

Motywacyjna podstawa prawa

Julia Stanek



Motywacyjna podstawa prawa

Julia Stanek

Kraków 2023

Rada Wydawnicza Krakowskiej Akademii im. Andrzeja Frycza Modrzewskiego:
Klemens Budzowski, Maria Kapiszewska, Zbigniew Maciąg, Jacek M. Majchrowski

Publikacja powstała w ramach realizacji projektu badawczego
finansowanego ze środków Narodowego Centrum Nauki pt.: „Motywacyjna podstawa prawa.
Współczesna interpretacja teorii Leona Petrażyckiego” (2019/33/B/HS5/01521)

Recenzja:
prof. Edoardo Fittipaldi

ISBN 978-83-67491-12-9 (książka w oprawie twardej)
ISBN 978-83-67491-07-5 (książka w oprawie miękkiej)
e-ISBN 978-83-67491-08-2

Korekta: zespół

Copyright© by Julia Stanek & Krakowska Akademia im. Andrzeja Frycza Modrzewskiego
Kraków 2023

Żadna część tej publikacji nie może być powielana ani magazynowana
w sposób umożliwiający ponowne wykorzystanie,
ani też rozpowszechniana w jakiegokolwiek formie
za pomocą środków elektronicznych, mechanicznych, kopiujących,
nagrywających i innych, bez uprzedniej pisemnej zgody właściciela praw autorskich

Na zlecenie:



Krakowskiej Akademii
im. Andrzeja Frycza Modrzewskiego
www.ka.edu.pl

Wydawca: Oficyna Wydawnicza KAAFM, Kraków 2023

Projekt okładki i skład: Jakub Aleksejczuk

Spis treści

Przedmowa	7
Wprowadzenie	9
Część 1. Motywacja	15
Rozdział 1. Motywacja, motywy, proces motywacyjny	17
Rozdział 2. Perspektywy badawcze	21
Podejście ewolucyjne	22
Podejście behawioralne	24
Podejście humanistyczne	25
Podejście poznawcze	26
Rozdział 3. Znaczenie motywacji dla prawa	33
Rozdział 4. Koncepcja motywacji Leona Petrażyckiego	37
Część 2. Mechanizm motywacji	43
Przeżycia psychiczne – motywy postępowania	44
Współczesna interpretacja	48
Rozdział 1. Wyobrażenia	49
Rodzaje wyobrażeń	53
Wyobrażenia w prawie	55
Wyobrażenia sytuacji	57
Wyobrażenie postępowania	58
Wyobrażenie zasad	60
Wyobrażenie skutku	60
Wyobrażenia – okno w przyszłość i przeszłość	61
Rozdział 2. Emocje	63
Emocje w prawie	63
Emocje prawne	67
Emocje specjalne	68

Emocje abstrakcyjne	72
Emocje w psychologii	76
Podejścia do emocji	77
Emocje jako uczucia	77
Emocje jako oceny	78
Emocje jako stany motywacyjne	80
Geneza emocji	81
Teoria emocji (biologicznie) podstawowych	84
Emocje jako konstrukty psychologiczno-społeczne	88
Emocje społeczne, moralne i prawne	94
Rozdział 3. Emocje vs. rozsądek	97
Intuicja	104
Intuicjonizm moralny	108
Prawo intuicyjne	110
Intuicja i racjonalne rozumowanie w prawie	117
Rozdział 4. Tło procesu motywacji	119
Wola	120
Cechy osobowości	123
Typ zadania	126
Nagrody	127
Kary	130
Pojęcia	132
Konflikt motywacji	137
Kontekst	140
Zakończenie	145
Bibliografia	149

Przedmowa

Jaki jest mechanizm motywacji? Na czym polega motywacyjne działanie prawa? Pytania te są kluczowe dla zbadania istoty prawa i jego wpływu na postępowanie ludzi w społeczeństwie. Poznanie mechanizmów motywacji ma znaczenie nie tylko dla prawa. Jest to kwestia podstawowa dla wszystkich nauk społecznych, których przedmiotem badań jest społeczeństwo i zasady w nim obowiązujące.

W książce znajdziecie próbę udzielenia odpowiedzi na te pytania. Dlaczego tylko próbę? Teoria motywacji w kontekście prawa powinna uwzględniać wiele elementów, z których znaczna część jest powiązana z rzeczywistością społeczną, zjawiskiem wysoce skomplikowanym. W konsekwencji nie sposób w takiej teorii uwzględnić każdego czynnika wpływającego na motywację. Musimy rzeczywistość społeczną uprościć oraz wyodrębnić z niej elementy istotne. Przy wyodrębnianiu tych elementów rzeczywistości społecznej możemy pójść w różnych kierunkach. W książce podążymy śladem psychologicznej teorii prawa Leona Petrażyckiego. Teorii, która kształtowała socjologiczną szkołę prawa i wpłynęła na realizm amerykański oraz skandynawski (Podgórecki, 1980–1981; Polákov, 2014). Nurty te kontynuowały psychologiczne podejście do prawa, ale żadna z powstałych w ich ramach teorii nie odwołuje się bezpośrednio do koncepcji motywacji opracowanej w ramach psychologicznej teorii prawa Petrażyckiego.

W międzyczasie najistotniejsze elementy koncepcji motywacji zaproponowanej przez Petrażyckiego uległy dezaktualizacji, co dotyczy w szczególności takich zagadnień jak: emocje, racjonalność emocji, wyobrażenia, intuicja oraz mechanizmy motywacyjne. Opartego na przestarzałej i nienaukowej psychologii wytłumaczenia motywacyjnego działania prawa w ramach teorii Petrażyckiego nie sposób traktować dosłownie. Tym, co przetrwało próbę czasu oraz dynamiczny rozwój nauk kognitywnych, jest określenie

kluczowych elementów, które budują i wpływają na proces motywacji. Elementów, które na gruncie współczesnej nauki będziemy rozumieć inaczej niż Petrażycki i jego kontynuatorzy. Ze względów oczywistych nie posiadali oni ani odpowiedniej wiedzy na temat funkcjonowania naszego umysłu, ani odpowiednich narzędzi do badania procesów psychologicznych związanych z motywacyjnym działaniem prawa.

Czy możliwe jest uaktualnienie koncepcji motywacji w oparciu o współczesną wiedzę? Nad tym pytaniem zastanawiałam się w trakcie realizacji projektu badawczego finansowanego ze środków Narodowego Centrum Nauki pt.: „Motywacyjna podstawa prawa. Współczesna interpretacja teorii Leona Petrażyckiego” (2019/33/B/HS5/01521). Głównym celem projektu było właśnie przedstawienie współczesnego podejścia do teorii motywacji w kontekście prawa. Niniejsza książka jest moim podsumowaniem prac nad tym tematem.

Wprowadzenie

Pod koniec października 2020 r. w Polsce statystyki dot. rozprzestrzeniania się wirusa COVID-19 wskazywały kolejne rekordy zakażeń. Określano to jesienną, wtedy jeszcze drugą, falą epidemii. Wzrost zakażeń skutkowało, co oczywiste, wzrostem liczby zgonów. Ale także wprowadzaniem wielu obostrzeń i zakazów, mających na celu ograniczenie rozprzestrzeniania się wirusa (np. nakaz zasłaniania nosa i ust, „godziny dla seniorów” itp.). Obowiązywał też zakaz zgromadzeń powyżej pięciu osób. A tymczasem na ulicach wielu miast odbywały się liczne protesty (30 października 2020 r. w Warszawie protestowało blisko 100 tys. osób). Protesty pod hasłem „Strajk kobiet”, w których oczywiście uczestniczyły nie tylko kobiety, trwały kilkanaście dni.

Impulsem do tłumnego wyjścia na ulice, pomimo szalejącej epidemii i zakazu zgromadzeń, był wyrok Trybunału Konstytucyjnego. Trybunał uznał za niezgodny z Konstytucją RP przepis ustawy, na podstawie którego dopuszczalne było przerwanie ciąży ze względu na duże prawdopodobieństwo ciężkiego i nieodwracalnego upośledzenia płodu albo nieuleczalnej choroby zagrażającej jego życiu. *De facto* Trybunał ograniczył przesłanki legalnej aborcji do dwóch skrajnych przypadków: ciąża zagrażająca życiu ciężarnej oraz podejrzenie, że ciąża powstała w wyniku czynu zabronionego. Zdaniem TK wyeliminowany przepis dozwalał na aborcję eugeniczną, a „dziecko jeszcze nieurodzone, jako istota ludzka – człowiek, któremu przysługuje przyrodzona i niezbywalna godność, jest podmiotem mającym prawo do życia, zaś system prawny – zgodnie z art. 38 Konstytucji – musi gwarantować należyłą ochronę temu centralnemu dobru, bez którego owa podmiotowość została-by przekreślona”¹.

¹ Wyrok Trybunału Konstytucyjnego z dnia 22 października 2020 r. sygn. akt K 1/20, Dz.U. z 27 stycznia 2021 r., poz. 175.

Temat dopuszczalności aborcji od lat budzi kontrowersje; jednocześnie należy on do grupy problemów etycznych, moralnych i filozoficznych, których najprawdopodobniej nigdy nie będziemy w stanie jednoznacznie rozstrzygnąć. Spójrzmy na tę sytuację nie z perspektywy *stricte* problemu dopuszczalności aborcji, ale z perspektywy motywów osób protestujących. Dlaczego po wielu miesiącach posłuszeństwa, postępowania zgodnego z nakazami władzy, które bywały uznawane za nieracjonalne i nie zawsze cieszyły się poparciem społecznym (np. zakaz wejścia do lasów), obywatele nie tylko zdecydowali się naruszyć zakaz i wyjść na ulice miast z transparentami, ale dodatkowo wprost narażali swoje zdrowie (a być może i życie)? Dlaczego pomimo bardzo dużego ryzyka zakażenia COVID-19 postanowili wiele dni protestować i manifestować swoje stanowisko?

Motywy postępowania protestujących było (być może paradoksalnie, skoro zakaz zgromadzeń został naruszony) prawo. Nie prawo w znaczeniu dosłownym, czyli wyrok Trybunału Konstytucyjnego, ale prawo w znaczeniu szerokim, dotyczącym istoty prawa. Przy tym każdy z protestujących mógł tę pobudkę, motyw postępowania odbierać inaczej. Dla jednych było to prawo, które zostało tym wyrokiem zagrożone – prawo do wolności, prawo do wyboru. Dla innych było to coś bardziej nieuchwytnego – intuicyjne poczucie sprawiedliwości, którą wyrok ten naruszał. A zatem twierdzę, że prawo posiada motywacyjny charakter, choć jego znaczenie nie ogranicza się tylko do tej cechy. Czy rzeczywiście normy prawne są motywami postępowania? A jeżeli tak, to w jaki sposób motywują nas do obrania określonego zachowania? Odpowiedź na te pytania spróbuję przedstawić w książce.

Moim zdaniem należy zacząć od tego, że aby dojść do poznania natury prawa, trzeba zmienić pryzmat przez który patrzymy na prawo. Powinniśmy przyjąć perspektywę psychologiczną w badaniu prawa² i nie jest to bynajmniej nowy postulat. W teorii prawa od co najmniej kilkunastu lat nie słabnie zainteresowanie osiągnięciami

² Leon Petrażycki, jako jeden z pierwszych, uznał za konieczne przyjęcie perspektywy psychologicznej w badaniu prawa (Petrażycki, 1909). W konsekwencji osnową jego nowatorskiej teorii prawa stała się psychologiczna koncepcja motywacji.

współczesnej psychologii ogólnej, psychologii ewolucyjnej i społecznej, szeroko rozumianymi naukami kognitywnymi, a także innymi naukami empirycznymi. Podejmowane są próby wykorzystania tej wiedzy w prawie. Większość współczesnych teoretyków i filozofów prawa stoi na stanowisku, że prawo w jakimś sensie powinno uwzględniać i odzwierciedlać dotychczasowe osiągnięcia nauki, w szczególności dorobek nauk pozaprawnych (Patterson i Pardo, 2016; Bornstein i Miller, 2019; Freeman, 2011; Cominelli, 2018). Na tym tle coraz powszechniejsze stają się interdyscyplinarne projekty badania możliwości naturalizacji prawa (Leiter, 2007; Stelmach, Brożek, Kurek i Elias, 2015; Stelmach, Brożek i Kurek, 2017).

Pomimo ogromu dostępnej wiedzy z zakresu nauk empirycznych, w teorii prawa wciąż tkwimy w tym samym punkcie, wciąż nie znaleźliśmy sposobu jak tę wiedzę wykorzystać kompleksowo, jak na jej podstawie wyjaśnić fenomen prawa.

Warto jednak rozważyć, czy nie marnujemy wysiłków na poszukiwanie czegoś, co już od dawna istnieje. Być może już mamy narzędzie, ramy teoretyczne, które możemy wykorzystać, a jedynie ich nie dostrzegamy. Sądzę, że tak w istocie jest. W tym celu proponuję powrócić do psychologicznej teorii prawa. Teorii powstałej na początku XX w., która obecnie wydaje się prawie zapomniana, zwłaszcza na arenie międzynarodowej. Została ona opracowana przez Leona Petrażyckiego, profesora Uniwersytetu Petersburskiego oraz Uniwersytetu Warszawskiego, którego prace są nadal mało znane i dostrzegane w anglojęzycznej literaturze teorii prawa.

W ramach odrodzenia realizmu i naturalizmu, w ostatnich latach powróciło też zainteresowanie poglądami Petrażyckiego (Polâkov, 2016; Brożek, Stanek i Stelmach, 2018; Mereżko, 2016; 2017; Fittipaldi i Treviño, 2023; Dąbrowski, 2019; Brożek, 2018). Obecne znaczenie i aktualność idei Petrażyckiego przejawia się w różnych aspektach. Po pierwsze, badany jest wpływ jego idei w kontekście petersburskiej szkoły prawa (Polâkov, 2014; 2016; Timoshina, Lordini i Żelaniec, 2016), realizmu prawnego (Stanek, 2017; Brożek, Stanek i Stelmach, 2018), współczesnych trendów w prawie (Treviño, 2013). Po drugie, wybrane idee Petrażyckiego są analizowane z różnych perspektyw, np.: polityki prawa międzynarodowego (Mereżko,

2016), zasady legalności w dogmatyce prawa, związku pomiędzy psychologią emocji etycznych a rozumowaniem dogmatycznym, idei miłości, praw człowieka, psychoanalizy i behawioryzmu, a także *neuroscience* (Fittipaldi, 2016a; 2016b). Po trzecie, kontynuowane jest podejście Petrażyckiego, np. w ramach koncepcji „naiwnej prawnej ontologii”, która jest powiązana z kognitywną lingwistyką (Fittipaldi, 2012), czy też komunikacyjnej teorii prawa (Polákov, 2014; Antonov, 2014).

Zaproponowane przez Petrażyckiego i rozwijane przez jego uczniów podejście emanuje świeżością i błyskotliwością perspektywy na odwieczne pytania w teorii prawa, w tym na metodę prawniczą. Jak to obrazowo ujął Jerzy Lande, Petrażycki wyłamał drzwi do badania empirycznego rzeczywistości społecznej, zrywając z dogmatyzmem normatywistycznym (Lande, 1958, s. 243). Rewolucyjność psychologicznej teorii prawa polega przede wszystkim na tym, że na najbardziej podstawowym poziomie prawo jest rozpatrywane jako zjawisko psychiczne (tj. przeżycie psychiczne, a konkretniej przeżycie prawne). Zmiana perspektywy polega nie tylko na zwróceniu się w kierunku psychologii, ale też na tym, że wybieramy perspektywę niejako wewnętrzną, tj. dotyczącą jednostki, danej osoby, jej świata wewnętrznego. Jakiego rodzaju zjawiskiem psychicznym jest prawo? Odnosząc to pytanie do psychologicznej teorii prawa, możemy zastanowić się nad tym, czym jest przeżycie prawne. Ujmując najprościej, przeżycie prawne powstaje w momencie gdy dochodzi do połączenia (asocjacji) określonego wyobrażenia postępowania z emocją prawną (która może mieć charakter odpychający lub przyciągający), w efekcie czego generowana jest pobudka, motywacja naszego postępowania. Zatem osnową tej teorii prawa jest psychologiczna koncepcja motywacji. Brzmi to być może mało klarownie, ponieważ wymaga zrozumienia takich pojęć jak motywacja, emocja, wyobrażenie. Są to pojęcia, które były zaproponowane przez Petrażyckiego na początku XX w., a zatem też interpretowane w duchu ówczesnego stanu nauki. Naturalnie teorię Petrażyckiego obecnie uznamy za przestarzałą i nienaukową. Ale czy w oparciu o współczesną wiedzę naukową możliwe jest opracowanie uaktualnionego psychologicznego podejścia do prawa, które w sposób spójny i adekwatny wyjaśnia motywacyjny charakter prawa? Jak

obecnie rozumiemy motywacje, emocje, wyobrażenia? Badaniem tych zjawisk zajmuje się psychologia oraz w coraz większym stopniu stają się one też przedmiotem zainteresowań badaczy z zakresu nauk kognitywnych. Wiemy coraz więcej o działaniu motywacji, emocji oraz wyobrażeń czy też wyobraźni, ale jednocześnie pojawia się coraz więcej niewiadomych. Okazuje się, że przedstawienie czym jest motywacja i emocje, jest równie karkołomnym zadaniem jak zdefiniowanie prawa. Teorii, koncepcji oraz perspektyw w tym temacie jest mnóstwo.

Spróbujmy zatem zajrzeć przez drzwi, które „wyłamał” Petrażycki – obierając za punkt wyjściowy empiryczne podejście do prawa, zbliżmy się do zrozumienia motywacyjnego działania prawa.

Część 1. Motywacja

W gruncie rzeczy, podstawowe pytanie na które będziemy szukać odpowiedzi brzmi: na czym polega motywacyjne działanie prawa? Odpowiedź na pierwszy rzut oka wydaje się oczywista. Motywacyjna siła prawa wynika z samej istoty prawa, jego mocy obowiązującej. Gdyby nie rozbudowane przepisy prawa, trudno wyobrazić sobie, że podjęlibyśmy szereg takich czynności, jak np. odprowadzanie comiesięcznych składek na ubezpieczenie społeczne i zdrowotne, składanie deklaracji JPK_VAT, uczestniczenie w ramach swoich obowiązków zawodowych w niekończących się bezproduktywnych spotkaniach, noszenie maseczek ochronnych w parku oraz zapewne wielu innych. Faktycznie, w powyższych przykładach można zauważyć motywacyjne działanie prawa. Przyznać jednak musimy, że w wielu przypadkach nie jesteśmy w stanie z łatwością wskazać, że to prawo jest motywacyjną podstawą naszego postępowania. W wielu przypadkach motywacja naszego zachowania w oczywisty sposób nie wynika ściśle z prawa. A zatem co konkretnie motywuje? Norma prawna, która ustanawia pewien obowiązek? Być może tak. Jednak często przestrzegamy przepisów prawa nawet nie wiedząc jakie jest ich brzmienie. Być może to wcale nie normy prawne, tylko moralne są impulsem do przestrzegania zasad postępowania. A może to w ochronie wartości, które uznajemy za ważne ze względów, moralnych, etycznych lub innych decydujemy się postępować zgodnie z literą prawa. Ostatecznie, być może postępujemy zgodnie z prawem w obawie przed sankcjami oraz negatywną reakcją władzy państwowej. A być może jedynie zamierzamy osiągnąć określony cel albo chcemy uzyskać określony efekt naszych działań. Możliwości pobudek jest z pewnością wiele.

Zanim jednak przejdziemy do analizy motywacyjnego działania prawa oraz jego miejsca pośród innych czynników, które oddziałują na nasze postępowanie, musimy określić czym jest motywacja. Jest to jedno ze zjawisk znanych każdemu z nas. Odczuwamy motywację

w pewnym sensie od wewnątrz, przeżywając stany psychiczne, które możemy określić jako stany motywacyjne. Nasza znajomość motywacji nie ogranicza się jedynie do własnych wewnętrznych przeżyć, często próbujemy ją rozpoznawać i obserwować u innych, a nawet wpływać na ich motywację. W domu zastanawiamy się jak zmotywować dzieci do nauki; w pracy poszukujemy sposobów na zmotywowanie naszego zespołu, współpracownika czy też studentów do podjęcia wymagającego i czasochłonnego zadania. Często też musimy zadbać o to aby motywacja nie wyparowała z czasem, a zamierzone zadanie jednak zostało wykonane. Jednakże aby wpływać na motywację musimy brać pod uwagę nie tylko jej ogólny mechanizm, ale także okoliczności oraz cechy konkretnej osoby.

Na poziomie psychologii potocznej próbujemy tłumaczyć zarówno własną motywację, jak i motywację innych. Próbuje, a nie tłumaczymy – zadanie to bowiem jest trudne, a dodatkowo obarczone wysokim ryzykiem błędu. Ponadto sprawę utrudnia to, że nie zawsze jesteśmy świadomi tego, co stoi za naszym działaniem i jaka była nasza motywacja. Tym bardziej podważa to prognozy stawiane odnośnie do motywacji innych. Hipotetycznych wytłumaczeń tego, co stoi za działaniem oraz jakie motywy kierują innymi jest wiele. I tak, motywacją prawnika, który prowadzi sprawę sądową może być chęć awansowania na partnera kancelarii lub otrzymania dodatkowego wynagrodzenia finansowego. Albo wcale nie zależy mu na finansowym i prestiżowym aspekcie podjętego zadania, lecz kieruje nim głównie dążenie do wygrania sprawy i osiągnięcia sukcesu, który podbuduje jego poczucie własnej wartości. Prawnik ten może też przede wszystkim nie chcieć zawieść oczekiwań klienta, czy też zespołu, z którym wspólnie pracował nad sprawą. Może wreszcie po prostu chcieć dobrze wykonać powierzone mu przez pracodawcę zadanie. Zresztą powyższe motywy nie wykluczają się wzajemnie, mogą występować łącznie. W takim potocznym ujęciu za motywacją mogą stać: pieniądze, uznanie i sława, władza i przewaga, prestiż, zainteresowania lub ogólnie ciekawość świata, wyzwanie, a także chęć doskonalenia się. W niniejszej książce interesują nas sytuacje, kiedy za motywacją będzie stało prawo. Zanim przejdziemy do badania motywacyjnego działania prawa, spróbujmy doprecyzować, w jaki sposób będziemy rozumieć motywację oraz inne pojęcia bliskoznaczne, takie jak motyw oraz proces motywacyjny.

