożsamości grupowej, uprzedzeń, agresji, więzi, altruizmu i kooperacji. Jej dojrzała postać musi obecnie analizować także instytucje, technologie, systemy informacyjne i środowiska materialne, gdyż to one wyznaczają przestrzeń sytuacji, w których ludzie dokonują wyborów. Fundacja Dobre Państwo wymaga od siebie powrotu do przewodniej tezy artykułu: przejścia od klasycznej fascynacji „potęgą sytuacji" ku znacznie bardziej precyzyjnemu modelowi osoba × sytuacja × grupa × kultura × instytucja.

Pozwoli to również wyznaczyć granicę między wyjaśnianiem zachowania a zdejmowaniem z jednostki odpowiedzialności. Fakt, że środowisko zwiększa prawdopodobieństwo konformizmu,

agresji, bierności czy błędu, nie oznacza, że człowiek przestaje być podmiotem moralnym. Oznacza natomiast, że społeczeństwo posiada odpowiedzialność drugiego rzędu: odpowiedzialność za projektowanie warunków, w których odpowiedzialne zachowanie jest możliwe, informacja może docierać do decydenta, sprzeciw nie wymaga heroizmu, a koszt współpracy nie jest systematycznie większy od kosztu oportunizmu.

Wniosek ten odróżnia dojrzałą psychologię społeczną zarówno od indywidualizmu przypisującego wszystko charakterowi, jak i od sytuacjonizmu redukującego człowieka do produktu okoliczności.

## Zachowanie jako emergentny wynik interakcji osoby, sytuacji i systemów

Ostatecznym przedmiotem dyscypliny nie jest ani izolowana osoba, ani abstrakcyjna „sytuacja", lecz relacja między podmiotem zdolnym do działania a światem społecznym, który jednocześnie ogranicza jego decyzje, dostarcza mu znaczeń i może zostać przez niego – wspólnie z innymi – przebudowany. Od „siły sytuacji" do odpowiedzialności za projektowanie sytuacji: sprawstwo, instytucje i dojrzały model psychologii społecznej.

Punktem wyjścia dla syntezy nie powinno być przeciwstawienie jednostki sytuacji, lecz odrzucenie samej dychotomii. Materiał źródłowy akcentuje podstawowy błąd atrybucji, kulturowe zróżnicowanie procesów poznawczych oraz zwrotną relację między postawami a zachowaniem, przyjmując, że psychologia społeczna bada człowieka jako podmiot osadzony w sytuacji.

Klasyczna formuła „potęgi sytuacji" okazuje się jednak zbyt uboga. Zachowanie jest emergentnym rezultatem współdziałania właściwości osoby, aktualnego układu bodźców, społecznych znaczeń przypisywanych sytuacji, norm grupowych, relacji statusowych, kultury i historii doświadczeń oraz instytucji określających dostępne działania i ich konsekwencje. Nie mamy więc do czynienia ani z człowiekiem jako autonomicznym źródłem zachowania, ani z człowiekiem jako biernym nośnikiem warunków zewnętrznych. Adekwatniejszy jest model osoba × sytuacja × grupa × kultura × instytucja, w którym poszczególne poziomy pozostają przyczynowo splecione, lecz nie redukują się wzajemnie.

Takie stanowisko ma bezpośrednie antecedencje w tradycji Kurta Lewina. Jego równanie (B=f(P,E)) nie było twierdzeniem, że zachowanie wynika z sytuacji zamiast z osoby, lecz programem badania pola psychologicznego utworzonego przez ich relację. Późniejsza debata person-situation, rozwój interakcjonizmu oraz modele poznawczo-afektywnego systemu osobowości Waltera Mischela i Yuichiego Shody dodatkowo podważyły oczekiwanie, że stabilne

cechy osobowości powinny manifestować się identycznym zachowaniem we wszystkich okolicznościach. Stabilność dotyczy raczej charakterystycznych wzorców „jeżeli-to”: człowiek reaguje względnie konsekwentnie na określone typy znaczeń sytuacyjnych, a różnica między ludźmi obejmuje zarówno średnią skłonność do działania, jak i konfigurację warunków aktywujących konkretne reakcje. Z tej perspektywy osobowość i sytuacja nie są konkurencyjnymi przyczynami, lecz wzajemnie warunkującymi się komponentami procesu.