Rozdział 1. Motywacja, motywy, proces motywacyjny

W psychologii pojęcie motywacji łączone jest ze zorientowaniem naszego postępowania na określony kierunek. Falko Rheinberg określa motywację jako „stany wewnętrzne ukierunkowane na pewien cel dążenia, woli, pragnienia, nadziei itp. łącznie z ich oddziaływaniem na zachowanie” (Rheinberg, 2006, s. 16). Pojęcia „motywacja” używa się zarówno do „stanów, w których organizm podejmuje działanie ukierunkowane na uzyskanie jakiegoś elementu niezbędnego do normalnego funkcjonowania, jak i wtedy, gdy [...] jednostka stawia sobie nowe cele i chce osiągnąć stan subiektywnie lepszy od istniejącego” (Maruszewski, Doliński, Łukaszewski i Marszał-Wiśniewska, 2018, s. 589). Pod pojęciem motywacji jest też rozumiany proces sterowania zachowaniem osoby, który ma doprowadzić do określonego efektu. Efekt może polegać na zmianach własnej sytuacji życiowej i społecznej, jak na zamiarach w otaczającym środowisku.

W tym tekście motywacja jest rozumiana jako stany wewnętrzne, które ukierunkowują zachowanie na określony efekt. Tym efektem może być utrzymanie obecnego stanu, czy też przejście do subiektywnie lepszego. Zbiór wszystkich stanów wewnętrznych oraz okoliczności, które na nie wpływają, będziemy określać procesem motywacyjnym.

W literaturze funkcjonuje rozróżnienie na motywację wewnętrzną i zewnętrzną. Motywację wewnętrzną można rozumieć jako taką, która zostaje określona przez samą osobę, wynika z autonomicznego i samoistnego wyboru osoby (Ryan i Deci, 2000). Można ją też utożsamiać ze stanami wewnętrznymi, które są wzbudzane przez wewnętrzne bodźce. Przykładem mogą być koncepcje instynktów lub popędów. W odróżnieniu od motywacji wewnętrznej, w przypadku tej zewnętrznej bodźce stymulujące pochodzą z zewnątrz (np. nagroda oczekiwana za ukończenie zadania).

Sądzę, że rozróżnienie na motywację wewnętrzną i zewnętrzną jest zbędne. Pojęcie motywacji wewnętrznej nie jest jasne, nie wiadomo do czego odnosi się „wewnątrz”: czynności, tematyki działania, przedmiotu zainteresowań, osoby, czy też „ja”. Proces motywacyjny odbywa się w naszych umysłach, więc zawsze będzie wewnętrzny. Percepcja bodźców zewnętrznych może polegać na generowaniu bodźców wewnętrznych, tym samym granica pomiędzy motywacją wewnętrzną i zewnętrzną często będzie się zacierać. Rozróżnienie na motywację wewnętrzną i zewnętrzną uwidocznia jednak, że na motywację w dużym stopniu mogą wpływać bodźce zewnętrzne, o czym będzie jeszcze mowa w dalszej części książki.

W prawie obok motywacji często używane jest pojęcie motywu. Mówimy o motywach sprawcy, motywach negocjatora, czy też motywach orzeczenia sądu oraz aktu prawnego (np. motywy dyrektywy unijnej). Często w doktrynie i orzecznictwie sądowym pojęcia motywacji i motywu są używane zamiennie (np. Wyrok Sądu Najwyższego z dnia 9 maja 2000 r., sygn. akt WA 13/00, OSNKW 2000/7-8/62, LEX nr 42117). W niektórych przypadkach może wynikać to z tradycji prawnej. Tak w poprzednim Kodeksie karnym z 1969 r. zamiast pojęcia „motywacja” występował „motyw” i „pobudka”. Motyw w tym ujęciu odnosił się do wewnętrznych intelektualnych procesów, a pobudka odwoływała się do emocjonalnych aspektów postępowania (Dukiet-Nagórska, 2020). Dla przykładu, w jednym z wyroków Sąd Najwyższy stwierdził, że „motyw czynu wiąże się zawsze z przeżyciami o charakterze intelektualnym, natomiast to wszystko co wiąże się z przeżyciami o charakterze emocjonalnym kodeks karny określa pojęciem pobudki. [...] Motyw wyjaśnia dlaczego sprawca dopuścił się przestępstwa, pobudka zaś stanowi uczucie, na którego podłożu to dążenie powstało” (Wyrok Sądu Najwyższego z dnia 11 czerwca 1970 r., IV KR 72/70 OSP, 1971, z. 7, poz. 151). Obecnie pojęcie motywu najczęściej odwołuje się do procesu, w którym powstaje pewien plan, program działania, które zostaje zrealizowane. I tak Jerzy Lachowski uznaje, że „przez pojęcie motywu rozumie się proces intelektualny ujawniający, dlaczego sprawca dopuścił się danego czynu” (Lachowski, 2021). Marek Derlatka przywołuje kilka definicji „motywu”, w których jest on interpretowany albo jako zwerbalizowany cel i program, umożliwiający

podjęcie czynności, albo jako proces psychiczny, który wewnętrznie skłania do wybrania celu i przyjęcia odpowiedniego sposobu działania (Derlatka, 2012, s. 30–31). Zatem w niektórych ujęciach motyw jest utożsamiany z tym, co powyżej określiliśmy jako proces motywacyjny. Nietrudno zauważyć, że powyższe definicje pojawiają się głównie w kontekście prawnokarnym. Tymczasem również w prawie cywilnym odnajdziemy pojęcie „motywu” – tzw. motyw normatywny (*causa*). Powiązany jest on z kauzalnością czynności prawnych, tj. odwołuje się do przyczyn czynności prawnej, a nie do motywów stron czynności prawnej (Brzozowski, Kocot i Skowrońska-Bocian, 2022).

W polskiej teorii prawa „pojęcie «motywów» łączymy zazwyczaj z pojęciem «celu»; te właśnie cele-motywy stają się siłami napędowymi naszych dążeń, starań, zabiegów, są one zatem pewnego rodzaju bodźcami, wywołującymi w nas określone postępowanie” (Borucka-Arctowa, 1967, s. 121). Obok pojęcia motywów, Borucka-Arctowa wyróżnia pojęcie „powodów” (na wzór angielskiego rozróżnienia na *motives* i *reasons*). Powody są tym, dla których „zmieramy do realizacji celu według ustalonego wzoru; bierzemy pod uwagę pewne okoliczności, które mogą mieć duże znaczenie przy realizacji obranego celu; rezygnujemy z realizacji tego celu” (Borucka-Arctowa, 1967, s. 121). Pojęcie „motywu” czasami używane jest w zastępstwie pojęcia „procesu motywacyjnego”, który z kolei odnosi się do procesów regulujących działanie w celu doprowadzenia do określonego wyniku.

W psychologii pojęcia „motywacji” i „motywu” są interpretowane odmiennie. Początkowo uznawano, że motyw steruje ukierunkowanym zachowaniem ludzi oraz charakteryzuje się trwałością tendencji oraz niezmiennością preferencji. Pod wpływem rozwoju nauk kognitywnych doszło do zmiany postrzegania konceptu motywu. Obecnie uważa się, że motywy nie są stałe, zmieniają się w wyniku procesów poznawczych związanych z samooceną. Do tych procesów zaliczane są: porównywanie wyniku z pewnym standardem (np. poziomem aspiracji); atrybucja przyczynowa wyniku (wytłumaczenie przyczyn powodzenia i niepowodzenia); związane z samooceną uczucie zadowolenia/niezadowolenia (Rheinberg, 2006, s. 85). Na potrzeby dalszych rozważań przyjmijmy, że

motyw nie jest tożsamy z motywacją. Motyw jest w pewnym sensie rezultatem procesu motywacyjnego, tj. „uświadomienie celu i programu, umożliwiającego danej osobie podjęcie określonej czynności” (Maruszewski, Doliński, Łukaszewski i Marszał-Wiśniewska, 2018, s. 600).

Rozdział 2. Perspektywy badawcze

Choć motywacja nie jest częstym przedmiotem badań prawników, w psychologii niejedynemu naukowiec próbował zmierzyć się z problemem motywacji. Przedstawienie w tym miejscu wszystkich istotniejszych teorii motywacji nie jest naszym celem, zresztą byłoby to zadanie nader trudne. Stąd w dalszej części przyjrzymy się jedynie najczęstszym perspektywom, pod kątem których możemy spojrzeć na motywację oraz wskażemy tę, która pozostanie z nami w dalszych poszukiwaniach motywacyjnego działania prawa.

Zanim jednak przejdziemy do tego, warto wskazać, że dla każdej teorii motywacji ważne jest znalezienie odpowiedzi na szereg pytań, które dotyczą mechanizmu wyboru zachowania. W pierwszej kolejności dotyczą one sposobu wyboru określonego zachowania: czynników, które decydują o wyborze aktywności oraz procesu, w którym dochodzi do wyboru postępowania, które będzie realizowane. Odpowiedzi na te pytania próbuje udzielić właściwie każda teoria w psychologii, zatem jest tych odpowiedzi dużo. Niektóre uzupełniają się, a niektóre mieszczą się na krańcach spektrum. Kolejna grupa zagadnień – pojawiających się znacznie rzadziej – obejmuje mechanizmy kontynuowania aktywności: dlaczego kontynuujemy podjęte zachowanie (a czasami nawet pomimo konieczności włożenia w nie wysiłku)? Odpowiedzi na to pytanie poszukuje się w teorii wytrwałości oraz tzw. silnej woli. Pozostałe problemy dotyczą mechanizmów zaniechania, które pozwalają na wyjaśnienie dlaczego ostatecznie decydujemy się na przerwanie podjętej aktywności. W tym obszarze badane są takie zjawiska jak zniechęcenie oraz wyczerpanie. Wreszcie, ważne są też mechanizmy rozpoznania rezultatu czynności, które umożliwiają nam stwierdzenie, że podjęte działanie zostało zrealizowane (Maruszewski, Doliński, Łukaszewski i Marszał-Wiśniewska, 2018, s. 588).

Zastanawiając się nad fenomenem motywacji, zauważamy, że składa się ona z jakościowo różnych czynników: biologicznych

(takich jak przekazywanie bodźców przez układ nerwowy oraz działanie hormonów), afektywnych (odpowiedzialnych za powstanie afektu, emocji), poznawczych (związanych chociażby z formułowaniem celów, oczekiwań, kształtowaniem obrazu samego siebie, procesami samokontroli) oraz społecznych (związanych z otoczeniem społecznym, naszą rolą w społeczeństwie). Wszystkie te czynniki jednocześnie wpływają na proces motywacji. Poszczególne wytłumaczenia przebiegu procesu motywacji najczęściej jednak jednemu z tych czynników nadają kluczowe znaczenie i przez ten pryzmat postrzegają motywację. Wśród tych podejść wyróżnić możemy następujące³.

Podejście ewolucyjne

Nie budzi wątpliwości, że podstawą niektórych naszych zachowań są wrodzone motywy. W pierwszej kolejności zaliczymy do nich takie, które wpływają na zachowania w bezpośrednio utrzymujące nas przy życiu, m.in. jedzenie, picie, sen. Są to wrodzone mechanizmy, których nie musimy się uczyć, ponieważ są one automatycznie uruchamiane pod wpływem bodźca, czy też zestawu bodźców. Z ewolucyjnej perspektywy motywacja jest interpretowana jako „gotowość do wykonania pewnego ewolucyjnie utrwalonego wzorca zachowania (fixed action pattern)” (Maruszewski, Doliński, Łukaszewski i Marszał-Wiśniewska, 2018, s. 588). Jest to rodzaj motywacji, który w istocie cechuje każdy żywy organizm. A zatem motywację możemy postrzegać jako mechanizm, który pozwala nam zachować lub przywrócić zaburzoną równowagę (tzw. homeostatyczny aspekt motywacji).

³ Prace Zygmunta Freuda niewątpliwie mają szczególne znaczenie dla rozwoju psychologii, także w teorii motywacji. Dorobek Freuda w tym obszarze nie został szczegółowo omówiony w tekście, ale konieczne jest zaznaczenie, że jego podejście stało się impulsem do spojrzenia na motywację w kategoriach popędu i redukcji napięcia. A zatem, wychodząc z założenia, że genetyka wszystkich zachowań polega w popędach, motywację rozumie on jako proces redukcji napięcia generowanego przez popęd (kluczowe znaczenie jest przypisywane popędowi seksualnemu). W opinii Freuda popędy można scharakteryzować poprzez ich źródło, natężenie generowanego napięcia, przedmiot popędu oraz sposób zaspokojenia popędu. Motywy w tej teorii są zawsze nieuświadomione (Freud, 2000).

Mechanizmy motywacji z perspektywy ewolucyjnej są najczęściej wyjaśniane z odwołaniem do teorii instynktów. Twórcą jednej z najbardziej wpływowych teorii był William McDougall (2001 [1919]). Przyjmował on, że każde zachowanie pod wpływem instynktu można opisać jednym schematem: (1) postrzeżenie i zwrócenie uwagi na przedmiot określonej klasy; (2) doświadczenie emocjonalnego pobudzenia w związku z nim; oraz (3) działanie w odniesieniu do niego w określony sposób, a przynajmniej doświadczenie impulsu do takiego działania (McDougall, 2001 [1919], s. 33). W tej teorii ważnym elementem motywacji są emocje. Uznawane są one za mechanizmy przystosowawcze, które wyewoluowały ze względu na ich zdolność do motywowania zachowań, i które zmierzają do osiągnięcia wybranych celów. McDougall opracował listę instynktów, które w jego opinii, stoją za postępowaniem ludzi. Możemy zauważyć, że była to lista stosunkowo skromna, a poszczególne instynkty zostały połączone w ogólniejsze kategorie. Co interesujące, każda z wyróżnionych kategorii instynktów została powiązana z określoną emocją⁴. W tej teorii emocje są bowiem podstawą instynktów.

Zainteresowanie koncepcją instynktów wrodzonych doprowadziło do wyodrębniania coraz to nowych instynktów (a nawet całych ich list). W konsekwencji, zakwalifikowanie danego zachowania jako instynktu stało się nader wygodnym sposobem jego uzasadniania. Jeżeli pewnego zachowania nie byliśmy w stanie wytłumaczyć, wystarczyło stwierdzić, że wynika ono z działania instynktów i na tym zakończyć poszukiwanie wyjaśnienia, bez dalszych badań i analiz. Co więcej, patrzenie na motywację przez pryzmat instynktów powoduje, że wielu czynników nie jesteśmy w stanie uwzględnić: chociażby wpływu procesów uczenia się i zdobywania doświadczenia oraz stopnia, w jakim wpływają one na nasze zachowanie. Oczywiście takie podejście musiało się zmierzyć z falą – chyba całkiem uzasadnionej – krytyki. Ostatecznie pojęcie instynktów zostało porzucone

⁴ Wyróżnił on siedem instynktów podstawowych, do których zaliczył m.in. instynkt ucieczki, który został powiązany z emocją strachu; instynkt odrzucenia ze wstrętem; instynkt ciekawości ze zdziwieniem; instynkt walki z gniewem; instynkt rodzicielski z tkliwością. Dodatkowo wskazał, że istnieją instynkty złożone, takie jak seksualny, stadny, zdobywania i konstrukcji.

przez psychologów, aczkolwiek nadal jest szeroko wykorzystywane przez biologów (Franken, 2006, s. 29).

Nowszą wersję akcentującą ewolucyjną naturę motywacji zaproponowano w tzw. socjobiologii. Jej podstawowym założeniem jest to, że motywem większości zachowań żywych organizmów jest dążenie do rozpowszechniania swoich genów. W tej teorii istotne są: sytuacje, w których możliwe jest rozpowszechnianie własnych genów; eliminacja przeszkód zmniejszających prawdopodobieństwo rozpowszechniania genów oraz dobór najlepszego (pod kątem genetycznym) partnera (Buss, 2001). Teorie tę uznaje się jednak za mało precyzyjną i zbyt ogólną ponieważ tymi samymi argumentami oraz mechanizmami działania możemy wyjaśniać sprzeczne, skrajnie odmienne zachowania (np. wegetarianizm i kanibalizm) (Maruszewski, Doliński, Łukaszewski i Marszał-Wiśniewska, 2018, s. 589).

Podejście behawioralne

Przyjmując perspektywę behawioralną, o procesach motywacji będziemy wnioskować na podstawie obserwowanych zachowań. Jest to stosunkowo często przyjmowane podejście do motywacji, reprezentowane przez szereg teorii w tym nurcie.

Jedno z najbardziej kompleksowych ujęć zaproponował Clark Hull (1958). Początkowo tendencje do określonego zachowania ujmowano jako zależność pomiędzy nawykiem (*habit*) oraz popędem (*drive*). Okazało się jednak, że w tym ujęciu brakuje sprecyzowania elementu, który aktywuje postępowanie. Uzależnienia zachowania wyłącznie od siły popędu i nawyku nie potwierdzono w badaniach⁵. Konieczne jest uwzględnienie jeszcze jednego elementu: zachęty, pobudki (*incentive*). W konsekwencji Hull zmodyfikował swój model dodając dodatkowy element zewnętrzny, pewnego rodzaju bodziec, który zarazem może być celem podjęcia zachowania.

⁵ W szeregu badań przeprowadzonych na szczurach okazało się, że wśród tak samo głodnych szczurów, te, które na końcu drogi zawsze znajdowały więcej pokarmu biegly szybciej od tych, które znajdowały mniejszą porcję jedzenia (Rheinberg, 2006, s. 41).

Podjęcie humanistyczne

Teorią motywacji najszerzej rozpoznawalną – zresztą nie tylko w ramach podejścia humanistycznego – pozostaje koncepcja zaproponowana przez Abrahama Maslowa (1987). Została ona oparta na dwóch mechanizmach motywacji: potrzebach niedoboru (*D-needs*) oraz potrzebach wzrostu (*B-needs*), tj. metapotrzebach. Potrzeby niedoboru zostały ułożone hierarchicznie, dlatego też często teoria ta jest określana jako hierarchiczna teoria potrzeb. Na najniższym poziomie, który zarazem jest najbardziej podstawowy pod kątem biologicznym, znajdują się potrzeby fizjologiczne. W dalszej kolejności wśród kategorii potrzeb wyróżniono: potrzeby: bezpieczeństwa, miłości i przynależności, szacunku (Gasiul, 2007). Na najwyższym poziomie są potrzeby samourzeczywistnienia (potrzeby typu B), takie jak potrzeby poznawcze (m.in. wiedza, rozumienie świata, odkrywanie), potrzeby estetyczne (m.in. symetrii, porządku, piękna), potrzeby samorealizacji (m.in. wykorzystania swojego potencjału). W tym podejściu źródłem zachowań zawsze są wewnętrzne procesy poznawcze oraz procesy biologiczne (powiązane z zapotrzebowaniem energetycznym). Jednocześnie uznaje się, że bodźce zewnętrzne nie wpływają na powstanie motywacji, lecz jedynie na ukształtowanie i modyfikacje schematów zachowania. Teoria Maslowa doczekała się wielu zwolenników⁶, ale także krytyków.

Jeden z najczęstszych zarzutów do koncepcji hierarchii motywacji Maslowa polega na tym, że niektóre obserwowane zachowania ludzi są sprzeczne z założeniami tej teorii. Dotyczy to takich sytuacji, w których decydujemy się na zachowanie narażające potrzebę niższego rzędu (np. potrzebę fizjologiczną – życie) na

⁶ Dla przykładu, zespół pod przewodnictwem Douglasa Kenricka koncentruje się na badaniu zmian w motywacyjnych priorytetach. Uznali oni, że hierarchii potrzeb nie należy traktować jako stałej struktury, tzn. priorytety motywacyjne mogą się zmieniać. Zmiany te są warunkowane następującymi czynnikami: funkcjonalnym, który związany jest z funkcją motywu i wiąże się z różnymi aspektami przeżycia (podobnie jak u Maslowa potrzeby biologiczne); proksymalnym, który dotyczy motywów zewnętrznych (m.in. nagród i kar) oraz rozwojowym – zmiana motywacyjnych priorytetów z wiekiem oraz doświadczeniem (Zimbardo, Johnson i McCann, 2017).

niezaspokojenie ze względu na potrzebę wyższego rzędu. Przykładowo: dlaczego ktoś narażając swoje życie na niebezpieczeństwo ratuje ludzi z pożaru albo decyduje się na skok ze spadochronem. A zatem: z jednej strony głodny może zjeść nawet szczura, owady lub coś innego, co w zwykłych warunkach wzbudziłyby jedynie wstręt, a z drugiej: istnieją strajki głodowe, podczas których ludzie świadomie decydują się na głodowanie w imię idei, w celu osiągnięcia pewnego rezultatu. Na podstawie tej teorii nie jesteśmy w stanie rozstrzygnąć, dlaczego tak jest.

Podejście poznawcze

Ostatnią i obecnie najpopularniejszą perspektywą badania problemu motywacji jest perspektywa poznawcza. Ujmując w sposób najbardziej ogólny, polega ona na tym, że za uruchomienie procesu motywacji odpowiedzialne są procesy poznawcze, czyli wynik procesu przetwarzania informacji. Ale w jaki sposób procesy poznawcze są podstawą motywacji? Odpowiedź nie jest ani prosta, ani jednoznaczna.

Początki poznawczego podejścia do motywacji możemy odnaleźć w pracach psychologów zajmujących się głównie zagadnieniem uczenia się (są to m.in. Edward Tolman, Kurt Lewin, Jean Piaget). Wychodzili oni z założenia, że kluczową rolę w kierowaniu zachowaniem odgrywają reprezentacje poznawcze (Franken, 2006, s. 42). A zatem tworzymy poznawcze reprezentacje otaczającej nas rzeczywistości, które następnie wykorzystujemy w procesie podejmowania działania, zachowania.

Jean Piaget (1977) badał ten mechanizm na przykładzie procesu uczenia się. Zakładał, że za rozwój struktur poznawczych odpowiedzialna jest potrzeba wchodzenia w interakcję z otoczeniem i dążenie do panowania nad nim (Franken, 2006, s. 68). Piaget wyróżnił trzy etapy powyższego procesu:

- 1) asymilacja – przetwarzanie wszystkich informacji;
- 2) nierównowaga – kiedy nie wszystkie informacje są zrozumiałe;
- 3) akomodacja – wykształcenie nowych struktur poznawczych, które pozwalają na nadanie sensu złożonym informacjom (Piaget, 1980).

Z kolei Kurt Lewin zwrócił szczególną uwagę na znaczenie sytuacji motywacyjnej dla motywacji. Zaproponował słynne ujęcie: $Z = f(P, O)$, gdzie Z – zachowanie, P – osoba, O – otoczenie. Jest to koncepcja określana jako *life space*, co oznacza przestrzeń (pole psychologiczne) obejmującą człowieka oraz jego środowisko. W rezultacie pole psychologiczne jako całość wyznacza zachowanie. Lewin badając procesy wpływające na nasze zachowanie posługuje się pojęciem walencji. Wskazuje na to, że siły psychologiczne posiadają walencje pozytywne (wywołujące propulsję, czyli dążenie) i negatywne (wywołujące repulsję, czyli unikanie) (Lewin, 1951). W obszarze motywacji istotne znaczenie posiada walencja celu, który chcemy osiągnąć. Wynika ona „z napięcia odpowiadającej mu potrzeby oraz z jakości obiektu będącego celem lub czynności ukierunkowanej na cel” (Franken, 2006, s. 52). Można to wytłumaczyć, podając przykład głodu: nawet jak jesteśmy bardzo głodni, to wciąż z większą ochotą zjemy nasze ulubione danie, aniżeli kromkę suchego chleba. Zaletą teorii Lewina jest uwypuklenie problemu indywidualnej zmienności motywacji. Jednocześnie jest to też wadą tej teorii, ponieważ z wykorzystaniem teorii Lewina nie jesteśmy w stanie dokonywać żadnych prognoz odnośnie do zachowania innych.

Do najbardziej znaczących koncepcji nawiązujących do idei Lewina zaliczane są teoria równowagi poznawczej (Heider, 1958) oraz teoria dysonansu poznawczego opracowana przez ucznia Lewina – Leona Festingera (1968). Przyjmują one założenie, że „najważniejsze mechanizmy motywacyjne wiążą się z takimi zjawiskami, jak ciekawość poznawcza, oczekiwania, aspiracje, fantazje i marzenia oraz różne formy niezgodności poznawczej” (Maruszewski, Doliński, Łukaszewski i Marszał-Wiśniewska, 2018, s. 601). Ciekawość jest bardzo silnym motywem działania, w niektórych przypadkach jest nawet silniejszym motywem niż bardziej podstawowe potrzeby. Jej głównym źródłem jest rozbieżność pomiędzy informacjami, czyli siły motywacyjne tkwią w sprzeczności w procesie informacyjnym. To właśnie w momencie, gdy dochodzi do niezgodności pomiędzy docierającymi do nas danymi, powstaje siła motywacyjna, która kieruje naszym zachowaniem⁷.

⁷ Dyskusyjnym pozostaje, czy w sytuacjach niezgodności nie dochodzi do uaktywnienia innych czynników motywacyjnych (np. potrzeba posiadania słuszności, utrzymania i udowodnienia własnej wartości i inne).

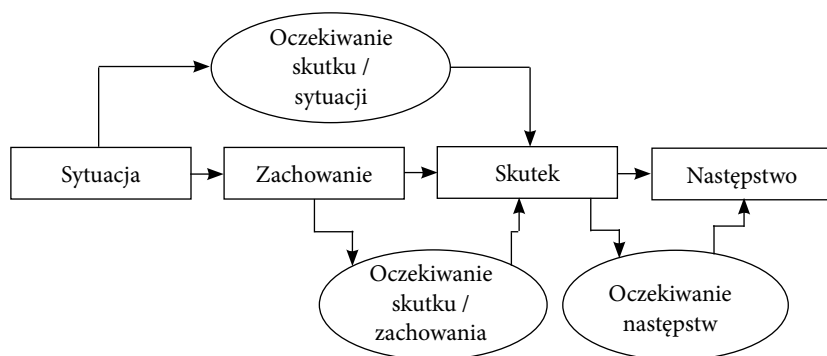
Wśród nowszych prób wykorzystania podejścia poznawczego do motywacji można wyróżnić teorię Davida McClelland (1988). Zgodnie z jego propozycją, motyw w uproszczeniu możemy zdefiniować jako wyuczony, związany ze stanami afektywnymi oraz inicjowany różnymi bodźcami antycypowany stan celu (McClelland, 1988, s. 132). Podejście to określane jest jako teoria oczekiwań. Tendencja do podjęcia określonego działania zależy od celu (subiektywnej jego wartości oraz znaczenia) oraz oczekiwania związanego z osiągnięciem tego celu, sukcesem w jego realizacji. W uproszczeniu oczekiwanie jest pojmowane jako subiektywne prawdopodobieństwo osiągnięcia założonego wyniku. Szacując prawdopodobieństwo wystąpienia sytuacji tworzymy przewidywania i oczekiwania. W sytuacjach losowych (niezależnych od nas) powstają przewidywania. Natomiast jeżeli w danym przypadku efekt zależny jest od naszego działania (uwzględniany jest nasz wkład) to mówimy o oczekiwaniach. Oczekiwania są też często utożsamiane z sądem na temat tego, jaki będzie rezultat naszego działania lub zachowania⁸. McClelland wspólnie z Johnem Atkinsonem dostrzegli, że zależność pomiędzy prawdopodobieństwem osiągnięcia zamierzonego celu a motywacją nie jest liniowa, lecz przybiera postać odwróconej litery U. Oznacza to, że przy bardzo wysokim i bardzo niskim prawdopodobieństwie osiągnięcia zamierzonego celu motywacja jest bardzo niska (McClelland, Atkinson, Clark i Lowell, 1953). Model ten jednak nie wyjaśnia wszystkich zależności oraz nie uwzględnia wielu czynników.

Interesującą propozycję przedstawili Paul R. Pintrich i Elisabeth V. De Groot (1990). W oparciu o badania, w których oceniano wpływ motywacji oraz samokontroli na proces uczenia się, wykazali oni, że motywacja rośnie wraz ze wzrostem: wartości możliwego do osiągnięcia wyniku (komponent oczekiwania związany z subiektywnym prawdopodobieństwem wpływa na motywację pośrednio oddziałując na samokontrolę), możliwości danej osoby oraz intensywności emocji związanych z wynikiem oraz samym

⁸ Oczekiwania są przeciwstawiane aspiracjom, czyli sądom na temat efektu naszych działania, który jest pożądanym i upragnionym. Dodatkowo w kontekście wyobrażeń stanów pożądanym wspomina się o marzeniach lub fantazjach, które w odróżnieniu od aspiracji nie muszą być oparte na naszych własnych działaniach.

procesem. Przyjęto, że na motywację wpływają trzy komponenty: (1) komponent oczekiwania, który odnosi się do subiektywnej oceny zdolności do wykonania zadania; (2) komponent wartości, który obejmuje cele i przekonanie o znaczeniu zadania; i (3) komponent afektywny związany z reakcjami emocjonalnymi powiązany z wykonywaniem zadania (Pintrich i De Groot, 1990, s. 33).

Wśród modeli poznawczych, rozszerzenie tradycyjnego modelu, w którym motywacja zależna jest od oczekiwania oraz od wartości skutku zaproponowali Heckhausen i Kuhl (1985). W efekcie dalszych prac powstał tzw. poznawczy model motywacji Heckhausena i Rheinberga.

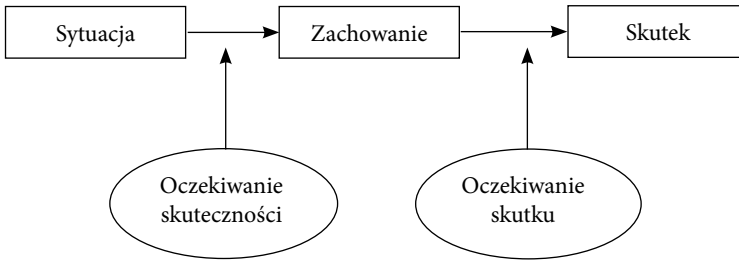


Ryc. 1. Poznawczy model motywacji. Opracowanie na podstawie: Rheinberg, 2006, s. 133.

W tym modelu oprócz oczekiwania skutków działań oraz następstw, wyróżnia się jeszcze oczekiwanie skutku sytuacji, które związane jest z przypuszczeniem co do tego, w jakim kierunku sytuacja rozwinęłaby się, gdyby nie ingerowano w nią własnym działaniem. Bodźcem jest skutek, następstwo.

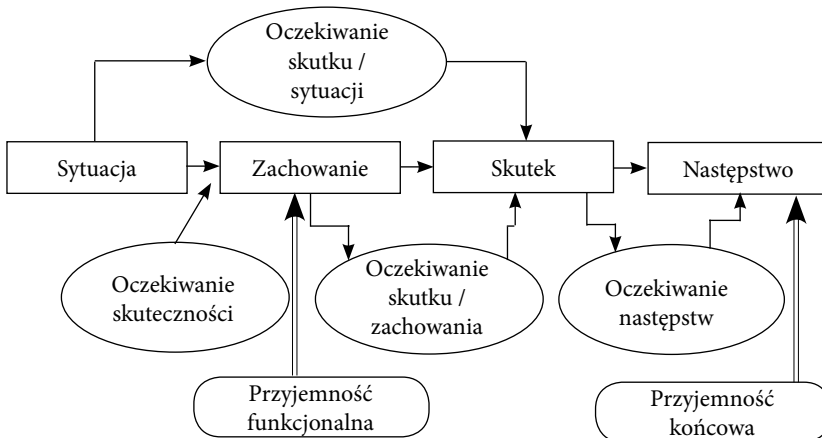
Powyższy model zakłada przekonanie o posiadaniu kontroli. Aby móc zakładać dostatecznie wysokie prawdopodobieństwo sukcesu muszą być całkowicie pewna, że określone działanie prowadzi do pożądanego skutku oraz być pewna, że działania tego mogą dokonać (Rheinberg, 2006, s. 138). W tym kontekście warto wskazać na pracę Alberta Bandury, który badał motywację w kontekście poczucia własnej skuteczności. Wyróżnił on trzy elementy oczekiwania, które wpływają na i kierują naszym zachowaniem. Są to oczekiwania

dotyczące: własnej skuteczności (*self-efficacy-expectation*), sytuacji (*situation-outcome-expectation*) oraz skutku działania/wyniku (*action-outcome-expectation*). Poczucie własnej skuteczności odnosi się do działania i Bandura (1977) uważa je za element pojęcia kontroli osobistego działania.



Ryc. 2. Oczekiwania własnej skuteczności (*self-efficacy-expectation*) oraz skutku (*outcome-expectation*)

Dodatkowo zauważono, że są takie zachowania, których samo wykonywanie odbierane jest jako pozytywne, a nawet przyjemne. W przypadku takich czynności możemy odczuwać przyjemność funkcjonalną (występującą podczas trwania czynności) albo przyjemność końcową (odczuwaną po zakończeniu czynności). To spostrzeżenie wpłynęło na uzupełnienie i rozszerzenie modelu Heckhausena.



Ryc. 3. Rozszerzony model motywacji Heckhausena

Bodźce płynące z samego wykonywania czynności odgrywają coraz większą rolę w najnowszych badaniach. W tym kontekście badane są ukryte nieuświadomione motywy (*implicite motives*) oraz motywacyjne obrazy samego siebie, które tworzymy (Rheinberg, 2006, s. 149).

W tradycyjnym modelu postrzegania motywacji w kategoriach oczekiwań i wartości, zostały wyróżnione następujące fazy stanu umysłu podczas danego etapu procesu motywacyjnego (Heckhausen i Kuhl, 1985; Gollwitzer, 1990)⁹:

- 1) faza przeddecyzyjna (stan umysłu – deliberacyjny), w której dochodzi do wyboru pomiędzy różnymi pragnieniami i która ma charakter motywacyjny (formułujemy w niej cel);
- 2) faza przeddziałaniowa (stan umysłu – implementacyjny), której charakter jest wolicjonalny i w której budujemy plan działania (ten etap kończy się sformułowaniem intencji implementacyjnych, czyli planu¹⁰);
- 3) faza działaniowa (stan umysłu – implementacyjny), nadal wolicjonalna, w której realizujemy plan;
- 4) faza podziałaniowa, która ma charakter motywacyjny (stan umysłu – deliberacyjny) i która poświęcona jest ocenie wyniku działania.

To właśnie przez pryzmat perspektywy poznawczej będziemy szukać odpowiedzi na pytanie o znaczenie motywacji w prawie.

⁹ Podobnie jak u Kuhla: stan motywacyjny zorientowany na działania i zorientowany na stan – stan deliberacyjny i motywacyjny.

¹⁰ Wyniki ostatnich badań wskazują na pozytywny wpływ intencji implementacyjnych na efektywność realizacji celów.

Rozdział 3. Znaczenie motywacji dla prawa

Można odnieść wrażenie, że motywacyjne działanie prawa jest uznawane za tak oczywiste, że niewymagające dalszego zastanawiania się nad jego istotą oraz mechanizmem. A jeżeli już temat motywacji pojawia się w teorii prawa, to najczęściej wiąże się z motywacją sędziów, a precyzyjniej zrozumieniem tej motywacji w procesie orzekania (np. Posner, 1995). Nie sposób zgodzić się z takim podejściem. Motywacja jest ważnym elementem zachowania każdego człowieka, a nie tylko członków składu orzekającego.

Analizujemy motywację w prawie jedynie w kontekście oceny motywacji sprawcy lub pozwanego, zatem jedynie w momencie gdy zachowania odbiega lub wręcz narusza zasady określone w regulacjach prawnych. Najwyraźniej widać to w kontekście odpowiedzialności karnej. Motywacja staje się jednym z elementów, które wpływają zarówno na ocenę winy, jak i na wymiar wymierzonej kary. Zauważyć możemy, że w prawie karnym nie istnieje żaden test czy też schemat, który pozwala na ocenę motywacji sprawcy (zarówno tej przeszłej – w chwili czyny, jak i obecnie deklarowanej przez sprawcę). Czy możliwe jest opracowanie takiego testu? Charakter zjawiska jest niewątpliwie bardzo skomplikowany, co znacznie utrudnia badanie motywacji sprawcy. Zwłaszcza, że oceniamy stany i sytuacje, które już się wydarzyły. Odtworzenie zaś sytuacji motywacyjnych, które były skutkiem podjętych działań nie zawsze jest możliwe. Odległość czasowa utrudnia proces oceny, którą z konieczności trzeba opierać na zeznaniach świadków, sprawcy, badaniach psychologicznych sprawcy oraz innych informacjach zgromadzonych w aktach sprawy. Zresztą sama ocena twierdzeń sprawcy i ich wiarygodności nastręcza wiele trudności. Sprawca może celowo ukrywać prawdę albo świadome lub nieświadome ją zniekształcać. Może też mieć znaczenie ogólne tło motywacyjne, tj. przesłanki sytuacyjne i osobowościowe (Marcinkiewicz, 2011, s. 35). Nadal aktualna jest teza

wyroku Sądu Najwyższego z 1974 r. (Wyrok SN z 13.08.1974 r., IV KR 177/74, OSNKW 1974, nr 12, poz. 222): „Rekonstrukcja procesu motywacyjnego zachodzącego w psychice konkretnego sprawcy określonego czynu musi z natury rzeczy opierać się przede wszystkim na analizie jego osobowości, a więc cech charakteru, usposobienia, poziomu umysłowego, reakcji emocjonalnych, stosunku do otoczenia i zachowania się w różnych sytuacjach życiowych. Dopiero suma tych danych osobopoznawczych w zestawieniu z wszystkimi okolicznościami popełnionego czynu daje podstawę do prawidłowej jego oceny od strony podmiotowej”.

W kontekście motywacji najczęściej w prawie poruszany jest temat oceny motywacji sprawcy przestępstwa, osoby naruszającej normy postępowania. Na szczęście jednak, większość społeczeństwa zachowuje się zgodnie z ustanowionymi zasadami – i to właśnie wśród nich powinniśmy szukać prawidłowości oraz badać istotę oraz mechanizmy procesów motywacyjnych.

Zastanówmy się zatem nad tym, co powinna wyjaśniać teoria motywacji w zastosowaniach prawnych? W psychologii wymienia się kilka problemów, które spójna teoria motywacji powinna rozwiązywać. Otóż teoria taka powinna wyjaśniać: dlaczego wybieramy określony sposób zachowania spośród różnych możliwych zachowań; jaki jest mechanizm w przypadku kontynuowania, czy też zaniechania, podjętego postępowania; i wreszcie – na jakiej podstawie uznajemy, że zadanie zostało wykonane oraz pod kątem jakich parametrów oceniamy wynik naszego zachowania. Wskazuje się, że celem teorii motywacji jest także wyjaśnienie powiązania pomiędzy zmianami zachodzącymi w organizmie osoby na poziomie biologicznym a jej zachowaniem (postępowaniem). Różne sytuacje wpływają na nasze emocje, wyobrażenia, a w konsekwencji na nasze oczekiwania oraz podejmowane działania. Jaka jest zależność zmian zachodzących w naszym organizmie na poziomie biologicznym z podjętym postępowaniem? Koncepcja motywacji powinna również uwzględniać zmienność osobniczą zachowań, która często wynika z okoliczności i kontekstu, w którym podejmowane jest działanie pod wpływem motywacji. Dodatkowo na podstawie takiej teorii musimy mieć możliwość wnioskowania o motywacji innych (ich wewnętrznych przeżyciach) na podstawie ich zachowania (zewnętrznego,

obserwowalnego postępowania) tak, aby nie było wątpliwości co do możliwości przypisania odpowiedzialności za działania. Ostatecznie taka teoria powinna też wyjaśniać, dlaczego decydujemy się kontynuować podjęte działanie, zachowanie.

W jaki sposób możemy taką teorię motywacji wykorzystać w prawie? Znając i rozumiejąc procesy stojące za motywacyjnym działaniem prawa, będziemy w stanie zmieniać i tworzyć prawo, które cechuje się maksymalnym działaniem motywacyjnym. Innymi słowy, będziemy potrafili tworzyć skuteczne regulacje prawne.

W teorii prawa wskazuje się na kilka modeli motywacji człowieka do przestrzegania przepisów. Yuval Feldman wyróżnił ich pięć (Feldman, 2010). Zgodnie z pierwszym – w ostatnich latach dość rozpowszechnionym za sprawą popularności ekonomicznego podejścia do prawa (*law and economics*) (Cooter i Ulen, 2011) – dominująca motywacja obywateli opiera się na kalkulacji zysków i strat. Rolą ustawodawcy staje się odstraszenie obywateli od naruszeń prawa wysokimi sankcjami oraz tworzenie inicjatyw zachęcających do przestrzegania przepisów. Model ten oparty jest na założeniu, że obywatele działają jako *homo economicus*. Założenie to w ostatnich latach jest kwestionowane w oparciu o wyniki wielu badań empirycznych.

W modelu drugim zakładamy, że jednostka kieruje się rozsądkiem. Motywacja jest wynikiem procesów logicznego i racjonalnego rozumowania. Oznacza to, że obywatele w procesie racjonalnej analizy uznają, że ustawodawca projektuje takie przepisy prawa, które wspierają efektywne i konstruktywne zachowania, jednocześnie też eliminując zachowania destruktywne dla społeczeństwa. Na gruncie takiego podejścia, głównym kierunkiem działań władzy jest informowanie oraz zapoznawania obywateli z brzmieniem obowiązujących regulacji prawnych poprzez kampanie informacyjne zwiększające świadomość (np. w zakresie prowadzenia pojazdów pod wpływem alkoholu). W istocie odpowiada to założeniom koncepcji racjonalnego prawodawcy (Kantor-Kozdrowicki, 2018). Założenia koncepcji racjonalnego prawodawcy nie tylko wydają się nierzeczywiste, w szczególności w realiach polskiego systemu prawnego, ale nie znajdują potwierdzenia w wynikach badań empirycznych.

W kolejnym modelu odchodzimy od racjonalności i koncentrujemy się na sprawiedliwości. W tym ujęciu główną motywacją

do przestrzegania prawa jest moralność oraz poczucie uczciwości i sprawiedliwości. Obywatele przestrzegają prawa dlatego, że uznają przepisy prawa za sprawiedliwe. Można to uznać za wariację na temat formuły Radbrucha (Zajadło, 2001). Model ten wydaje się jednak trudny zarówno do ujęcia w postaci weryfikowalnych twierdzeń, jak i do zastosowania w praktyce.

Pozostałe dwa modele odwołują się do społecznych aspektów prawa oraz procesów psychologicznych i socjologicznych zachodzących w społeczeństwach. Zatem zgodnie z modelem czwartym motywacja bazuje na tożsamości grupowej. Jednostka identyfikuje się ze społeczeństwem, w którym obowiązują normy przestrzegane też przez innych obywateli. Działania władzy państwowej koncentrują się na zaznajomieniu jednostki z obowiązującą normą.

Ostatni model oparty jest na tak zwanej obywatelskiej motywacji. W tym ujęciu jednostka postrzegana jest przez pryzmat bycia obywatelem, a przestrzeganie prawa jest związane z legitymizacją władzy. Jednostka przestrzega prawa dlatego, że jest ono stanowione przez uprawnioną do tego suwerenną władzę. Niezależnie od indywidualnej oceny regulacji prawnych pod kątem racjonalności i sprawiedliwości, dobry obywatel powinien przestrzegać zasad ustanowionych przez prawodawcę.

Który z powyższych modeli jest prawdziwy? Sądzę, że żaden. Jak to często bywa w przypadku modeli, upraszczają one skomplikowaną rzeczywistość społeczną tak dalece, że odzwierciedlają jedynie niewielki jej fragment. Sprawdzają się tylko w określonych okolicznościach oraz przy szeregu założeń wstępnych.

W teoretyczno-prawnej literaturze jednym z ciekawszych, a zarazem kompleksowych ujęć motywacyjnego znaczenia prawa pozostaje koncepcja motywacji zaproponowana przez Leona Petrażyckiego.

Rozdział 4. Koncepcja motywacji Leona Petrażyckiego

Leon Petrażycki uznawał, że jedyną drogą dla rozwoju nauk społecznych jest opracowanie naukowej – to znaczy psychologicznej – podstawy teorii motywacji. Teorii wyjaśniającej, za pośrednictwem badań empirycznych, pobudki naszego postępowania (Petrażycki, 1985)¹¹. Samemu prawu przypisywał – jako szczególnie istotny – wpływ motywacyjny na zachowanie ludzi w społeczeństwie.

W opinii Petrażyckiego w procesie motywacji powstaje motyw¹². Podstawą motywacji są przeżycia etyczne: prawne lub moralne, u podłoża których leżą emocje połączone z wyobrażeniami. O samym mechanizmie motywacji będzie mowa w dalszej części.

Przedstawiając swoje podejście do motywacji, Petrażycki najpierw zdecydowanie odrzuca tzw. tradycyjne podejście. Przez tradycyjne podejście do motywacji rozumie uznanie, że tym, co ma wpływ na nasze zachowanie jest dążenie do przyjemności i unikanie cierpienia, to znaczy motywy hedonistyczne. W odróżnieniu od tradycyjnej koncepcji, która zakłada jeden rodzaj motywacji, Petrażycki określa swoją teorię motywacji jako pluralistyczną lub ewolucyjną. Mając na względzie ile typów motywacji wyodrębnił Petrażycki, określenie „pluralistyczna” jest jak najbardziej odpowiednie¹³.

Nie wchodząc w bardzo szczegółowe omówienie każdego z wyodrębnionych typów motywacji, możemy w dużym uproszczeniu

¹¹ Pojęcie „pobudka” jest często używane w tekstach Petrażyckiego, obecnie jednak odeszło się od posługiwania się nim w kontekście motywacji. Można też zauważyć, o czym jest wcześniej mowa w tekście, że w aktach prawnych dawniej pojawiało się określenie „pobudka”, np. w Kodeksie karnym z 1969 r.