Konsekwencją tego modelu jest odejście od dwóch symetrycznych błędów wyjaśniania. Pierwszy, dyspozycjonistyczny, traktuje przemoc, konformizm, bierność, sukces czy ubóstwo jako bezpośrednie manifestacje charakteru jednostki, ignorując strukturę możliwości i ograniczeń. Drugi, sytuacjonistyczny, przedstawia człowieka jako niemal całkowicie wymienialny element środowiska, którego działanie da się przewidzieć z samego układu presji społecznej. Cały przegląd badań przedstawiony w tym artykule przeczy obu uproszczeniom.

## Systemowe projektowanie jako nowa płaszczyzna odpowiedzialności

Nie wszyscy uczestnicy eksperymentów Milgrama ulegli posłuszeństwu; nie każda anonimowość prowadzi do agresji, a nie każda większość wymusza konformizm. Nie każdy świadek pozostaje bierny i nie każda osoba narażona na stereotyp go internalizuje. Podobnie użytkownicy mediów społecznościowych nie reagują w ten sam sposób, a osoby działające w wadliwej organizacji nie zawsze przyjmują jej normy. Psychologia społeczna bada zatem zmiany rozkładu prawdopodobieństwa zachowań, a nie metafizyczne prawa przymusu sytuacyjnego. Wyjaśnienie przyczynowe nie jest uniewinnieniem moralnym.

Jednym z kluczowych problemów interdyscyplinarnych pozostaje relacja między wyjaśnianiem zachowania a odpowiedzialnością. Psychologia potrafi wykazać, że posłuszeństwo rosło pod wpływem autorytetu, dehumanizacja ułatwiała wyrządzanie szkody, konformizm utrudniał sprzeciw, a rozproszenie odpowiedzialności zmniejszało szansę na interwencję. Z żadnego z tych twierdzeń nie wynika jednak, że sprawca przestaje być sprawcą. Wyjaśnienie mechanizmu przyczynowego i normatywna ocena czynu odpowiadają bowiem na dwa różne pytania.

W filozofii działania problem ten opisuje się poprzez rozróżnienie determinizmu przyczynowego od przymusu. Fakt, że każde działanie ma swoje przyczyny, nie oznacza, że każde jest wymuszone w sensie moralnym lub prawnym. Tradycje kompatybilistyczne – od Davida Hume'a po współczesną filozofię odpowiedzialności – utrzymują, że przypisywanie odpowiedzialności zależy nie od

metafizycznej niezależności człowieka od przyczyn, lecz od jego zdolności do rozpoznawania racji, kontroli zachowania, przewidywania konsekwencji i reagowania na normy. Harry Frankfurt zwracał uwagę na hierarchię pragnień i zdolność identyfikacji z własnymi motywacjami, natomiast P.F. Strawson przenosił ciężar debaty ku społecznym „postawom reaktywnym" – oburzeniu, wdzięczności, przebaczeniu czy urazie – które konstytuują praktykę odpowiedzialności interpersonalnej. Psychologia społeczna nie rozstrzyga sporu o wolną wolę, lecz empirycznie dowodzi, że zdolność działania jest stopniowalna i kontekstowa, a nie binarna.

Prawo od dawna operuje podobnym rozróżnieniem. Ocenia nie tylko materialny skutek czynu, ale także zamiar, świadomość, możliwość przewidywania, przymus oraz rzeczywistą zdolność postępowania zgodnie z normą. Wiedza psychologiczna może zatem wpływać na ocenę zakresu sprawstwa, lecz nie musi prowadzić do anulowania odpowiedzialności; przeciwnie – może zwiększyć jej precyzję.

Inaczej oceniamy człowieka działającego pod bezpośrednią groźbą, inaczej osobę ulegającą konformizmowi dla wygody, a jeszcze inaczej decydenta świadomie projektującego system zachęcający innych do nadużyć. Tutaj pojawia się pojęcie odpowiedzialności drugiego rzędu. Jeśli menedżer, dowódca, administrator platformy lub ustawodawca wie, że określona struktura procedur systematycznie zwiększa ryzyko błędu, nadużycia czy oportunizmu, jego odpowiedzialność nie ogranicza się do pojedynczego czynu. Obejmuje ona także projektowanie środowiska, w którym działają inni. Im większa zdolność kształtowania sytuacji, tym większa odpowiedzialność za jej przewidywalne właściwości. Jest to zasadnicze przejście od psychologii eksperymentalnej ku teorii organizacji i państwa.