¹² Petrażycki w istocie pisze o pobudkach i impulsach postępowania, ale dla klarowności rozważań używam pojęcia, które jest wykorzystywane obecnie dla określenia „pobudek postępowania”.

¹³ Warto zauważyć, że przyjęta w tej teorii klasyfikacja rodzajów motywacji jest nader rozbudowana, a kryteria różniące kolejne podtypy nie są klarowne.

wskazać, że są dwa główne rodzaje motywacji: uczuciowo-emocjonalna oraz intelektualno-emocjonalna¹⁴. Terminy te trudno zrozumieć bez kontekstu wynikającego z psychologicznej teorii prawa oraz z jej siatki pojęciowej. Współcześnie te dwa typy motywacji określilibyśmy odpowiednio jako: motywację afektywną oraz motywację poznawczą. Musielibyśmy przy tym zaznaczyć, że każdy z przedstawionych rodzajów motywacji posiada element emocjonalny. Pozostając przy terminologii Petrażyckiego, w dalszej części pokrótce omówimy rodzaje motywacji.

Jeżeli w procesie motywacji decydującą rolę odgrywają uczucia przyjemności lub przykrości, to jest to motywacja uczuciowo-emocjonalna. Uczucia przyjemności lub przykrości wywołują emocjonalne pobudzenie, które w rezultacie odpowiednio motywuje do podjęcia działania lub hamuje naszą aktywność. Oddziaływanie motywacyjne posiadają zarówno bieżące przyjemności lub przykrości, jak i ich wyobrażenie w przyszłości. Jedynym warunkiem jest to, aby takiego rodzaju uczucia pobudzały emocje. W konsekwencji to emocje powiązane z uczuciem przyjemności lub przykrości stają się motywem postępowania¹⁵.

W przypadkach gdy główną rolę w procesie motywacji odgrywają bardziej złożone procesy intelektualne, tj. procesy poznawcze, mamy do czynienia z motywacją intelektualno-emocjonalną. Zdaniem Petrażyckiego: „takie procesy motywacyjne, w których biorą udział wyobrażenia (lub inne procesy intelektualne: spostrzeżenia, myśli itp.) jako pobudki emocji, które wywołują takie lub inne zachowanie, można nazwać motywacją intelektualno-emocjonalną”¹⁶. Grupa motywacji intelektualno-emocjonalnych jest dość rozbudowana. Petrażycki zaliczył do niej takie typy motywacji jak:

¹⁴ Dla wierności przedstawienia poglądów Petrażyckiego warto wskazać, że Petrażycki wyróżnił także motywację czysto emocjonalną – rodzaj motywacji najprostszej, w której nie biorą udziału procesy intelektualne. Jest to prototyp motywacji. Emocje generowane są w związku z procesami fizjologicznymi (bodźcami ruchowymi) bez udziału psychicznych procesów, takich jak uczucia, percepcja. Na przykład, po wyspaniu się budzimy się (powstają bodźce motoryczne, które pobudzają do wstania).

¹⁵ W tym kontekście najczęściej przyjemność skutkuje przyciągającą (apulsywną) emocją, cierpienie – odpychającą (repulsywną) emocją. O emocjach mowa jest w dalszej części książki.

¹⁶ Petrażycki, 2000 [1909–1910], s. 31–32.

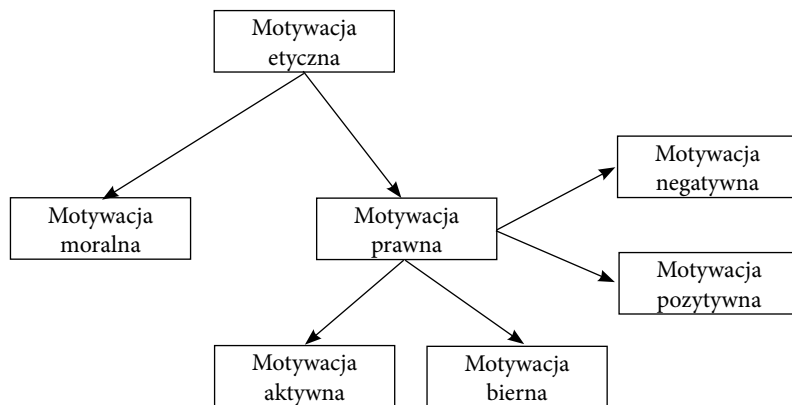
- Motywacja przedmiotowa, w której wyłącznie spostrzeżenie określonego przedmiotu wywołuje emocję. Z perspektywy ewolucji motywacja przedmiotowa ma szczególne znaczenie. Posiada ona tę przewagę nad innymi typami motywacji (których proces powstania jest znacznie bardziej skomplikowany i czasochłonny), że pozwala na szybkie dostosowanie się do zmieniających się okoliczności. Wszystkie podstawowe funkcje życiowe organizmu kierują się motywacją przedmiotową¹⁷.
- Motywacja celowościowa, którą kieruje hasło „dlatego, aby”. Jest ona powiązana z celem, który chcemy osiągnąć. Wyobrażenie celu, efektu naszych działań wywołuje emocje pobudzające (bądź hamujące), które motywują (bądź zniechęcają) do podjęcia działania. W tym przypadku jest to motywacja „odwołująca się do przyszłości”. Nasze cele mogą być hedonistyczne, utylitarne lub innego rodzaju. Petrażycki podkreśla, że błędem jest przypisywanie każdemu postępowaniu człowieka celu. W przeważającej większości przypadków nie działamy w oparciu o cel, a nasze postępowanie jest motywowane w ramach działania innych rodzajów motywacji.
- Motywacja podstawowa, w skrócie określana jako „dlatego, że”. Łączy się ona przede wszystkim z wyobrażeniami zdarzeń z przeszłości. Możemy powiedzieć, że jest to motywacja „odwołująca się do przeszłości”. Na przykład, gdy ktoś nas obrazi, to pamięć o tym wpłynie na nasze aktualne zachowanie wobec tej osoby. Zatem przeszłość będzie motywować nasze obecne zachowanie.
- Motywacja akcyjna, która powstaje w rezultacie połączenia wyobrażenia określonego postępowania z emocjami. W przypadku tego procesu motywacyjnego emocje pobudzają do działań lub

¹⁷ Proces motywacji w tym przypadku odbywa się bez wyobrażenia celu. Motywacja przedmiotowa występuje znacznie częściej niż inne rodzaje motywacji, zwłaszcza jest ona charakterystyczna w świecie zwierząt. Petrażycki uznaje, że motywacja przedmiotowa jest dominująca dla zwierząt, ponieważ zwierzęta nie są w stanie ocenić związku przyczynowo-skutkowego swoich działań, zaplanować działania, określić celu. Na przykład emocje, które odpowiadają za to, że zwierzę ucieka od myśliwego, to emocje repulsywne. Niewątpliwie teza odnośnie funkcjonowania umysłu zwierząt i ich zdolności do planowania została obalona współcześnie. Istnieje szereg dowodów na to, że zwierzęta (ssaki) również planują swoje działania.

hamują je pod wpływem samych wyobrażeń działań, które należy podjąć czy też zaniechać¹⁸. Zatem warunkiem wystarczającym jest samo wyobrażenie postępowania, bez udziału innych procesów poznawczych, np. wyznaczania celów.

Można zauważyć, że wszystkie wyróżnione przez Petrażyckiego kategorie motywacji w istocie różnią się rodzajem wyobrażenia powiązanego z określoną emocją. Więcej uwagi warto poświęcić ostatniej z wymienionych rodzajów motywacji: motywacji akcyjnej. Ma ona dla prawa największe znaczenie, a w opinii Petrażyckiego – nie tylko dla prawa, lecz dla całego życia i ustroju społecznego. Jednym z typów motywacji akcyjnej jest motywacja etyczna, którą możemy zdefiniować jako motywację powstającą w procesie połączenia wyobrażenia określonego postępowania z emocją etyczną. W dalszej kolejności wśród motywacji etycznych rozróżnimy: motywację moralną i prawną.

Skoncentrujmy się na motywacji prawnej. Petrażycki znowuż wprowadza dość rozbudowany podział tej motywacji na: pozytywną i negatywną oraz aktywną i bierną.



Ryc. 4. Motywacja etyczna

¹⁸ Jak wskazuje Petrażycki, w przypadku tego rodzaju motywacji emocje są wywoływane „przez procesy poznawcze w postaci samych obrazów postępków, wyobrażeń odpowiednich czynności; wyobrażenia te nazwiemy krótko wyobrażeniami akcji, akcyjnymi” (Petrażycki, 2000 [1909–1910], s. 35).

Pierwszy wskazany podział motywacji prawnej związany jest ze skutkami działania tej motywacji w społeczeństwie. Jak wskazuje Petrażycki, motywacyjne działanie prawa nie ogranicza się jedynie do generowania motywacji w kierunku określonego zachowania (jest to tzw. pozytywna motywacja prawna), lecz może także polegać na wyeliminowaniu lub zapobieganiu pojawianiu się motywów w kierunku określonego zachowania (jest to tzw. negatywna motywacja prawna) (Petrażycki, 2000 [1909–1910], s. 544).

Odnosząc się do aktywnej i biernej motywacji prawnej warto przytoczyć słowa Petrażyckiego: „motywację pochodzącą od świadomości naszego prawa – obowiązku innej osoby, określimy aktywną motywacją prawną, w przeciwieństwie do motywacji wynikającej ze świadomości naszego prawnego i moralnego obowiązku, którą określimy bierną motywacją etyczną prawną lub moralną” (Petrażycki, 2000 [1909–1910], s. 129–130)¹⁹.

Przedstawione powyżej ujęcie teorii motywacji było krytykowane nie tylko przez przedstawicieli innych podejść do prawa, ale też przez zwolenników tej teorii, w tym przez najbliższych uczniów Petrażyckiego²⁰. Nie przywołując wszystkich głosów krytycznych, można

¹⁹ Łatwo zauważyć, że nie ma aktywnej motywacji moralnej. Wynika to z przyjętego przez Petrażyckiego sposobu rozumienia prawa i moralności. Brak atrybutywnego charakteru moralności skutkuje tym, że nie mówimy w przypadku moralności o świadomości obowiązku innej osoby wobec nas.

²⁰ Dla przykładu warto przywołać krytykę przeprowadzoną przez ucznia Petrażyckiego – Michaiła Rejsnera, który proponuje wyróżnienie motywacji: przedmiotowej, symbolicznej i ocennej. W jego opinii wskazane rodzaje motywacji pozwalają nie tylko w sposób pełny i klarowny sklasyfikować wszystkie procesy motywacyjne, ale dodatkowo uwidoczniają ich ewolucję. Pierwotnie istnieje bowiem jedynie motywacja przedmiotowa (inaczej określana jako zwierzęca), która podobnie jak u Petrażyckiego łączy wyobrażenie określonego zjawiska bądź naszego lub obcego działania z emocjami. Natomiast wraz z rozwojem społeczeństwa pojawia się oraz zyskuje na znaczeniu motywacja symboliczna. Jest to rodzaj motywacji, w której nie ma elementu ocennego, tzn. nie następuje świadoma ocena bodźców. Działanie pod wpływem tej motywacji jest nieuświadomione. Do takich motywów Rejsner zalicza np. symbol, znak, bodziec wzrokowy i słuchowy. Na ostatnim etapie rozwoju społeczeństwa pojawia się motywacja ocenna. Podstawą tej kategorii jest pojęcie „oceny”, ponieważ poszczególne bodźce są poddawane naszej świadomej ocenie. Motywy naszego postępowania są oparte na „jasno uświadomionych wyobrażeniach” obiektywnych lub

wskazać jedynie na dość często zarzucany podejściu Petrażyckiemu mankament – nadmiernie rozbudowanie podziały i klasyfikacje, które skutkują trudnością w przyporządkowaniu określonej motywacji tylko do jednej z wyodrębnionych kategorii. Płynność argumentacji zostaje też niekiedy zakłócona przez gąszcz definicji oraz używanie wielu pojęć na określenie tego samego zjawiska. Czasami kwestie najistotniejsze odnajdziemy między wierszami.

W duchu podejścia zaproponowanego przez Petrażyckiego powstawały prace znanych polskich teoretyków i socjologów prawa²¹, którzy modyfikowali zaproponowaną przez Petrażyckiego systematykę oraz uzupełniali teorię o aspekty socjologiczne.

subiektywnych czynników, moralnej ocenie oraz praktycznej celowości. W konsekwencji celowościowa, akcyjna oraz znaczna część podstawowej motywacji w ujęciu Petrażyckiego byłaby objęta zaproponowaną przez Rejsnera nową kategorią – motywacją ocenną. Zdaniem Rejsnera, przyjęcie powyższej klasyfikacji motywacji pozwala na klarowne i spójne wyjaśnienie motywacyjnego charakteru przeżyć prawnych. Więcej na ten temat zob. Stanek, 2017.

²¹ Nie sposób wymienić wszystkich, dlatego dalej wskazuje jedynie wybranych: Jerzy Lande, Maria Borucka-Arctowa, Adam Podgórecki. Borucka-Arctowa (1967) wprowadza rozróżnienie na motywację zasadniczą (powinnościową, którą wzmacnia autorytet prawa lub prawodawcy oraz sankcje prawne) oraz motywację techniczną (celowościową, która zawiera racjonalne argumenty, przemawiające za zachowaniem się zgodnie z ustalonym wzorem postępowania).

Część 2. Mechanizm motywacji

Niezależnie od możliwej krytyki podejścia Petrażyckiego nie sposób odmówić mu nowatorstwa. Szczególnie interesujące są twierdzenia Petrażyckiego o wpływie czynników emocjonalnych oraz poznawczych na proces motywacji. Tymczasem przez wiele lat w psychologii uznawano, że istnieje ścisłe rozgraniczenie pomiędzy procesami poznawczymi a procesami emocjonalnymi. Dopiero od niedawna pojawia się coraz więcej dowodów naukowych wskazujących na współzależność tych procesów, co unaocznia zwłaszcza dyskusja wokół natury emocji. Wśród badaczy emocji nadal trwa spór, czy mają one charakter poznawczy, czy też nie.

Dodatkowo oryginalność propozycji Petrażyckiego polega na tym, że w procesie motywacji zauważył on znaczenie zarówno przeżyć wewnętrznych, jak i bodźców pochodzących – ujmując to możliwie szeroko – „spoza mózgu”. Podobnie w najnowszych teoriach odchodzi się od poszukiwania źródła działania motywacji jedynie w czynnikach jednego pochodzenia: wewnętrznych (np. w popędach, instynktach, oczekiwaniach) bądź zewnętrznych (np. bodźcach płynących ze środowiska). Coraz częściej podkreśla się, że mechanizm motywacji jest bardzo złożonym procesem, więc teoretyczny model motywacji powinien uwzględniać wiele czynników, które będą wpływać na rezultat interakcji osoby w danej sytuacji z otaczającym środowiskiem. W tym też konieczne jest uwzględnienie zróżnicowania indywidualnego, czyli tego, że różne osoby w tej samej sytuacji podejmą różne zachowania (Rheinberg, 2006, s. 45).

Zanim przejdziemy do analizy elementów procesu motywacji, zobaczymy w jaki sposób mechanizm motywacji był rozumiany na gruncie psychologicznej teorii prawa.

Przeżycia psychiczne - motywy postępowania

W teorii Petrażyckiego wyobrażenia łącząc się z emocjami etycznymi generują przeżycia etyczne. Te ostatnie odgrywają zasadniczą rolę w naszym postępowaniu, ponieważ działają jako „motywy postępowania, pobudzając do wykonywania jednych czynności i powstrzymania się od innych (oddziaływanie motywacyjne przeżyć etycznych)”, ale także „wywołują pewne zmiany w samej psychice (dyspozycyjnej) jednostek i ogółu, rozwijając i wzmacniając jedne przyzwyczajenia i skłonności, a osłabiając i wykorzeniając inne (pedagogiczne, wychowawcze oddziaływanie przeżyć etycznych)” (Petrażycki, 2000 [1909–1910], s. 126). Ujmując krótko, nasza motywacja jest funkcją przeżyć etycznych.

Analogicznie do emocji etycznych, przeżycia etyczne również można podzielić na moralne i prawne.

Każde przeżycie etyczne – w wersji minimalnej – zawiera wyobrażenie pewnego postępowania oraz emocję etyczną. W porównaniu do przeżyć moralnych, przeżycia prawne posiadają bardziej skomplikowaną budowę, tj. zawierają dodatkowo inne elementy takie jak wyobrażenia podmiotów i przedmiotów praw. „Przeżycia prawne, które nie zawierają atrybutywnych intelektualnych dodatkowych elementów – wyobrażenia podmiotów prawa i tego, co jest im należne – w składzie intelektualnym nie różnią się od moralnych. Jedyna różnica polega w charakterze emocji, w atrybutywnej naturze przeżywanego pobudzenia motorycznego” (Petrażycki, 2000 [1909–1910], s. 82). Zatem jedynie w przypadku przeżyć prawnych będą występować wyobrażenia związane z uprawnionym (stroną atrybutywną przeżyć prawnych): wyobrażenie czasu, miejsca, właściwości, przedmiotów oraz adresatów/destynatorów. Natomiast brak takich elementów w przypadku przeżyć moralnych.

W tabeli zostały zestawione elementy składowe przeżyć prawnych i moralnych. Znaczącym jest, że nie zawsze wszystkie wskazane w tabeli elementy są obecne w przeżyciach etycznych. Nadto możliwym jest przeżycie imperatywno-atrybutywne bez imperatywnych i atrybutywnych elementów dodatkowych (wyobrażeń podmiotów obowiązków i praw) (Petrażycki, 2000 [1909–1910], s. 81). Warto zauważyć, że Petrażycki twierdzi: „podmiotowymi wyobrażeniami

w dziedzinie psychiki prawnej mogą być wszelkiego rodzaju wyobrażenia indywidualne, o charakterze osobistym; o ile z tymi wyobrażeniami są asocjowane emocje prawne i inne wyobrażenia, przedmiotowe i inne, w taki sposób, że temu wyobrażeniu są przypisywane prawa i obowiązki, przedmioty tych wyobrażeń są podmiotami prawa” (Petrażycki, 2000 [1909–1910], s. 333).

Tab. 1. Przeżycia moralne i prawne

		Przeżycia moralne	Przeżycia prawne
Emocje etyczne		emocje moralne (imperatywne)	emocje prawne (imperatywno-atrybutywne)
Wyobrażenia akcyjne		akcje moralne (przedmioty moralnych obowiązków)	akcje prawne (przedmioty prawnych obowiązków)
Wyobrażenia podmiotów obowiązku		wyobrażenia podmiotów obowiązku moralnego	wyobrażenia podmiotów obowiązku prawnego
Wyobrażenia faktów etycznie doniosłych		hipoteza moralna (np. jeżeli ktoś uderzy Cię w policzek...), dyspozycja moralna (np. nadstaw drugi), fakty moralne (np. uderzenie, pokrzywdzenie)	hipoteza prawna (np. w przypadku wyrządzenia szkody), dyspozycja prawna (np. poszkodowany ma prawo do odszkodowania), fakty prawne (np. szkoda)
Wyobrażenia faktów normatywnych	Tak	moralność pozytywna	prawo pozytywne
	Nie	moralność intuicyjna	prawo intuicyjne
Wyobrażenia podmiotów i przedmiotów praw		brak	posiada (atrybutywny charakter)

Dlaczego przeżycia prawne posiadają znacznie silniejsze działania motywacyjne w porównaniu do moralnych? Podstawowym czynnikiem odpowiedzialnym za to jest atrybutywność (tj. świadomość, że oprócz obowiązku istnieje również uprawnienie, roszczenie). Atrybutywny charakter skutkuje tym, że nadaje tej świadomości dodatkowej motywującej siły. Staje się ona dodatkową zachętą do wyobrażanego postępowania.

Wpływ przeżyć prawnych jest zauważalny zarówno na poziomie indywidualnych decyzji, jak i całych społeczeństw. Przeżycia prawne odpowiedzialne są bowiem za postęp społeczny. W jaki sposób?

Otóż pożądane postępowanie, które początkowo kojarzone jest z imperatywnymi emocjami (to znaczy odwołuje się tylko do świadomości obowiązku – emocji moralnych), z czasem zmienia się. Coraz częściej dochodzi do kojarzenia tego zachowania z imperatywno-atrybutywnymi emocjami (emocjami prawnymi), aż do momentu niemal pełnego zastąpienia jej świadomością prawną (przeżyciami prawnymi). Imperatywno-atrybutywna świadomość prawna oddziałuje na nasze postępowanie nie tylko w przypadku gdy przeżywamy świadomość obowiązku, ale także wtedy gdy przeżywamy nasze uprawnienie względem innych (wtedy wydaje się nam, że właściwe zachowanie jest autoryzowane przez wyższy autorytet normy atrybutywnej). „Im bardziej intensywne jest działanie odpowiednich emocji, tym silniejszy jest mistyczno-autorytatywny charakter atrybucji, tym «świętsze» i mniej wątpliwe wydaje się nasze prawo, tym silniejsza motywacja, tym bardziej zdecydowany, pewny siebie i decydujący jest nasz sposób działania” (Petrażycki, 2000 [1909–1910], s. 129).

Świadomość prawnego obowiązku i świadomość uprawnienia są motywami indywidualnego (ale także masowego) działania, a jest tak z powodu działania emocji prawnych – Petrażycki nazywa to bezpośrednią lub specyficznie-prawną motywacją (Petrażycki, 2000 [1909–1910], s. 543). Nie ogranicza się jednak motywacyjny charakter prawa tylko do wyżej wspomnianej motywacji prawnej. Kolejnym mechanizmem motywacyjnym, wynikającym z atrybutywnego charakteru prawa, jest świadomość istnienia uprawnienia. Staje się to dodatkową siłą motywacyjną działającą w kierunku wykonania zobowiązania. Istnieje też szereg innych czynników wspomagających mechanizm związany z atrybutywnym charakterem prawa i jego tendencją do zabezpieczania interesów osoby uprawnionej, m.in. nagrody (w przypadku wywiązania się ze zobowiązania) i kary (przy niewykonaniu zobowiązania). W konsekwencji „wynikające z prawa procesy motywacyjne można nazwać pośrednią motywacją pomocniczą” (Petrażycki, 2000 [1909–1910], s. 543).

Połączenie (asocjacja) emocji prawnej z określonymi wyobrażeniami skutkuje powstaniem przeżycia prawnego, które wyznacza kierunek i charakter podejmowanych działań.

Emocje prawne mogą łączyć się z różnego rodzaju wyobrażeniami akcyjnymi, w tym również z takimi nieuchwytnymi psychicznymi

zjawiskami jak miłość czy szacunek (Petrażycki, 2000 [1909–1910], s. 101). Jednocześnie nie istnieją żadne ograniczenia odnośnie do wyobrażeń, np. wyobrażenie podmiotów obowiązków i praw nie ogranicza się jedynie do ludzi, mogą to być zwierzęta, przedmioty, a nawet nieistniejące byty.

Warto zauważyć, że zdaniem Petrażyckiego emocje prawne nie zawsze zwyciężają w zderzeniu z innymi emocjami, mimo że posiadają charakter imperatywno-atrybutywny oraz odczuwamy je jako takie, które cechuje wyższy autorytet. Niemniej jednak jeżeli w rezultacie kolizji różnych emocji emocje etyczne nie okażą się dominujące, to i tak skutki istnienia emocji etycznych będą odczuwane w postaci np. tzw. wyrzutów sumienia. Jak wskazuje Petrażycki: „więc działając w wyniku tych lub innych w danej chwili silniejszych popędów emocjonalnych («pokus») wbrew swojej etycznej (prawnej lub moralnej) świadomości, wbrew «głosowi sumienia», doświadczają wewnętrznych kolizji emocjonalnych, ataków i wzmocnień etycznych, autorytatywnie naganych emocji pod adresem wybranego zachowania i odpowiadających im wewnętrznych obaw i negatywnych uczuć (cierpień), które paraliżują lub zatrują zgodnie z ich siłą przyjemności płynące z zaspokojenia silniejszych popędów emocjonalnych itd.” (Petrażycki, 2000 [1909–1910], s. 140).

Ponieważ emocje prawne należą do emocji abstrakcyjnych, to same z siebie nie determinują charakteru i kierunku zachowania. Mogą zatem – w zależności od zasocjowanych z nimi wyobrażeń akcyjnych – prowadzić do działania, które uznamy za społecznie szkodliwe lub pożyteczne. Co w takim razie definiuje charakter i kierunek naszego zachowania? Zgodnie z teorią psychologiczną są to procesy społeczno-psychologiczne, o których teoria ta wspomina jedynie w zarysie. Jak sama nazwa wskazuje, są to procesy ściśle powiązane z funkcjonowaniem danej osoby w społeczeństwie. Pod ich wpływem dochodzi do utrwalenia społecznie pożądanego zachowań i eliminacji tych społecznie szkodliwych. Ogólnie Leon Petrażycki uważał, że prawo ma istotne pedagogiczne znaczenie – wychowuje i kształtuje pozytywne wzorce zachowań. Efektem ich działania jest pojawienie się etycznych emocjonalno-intelektualnych asocjacji, które określają kierunek naszych działań (Petrażycki, 2000 [1909–1910], s. 127). W teorii psychologicznej te procesy są

tłumaczone z wykorzystaniem podejścia ewolucyjnego (co oznacza przede wszystkim traktowanie prawa jako produktu podświadomych procesów adaptacji). Spośród tych procesów, na kształt prawa wpływają następujące: przystosowanie społeczne, zarażanie emocjonalne oraz dobór społeczno-psychologiczny.

Współczesna interpretacja

W procesie motywacji w prawie główną rolę odgrywają wyobrażenia oraz emocje. Proces motywacyjny jest to proces, w którym wyobrażenia wywołują określone emocje. W wyniku tego procesu generowany jest motyw, który staje się podstawą zachowania.

Podstawowym założeniem w teorii Petrażyckiego jest to, że emocje prawne od emocji moralnych odróżnia posiadanie elementu atrybutywnego. W istocie problem można ująć szerzej: różnicą pomiędzy prawem a moralnością jest atrybutywność. Czy jednak faktycznie atrybutywność jest cechą emocji? Uważam, że nie jest. Zarówno w obszarze prawa, jak i moralności oddziałują te same emocje – emocje społeczne, czy też moralne. Różnica między prawem a moralnością nie leży w emocjach, ale w wyobrażeniach – wyobrażamy sobie atrybutywność w ramach wyobrażenia zasad. Nie ma podstaw aby uważać, że emocje prawne i moralne mają inny sposób działania. Sądzę, że różnica między prawem a moralnością polega na charakterze wyobrażeń. Dla motywacji prawnej istotne jest nie tylko wyobrażenie określonego postępowania, do którego jesteśmy zobowiązani, ale też wyobrażenie tego, że z tym obowiązkiem połączone jest uprawnienie innej osoby. Jest to wyobrażenie uprawnienia, które w teorii Petrażyckiego można byłoby ująć jako atrybutywne.

W dalszej części zastanowimy się, jak elementy procesu motywacji prawnej możemy wytłumaczyć w oparciu o osiągnięcia współczesnej nauki, w szczególności psychologii. Choć nie zawsze w obrębie teorii psychologicznych odnajdziemy zadowalające i wyczerpujące odpowiedzi na temat emocji, wyobrażeń i innych związanych z motywacją zagadnień, to jednak pewne ich aspekty są już dość dobrze poznane. Zacznijmy od wyobrażeń, ponieważ to właśnie one są impulsem w procesie motywacji.

Rozdział 1. Wyobrażenia

Wyobraźmy sobie, że uczestniczymy w eksperymencie. Umieszczono nas w pustej sali, przed białym ekranem. Polecono nam, aby wpatrując się w biały ekran wyobrazać sobie banana. Nic łatwiejszego. Po chwili oczyma wyobraźni już „widzimy” żółty owoc, z każdą mijającą chwilą coraz wyraźniej. Co ciekawe, po badaniu okazuje się, że wszyscy uczestnicy wyobrażali sobie banana dokładnie takiej samej wielkości, kształtu i w takiej samej pozycji. Czy to możliwe, aby istniały wyobrażenia identyczne dla wszystkich? Nad tymi pytaniami zapewne mogli zastawiać się też uczestnicy pomysłowego eksperymentu Cheves Perky, który nazywany jest *banana experiment*. Badano w nim związki pomiędzy wyobrażeniami (obrazowaniem mentalnym) a percepcją wzrokową (Perky, 1910). W psychologii znany on jest pod nazwą efektu Perky. Doświadczenie Perky polegało na tym, że uczestnicy mieli patrzeć na pusty ekran i wyobrazać sobie banan²², czyli przebiegało identycznie z tym, w którym wzięliśmy udział. Równocześnie podczas badania – o czym nie poinformowano uczestników – na ekranie wyświetlano ledwie widoczny banan i stopniowo zwiększano jego widoczność. Co interesujące, badani nie zauważyli, że banan jest wyświetlany na ekranie. A nawet więcej: byli przekonani, że to jest ich własne wyobrażenie banana. Nie zdawali sobie sprawy, że jest to ich spostrzeżenie. Proszeni o opisanie, jak sobie wyobrażali banana – wskazywali rozmiar, kształt i położenie wyświetlanego na ekranie banana. Zatem to, co widzieli na ekranie, też wpłynęło na ich doświadczenie. Obserwacje Perky zainspirowały dalsze badania nad wyobrażeniami²³ oraz nad niekiedy cienką

²² W podobnych eksperymentach wykorzystywano nie tylko banana, ale także inne przedmioty: pomidora, liść, pomarańczę, cytrynę.

²³ W dalszych badaniach Perky zauważyła, że badanym trudniej dostrzegać obiekty, jeżeli są w tym samym miejscu w ich wyobraźni, jak i w rzeczywistości (percepcji wzrokowej).

granicą pomiędzy spostrzeżeniami a wyobrażeniami. Skoncentrujmy się na wyobrażeniach.

Wyobrażenia są poznawczą reprezentacją rzeczywistości w umyśle. Oczywiście, nie jest to jedyna forma reprezentacji otaczającej nas rzeczywistości. Samo pojęcie reprezentacji poznawczej (lub mentalnej czy umysłowej) oznacza umysłowy odpowiednik obiektów – zarówno tych, które istnieją w rzeczywistości, jak i fikcyjnych. Reprezentacja mentalna w istocie zastępuje wspomniane obiekty w procesie przetwarzania informacji w naszych umysłach (Nęcka, Orzechowski, Szymura i Wichary, 2020, s. 58). W psychologii wyróżnia się co najmniej kilka różnych podziałów reprezentacji poznawczych. Najbardziej ogólnie możemy wyróżnić reprezentacje obrazowe (obrazy umysłowe) oraz reprezentacje werbalne (reprezentacje w formie zbioru sądów lub twierdzeń) (Nęcka, Orzechowski, Szymura i Wichary, 2020, s. 60).

Jeżeli spojrzymy na reprezentacje pod kątem stopnia realizmu, to wyróżnimy następujące rodzaje reprezentacji (Falkowski, Maruszewski i Nęcka, 2018, s. 386–387):

1. Spostrzeżenia – obiekt spostrzegania jest w polu widzenia, są to najbardziej szczegółowe reprezentacje, choć mogą być zakłócone (np. złudzenia optyczne). Co do zasady przedstawiają dość wierne spostrzegany obiekt. Obserwowane w związku ze spostrzeżeniem emocje związane są z obiektywnymi cechami obiektu spostrzegania.
2. Wyobrażenia – są podobne do spostrzeżeń, jednakże mniej szczegółowe oraz występują wtedy, gdy obiekt spostrzegania nie jest w polu zmysłowym. Przypisywany wyobrażeniom ton emocjonalny wiązany jest z subiektywną reakcją umysłu danej osoby na wyobrażany obiekt.
3. Obrazy ejdetyczne, inaczej określane jako obrazy pamięciowe, podobne do wyobrażeń, lecz bardziej szczegółowe.
4. Halucynacje – wyobrażenia, które są traktowane przez osobę jako spostrzeżenia rzeczywistości.

Wyobrażenia są najczęściej ujmowane jako umysłowe reprezentacje, podobne do spostrzeżeń, ale tym się od nich różniące, że to co sobie wyobrażamy w danej chwili znajduje się poza zasięgiem naszych zmysłów. Wyobrażenia są też często utożsamiane

z symulacjami mentalnymi lub wyobrażeniowymi reprezentacjami świata (*imaginative representations*)²⁴. Wyobrażenia cechują się tym, że mają charakter zmysłowy, przy czym najczęściej w kontekście wyobrażeń używa się określeń, które odwołują się do zmysłu wzroku. Zresztą w takim kierunku prowadzono początkowo badania wyobrażeń. I tak: mówi się o obrazach mentalnych, widzeniu oczyma umysłu (*seeing with the mind's eye*), obrazach w głowie (*images in the brain*), obrazowej reprezentacji umysłowej (*visual internal representations*). Innymi słowy, wyobrażenia najczęściej utożsamiamy z reprezentacjami obrazowymi.

Jedną z najbardziej znanych teorii próbujących wyjaśniać reprezentacje obrazowe jest teoria Stephena Kosslyna (1981). Wyróżnił on dwa poziomy wyobrażeń: powierzchniowy oraz głęboki. Powierzchniowe są to reprezentacje nietrwałe, które powstają doraźnie i są świadome. Nietrwałe reprezentacje poznawcze powstają w kontekście konkretnej czynności, najczęściej w celu rozwiązania określonego problemu, a następnie znikają. Reprezentacje trwałe są niedostępne świadomości, ale trwale zapisane w pamięci długoterminowej. Trwałe reprezentacje poznawcze tworzą struktury wiedzy. Na podstawie wyników szeregu badań (dot. rotacji mentalnych oraz skaningu mentalnego) Kosslyn z zespołem twierdzi, że wyobrażenia są kodowane w postaci reprezentacji posiadających właściwości przestrzenne oraz takie, które są specyficzne dla określonych modalności zmysłowych (Kosslyn, Thompson i Ganis, 2006).

Podejście przedstawione przez Kosslyna jest określane obrazowym. Na przeciwnym biegunie poglądów ulokowało się podejście propozycjonalne. Istota sporu sprowadza się do tego, jaka jest natura wyobrażeń, czy są one zapisywane w postaci analogowych obrazów mentalnych, podobnych do oryginałów (stanowisko obrazowe), czy też w postaci zbioru sądów (stanowisko propozycjonalne). Jednym z najbardziej rozpoznawalnych zwolenników stanowiska propozycjonalnego jest Zenon Pylyshyn (2002). Zgodnie z tym

²⁴ Musimy zaznaczyć, że niektórzy autorzy jako kryterium różnicujące dla wyobrażeń i symulacji mentalnych przyjmują intencjonalność. W dalszej jednak części przyjmujemy, że wszystkie wskazywane pojęcia odnoszą się do tego samego fenomenu.

podejściem, dane zmysłowe są kodowane za pomocą abstrakcyjnych zbiorów twierdzeń (sądów). Powstała też hipoteza tzw. języka myśli jako zbioru sądów o relacjach między obiektami w naszym umyśle.

Pewnych dowodów na poparcie stanowiska obrazowego dostarczają wyniki badań empirycznych, w tym z wykorzystywaniem neuroobrazowania. Przy wykorzystaniu funkcjonalnego MRI wykazano, że u uczestników badania podczas wykonywania polecenia wyobrażania sobie widzianych przed chwilą wzorców, aktywują się pola wzrokowe kory mózgowej. Uznano, że gdyby uczestnicy tworzyli zbiór sądów na temat widzianych obiektów, to rejestrowanoby aktywność też innych obszarów kory mózgowej. Interesujące jest też to, że generowanie wyobrażeń aktywuje płaty potyliczne (ośrodki wzroku) w większym stopniu niż zwykle postrzeganie wzrokowe.

Istnieją też stanowiska, które w pewnym sensie łączą oba powyższe podejścia. Jedno z nich przedstawia teoria podwójnego kodowania zaproponowana przez Allana Paivio (1990). Zakłada on, że informacjom wizualnym i werbalnym są nadawane odrębne kody. Innymi słowy, ten sam obiekt czy też informacja może mieć zarówno reprezentacje obrazowe, jak i werbalne, albo tylko jeden rodzaj reprezentacji. Paivio wyróżnił dwa systemy: werbalny (językowy) i niewerbalny (percepcyjny, sensoryczny). W ramach tych systemów są logogeny – struktury odpowiedzialne za generowanie reprezentacji werbalnych oraz imageny – struktury odpowiedzialne za generowanie reprezentacji niewerbalnych (obrazowych, sensorycznych). Reprezentacje generowane przez imageny to obrazy (*image*). Teoria podwójnego kodowania zakłada, że oba systemy są niezależne i wzajemnie powiązane. Oznacza to m.in. że pewnym reprezentacjom obrazowym odpowiadają reprezentacje werbalne. Pojęcia abstrakcyjne (sprawiedliwość, obowiązek) są kodowane tylko w jednym kodzie – kodzie werbalnym, w porównaniu do innego rodzaju pojęć (pies), które są kodowane podwójnie w kodzie obrazowym i werbalnym. Z badań wynika, że lepiej są zapamiętywane słowa o dużym ładunku obrazowym (Paivio, 1990). Jednocześnie zakwestionowano tezę, że treści obrazowe przekazują więcej informacji. Treści werbalne zawierają jej podobną ilość, ale często nie w bezpośredni sposób – możemy te informacje

generować na podstawie dotychczasowej wiedzy. W tym kontekście możemy przypomnieć anegdotę przywołaną przez Benjamina Bergena o niedźwiedziu polarnym, który przykrywa nos łapą podczas polowania na foki (Bergen, 2018). Mając tylko tyle informacji, pozostałą część możemy odtworzyć sobie z dotychczasowej wiedzy: np. to że polowanie przebiega na śniegu, że nos niedźwiedzia jest czarny itp. Zatem system werbalny daje możliwości zakodowania większej ilości informacji, choć obrazowy (niewerbalny) jest bardziej efektywny.

Kolejnym interesującym podejściem łączącym obrazowe i werbalne reprezentacje jest teoria modeli mentalnych zaproponowana przez Philipa Johnsona-Lairda. Teoria ta przedstawia jedno z możliwych wyjaśnień udziału wyobrażeń w procesie rozumowania i rozwiązywania problemów (Johnson-Laird, 2010). Zdaniem autora tej teorii, tworzymy tzw. modele mentalne – nietrwałe, ale stosunkowo złożone, słowno-obrazowe reprezentacje. Powstają one w oparciu o nietrwałe i trwałe reprezentacje umysłowe i tworzone są ad hoc na potrzeby konkretnej sytuacji.

Ostatecznie sporu pomiędzy stanowiskiem obrazowym a propozycjonalnym nadal nie sposób uznać za rozstrzygnięty. Najbardziej prawdopodobne obecnie wydaje się, że umysł reprezentując rzeczywistość wykorzystuje zarówno system obrazowy, jak i werbalny. Można przyjąć, jak sądzę, że nasze umysły tworzą różne reprezentacje poznawcze (również tych samych obiektów): obrazowe, propozycjonalne, a w niektórych przypadkach koniecznym staje się zbudowanie złożonego modelu mentalnego sytuacji lub problemu. Od czego zależy jaki rodzaj reprezentacji wygeneruje nasz umysł? Pewnych odpowiedzi jeszcze nie poznaliśmy, ale prawdopodobnie odpowiedzialny jest za to kontekst sytuacyjny, sposób stymulacji oraz indywidualne preferencje osoby (Nęcka, Orzechowski, Szymura i Wichary, 2020, s. 90–91).

Rodzaje wyobrażeń

Niezależnie od sporu wokół natury wyobrażeń, wyodrębnia się rozliczne ich rodzaje. Przykładowy podział wyobrażeń pod kątem najrozmaitszych kryteriów poniżej.

Tab. 2. Rodzaje wyobrażeń (Jankowska, 2019, s. 20)

Kryterium podziału	Wyobrażenia
Nowość	odtwórcze, twórcze
Zmysł	wzrokowe, węchowe, słuchowe, smakowe, dotykowe i motoryczne
Charakter	abstrakcyjne, konkretne
Czas	reproduktywne, antycypacyjne
Dziedzina	artystyczne, naukowe, konstrukcyjne, społeczne

Po kątem kryterium nowości możemy mówić o wyobrażeniach odtwórczych i twórczych. Wyobrażenia odtwórcze należą do takich, które obejmują obiekty wcześniej postrzegane. Twórcze zaś obejmują obiekty (tj. przedmioty, miejsca, zdarzenia), które nie były wcześniej przedmiotem postrzegania. Mogą one też być tworzone na podstawie opisów, tak jak np. wyobrażenie latających świń. W psychologii niektórzy wyróżniają w tym kontekście „obrazy pamięci” i „obrazy wyobraźni” (Bergen, 2018).

Możemy też wyobrażenia postrzegać przez pryzmat zmysłów: najczęstsze są wzrokowe, choć wyróżnia się także węchowe, słuchowe, smakowe, dotykowe i motoryczne²⁵. Jeżeli jeden zmysł bierze udział w powstaniu wyobrażenia określamy je jako monomorficzne, więcej niż jeden – polimorficzne.

Wyobrażenia mogą też różnić się znaczeniem dla różnych dziedzin działalności człowieka: artystyczne (plastyczne, muzyczne), naukowe, konstrukcyjne, społeczne.

²⁵ Na przykład wyobrażenie, że otwieramy słoik, czy też przekręcając klucz otwieramy drzwi. „Trudno opisać, czym ono [wyobrażenie motoryczne – przyp. J.S.] jest. Większość z nas ma dobre intuicyjne wycucie, czym jest obrazowanie – wystarczy powiedzieć: latające świny, i po kłopotcie. Wyobrażenia ruchowe są trudno, że tak powiem, uchwytnie, bo niczego nie przypominają. To dlatego zapytałem o ołówek i klucz. Niektórzy odczuwają je jako mrowienie mięśni, którymi poruszają w wyobraźni, inni mówią o rodzaju dyskomfortu psychicznego, jakby jednocześnie próbowali się poruszyć i powstrzymywali się przed tym. Jeszcze inni donoszą o wyobrażeniach raczej czuciowych niż ruchowych. Wyobrażenia czuciowe to wewnętrzne odtworzenie odczuwania ciała – nacisku na skórę, ruchu czy spięcia mięśni. Wszystkie te różne uświadomione wrażenia mają swój początek w wyobraźni ruchowej” (Bergen, 2018).

Bardziej ogólny podział wyobrażeń odnosi się do charakteru wyobrażeń. W tym kontekście mówi się o wyobrażeniach abstrakcyjnych (bardziej ogólnych i schematycznych) oraz wyobrażeniach konkretnych (bardziej wyrazistych) (Jankowska, 2019, s. 20–22).

Wyobrażenia dotyczące przyszłości określane są antycypacyjnymi, natomiast te które odwołujące się do przeszłości – reproduktywnymi. Wyobrażenia odwołujące się do przyszłości zajmują szczególnie ważne miejsce w teorii motywacji. Interesujące podejście do problemu konceptualizacji przyszłości zawiera propozycja nazwana teorią obrazu (*Image Theory*), zaproponowana przez Lee Roya Beacha. Uważa on, że ludzie konstruują przyszłość tworząc: (1) obrazy celu (*trajectory image*), czyli wyobrażenia celów do osiągnięcia; (2) obrazy strategii (*strategy image*), czyli wyobrażenia sposobów osiągnięcia celów; (3) obrazy wartości (*value image*), czyli wyobrażenia standardów postępowania (Beach, 1993; 1990).

Wyobrażenia w prawie

Jakie znaczenie wyobrażenia mają dla prawa? Są one podstawowym elementem motywacyjnego działania prawa. Już Leon Petrażycki wyodrębnił wiele typów wyobrażeń. Wśród nich wyróżnił wyobrażenia, które określił akcyjnymi. Są to wyobrażenia „takiego postępowania, w kierunku lub przeciwko któremu działają dane emocje etyczne” (Petrażycki, 2000 [1909–1910], s. 340). Innymi słowy, są to wyobrażenia, które bezpośrednio łączą się z emocjami. Termin akcyjne obecnie nie brzmi klarownie, dlatego dalej takie wyobrażenia będziemy określać najwyczejniej jako wyobrażenia postępowania. Wyobrażenie pewnego postępowania (także w przyszłości lub przeszłości) wywołuje emocje (tj. przyciągające lub odpychające emocje etyczne).

Kolejnym istotnym dla prawa rodzajem wyobrażeń są wyobrażenia faktów normatywnych (prawnych). W teorii Petrażyckiego pojęcie faktów normatywnych zostaje zastąpione pojęciem wyobrażenia faktów normatywnych. Oznacza to, że fakty normatywne rozumiane są nie jako zewnętrzne, obiektywne wydarzenia czy zjawiska, lecz jako ich reprezentacje w umyśle – wyobrażenia (Petrażycki, 2000

[1909–1910], s. 367). Wyobrażenia faktów normatywnych są to wyobrażenia faktów, które wyznaczają treść oraz warunkują obowiązywanie powinności (np. należy postępować w określony sposób, bo taki jest zwyczaj; należy zapłacić podatek dochodowy, bo tak stanowi prawo podatkowe). W takim ujęciu fakty normatywne posiadają dwa znaczenia. Po pierwsze, możemy wyobrażać sobie jak postępujemy zgodnie w nimi w przyszłości, w tym przypadku stają się one warunkami określonych stosunków prawnych, praw lub obowiązków. Po drugie, wywierają one wpływ na ocenę obecnej lub dawnej sytuacji prawnej, na sposób przypisania praw i obowiązków.