> Ostatecznie odpowiedzialność za kształt naszego świata przesuwa się z poziomu indywidualnych wyborów na poziom projektowania sytuacji. Czy jako społeczeństwo jesteśmy gotowi uznać, że największym aktem etycznym nie jest już tylko osobista asceza, lecz stworzenie takich systemów, w których bycie odpowiedzialnym staje się najprostszą drogą? Być może prawdziwa wolność zaczyna się tam, gdzie infrastruktura przestaje nas zmuszać do wyborów przeciwko naszym wartościom.

## Inspiracje

**[1] "Social Psychology 14th Edition"** David G Myers

David Guy Myers (ur. 20 września 1942) jest amerykańskim psychologiem społecznym i profesorem psychologii w Hope College w Holland w stanie Michigan, gdzie piastował stanowisko profesora im. Johna Dirka Werkmana. Uzyskał doktorat z psychologii społecznej na Uniwersytecie Iowa w 1967 roku, po czym dołączył do kadry naukowej Hope College. Myers jest powszechnie uznawany za pionierskie badania eksperymentalne nad polaryzacją grupową, za które otrzymał Nagrodę Gordona Allporta od Towarzystwa Psychologicznych Studiów nad Problemami Społecznymi, a także za szeroko zakrojone badania naukowe nad subiektywnym dobrostanem i szczęściem. Oprócz działalności badawczej, Myers jest znany na całym świecie jako czołowy popularyzator nauk psychologicznych, autor kilku najpopularniejszych na świecie podręczników wprowadzających i wpływowych książek dla szerokiego grona odbiorców, dotyczących intuicji, wiary i orędownictwa w przypadku utraty słuchu.

*David Guy Myers (born September 20, 1942) is an American social psychologist and professor of psychology at Hope College in Holland, Michigan, where he held the John Dirk Werkman Professorship. He earned his Ph.D. in social psychology from the University of Iowa in 1967 before joining the Hope College faculty. Myers is widely recognized for his pioneering experimental research on group polarization, which earned him the Gordon Allport Prize from the Society for the Psychological Study of Social Issues, as well as his extensive scientific studies on subjective well-being and happiness. In addition to his research, Myers is renowned globally as a leading communicator of psychological science, authoring several of the world's most widely read introductory textbooks and influential general-audience books on intuition, faith, and hearing loss advocacy.*

*Hope College*

## Literatura uzupełniająca

### Książki

**Literatura pokrewna (Google Scholar):**

**[1] "The Climate Book"**

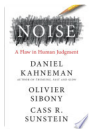
Marshall Burke

Random House | ISBN: 9780141999050

**[2] "When Prophecy Fails"**

Leon Festinger

Simon and Schuster | ISBN: 9781625589774



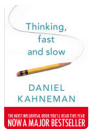
**[3] "Noise: A Flaw in Human Judgment"**

Daniel Kahneman

Hachette UK | ISBN: 9780316451383

**[4] "The framing of decisions and the psychology of choice"**

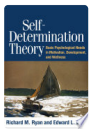
Daniel Kahneman



**[5] "Thinking, Fast and Slow"**

Daniel Kahneman

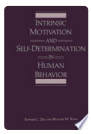
Penguin UK | ISBN: 9781846140556



**[6] "Self-Determination Theory: Basic Psychological Needs in Motivation, Development, and Wellness"**

Edward Deci

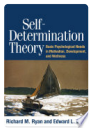
Guilford Publications | ISBN: 9781462528769



**[7] "Intrinsic Motivation"**

Edward Deci

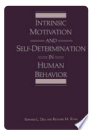
Springer Science & Business Media | ISBN: 9781489922717