Poza powyższymi rodzajami wyobrażeń Petrażycki wskazywał na następujące typy wyobrażeń:

- wyobrażenia faktów etycznie doniosłych (inaczej: wyobrażenia warunków etycznych), które mogą być kategoryczne (tj. bezwarunkowe, jak np. „nie zabijaj”) i hipotetyczne (tj. warunkowe);
- wyobrażenia podmiotu obowiązku, czyli np. wyobrażenia osoby, od której wymagane jest określone postępowanie;
- wyobrażenia podmiotu praw, czyli np. wyobrażenia osoby, której przysługują określone uprawnienia w związku z istniejącym obowiązkiem;
- wyobrażenia przedmiotowe, które oprócz działań, które wykonamy mogą dodatkowo zawierać w sobie tzw. modalne wyobrażenia (przedmiotowe dopełnienia), należą do nich:
 - wyobrażenie czasu wykonania działania, do którego jesteśmy zobowiązani (zapłacić w terminie 14 dni);
 - wyobrażenie miejsca wykonania zobowiązania (dostarczyć do);
 - wyobrażenie właściwości działania, do którego jesteśmy zobowiązani (wykonać z należytą starannością, zgodnie z kolejnością, ze schematem);
- wyobrażenia przedmiotów, do których odnosi się dane działanie (ilości, jakości danej rzeczy);
- wyobrażenie adresatów lub destynatorów działań, do których jesteśmy zobowiązani.

Jak widzimy, Petrażycki wyróżnił imponująco rozbudowaną listę wyobrażeń. Zauważyć możemy, że są to w większości wyobrażenia odwołujące się do przyszłości. Warto podkreślić, że w kontekście motywacyjnego działania prawa, to właśnie kategoria wyobrażeń

antycypacyjnych (dot. przyszłości) jest szczególnie istotna. W procesie motywacyjnym to właśnie ku przyszłości podążają nasze myśli, oczekiwania, cele. Nie oznacza to jednak, że nasze doświadczenia z przeszłości (nasze wyobrażenia związane z przeszłością) nie mają żadnego znaczenia dla motywacji. Mają, i to kolosalne! Stają się one kontekstem dla teraźniejszości oraz przyszłości.

W mechanizmie motywacyjnym związanym z działaniem prawa znaczenie mają cztery bardzo pojemne grupy wyobrażeń: sytuacji, postępowania, zasad, następstw.

Wyobrażenia sytuacji

Pierwszą kategorią wyobrażeń są wyobrażenia sytuacji. Na początkowym etapie procesu motywacji następuje reprezentacja sytuacji, to jest określonych okoliczności, w których się znajdujemy. Możemy mieć określone zadanie do wykonania. Może być to zadanie, które sami sobie wymyśliliśmy i zdecydowaliśmy, że go wykonamy. Może to być zadanie, które wspólnie opracowaliśmy albo też zapożyczyliśmy od innych (np. w drodze naśladownictwa). Ostatecznie zadania mogą też być nam narzucone przez innych.

Najczęściej zadania są analizowane pod kątem wyniku końcowego, jaki zamierzamy osiągnąć oraz celu zachowania. W prawie szczególnie istotne jest wyobrażenie celu lub wyniku zachowania, to jest reprezentacja stanu, który ma być osiągnięty²⁶. Sam wybór zadania lub celu jest zagadnieniem bardziej skomplikowanym.

Jedną z ciekawych propozycji sposobów wyboru celu przedstawiła Gabriele Oettingen (Oettingen, Hyeon-ju i Schnetter, 2001).

²⁶ Można zresztą zauważyć, że koncepcja przestępstwa jako „czynu” w prawie karnym zakłada, że zachowanie człowieka charakteryzuje się zdolnością dopasowania działań do potrzeb realizacji wyobrażanego celu (Zoll 2016, s. 36). W obszarze prawa karnego ważne są też wyobrażenia skutków, następstw czynu, zwłaszcza w kontekście ustalenia zamiaru sprawcy. W dalszej kolejności od postaci zamiaru będzie zależało jaki stopień winy zostanie przypisany sprawcy, a mianowicie wkraczamy na pole umyślności i nieumyślności (art. 9 KK). W prawie cywilnym wyobrażenie celu wpływa na wykładnię oświadczenia woli, a zatem ma wpływ na interpretację każdej umowy (art. 65 KC).

W oparciu o wcześniejsze wyniki badań, m.in. Gollwitzera i Kuhla, wysunęła ona hipotezę, że podstawą procesu motywacji jest stawianie sobie celów w procesie porównania aktualnego stanu z wyobrażeniami przyszłych stanów. Wyróżniła też trzy sposoby, w które może przebiegać ten proces:

1. Oszacowanie rozbieżności: szacujemy wielkość różnicy oraz nasze możliwości w zakresie zmniejszenia tej różnicy, czyli czynności, które należy podjąć aby zapewnić możliwość osiągnięcia stanu pożądanego.
2. Marzenia: wyobrażamy sobie stan korzystny (bez porównywania i szacowania naszych możliwości).
3. Uporczywe analizowanie przykrości (brak prób uniknięcia przywołania przykrości) (Łukaszewski, 2008, s. 186).

Wynikiem powyższych procesów będzie wybór celów, które będą posiadać kardynalnie różną siłę motywacyjną. Dodatkowo też prawdopodobieństwo zrealizowania obranego celu pod wpływem powyższych procesów może się znacznie różnić.

Nie przywołując innych propozycji wyboru celu postępowania, warto wskazać, że wyobrażenia sytuacji obejmują wyobrażenia dot. podmiotów, które są związane z danym zachowaniem. Będą to zarówno podmioty obowiązków, jak i praw. Do wyobrażeń sytuacji zaliczymy także wszystkie wyobrażenia odnoszące się do czasu i miejsca wykonania zadania. Innymi słowy, są to wszystkie te wyobrażenia, które Petrażycki określił jako przedmiotowe.

Wyobrażenie postępowania

Wyobrażenie postępowania jest to przedstawienie czynności, które prowadzą do zrealizowania zadania lub osiągnięcia celu. Innymi słowy, wyobrażenie postępowania obejmuje wyobrażenie przebiegu działania, które zamierzamy podjąć.

Wyobrażenia w tej grupie są reprezentacjami programu zachowania, który możemy rozumieć jako hipotezę o przebiegu działania. Podjętym działaniem tę hipotezę będziemy weryfikować.

W psychologii w ramach kognitywnego podejścia do motywacji rozróżnia się następujące rodzaje programów zachowania:

- 1) programy wrodzone. Są to biologicznie uwarunkowane programy, które odpowiedzialne są za zachowania odruchowe (odruchy bezwarunkowe i tropizmy). Nie mamy wpływu na ich zmianę i nie możemy ich modyfikować;
- 2) programy częściowo wrodzone i częściowo nabyte. Są to takie programy zachowania, które kierują instynktami. W istocie są to wrodzone programy zachowania, które w procesie uczenia się możemy zmieniać i modyfikować;
- 3) programy wyuczone. Są one kształtowane wyłącznie w procesie socjalizacji w drodze uczenia się (np. pisanie);
- 4) programy ad hoc. Wytwarzane przez ludzi plany postępowania, dotyczące zachowań intencjonalnych (Kreitler i Kreitler, 1982, s. 119–120).

Inaczej ujmując, powyższy podział zakłada rozróżnienie na programy wrodzone, nawykowe i wolicjonalne.

Warto zauważyć, że w psychologii uznaje się, że wyobrażenie sposobu, w jaki zamierzamy osiągnąć cel w porównaniu do wyobrażenia jedynie stanu docelowego, ma większą siłę motywacyjną. W sytuacji gdy wyobrażamy sobie postępowanie, efektywność naszych działań jest znacznie większa oraz częściej jesteśmy bardziej wytrwali w podjętym działaniu (Taylor, Pham, Rivkin i Armor, 1998; Oettingen i Mayer, 2002). Potwierdza to prosty eksperyment. Wyobraźmy sobie naszą ulubioną potrawę. Wyobraźmy ją sobie nie tylko jako statyczny obiekt, ale też spróbujmy wyobrazić sobie jak powoli – kęs za kęsem – i ze smakiem ją zjadamy. Czy już kierujecie się powoli w stronę kuchni? Na podstawie badań można przypuszczać, że tak. Wynika z nich, że nasze spontanicznie myśli o przysmakach i orzeźwiających napojach, w których wyobrażamy sobie to jak je spożywamy, wpływają na nasze odczuwanie głodu lub pragnienia (Papies, Barsalou i Rusz, 2020). Jest to najbardziej oczywisty wpływ wyobrażeń. A skoro wyobrażenia wpływają na nas w tak bezpośredni sposób, tj. w obszarze potrzeb biologicznych, to mogą też oddziaływać w mniej oczywistych sytuacjach oraz w sposób bardziej nieuchwytny.

Wyobrażenia postępowania to dla prawa jedne z istotniejszych rodzajów wyobrażeń, których istnienie oraz treść wpływa bezpośrednio na motywację.

Wyobrażenie zasad

Wyobrażając sobie proces działania lub dążenia do wyobrazonego celu, musimy też mieć wyobrażenia dotyczące obowiązujących zasad. Czy możemy mówić o motywacji prawnej bez wyobrażenia obowiązku? W terminologii Petrażyckiego takimi wyobrażeniami są wyobrażenia faktów normatywnych.

Inaczej ujmując, wyobrażając sobie określone postępowanie wyobrażamy sobie również reguły dotyczące tego postępowania. Mogą to być normy prawne, moralne, społeczne lub inne obowiązujące w naszym środowisku²⁷. Wyobrażenia odnoszące się do zasad postępowania mogą mieć charakter imperatywny – tzn. możemy sobie wyobrażać, że określone zasady zobowiązują nas w danej sytuacji do podjęcia określonych działań.

Dodatkowo z wyobrażeniem postępowania może łączyć się wyobrażenie atrybutywności. Związane jest ono z tym, że nasze postępowanie łączy się z pewnymi uprawnieniami innych. Zaciągając pożyczkę wiemy, że ciężyć będzie na nas obowiązek jej zwrotu. Ale też wyobrażamy sobie, że pożyczkodawca ma uprawnienie do żądania zwrotu pożyczki. Nawet więcej: wyobrażamy sobie, że w danej sytuacji – w roli pożyczkodawcy – zachowa się w określony sposób.

Wyobrażenie skutku

Ostatnią kategorią wyobrażeń znaczących dla motywacyjnego działania prawa, są wyobrażenia skutku. Pod tym pojęciem kryją się nie tylko ściśle wyobrażenia skutku naszego postępowania, ale także wyobrażenia jego dalszych następstw. Można też rozpatrywać tego rodzaju wyobrażenia jako etap końcowy wdrożonego planu

²⁷ W literaturze podkreśla się kolejny ważny element – znajomość obowiązującej normy. Jak zauważa Maria Borucka-Actowa: „podstawowym warunkiem motywacyjnego działania normy prawnej jest znajomość danej normy, a więc sytuacja, w której adresat normy, dokonując wyboru określonego postępowania, zna wzór zaleconego postępowania oraz zdaje sobie sprawę z charakteru tego «zalecenia»”, tj. wie, że ma ona charakter prawny, a nie wynika z innych systemów normatywnych (np. religii, tradycji, moralności) (Borucka-Actowa, 1967, s. 97).

postępowania. Wyobraziliśmy sobie najpierw działanie, potem sposób postępowania, a na koniec też skutek i następstwa.

Założmy, że decydujemy się na niezapłacenie podatku. Wyobrażamy sobie, że skutkiem będzie pozostawienie sobie do dyspozycji kwoty większej niż w przypadku zapłacenia podatku. Wyobrażamy sobie jednocześnie, że nie uiszczając należnego podatku naruszamy przepisy prawa. Możemy też wybiec myślami dalej i wyobrazić sobie następstwa naruszenia tych przepisów takie jak kontrola skarbowa i obowiązki zapłaty kary finansowej.

Wyobrażenia - okno w przyszłość i przeszłość

Wyobrażenia w mechanizmie motywacyjnym są jak „okno w przyszłość, które umożliwia zwizualizowanie możliwości i opracowywanie planów ich wprowadzenia w życie” (Taylor, Pham, Rivkin i Armor, 1998, s. 429). Podstawowe znaczenie wyobrażeń jest zatem związane z generowaniem, na podstawie przeszłych doświadczeń, konkretnych prognoz, które pozwalają nam wyraźnie i przystępnie wyobrazić sobie prawdopodobne konsekwencje bycia w określonej sytuacji lub podjęcia konkretnych działań (Moulton i Kosslyn, 2009). Wykorzystując możliwości, które nam daje wyobraźnia, nie tylko możemy starać się przewidywać najbliższą przyszłość, ale możemy rozważać jej różne warianty. Przepracowanie sytuacji za pomocą wyobraźni pozwala na wyobrażenie różnych wariantów rozwiązania. Poza tym wyobrażenie sytuacji pozwala na określenie bardziej realistycznych oczekiwań²⁸.

Ważnym aspektem wyobrażeń jest to, że wpływają one nie tylko na bieżący wybór zachowania, ale także oddziałują na nasze zachowanie w przyszłości. Okazuje się, że wyobrażenia możliwej interakcji i działania wpływają na zmniejszenie uprzedzeń i mogą wspomagać zachowania prospołeczne. W badaniach wykazano, że samo wyobrażenie, że pomagamy konkretnej osobie w potrzebie, zwiększa naszą ogólną gotowość do niesienia pomocy innym. Co więcej, nawet epizodyczne wyobrażenie sobie, że pomagamy innym, skutkuje

²⁸ Z badań wynika, że im bardziej szczegółowe wyobrażenia związane z daną sytuacją, tym bardziej wydaje się ona prawdopodobna – zjawisko określane inflacją wyobrażenia.

redukcją międzygrupowych uprzedzeń w interakcjach społecznych (Gaesser, Shimura i Cikara, 2020).

Sądzę, wyobrażenia pozwalają spojrzeć nie tylko w przyszłość, ale również w przeszłość – aby rozważyć, a czasami też ocenić, różne możliwości działania²⁹. W tym kontekście przypomina mi się sytuacja z sali sądowej. Po obszernej opinii pisemnej oraz równie obszer-nych opiniach uzupełniających, biegły lekarz specjalista chirurgii został wezwany na rozprawę w celu wyjaśnienia dalszych wątpliwości stron w sprawie. Wątpliwości zaś było całkiem sporo, a lista pytań i zarzutów do opinii była długa. Z dotychczasowych opinii wynikało, że leczenie i hospitalizacja pacjentki przebiegały raczej prawidłowo, ale pewne działania w zakresie opieki pooperacyjnej można byłoby poprawić, choć nie było to konieczne i nie mieściło się w standardzie wymaganym od podmiotów leczniczych. W trakcie rozprawy sąd po kolejnych dość niejednoznacznych lub wręcz wymijających odpowiedziach biegłego zmienił sposób zadawania pytań. Sędzia kierując pytania do biegłego prosił go, aby wyobraził sobie, że pacjentka – powódka w sprawie – jest jego żoną, siostrą lub córką. Jakie działania i decyzje podjąłby biegły jako lekarz w takiej sytuacji? Takie sformułowanie pytania do biegłego wprowadziło uczestników rozprawy w osłupienie. Czy samo spojrzenie na tą sprawę i postępowanie lekarzy z innej perspektywy może zmienić sposób oceny i nastawienie biegłego? Ku satysfakcji strony powodowej, okazało się, że tak. Po pierwszej chwili zawahania biegły uznał, że jednak mając wpływ na leczenie osoby bliskiej wykonałby szereg badań diagnostycznych, które w danej sprawie nie zostały wykonane.

Oprócz tego, że wyobrażenia pozwalają zajrzeć w przyszłość i przeszłość, możemy dostrzec, że są ściśle powiązane z emocjami. W literaturze zwraca się uwagę na to, że wyobrażenia i emocje pozostają we wzajemnej zależności (Sanna, Parks, Chang i Carter, 2005).

²⁹ Poprzez proces wyobrażenia torujemy ścieżkę dostępu do pamięci i te dane są wykorzystywane (Gregory, 1980).

Rozdział 2. Emocje

Emocje ogrywają kluczową rolę w naszym życiu. Stwierdzenie to jest oczywiste i nie budzi żadnych kontrowersji. Mniej oczywiste jest natomiast to, że emocje mają decydujący wpływ na sposób naszego rozumowania i podejmowania decyzji. Jak wykazują wyniki najnowszych badań z zakresu psychologii i *neuroscience*, to nie tylko racjonalne ważenie argumentów, lecz także procesy emocjonalne mają wpływ na nasze wybory i decyzje. Ale w jaki sposób emocje wpływają na nasze zachowanie? Oraz jakie znaczenie odgrywają w procesie motywacji? Zanim udzielimy odpowiedzi na te pytania, spójrzmy jakie znaczenia emocjom przypisywane jest w prawie³⁰.

Emocje w prawie

W trakcie rozprawy w sprawie dochodzenia przez rodziców zadośćuczynienia w związku ze śmiercią dziecka podczas porodu, sędzia decyduje się na odstąpienie od przesłuchania rodziców. Jest to o tyle dziwne, że rodzice chcą zeznawać. Zrozumiałe jest, że całe postępowanie to dla nich trudne i bolesnym przeżycie. Budzi wiele emocji, wspomnień i żalu do personelu medycznego, który nie zareagował na czas na niepokojące objawy i prawdopodobnie przyczynił się do śmierci dziecka. Rodzice jednakże decydują się na przedstawienie swojej perspektywy i krzywdy. Tymczasem sędzia w trakcie posiedzenia stwierdza, że sam ma dziecko, jest rodzicem i rozumie ich emocje oraz odczuwaną krzywdę. Rozumie, jak trudne dla każdego rodzica są to przeżycia.

Z jednej strony sędzia wykazał się empatią i zrozumieniem. Emocje związane z rolą rodzica przełożył na wyobrażone odczucia powodów. Z drugiej strony, sędzia zachował się, jak typowy decydet

³⁰ Zagadnienia, które omawiam w tej części, zostały przedstawione także w rozdziale pt. *Emocje w teorii prawa*, w: Stanek, 2022.

w obszarze prawa. To znaczy posłużył się swoim własnym rozumieniem emocji. Rozumieniem, które można określić jako „zdroworozsądkowe”. Takie zdroworozsądkowe podejście do emocji króluje w sądach. Często na sali sądowej uczestnicy postępowania opierają się na przypuszczeniach w odniesieniu do emocji. Ogólnie, rozumienie emocji w prawie najczęściej opiera się na tzw. psychologii potocznej. Dla przykładu, dominuje schemat myślowy, że złość powoduje agresję. Schematycznie są często także oceniane emocje osób, które są ofiarami zgwałceń. Istnieje przekonanie, w jaki sposób ofiara gwałtu powinna zachowywać się podczas postępowania sądowego. Zazwyczaj jest wyobrażane i w pewnym sensie oczekiwane od takiej osoby histeryczne i niespokojne zachowanie. W rzeczywistości ofiary zachowują się bardzo różnie, przede wszystkim dlatego że mechanizmy radzenia sobie z traumą też są różne. Ostatnio w ramach wzmożonej dyskusji wokół przesłanek zgodnego z prawem przerwania ciąży, przywoływano jako jeden z argumentów przeciw dopuszczalności aborcji negatywne emocje kobiet po przerwaniu ciąży. W rzeczywistości jednak przypuszczenie dotyczące emocji kobiety po przerwaniu ciąży jest często błędne. Częstokroć dominującymi emocjami nie są żal i smutek, ale pozytywne emocje takie jak ulga (Guthrie, 2008). Jak zauważa się w literaturze, jeśli sąd ograniczy dostęp do aborcji na podstawie teorii, że kobiety mogą odczuwać po niej żal, dewaluuje (i prawdopodobnie stygmatyzuje) inne przeżycia emocjonalne, takie jak ulga (Maroney, 2009).

Być może sędziowie oraz inni przedstawiciele zawodów prawnych uznają podobnie jak Kartezjusz, że każdy z nas doświadcza emocji, a więc nie ma potrzeby korzystania z obserwacji oraz wiedzy specjalistycznej, skoro możemy oprzeć się o własne doświadczenia. Najczęściej sędziowie orzekając w sprawach, gdzie konieczna jest ocena emocji, nie korzystają z wyników badań, czy z innych źródeł wiedzy. Decydują w oparciu o swoje doświadczenie życiowe, czyli znowuż zdroworozsądkowo. W rezultacie ich spojrzenie pozostaje zawsze ograniczone do ich własnej perspektywy, do ich własnych doświadczeń. W oparciu o swoje własne interpretacje oceniają emocje innych. Terry A. Maroney zauważa, że zdroworozsądkowe podejście jest niepodważalne i trudne do zakwestionowania. Oparte jest bowiem na pewnego rodzaju wiedzy, którą można określić

bezrefleksyjną. Wynikiem skorzystania ze zdroworozsądkowego podejścia jest to, że coś jawi się nam jako prosta i oczywista prawda (Maroney, 2021). Z drugiej strony samo analizowanie na podstawie zdrowego rozsądku nie jest błędem. Problematiczne jest jedynie to, że emocje często postrzegane są wyłącznie z tej „zdroworozsądkowej” perspektywy, tak jakby nie istniały inne możliwości. Maroney twierdzi, że prawnicy „prawdopodobnie wierzą, że mądrość ludowa jest jedynym rodzajem mądrości o emocjach” (Maroney, 2021).

Susan A. Bandes zauważa interesującą sprzeczność w interpretacji oraz odbieraniu emocji w sądownictwie. Wskazuje, że w Stanach Zjednoczonych, w poradnikach dla przysięgłych ostrzega się przed sympatyzowaniem oraz ogólnie emocjonalnym podejściem do oskarżonego, ale jednocześnie nie wspomina się o innych emocjach (np. niechęci, złości na obrońcę oskarżonego), które również mogą wpływać na decyzje (Bandes, 2009b). Podobnie sympatyzowanie z oskarżonym jest postrzegane jako emocjonalne, podczas gdy sympatyzowanie z lub współczucie poszkodowanym jest odbierane jako racjonalne.

Wspólnym mianownikiem w postrzeganiu emocji zarówno przez przedstawicieli doktryny, jak i praktyki prawniczej jest zaliczanie emocji do czynników psychicznych konkurujących z rozumem, a niekiedy nawet nad nim dominujących. Warto zauważyć, że takie spojrzenie na emocje nie jest znamienne jedynie dla prawników. Ma ono też spore grono zwolenników w psychologii, aczkolwiek należy przyznać, że jest wśród psychologów coraz częściej kwestionowane.

Emocje mają znaczenie w każdym obszarze prawa. W każdym postępowaniu sądowym emocje stron i innych uczestników postępowania są oceniane przez skład orzekający. Wpływa to na ocenę wiarygodności zeznań świadków oraz stron postępowania, a ostatecznie przekłada się na kształt orzeczeń sądowych i wymierzaną karę. Pomimo wielu punktów stychnych emocji z prawem, badanie emocji w kontekście zagadnień prawniczych jest rzadkością. Emocje są uznawane za kwestie incydentalne. Postrzegane są jako zmienne indywidualnie i wysoce subiektywne, a zatem niepodlegające żadnym schematom. W konsekwencji również badanie związków emocji i prawa nie wydaje się ani możliwe, ani potrzebne. A nawet jeśli

podejmiemy się tego trudnego zadania, to wciąż poddaje się pod wątpliwość, czy przyniesie to rozwiązania praktycznych i teoretycznych problemów prawnych. Niemniej jednak od kilkunastu lat rozwija się nowy obszar badań w prawie określanej jako *Emotion and the Law* (Bandes i Blumenthal, 2012).

Do powstania i rozwoju tego trendu przyczyniła się grupa naukowców prawników i psychologów (Posner, 2001), wśród których szczególnie wyróżnia się Susan A. Bandes (Bandes, Madeira, Temple i White, 2021; Bandes, 1999). W swoich pracach wskazuje ona na kilka obszarów, w których badanie emocji ma znaczenie dla prawa. W opinii Bandes, do najistotniejszych należą: rola emocji w interpretacji prawa przez sądownictwo i doktrynę prawniczą, a także wpływ emocji na uczestników postępowań sądowych (to znaczy na skład orzekający, pełnomocników, strony postępowania). Bandes również zauważa istotną rolę emocji w procesie rozumowania oraz podejmowania decyzji moralnych (Bandes i Blumenthal, 2012), a w szczególności w procesie podejmowania decyzji przez sędziów.

W obszarze *Emotion and the Law* podejmowane są próby wprowadzenia systematyki badań. Wyróżnia się następujące kierunki badań (Maroney, 2006):

- podejście skoncentrowane na emocjach (*the emotion-centred approach*). W tym ujęciu badana jest interpretacja i znaczenie konkretnych emocji. Analizowana jest rola emocji, zwłaszcza takich, które są określane jako emocje moralne. Najczęściej badania dotyczą wstrętu, oburzenia, współczucia oraz ich znaczenia w procesie podejmowania decyzji (Nussbaum, 2004);
- podejście skoncentrowane na fenomenie emocji (*the emotional phenomenon approach*) obejmuje przede wszystkim zagadnienia doświadczania, przetwarzania i wyrażania emocji. W tym zakresie można przywołać badania dotyczące wpływu emocji, w szczególności empatii, na treść orzeczeń sądowych (Bandes, 2009a);
- podejście oparte na teorii emocji (*the emotion theory approach*) koncentruje się na analizowaniu określonych teorii emocji i ich potencjalnego odzwierciedlenia oraz znaczenia dla kwestii prawnych;
- podejście doktryny prawnej (*the legal doctrine approach*) skupia się na wykładni emocji dokonywanej w doktrynie prawnej;

- podejście teorii prawa (*the theory of law approach*) polega na wykorzystaniu koncepcji emocji w teorii prawa;
- podejście uczestników postępowania (*the legal actor approach*) dotyczy wpływu emocji na uczestników postępowań: zarówno strony, jak i sędziów, ławników, prokuratorów i innych (Najda, Rutkowska i Rutkowski, 2021; Guthrie, Rachlinski i Wistrich, 2007).

Systematyzujące ujęcie zależności pomiędzy prawem a emocjami niewątpliwie jest cenne. Zauważyć jednak można, że ich rozgraniczenie nie jest łatwe, ponieważ granica pomiędzy niektórymi zaproponowanymi podejściami jest płynna.

Jakie podejście przyjmiemy w dalszej części? Najbliżej nam do podejścia wykorzystującego koncepcję emocji w teorii prawa. Jednakże dostrzegamy, że więź pomiędzy prawem a emocjami jest dużo głębsza. Przyjmując skrajne stanowisko, możemy twierdzić, że nie należy skupiać się na emocjach jako czynniku, który w różny sposób – mocniej lub słabiej – wpływa na prawo w aspekcie teoretycznym i praktycznym. Powinniśmy spojrzeć na emocje jako na element fenomenu prawa³¹. Podobnie jak Petrażycki, który uznał, że prawo jest powiązane z emocjami w taki sposób, że możemy postawić znak równości pomiędzy prawem a przeżyciami etycznymi, których istotnym elementem są właśnie emocje prawne. Przyjmując ostrożniejsze stanowisko możemy uznać, że emocje (przeżycia etyczne) są motywacyjną podstawą naszego postępowania. Twierdzenia te wymagają przyjęcia pewnych założeń. Podstawowym, przy czym kontrowersyjnym, założeniem jest sposób, w jaki będziemy rozumieć emocje.

Emocje prawne

Parafrazując Leona Petrażyckiego, zastanówmy się w jaki sposób rzeczywiste motywy naszego postępowania polegają w emocjach.

³¹ W teorii prawa Petrażyckiego to właśnie emocje odgrywają najistotniejszą rolę. To emocje stają się impulsem do podejmowania działań i różnego rodzaju aktywności, bezpośrednio wywołując fizjologiczne i psychiczne procesy w organizmie. Jak twierdzi: „rzeczywiste impulsy naszego postępowania [...] polegają w emocjach” (Petrażycki, 2000 [1909–1910], s. 26).

W tym celu pokrótce przypomnijmy, w jaki sposób emocje były rozumiane w psychologicznej teorii prawa.

Psychologiczna teoria prawa nadaje emocjom dużo szersze znaczenie niż psychologia potoczna. W tej teorii emocje wyróżnia to, że z jednej strony są połączone z pasywnym odbieraniem pewnego rodzaju bodźców, a z drugiej generują aktywną odpowiedź³². Leon Petrażycki wyróżnił dwa typy emocji: specjalne i abstrakcyjne³³. Jak twierdził: „ogólnie motywem naszych działań są albo specjalne emocje – a wtedy nasze zachowanie ma charakter historycznie wyuczonej dla danej emocji specjalnej akcji, albo emocje abstrakcyjne lub blankietowe – a wtedy charakter i kierunek naszego postępowania jest określony przez treść wyobrażenia postępowania związanego z emocją (wyobrażenia akcyjnego)” (Petrażycki, 2000 [1909–1910], s. 30).

Emocje specjalne

Emocje specjalne są bodźcem do raczej przewidywalnego postępowania, czyli wywołują swoiście specyficzne reakcje³⁴. Reakcje wywołane

³² Leon Petrażycki, wierny obranemu podejściu metodologicznemu, rozważania rozpoczyna przedstawiając klasyfikacje wszystkich zjawisk psychicznych. Wbrew panującemu ówczesznie podziałowi wszystkich zjawisk psychicznych na trzy grupy (poznanie, uczucia, wola) proponuje podział na: 1) dwustronne, pasywno-aktywne przeżycia, które określa jako impulsje lub emocje; 2) jednostronne przeżycia aktywne, do których zalicza wolę; 3) jednostronne przeżycia pasywne – poznanie i uczucie.

³³ Maksim Lazerson – bezpośredni uczeń Petrażyckiego, który kontynuował jego teorię przede wszystkim w kierunku psychologicznym – stwierdza, że „emocje specjalne można by nazwać biologiczno-przystosowawczymi, a blankietowe – społeczno-przystosowawczymi” (Lazerson, 1930, s. 82). Podobnie uważał kolejny znany kontynuator Petrażyckiego – Georgij Gins, który proponuje wyodrębnić emocje biologiczne i kulturowe. Pod pojęciem emocji biologicznych rozumie on takie emocje, które są powiązane z zaspokajaniem biologicznych potrzeb i są swoiste dla wszystkich żywych istot (np. głód, sen, strach). Emocje kulturowe pojawiają się tylko u ludzi, bowiem zależne są od funkcjonowania w społeczeństwie (powstają pod wpływem interakcji oraz komunikacji w społeczeństwie) (Gins, 1931–1932, s. 520–525; 1936, s. 41).

³⁴ Dla wierności oddania poglądów Petrażyckiego warto wspomnieć, że określa on to pojęciem „akcja”, a nie reakcja jak w tekście.

przez emocje specjalne mogą polegać na zmianach zachodzących na poziomie biologicznym, fizjologicznym bądź psychicznym. Operując przykładem głód–apetyt Petrażycki wskazuje, że takimi reakcjami będą: wyobrażenie jedzenia, wyobrażenie smaku, zwiększenie wydzielanie śliny, poczucie głodu. Takiego rodzaju specjalne reakcje są charakterystyczne dla pragnienia, strachu, wstydu itp. Emocje specjalne „mają tendencję do przeobrażania organizmu [...] na pewien czas w aparat przystosowany specjalnie do wykonywania określonej funkcji biologicznej i działający w jej kierunku” (Petrażycki, 2000 [1909–1910], s. 27). Głównym celem istnienia emocji specjalnych i wywoływanych przez nie zmian jest przystosowanie się do środowiska, a w konsekwencji przetrwanie biologiczne.

Z powyższego jednak nie należy wnioskować, że zmiany wywołwane przez emocje specjalne są zdeterminowane, tj. w każdym przypadku z góry przewidywalne oraz zawsze identyczne. Emocja specjalna nie wywołuje tego samego zestawu i kolejności ruchów w każdym przypadku. Charakter przewidywalności i określoności emocji specjalnych jest względny, a nie absolutny³⁵. Oznacza to, że określoność reakcji związana z emocjami specjalnymi dotyczy w głównej mierze ogólnego kierunku odpowiedzi na nie. To znaczy, że jeżeli darzymy kogoś miłością lub nienawiścią, to nasze emocje mogą przejawiać się w szeregu różnych działań, ale ich ogólny wydzźwięk i kierunek będzie odpowiednio zdeterminowany. Zdaniem Petrażyckiego, emocje specjalne oraz reakcje, które wywołują te emocje, są błędnie kwalifikowane jako instynkty.

Współcześnie jedno z najbardziej znanych wyjaśnień sposobu działania emocji, które w psychologicznej teorii prawa określone są emocjami specjalnymi, proponuje Joseph LeDoux. Wychodzi on z założenia (z którym zgadza się większość autorów zajmujących się emocjami), że „przynajmniej niektóre aspekty ludzkich emocji odzwierciedlają przeszłość naszych przodków” (LeDoux, 2012, s. 653). Nie koncentrując się na tym, w jaki sposób zdefiniujemy emocje – bo definicja jest sporna – proponuje spojrzeć na emocje z perspektywy ich powiązania z przetrwaniem, w szczególności na zjawiska

³⁵ Porównując sposób działania emocji specjalnych u innych zwierząt Petrażycki wskazuje, że ich reakcje posiadają bardziej absolutny charakter, są w znacznie wyższym stopniu niezmiennie.

związane z funkcjami przetrwania. Wprowadza pojęcie obwodów przetrwania, funkcjonujących w mózgu. Są one zaangażowane w obronę, zachowanie energii, dostarczanie pożywienia, regulację płynów, termoregulację i reprodukcję. Obwody przetrwania na poziomie neuronalnym są szczególnymi sensoryczno-motorycznymi zintegrowanymi układami, które służą dla celów adaptacyjnych. Posiadają je nawet najprostsze organizmy. Obwodów przetrwania służących danemu celowi może być więcej niż jeden.

Powracając do przykładu mechanizmu obrony przed zagrożeniem, można wskazać, że nawet organizmy jednokomórkowe rozpoznają i reagują na zagrożenie. Samo zaś rozpoznawanie zagrożenia przebiega u różnych organizmów w różny sposób; dla myszy wystarczającym jest sam zapach drapieżnika, a dla człowieka rozpoznawanie nastawienia innych ludzi do nas możliwe jest nawet po wyrazie oczu. Bodźce, które wywołują zagrożenie są gatunkowo specyficzne (np. zapach, dźwięk, jasna przestrzeń, agresywny wyraz twarzy) i u każdego gatunku powodują aktywację ciała migdałowatego. Choć mechanizm jest tożsamy, to nie oznacza to, że bodźce te są przetwarzane w ten sam sposób.

Obwody przetrwania są powiązane z sytuacjami, które można określić jako emocjonalne lub motywacyjne. Bodźce, które powodują uruchomienie obwodów przetrwania są rozpoznawane na podstawie: wrodzonego zaprogramowania (są genetycznie uwarunkowane) oraz doświadczeń z przeszłości. Konsekwencją uruchomienia obwodów przetrwania jest nie tylko wywołanie reakcji behawioralnych oraz uogólnionego pobudzenia, ale też zmiana i utrwalenie nowych schematów zachowań. W tym kontekście LeDoux proponuje, że uczucia powiązane z obwodami przetrwania pojawia się wtedy, gdy „świadomość (1) wykryje, że obwód przetrwania jest aktywny lub jest świadkiem istnienia globalnego stanu pobudzenia organizmu zainicjowanego przez aktywację obwodu przetrwania w obecności szczególnego rodzaju wyzwania lub możliwości oraz (2) ocenia i określa ten stan” (LeDoux, 2012, s. 653). Zauważa, że nie są to jedyne możliwe uczucia, ponieważ istnieją też inne uczucia związane z emocjami „wyższego rzędu” lub emocjami społecznymi.

Niewątpliwie istnieją ewolucyjnie starsze – pozostając przy nazewnictwie LeDoux – obwody przetrwania. Pozostaje jednak

wątpliwość, czy są one związane z emocjami i jaki jest charakter tej więzi? Nie negując istnienia obwodów przetrwania, część badaczy uznaje, że nie mają one powiązania z koncepcją emocji. Przyjmuje się, że rolą obwodów przetrwania jest zainicjowanie i kontrola przebiegu zachowań takich jak słynne „cztery F” (walka, ucieczka, karmienie i łączenie się w pary, z języka angielskiego odpowiednio: *fighting*, *fleeing*, *feeding*, *fornicating*). Są to mechanizmy, które powodują zmiany w naszym organizmie, doświadczane przez nas jako afekty. Nie są to jednak emocje.

Spójrzmy na przykład, którym posługuje się Petrażycki – odczuwanie głodu. Czy głód jest emocją? Odpowiedź na to pytanie można znaleźć w wynikach najnowszych badań koncentrujących się na zależności pomiędzy emocjami a głodem. Wykazują one, że kontekst wpływa na to, czy odbieramy głód jako emocję. Co więcej „konceptualizujemy głód jako emocję tylko wtedy, gdy wyrażenie nie koncentrujemy się na emocjonalnej naturze naszych uczuć” (MacCormack i Lindquist, 2019, s. 314)³⁶. Jest tak dlatego, że samo określenie uczuć afektywnych nie tylko zmniejsza odczuwanie afektu, ale też redukuje odpowiedź fizjologiczną, w tym aktywację ciała migdałowego (Brooks i inni, 2017). Ponadto badania potwierdzają, że samo nazwanie emocji – nadanie etykiety „emocji” – doprowadza do tego, że emocje zaczynają być regulowane. Dlatego też naprowadzenie na emocje (odniesienie się w badaniu do emocji) w momencie odczuwania afektu związanego z głodem, powoduje że badani interpretują afekt jako emocję, a zatem w konsekwencji zaczynają regulować i kontrolować sposób zachowania w trakcie badania (MacCormack i Lindquist, 2019, s. 315). Co to oznacza? Kluczowy jest sposób kategoryzacji i interpretacji odczuwanego afektu.

A zatem, czy faktycznie emocje specjalne istnieją i czy można je odróżnić od innych rodzajów emocji? Sądzę, że wyróżnienie kategorii emocji specjalnych jest z różnych względów problematyczne. Niejasne wydaje się chociażby założenie, że są one powiązane z pewnego rodzaju względnie określonymi reakcjami. Taką emocją specjalną jest z pewnością strach, ale czy odpowiada mu określona reakcja?

³⁶ Badania te są spójne z konstruktywistyczną teorią emocji. Potwierdzają hipotezę, że na poziomie reakcji mózgu głód i emocje powstają z takich samych podstawowych psychologicznych „składników”.

Odczuwając strach możemy zamierać, uciekać, krzyczeć, płakać itd. Powiązane z nim reakcje będą bardzo różne. Kolejna wątpliwość: skoro zmiany afektywne, bodźce afektywne (odczuwanie głodu), możemy klasyfikować jako emocje, to czy innego rodzaju afektów (powiązanych ze zmianami fizjologicznymi) nie możemy również – czasami błędnie – klasyfikować jako emocji? Przyjmijmy zatem, że emocje specjalne, czy też obwody przetrwania, są odpowiedzialne za powstaniu afektu (o znaczeniu i powstaniu afektu – więcej w dalszej części), a nie emocji.

Emocje abstrakcyjne

Powróćmy do psychologicznej teorii prawa, w której obok emocji specjalnych wyróżniono emocje abstrakcyjne. Są to emocje wywołujące reakcje, które nie są w żaden sposób zdeterminowane. Innymi słowy, są to emocje prowadzące do takich reakcji, których kierunek zmian jest nieprzewidywalny. Są one „pobudką do wszelkiego rodzaju postępowania; a mianowicie pobudzają one do takich działań, których wyobrażenia przeżywa się w związku z nimi” (Petrażycki, 2000 [1909–1910], s. 29). Jedną z grup emocji abstrakcyjnych są emocje, które nas szczególnie interesują. Są to emocje etyczne (nazywane też emocjami obowiązku). Są one wywoływane kierowanymi do nas nakazami lub zakazami. Emocje etyczne pobudzają do podjęcia takich działań (zachowań), których wyobrażenia przeżywamy łącznie z nimi.

Emocje etyczne wyróżniają się po pierwsze tym, że posiadają szczególny mistyczno-autorytatywny charakter. Są one odbierane jako „impulsy o wyższej mocy i autorytecie, wpływające jakby z nieznanego, odrębnego od naszego zwyczajnego «ja», tajemniczego źródła” (Petrażycki, 2000 [1909–1910], s. 45)³⁷. W jego ujęciu,

³⁷ Zdaniem Petrażyckiego, taki rodzaj emocji został odzwierciedlony w twórczości ludzi, w szczególności języku, poezji i religii. Uogólniając, w kulturze pojawia się odwołanie do tajemniczego głosu, który odbieramy jako coś poza naszym „ja”. Podporządkowujemy się temu głosowi, postępujemy zgodnie z jego nakazami. Na przykładzie analizy słowa „sumienie” w różnych językach (i tak np.: po polsku sumienie, po rosyjsku *совесть*, po francusku *conscience*, po niemiecku *Gewissen*), Petrażycki pokazuje, że zawarty

samo określenie „mistyczny” odnosi się głównie do tego, że źródło autorytatywności emocji nie jest dla osoby, która przeżywa te emocje, w pełni zrozumiałe. Pojęcie mistyczny odnosi się nie do perspektywy zewnętrznego obserwatora, który analizuje emocje etyczne, ale do wewnętrznego ich przeżywania. Odczuwamy, że nakazy lub zakazy mają wysoki autorytet, ale nie uświadamiamy sobie, jakie jest jego źródło³⁸. Po drugie, przeżywamy je jako pewnego rodzaju wewnętrzne ograniczenia wolności, które skutecznie przeciwdziałają innym naszym pragnieniom. Jak ujmuje to Petrażycki: „przeżywamy je jako wewnętrzne ograniczenie wolności, jako swoistą przeszkodę dla swobodnego wyboru i zaspokajania naszych skłonności, życzeń, celów, jako nieodparte ciśnienie w kierunku postępowania, z którego wyobrażeniem łączą się odpowiednie emocje”

jest w tym słowie element, który może wskazywać na obecność drugiego podmiotu. Dodatkowo na istnienie tego, w pewnym sensie odmiennego, bytu wskazują funkcjonujące w języku wyrażenia np. „głos sumienia”, „słuchanie sumienia”. W tych wyrażeniach, jak zauważa Petrażycki, odzwierciedlony został wyższy autorytet przypisywany emocjom etycznym. Jednocześnie w kulturze „głos” ten jest przypisywany różnym wyobrażonym mistycznym istotom, takim jak np. duchy przodków, bóstwa lub Bóg. Petrażycki zauważa, że istota emocji etycznych – ich mistyczno-autorytatywny charakter – przejawia się również w pracach filozofów pod postacią metafizycznych bytów takich jak np. natura, mądrość świata. Co więcej, Petrażycki zauważa, że nawet ci, którzy stronią od mistycyzmu, w swoich wyjaśnieniach i argumentacji sięgają do mistycznych uzasadnień. Dobrym przykładem jest używanie takich pojęć jak duch narodu czy też wola ogółu. W konsekwencji tym – w zasadzie mistycznym – konstruktom zostaje udzielony większy od woli indywiduum autorytet, a działania i decyzje podejmowane przez jednostkę zostają im podporządkowane.

³⁸ Wyrażenie „mistyczny” (ros. *мистический*) w języku rosyjskim oznacza m.in. tajemniczy, niezrozumiały, niewytłumaczalny z punktu widzenia rzeczywistego doświadczenia. Wydaje się, że Petrażycki miał na myśli to, że autorytatywność emocji jest związana z nieświadomymi procesami psychicznymi. Oczywiście wprost tego pojęcia nie wykorzystuje, co nie jest zaskakujące, biorąc pod uwagę moment, w którym powstawały jego prace. Warto w tym kontekście przypomnieć, że teorię prawa Petrażycki oparł na swojej własnej koncepcji psychologii. Jego uczniowie, jak wynika z powyżej przedstawionych idei, tematyce tej nie poświęcili wiele uwagi. Nie koncentrowali się na analizie poczucia autorytatywności, z wyjątkiem odwołania do intuicji, albo wręcz marginalizowali tę wyszczególnioną przez Petrażyckiego cechę emocji.

(Petrażycki, 2000 [1909–1910], s. 46). Tę charakterystyczną cechą emocji etycznych odzwierciedla język. Z jednej strony, normy postępowania określone są nie jako prośby czy rady, tylko jako nakazy lub zakazy. Z drugiej strony, podmiot, do którego są kierowane nakazy i zakazy pozostaje w stanie związania nimi, ma poczucie zobowiązania.

Emocje etyczne cechuje to, że odbieramy je jako przyjemne lub nieprzyjemne, a w efekcie pobudzają one nas do działania albo zniechęcają³⁹. Taka charakterystyka emocji jest zbieżna ze współczesnymi postulatami, zgodnie z którymi emocje można postrzegać w kategoriach ich walencyjności (*valence*, tj. poczucie przyjemności lub nieprzyjemności) oraz zdolności pobudzenia (wywoływania spokoju lub podniecenia).