**[8] "self-determination theory"**

Edward Deci

Guilford Publications | ISBN: 9781462528769



**[9] "Intrinsic motivation and self-determination in human behavior"**

Richard Ryan

Springer Science & Business Media | ISBN: 9781489922717

**[10] "Flow: The psychology of optimal experience"**

Mihaly Csíkszentmihályi

Random House | ISBN: 9781448177707

**[11] "Creativity: Flow and the Psychology of Discovery and Invention"**

Mihaly Csíkszentmihályi

Harper Collins | ISBN: 9780061844034

[12] **"The History of England"**

David Hume

[13] **"Dialogues Concerning Natural Religion"**

David Hume

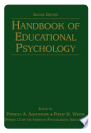
Masterlab | ISBN: 9788379911738

[14] **"Essays, Moral and Political"**

David Hume

[15] **"The Bounds of Sense"**

P.F. Strawson



[16] **"Handbook of Educational Psychology"**

Patricia A. Alexander, Philip H. Winne

2006 | Psychology Press | ISBN: 9780805849370

[17] **"Linguistics and Language Behavior Abstracts"**

2009

[18] **"Influences in Curriculum Change"**

Glenys G. Unruh, Robert Rosborough Leeper

1968

[19] **"Developmental Psychology Today"**

Lois Wladis Hoffman, Scott G. Paris, Elizabeth Hall

1994

## Artykuły naukowe

### Autorzy przywoływani:

[1] **"COVID-19 and Global Income Inequality"**

Angus Deaton

2021 | DOI: 10.3386/w28392

Google Scholar

[2] **"Lost in Translation or Lost in Your Neighbor's Yard: The Moderating Role of Leverage and Protection Mechanisms for the MNC Subsidiary Technology Sourcing–Performance Relationship"**

Sean Tsuhsiang Hsu, Akie Iriyama, John E. Prescott

2016 | Journal of International Management | DOI: 10.1016/j.intman.2015.11.001

Google Scholar

[3] **"With Whom Do Technology Sponsors Partner During Technology Battles? Social Networking Strategies for Unproven (and Proven) Technologies"**

Susan K. Cohen, Sean Tsuhsiang Hsu, Kristina Dahlin

2016 | Organization Science | DOI: 10.1287/orsc.2016.1063

Google Scholar

[4] **"The Impact of Origins of Reverse Technology Transfer on MNC Home-Country Product Development"**

Sean Tsuhsiang Hsu, Akie Iriyama

2016 | Thunderbird International Business Review | DOI: 10.1002/tie.21790

Google Scholar

[5] **"Familiarity and Novelty in Interpartner Knowledge"**

Sean Tsuhsiang Hsu, Ravi Madhavan

2013 | DOI: 10.1108/978-1-62396-167-120251003

Google Scholar

[6] **"Prioritizing Climate Change Adaptation Needs for Food Security in 2030"**

David B. Lobell, Marshall Burke, Claudia Tebaldi, Michael D. Mastrandrea, Walter P. Falcon

2008 | Science | DOI: 10.1126/science.1152339

Google Scholar

[7] **"On the use of statistical models to predict crop yield responses to climate change"**

David B. Lobell, Marshall Burke

2010 | Agricultural and Forest Meteorology | DOI: 10.1016/j.agrformet.2010.07.008

Google Scholar

[8] **"Warming increases the risk of civil war in Africa"**

Marshall Burke, Edward A. Miguel, Shanker Satyanath, John A. Dykema, David B. Lobell

2009 | Proceedings of the National Academy of Sciences | DOI: 10.1073/pnas.0907998106

Google Scholar

**[9] "Adaptation to Climate Change: Evidence from US Agriculture"**

Marshall Burke, Kyle Emerick

2016 | American Economic Journal Economic Policy | DOI: 10.1257/pol.20130025

Google Scholar

**[10] "Dynamic Norms Promote Sustainable Behavior, Even if It Is Counternormative"**

Gregg Sparkman, Gregory M. Walton

2017 | Psychological Science | DOI: 10.1177/0956797617719950

Google Scholar

**[11] "Scaling Up Change: A Critical Review and Practical Guide to Harnessing Social Norms for Climate Action"**

Sara Madureira Constantino, Gregg Sparkman, Gordon Kraft-Todd, Cristina Bicchieri, Damon M. Centola

2022 | Gothic.net | DOI: 10.1177/15291006221105279

Google Scholar

**[12] "Americans experience a false social reality by underestimating popular climate policy support by nearly half"**

Gregg Sparkman, Nathaniel Geiger, Elke U. Weber

2022 | Nature Communications | DOI: 10.1038/s41467-022-32412-y

Google Scholar

**[13] "How social norms are often a barrier to addressing climate change but can be part of the solution"**

Gregg Sparkman, Lauren Christine Howe, Greg Walton

2020 | Behavioural Public Policy | DOI: 10.1017/bpp.2020.42

Google Scholar

**[14] "Witnessing change: Dynamic norms help resolve diverse barriers to personal change"**

Gregg Sparkman, Gregory M. Walton

2019 | Journal of Experimental Social Psychology | DOI: 10.1016/j.jesp.2019.01.007

Google Scholar

**[15] "Creativity in Its Social Context: The Interplay of Organizational Norms, Situational Threat, and Gender"**

Andre P. Walton, Markus Kemmelmeier

2012 | Creativity Research Journal | DOI: 10.1080/10400419.2012.677345

Google Scholar

**[16] "The relationship between materialism and personal well-being: A meta-analysis."**

Helga Dittmar, Rod A. Bond, Megan Hurst, Tim Kasser

2014 | Journal of Personality and Social Psychology | DOI: 10.1037/a0037409

Google Scholar

**[17] "Development and validation of the Sociocultural Attitudes Towards Appearance Questionnaire-4 (SATAQ-4)."**

Lauren M. Schaefer, Natasha L. Burke, Joel Kevin Thompson, Robert F. Dedrick, Leslie J. Heinberg, Helga Dittmar

2014 | Psychological Assessment | DOI: 10.1037/a0037917

Google Scholar

**[18] "Gender identity and material symbols: Objects and decision considerations in impulse purchases"**

Helga Dittmar, Jane Beattie, Susanne Friese

1995 | Journal of Economic Psychology | DOI: 10.1016/0167-4870(95)00023-h

Google Scholar

**[19] "The relationship between materialistic values and environmental attitudes and behaviors: A meta-analysis"**

Megan Hurst, Helga Dittmar, Rod A. Bond, Tim Kasser

2013 | Journal of Environmental Psychology | DOI: 10.1016/j.jenvp.2013.09.003

Google Scholar

**[20] "EIGHT The Role of Social Support: Theory"**

Leon Festinger

1957 | Stanford University Press eBooks | DOI: 10.1515/9781503620766-009

Google Scholar

**[21] "A Theory of Social Comparison Processes"**

Leon Festinger

1954 | Human Relations | DOI: 10.1177/001872675400700202

Google Scholar

**[22] "Informal social communication."**

Leon Festinger

1950 | Theory and experiment in social communication. | DOI: 10.1037/10646-001

Google Scholar

**[23] "Infants and Ancestors in Social Relations"**

LEON FESTINGER

1956 | Contemporary Psychology: A Journal of Reviews | DOI: 10.1037/005371

Google Scholar

**[24] "The Material Economy and the Positional Economy"**

Fred Hirsch

2025 | Social Limits to Growth | DOI: 10.4324/9781003657439-4

Google Scholar

**[25] "Knowledge-based Teaching About Religious Diversity: A New Approach in the “Culture and Citizenship in Québec”"**

Sivane Hirsch

2023 | Powerful Knowledge in Religious Education | DOI: 10.1007/978-3-031-23186-5_5

Google Scholar

**[26] "Individual Utility Depends Only on Absolute Consumption"**

Robert Frank

2017 | Economic Ideas You Should Forget | DOI: 10.1007/978-3-319-47458-8_22

Google Scholar

**[27] "Wages, seniority, and the demand for rising consumption profiles"**

Robert H. Frank, Robert M. Hutchens

1993 | Journal of Economic Behavior & Organization | DOI: 10.1016/0167-2681(93)90052-q

Google Scholar

**[28] "The Framing of Decisions and the Psychology of Choice"**

Amos Tversky, Daniel J. Kahneman

1981 | Science | DOI: 10.1126/science.7455683

Google Scholar

[29] **"Well-being : the foundations of hedonic psychology"**
Daniel J. Kahneman, Edward F. Diener, Norbert Schwarz
1999
Google Scholar

[30] **"On the psychology of prediction."**
Daniel J. Kahneman, Amos Tversky
1973 | Psychological Review | DOI: 10.1037/h0034747
Google Scholar

[31] **"High income improves evaluation of life but not emotional well-being"**
Daniel Kahneman, Angus Deaton
2010 | Proceedings of the National Academy of Sciences | DOI: 10.1073/pnas.1011492107
Google Scholar

[32] **"Inequalities in Income and Inequalities in Health"**
Angus Deaton
1999 | DOI: 10.3386/w7141
Google Scholar

[33] **"Global Patterns of Income and Health: Facts, Interpretations, and Policies"**
Angus Deaton
2006 | DOI: 10.3386/w12735
Google Scholar

[34] **"Experienced well-being rises with income, even above $75,000 per year"**
Matthew A. Killingsworth
2021 | Proceedings of the National Academy of Sciences | DOI: 10.1073/pnas.2016976118
Google Scholar

[35] **"Income and emotional well-being: A conflict resolved"**
Matthew A. Killingsworth, Daniel J. Kahneman, Barbara A. Mellers
2023 | Proceedings of the National Academy of Sciences | DOI: 10.1073/pnas.2208661120
Google Scholar

[36] **"Parenthood Is Associated With Greater Well-Being for Fathers Than Mothers"**
S. Katherine Nelson, Matthew A. Killingsworth, Kristin Layous, Steve W. Cole, Sonja Lyubomirsky
2019 | Personality and Social Psychology Bulletin | DOI: 10.1177/0146167219829174
Google Scholar

**[37]** **"Waiting for Merlot: Anticipatory Consumption of Experiential and Material Purchases"**

Amit Kumar, Matthew A. Killingsworth, Thomas D. Gilovich

2014 | PsycEXTRA Dataset | DOI: 10.1037/e573552014-098

Google Scholar

**[38]** **"False Dichotomy Alert: Improving Subjective-Probability Estimates vs. Raising Awareness of Systemic Risk"**

Philip E. Tetlock, Louise Lu, Barb Mellers

2022 | SSRN Electronic Journal | DOI: 10.2139/ssrn.4013831

Google Scholar

**[39]** **"Reply to Rohrer and Wenz and Arslan: The association between income and emotional well-being"**

Matthew A. Killingsworth, Daniel Kahneman, Barbara Mellers

2024 | Proceedings of the National Academy of Sciences | DOI: 10.1073/pnas.2322160121

Google Scholar

**[40]** **"Self-determination theory and the facilitation of intrinsic motivation, social development, and well-being."**

Richard M. Ryan, Edward L. Deci

2000 | American Psychologist | DOI: 10.1037/0003-066x.55.1.68

Google Scholar

**[41]** **"The "What" and "Why" of Goal Pursuits: Human Needs and the Self-Determination of Behavior"**

Edward L. Deci, Richard M. Ryan

2000 | Psychological Inquiry | DOI: 10.1207/s15327965pli1104_01

Google Scholar

**[42]** **"Intrinsic Motivation and Self-Determination in Human Behavior"**

Edward L. Deci, Richard M. Ryan

1985 | DOI: 10.1007/978-1-4899-2271-7

Google Scholar

**[43] "On Happiness and Human Potentials: A Review of Research on Hedonic and Eudaimonic Well-Being"**

Richard M. Ryan, Edward L. Deci

2001 | Annual Review of Psychology | DOI: 10.1146/annurev.psych.52.1.141

Google Scholar

**[44] "The benefits of being present: Mindfulness and its role in psychological well-being."**

Kirk Warren Brown, Richard M. Ryan

2003 | Journal of Personality and Social Psychology | DOI: 10.1037/0022-3514.84.4.822

Google Scholar

**[45] "A cognitive-affective system theory of personality: Reconceptualizing situations, dispositions, dynamics, and invariance in personality structure."**

Walter Mischel, Yuichi Shoda

1995 | Psychological Review | DOI: 10.1037/0033-295x.102.2.246

Google Scholar

**[46] "Toward a cognitive social learning reconceptualization of personality."**

Walter Mischel

1973 | Psychological Review | DOI: 10.1037/h0035002

Google Scholar

**[47] "A hot/cool-system analysis of delay of gratification: Dynamics of willpower."**

Janet Metcalfe, Walter Mischel

1999 | Psychological Review | DOI: 10.1037/0033-295x.106.1.3

Google Scholar

**[48] "Cognitive and attentional mechanisms in delay of gratification."**

Walter Mischel, Ebbe B. Ebbesen, Antonette Raskoff Zeiss

1972 | Journal of Personality and Social Psychology | DOI: 10.1037/h0032198

Google Scholar

**[49] "Predicting adolescent cognitive and self-regulatory competencies from preschool delay of gratification: Identifying diagnostic conditions."**

Yuichi Shoda, Walter Mischel, Philip K. Peake

1990 | Developmental Psychology | DOI: 10.1037/0012-1649.26.6.978

Google Scholar

**[50] "The Coherence of Personality: Social-Cognitive Bases of Consistency, Variability, and Organization"**

Daniel Cervone, Yuichi Shoda

1999 | Medical Entomology and Zoology

Google Scholar

**[51] "Intraindividual stability in the organization and patterning of behavior: Incorporating psychological situations into the idiographic analysis of personality."**

Yuichi Shoda, Walter Mischel, Jack C. Wright

1994 | Journal of Personality and Social Psychology | DOI: 10.1037/0022-3514.67.4.674

Google Scholar

**[52] "Some Conditions of Obedience and Disobedience to Authority"**

Stanley Milgram

1965 | Human Relations | DOI: 10.1177/001872676501800105

Google Scholar

**[53] "The Individual in a Social World: Essays and Experiments."**

Jerry D. Goodman, Stanley Milgram

1978 | Contemporary Sociology A Journal of Reviews | DOI: 10.2307/2064761

Google Scholar

**[54] "Acquaintance networks between racial groups: Application of the small world method."**

Charles Korte, Stanley Milgram

1970 | Journal of Personality and Social Psychology | DOI: 10.1037/h0029198

Google Scholar

**[55] "The Lost-Letter Technique: A Tool of Social Research"**

Stanley Milgram, Leon Mann, Susan Harter

1965 | Public Opinion Quarterly | DOI: 10.1086/267344

Google Scholar

**[56] "Powering the Blue Economy: Exploring Opportunities for Marine Renewable Energy in Various Maritime"**

Al LiVecchi, Renewable Power Office. Water Power Technologies Office USDOE Office of Energy Efficiency and Renewable Energy (EERE), Andrea E. Copping, Scott Jenne, Alicia Gorton, David Hume

2019 | DOI: 10.2172/1525367

Google Scholar

## Artykuły pokrewne (Google Scholar):

**[57] "Who Is Happy?"**

David G. Myers, Ed Diener

1995 | Psychological Science | DOI: 10.1111/j.1467-9280.1995.tb00298.x

Google Scholar

**[58] "The funds, friends, and faith of happy people."**

David G. Myers

2000 | American Psychologist | DOI: 10.1037/0003-066x.55.1.56

Google Scholar

**[59] "The group polarization phenomenon."**

David G. Myers, Helmut Lamm

1976 | Psychological Bulletin | DOI: 10.1037/0033-2909.83.4.602

Google Scholar

**[60] "The Pursuit of Happiness"**

David G. Myers, Ed Diener

1996 | Scientific American | DOI: 10.1038/scientificamerican0596-70

Google Scholar

**[61] "The religion paradox: If religion makes people happy, why are so many dropping out?"**

Ed Diener, Louis Tay, David G. Myers

2011 | Journal of Personality and Social Psychology | DOI: 10.1037/a0024402

Google Scholar

**[62] "Joan McKay versus John McKay: Do gender stereotypes bias evaluations?"**

Janet Kay Swim, Eugene Borgida, Geoffrey M. Maruyama, David G. Myers

1989 | Psychological Bulletin | DOI: 10.1037/0033-2909.105.3.409

Google Scholar

[63] **"Close relationships and quality of life."**

David G. Myers

1999

Google Scholar

[64] **"Group-Induced Polarization of Attitudes and Behavior"**

Helmut Lamm, David G. Myers

1978 | Advances in experimental social psychology | DOI: 10.1016/s0065-2601(08)60007-6

Google Scholar

[65] **"Discussion Effects on Racial Attitudes"**

David G. Myers, George D. Bishop

1970 | Science | DOI: 10.1126/science.169.3947.778

Google Scholar

Treść tworzy Fundacja Dobre Państwo.
Redaguje i publikuje APA ONE, autorski system redakcyjny Fundacji oparty na AI.
APA ONE Publishing System
Fundacja Dobre Państwo © 2026
Article ID: 6922ca90-3269-469a-b326-060abac60398