Petrażycki dzieli emocje etyczne na dwie kategorie: emocje prawne i emocje moralne. Kryterium podziału jest atrybutywność emocji. Emocje obu tych kategorii posiadają charakter imperatywny, przy czym przez imperatywność rozumieć należy stan związania obowiązkiem. Jednocześnie brak jest poczucia, że określone działanie lub zaniechanie jest od nas oczekiwane. Emocje moralne są jednostronnie obowiązujące, określane są również jako bezroszczeniowe lub czysto imperatywne. Przykładem takich emocji są emocje związane z nakazami i zakazami religijnymi. Emocje prawne zaś – oprócz tego, że generują poczucie zobowiązania (czyli są imperatywne) – jednocześnie wywołują odczucie, inni ludzie mają prawo (roszczenie) do wymagania od nas spełnienia tego zobowiązania. Ujmując krótko, emocje prawne są imperatywno-atrybutywne, czyli zobowiązującą-uprawniające. Emocje prawne są bardziej skomplikowane pod kątem procesów psychicznych (to znaczy, że muszą uwzględniać też wszystkie elementy związane z uprawnieniami,

³⁹ Petrażycki ujmuje to jako charakter repulsywny (odpychający) lub apulsywny (przyciągający) emocji. Repulsywność emocji może przejawiać się z jednej strony w tym, że powstrzymują one nas przed podjęciem działania (ich źródło jest wewnętrzne) – są nimi motoryczne pobudki wstydu, wstydlivosti. Z drugiej strony możemy odczuwać repulsywne emocje ze względu na czynniki zewnętrzne, przeżywamy takiego rodzaju emocje jako generowane z zewnątrz (np. emocje odpychające przy wchodzenia do ciemnej jaskini).

np. podmiot i przedmiot z którym związane są uprawnienia). Emocje moralne są co do zasady prostsze⁴⁰.

Ze względu na atrybutywność emocji prawnych ich oddziaływanie jest istotniejsze oraz bardziej motywujące aniżeli emocji moralnych. Atrybutywny charakter skutkuje tym, że oprócz świadomości obowiązku istnieje również uprawnienie (roszczenie), które nadaje tej świadomości dodatkowej motywującej siły. Atrybutywność generuje dodatkowy nacisk na odpowiednie postępowanie. Zdaniem Petrażyckiego jednym z mechanizmów postępu społecznego jest to, że pożądane zachowania, które początkowo były kojarzone z imperatywnymi emocjami moralnymi (pojawiała się tylko świadomość obowiązku), z czasem zaczynają kojarzyć się z imperatywno-atributywnymi emocjami prawnymi.

Dodatkowo imperatywno-atributywna świadomość prawna oddziałuje na nasze postępowanie nie tylko gdy odczuwamy świadomość obowiązku, ale także wtedy gdy odczuwamy nasze uprawnienie względem innych (wtedy wydaje się nam, że właściwe zachowanie jest autoryzowane przez wyższy autorytet atrybutywności). Jak twierdzi Petrażycki: „im bardziej intensywne jest działanie odpowiednich emocji, tym silniejszy jest mistyczno-autorytatywny charakter atrybucji, tym «świętsze» i bardziej niekwestionowane wydaje się nasze prawo, tym silniejsza motywacja, tym bardziej zdecydowany, pewny siebie i decydujący jest nasz sposób działania” (Petrażycki, 2000 [1909–1910], s. 129).

Podsumowując, w mechanizmie motywacji prawnej istotną rolę odgrywają emocje prawne. Jak możemy je współcześnie interpretować? Jaka jest relacja pomiędzy emocjami prawnymi a emocjami rozumianymi na gruncie współczesnej nauki? W celu rozwiązania tych problemów w pierwszej kolejności spróbujemy znaleźć odpowiedź na pytanie deskryptywne: czym są emocje?

⁴⁰ Warto zauważyć, że zdaniem Petrażyckiego, oprócz imperatywno-atributywnych można wyróżnić również takie emocje, które nie istnieją bez określonych wyobrażeń. Dla przykładu miłość, gniew, złość wymagają istnienia wyobrażenia określonej osoby; strach – wyobrażenia kogoś lub czegoś. Niemniej jednak możemy przeżywać złość w oderwaniu od wyobrażenia określonego podmiotu (szereg niepowodzeń powodujących złość bez konkretnego adresata); podobnie jest z przeżywaniem radości (szereg udanych sytuacji wzbudza radość, która nie łączy się z określonym adresatem).

Emocje w psychologii

W jaki sposób obecnie rozumiemy emocje? Teorii odnoszących się do mechanizmu powstawania emocji oraz ich istoty jest mnóstwo. Wzrost popularności badań empirycznych, w tym z zakresu nauk kognitywnych, przyczynił się do zwiększenia liczby projektów, których celem jest poznanie mechanizmu działania emocji (Barrett, Lewis i Haviland-Jones, 2016). Ich specyfiką jest to, że często wyniki jednego badania są sprzeczne z wynikami innego. Ponadto czasami nawet sprzeczne koncepcje dotyczące działania emocji są wspierane przez całkiem wiarygodne i pokaźne wyniki badań empirycznych. Co za tym idzie, interpretacja zdobytej wiedzy w zakresie emocji jest trudna.

Zacznijmy od rzeczy, zdawałoby się, najprostszej: od zdefiniowania emocji. Pojęcie emocji każdy rozumie intuicyjnie, lecz z perspektywy nauki nie jest ono najprostsze. Nie powstała dotychczas żadna definicja, która zostałaby jednomyślnie uznana przez wszystkich badaczy tego tematu. Brak jednej wspólnej definicji emocji wynika przede wszystkim z tego, że nie ma jedności odnośnie do kluczowego elementu składowego emocji⁴¹. Najpierw jednak podsumujmy, co obecnie wiemy o emocjach i z jakimi twierdzeniami większość badaczy się zgadza. Zestawienie takie przestawił Andrea Scarantino. Są to następujące tezy: „1) epizody emocji obejmują, przynajmniej w modelowych przypadkach, zestaw ekspresyjnych, behawioralnych, fizjologicznych i fenomenologicznych cech diagnostycznych dla emocji; 2) każda cecha diagnostyczna ma zakres zmienności; 3) można podać ewolucyjne wyjaśnienia dla przynajmniej niektórych emocji i/lub ich składników; (4) na większość aspektów emocji wpływają czynniki socjokulturowe; (5) fizyczną siedzibą emocji jest mózg; (6) emocje w charakterystyczny sposób motywują do działania; (7) emocje są na ogół ukierunkowane na obiekt; (8) emocje mają podłoże poznawcze, złożone z innych stanów psychicznych, które

⁴¹ Badania nad pojęciem emocji wykazały, że emocje mogą być reprezentowane w formie listy cech (dotyczy to przede wszystkim najbardziej abstrakcyjnych nadrzędnych reprezentacji pojęciowej emocji) oraz egzemplarzy prototypowych (najbardziej szczegółowych, konkretnych emocji) (Nęcka, Orzechowski, Szymura i Wichary, 2020, s. 114).

one presuponują (np. wspomnienia, percepcje itp.); (9) emocje mogą być odpowiednie lub nieodpowiednie w odniesieniu do ich obiektów; (10) istnieją różne formy odpowiedniości emocji (np. epistemiczna, moralna, ostrożnościowa); (11) oceny mogą pomóc w rozróżnieniu emocji; (12) oceny obejmują zakres od prymitywnych do wyrafinowanych form przetwarzania informacji; (13) przynajmniej niektóre emocje są obecne u niemowląt i zwierząt; (14) emocje mogą stać w sprzeczności z naszymi refleksyjnymi sądami; oraz (15) emocje odgrywają funkcjonalną rolę w wielu dziedzinach (np. racjonalna deliberacja, moralność, estetyka)” (Scarantino, 2016, s. 36–37).

W dalszej części przyjrzymy się współczesnym podejściom do emocji.

Podejścia do emocji

Jaki aspekt emocji decyduje o tym, że jest to emocja a nie inne zjawisko w naszej psychice? W zależności od tego, jak odpowiemy na to pytanie znajdziemy się w grupie zwolenników teorii emocji jako uczuć, ocen lub motywacji (Scarantino i de Sousa, 2021). Są to dość pojemne kategorie, które nie wyczerpują wszystkich możliwych perspektyw badania emocji. Co więcej, granica pomiędzy nimi jest nieostra (Scarantino, 2016). Niektóre podejścia do emocji z trudem można zakwalifikować do jednej z nich, a niektóre pasują wręcz do wszystkich kategorii. Jednakże ich wyróżnienie ułatwia myślenie o emocjach i ich badanie.

Emocje jako uczucia

W spojrzeniu na emocje jako na uczucia akcentowany jest afektywny aspekt emocji (James, 1884; Cannon, 1932; Durán, Reisenzein, Fernández-Dols, 2017). Według niektórych ujęć w tym podejściu do emocji, to z zestawu różnych bardziej elementarnych składowych – tj. uczuć, które są niepodzielne budowane są emocje.

Najbardziej rozpoznawalnym przedstawicielem utożsamiania emocji z uczuciami jest psycholog William James. Uważał on, że zmiany zachodzące w organizmie, które możemy obserwować

i doświadczać tuż po percepcji pobudzającego bodźca, są tym, co możemy określić jako emocja. W opinii Jamesa „zmiany fizjologiczne wynikają bezpośrednio ze spostrzeżenia pewnego pobudzającego faktu i odczuwanie tych zmian jest emocją” (James, 1884, s. 189–190). W konsekwencji „jest nam przykro ponieważ płacemy, jesteśmy wściekli ponieważ uderzamy, boimy się ponieważ drżymy” (James, 1884, s. 190).

Mechanizm powstawania emocji w tym rozumieniu związany jest wyłącznie z aktywacją autonomicznego układu nerwowego. Ujmując precyzyjniej, percepcja określonego zdarzenia lub sytuacji wywołuje aktywację ośrodkowego układu nerwowego, który pobudza autonomiczny układ nerwowy. Efektem pobudzenia autonomicznego układu nerwowego jest odpowiedź organizmu. Przejawia się ona we wzroście lub spadku tętna, przyspieszeniu lub zwolnieniu oddechu, podwyższeniu lub obniżeniu ciśnienia krwi, zmianach potliwości a także w innych zmianach obwodowych. Postrzegamy tę odpowiedź organizmu, rejestrujemy zmiany oraz odczuwamy je jako uczucie. Można zauważyć, że w takim podejściu do emocji nie istnieją inne procesy (mechanizmy) w naszej psychice, które pośredniczą pomiędzy mentalną percepcją a fizjologiczną odpowiedzią organizmu. Z tej teorii wynika, że różne emocje powinny być powiązane ze specyficznymi reakcjami ze strony autonomicznego układu nerwowego. W badaniach empirycznych nie potwierdzono jednak, aby taka zależność występowała (Cacioppo, Berntson, Larsen, Poehlmann i Ito, 2005).

Emocje jako oceny

W innym kierunku zmierza część koncepcji, które bazują na założeniu, że pomiędzy percepcją bodźca a biologiczną odpowiedzią organizmu pośredniczą określone procesy poznawcze⁴². Choć nie

⁴² Warto zauważyć, że w literaturze nadal nie ma zgody odnośnie do tego, czy emocje są powiązane z procesami poznawczymi. Badania wykazują, przy przeżywaniu emocji, aktywność obszarów mózgu odpowiedzialnych za funkcje ściśle poznawcze, np. przetwarzanie znaczenia semantycznego. Takie wyniki badań podważają tezę o odrębności poznania i emocji (Lindquist, Satpute i Gendron, 2015).

ma zgodności co do natury tych procesów, wszystkie je charakteryzuje to, że są w jakiś sposób powiązane z ocenami poznawczymi. Mogą to być ocenne sądy (tak dla przykładu Robert Solomon [2003] i Martha C. Nussbaum [2003]), ocenne uczucia (Helm, 2001; Goldie, 2000), ocenna percepcja (m.in. Tappolet, 2016; Prinz, 2007; Roberts, 2003).

Wśród tych teorii można wyróżnić teorię emocji Nico Frijdy. Dostrzega on adaptacyjne znaczenie procesów emocjonalnych jako ocen zdarzeń jako przyjemnych bądź nieprzyjemnych, a także jako czynników aktywujących pewne mechanizmy oraz uruchamiających określone zachowanie. Emocje są rozumiane jako subiektywne przeżycia, podstawą których jest doświadczanie przyjemności lub bólu. Znaczenie emocji polega na sygnalizowaniu, że dzieje się coś istotnego dla jednostki, są więc emocje wynikiem oceny, którą można określić jako „świadomość stanu gotowości do działania” (Frijda, 1988, s. 351). Frijda zależności dotyczące emocji przedstawił w postaci dziesięciu praw. Poniżej przetaczam je niemal dosłownie (Frijda, 1988, s. 349–355):

1. Prawo znaczenia sytuacyjnego: emocje są odpowiedzią na strukturę znaczeniową sytuacji. Emocje pojawiają się w odpowiedzi na zdarzenia, które są istotne dla danej osoby. Jeżeli zmieni się znaczenie danej sytuacji, zmieniają się też emocje.
2. Prawo zaangażowania: emocje powstają wtedy, gdy zdarzenie jest istotne dla celów i motywów osoby. Intensywność emocji będzie skorelowana z zaangażowaniem.
3. Prawo bezpośrednio postrzeganej rzeczywistości: emocje są wywołane przez zdarzenia, które są oceniane jako rzeczywiste. Intensywność emocji zależy od realności zdarzeń.
4. Prawo zmiany: emocje pojawiają się nie tyle w odpowiedzi na sprzyjające lub niesprzyjające bodźce, o ile w odpowiedzi na rzeczywiste lub oczekiwane zmiany w sprzyjających lub niekorzystnych bodźcach. Ważna jest różnica pomiędzy rzeczywistą a oczekiwaną sytuacją⁴³.
5. Prawo hedonistycznej asymetrii: odczuwana przyjemność w odpowiedzi na ten sam bodziec maleje z czasem (tj. kolejna

⁴³ Porównywane przez Frijdę do huśtawki emocjonalnej wywołanej manipulacją – taktyką „dobrego i złego policjanta”.

kostka czekolady nie przynosi aż takiej przyjemności). Bódźce nieprzyjemne nie ulegają habituacji, ich odczuwanie nie ulega aż takiej zmianie.

6. Prawo zachowania emocjonalnego momentu: zdarzenia wywołujące emocje zachowują moc wywoływania emocji w nieskończoność, chyba że zostaną one zneutralizowane przez inne zdarzenia wywołujące emocje.
7. Prawo zamknięcia się w sobie: emocje mają tendencję do niedostrzegania względności sytuacji oraz celów innych osób. Zamknięcie emocji przejawia się nie tylko w absolutności uczucia, ale także w tym, że emocje nie znają prawdopodobieństwa. Mają tendencję do działania w oparciu o tę absolutność. Można argumentować, że podstawowym cechą emocji jest coś, co można nazwać „priorytetem kontroli”: gotowość do działania.
8. Prawo zważania na konsekwencje: dotyczy kontroli emocjonalnej. Polega na tym, że każdy impuls emocjonalny wywołuje impuls wtórny, który ma tendencję do modyfikowania tego pierwszego ze względu na jego możliwe konsekwencje.
9. Prawo minimalnego obciążenia: jeżeli daną sytuację wywołującą określone emocje można postrzegać w inny sposób, istnieje tendencja do postrzegania jej w sposób minimalizujący negatywne obciążenie emocjonalne. Nie możemy zmienić sytuacji, zmieniamy jej interpretację.
10. Prawo maksymalnego zysku: jeżeli daną sytuację wywołującą określone emocje można na różne sposoby interpretować, istnieje tendencja do interpretowania jej w sposób, który maksymalizuje zysk emocjonalny.

Prawa, które rządzą emocjami są w istocie postulatami teoretycznymi, które wynikają z obserwowanych empirycznie regularności.

Emocje jako stany motywacyjne

W ostatnim z wyróżnionych nurtów badań nad emocjami powstają teorie, które nie negują ani ocenego, ani uczuciowego aspektu emocji, lecz odsuwają je na dalszy plan. Główną rolę nadają motywacyjnemu wymiarowi emocji w naszym zachowaniu (Scarantino, 2014). Zwolennicy tego podejścia uznają, że „emocje to stany

motywacyjne określonego typu lub wzorce zachowań o charakterystycznym typie” (Scarantino, 2016, s. 15).

Jedną z kluczowych teorii w tym podejściu – zresztą nie tylko w tym, ale też ogólnie w badaniu emocji – jest teoria emocji podstawowych (Ekman, 1999; Tomkins, 1962). W tym podejściu emocje są często postrzegane jako produkt procesu ewolucji. Są adaptacjami, które powstały w odpowiedzi na zagrożenia, z którymi spotykali się nasi przodkowie (przykładowo – emocje jako systemy adaptacyjne badane są przez (Plutchik, 1980; Tooby i Cosmides, 2008). Uznaje się też, że emocje są pewnego rodzaju bioprogramami, które nie wymagają uczenia się. Nie da się nauczyć emocji, ponieważ pojawiają się naturalne (np. Prinz porównuje je do kichania). W tym nurcie emocje są często postrzegane jako konstrukcje: psychologiczne (m.in. Barrett i Russell, 2015) bądź społeczne (m.in. Mesquita i Boiger, 2014; van Kleef, 2017).

Ostatnie z przedstawionych podejść zasługuje na szczególną uwagę⁴⁴ i na nim skoncentrujemy się w dalszej części. Na wstępie musimy zastrzec, że nie jest to znowuż jednolity nurt badań. Są w nim koncepcje, które uznamy za skrajnie różne lub opowiadające się za przeciwnymi stanowiskami. Jedną z kluczowych rozbieżności leży w mechanizmie powstawania emocji.

Geneza emocji

Oczekując na ważne życiowe wydarzenie niektórzy z nas będą niespokojni, pobudzeni, nie będą mogli spać i jeść. Inni zaś będą „nienaturalnie” spokojni, skupieni i wyciszeni. Każdy z nas, nawet w bardzo podobnych sytuacjach, może doświadczać różnych emocji. Emocje wywołują określone zmiany w naszym organizmie. Sam mechanizm wywołania i powstania tych zmian jest dyskusyjny, bezsporny zaś pozostaje fakt, że emocje są powiązane z określoną odpowiedzią organizmu.

⁴⁴ Osnową psychologicznej teorii prawa Petrażyckiego jest psychologiczna koncepcja motywacji. Punktem wyjściowym w tej koncepcji jest twierdzenie, że podstawową pobudką postępowania ludzi w społeczeństwie są emocje obowiązku (emocje etyczne).

Emocje wywołują reakcje w całym naszym organizmie, z pewnością nie tylko w mózgu. Na poziomie reakcji biologicznych odpowiedzialny jest za to w głównej mierze autonomiczny układ nerwowy. Co do zasady przyjmuje się, że układ przywspółczulny odpowiada za reakcje związane z pozytywnymi emocjami (np. radość), a układ współczulny – za reakcje związane z negatywnymi emocjami (np. złość). Jednakże samo działanie autonomicznego układu nerwowego nie jest wystarczające, aby powstały emocje. Konieczne jest również działanie szeregu neuroprzekaźników oraz hormonów, takich jak na przykład: serotonina (np. w badaniach potwierdzono powiązanie pomiędzy poziomem serotoniny a poczuciem przygnębienia oraz depresją), adrenalina (m.in. powiązana z odczuwaniem strachu), noradrenalina (m.in. powiązana z odczuwaniem złości), oksytocyna (m.in. powiązana z odczuwaniem więzi emocjonalnej oraz poczuciem przyciągania), a także hormony steroidowe.

Żadne z obserwowalnych zmian fizjologicznych w organizmie nie wskazują jednoznacznie i miarodajnie na rodzaj wywołanej emocji. To, że emocje są powiązane z pewną reakcją organizmu – np. przyspieszeniem akcji serca, zmianą parametrów głosu, zmianą temperatury ciała i potliwości itd. – nie oznacza, że istnieją określone ośrodki w układzie nerwowym, które te reakcje wyzwalają. Wiele badań w zakresie neuronauki koncentrowało się na znalezieniu w mózgu określonych centrów odpowiedzialnych za konkretne emocje. Jednym z najbardziej znanych i najczęściej wskazywanych przykładów jest tzw. ośrodek strachu w mózgu, który miałby znajdować się w ciele migdałowatym.

Obecnie w żadnym z badań nie potwierdzono jednoznacznie, że w mózgu występują ośrodki odpowiedzialne za uruchamianie określonych emocji. Nie znamy pewnej odpowiedzi na pytanie, jak na poziomie neuronalnym przebiega proces powstawania emocji. Są oczywiście różne hipotezy. Zgodnie z jedną z nich, to neurony wstawkowe ogrywiają fundamentalną rolę w powstawaniu emocji⁴⁵.

⁴⁵ Tak uważa m.in. Barrett, która uznaje, że na poziomie neuronalnym odpowiedzialność za powstanie i doświadczanie emocji ponoszą neurony wstawkowe. Jeżeli sprawdzimy odpowiedź na prosty bodziec, np. dmuchnięcie na rogówkę, to występuje odpowiedź odruchowa, tylko jedna możliwa odpowiedź po pobudzeniu neuronu – mrugnięcie. W tym przypadku mamy bezpośrednie połączenie: bodziec – reakcja. Inna sytuacja występuje

W tym kontekście warto przypomnieć, że również na poziomie mechanizmów wyzwalających emocje, podważa się tezę o istnieniu neuronalnych obwodów w mózgu odpowiedzialnych za konkretne emocje (tak np. LeDoux, 2012, s. 655).

Spoglądając na powstawanie emocji z dalszej perspektywy, najczęściej wskazuje się ich ewolucyjne znaczenie. Emocje można postrzegać jako produkt doboru naturalnego. Są one pewnego rodzaju adaptacyjnymi, biologicznymi programami. W tym kierunku szczególnie wyróżniają się prace Williama McDougalla, który zwrócił uwagę w swoich badaniach na ewolucyjne znaczenie emocji (McDougall, 1923). Oryginalność jego spojrzenia na emocje polegała na tym, że koncentrował się on na funkcji emocji (to znaczy na tym, w jakim celu powstały w drodze ewolucji oraz dlaczego ewolucyjnie są potrzebne), a nie na ich cechach charakterystycznych (takich jak mimika twarzy, zmiana postawy oraz inne) (Scarantino, 2016, s. 17). McDougall rozumie emocje jako pobudzenia emocjonalne o określonym zabarwieniu, które są powiązane z określonymi instynktami. W wąskim rozumieniu powiązał znaczenie emocji z uczuciami, w szerokim – z procesem instynktownych zachowań (McDougall, 1923). Ewolucyjną perspektywę emocji dobrze ilustruje przykład strachu jako podniecenia emocjonalnego związanego z instynktem ucieczki. Zatem funkcją emocji strachu, wykształconą w procesie ewolucji, jest ochrona przed niebezpieczeństwami. Emocje interpretowane jako programy do koordynowania różnych elementów (umysłu) w taki sposób, aby najlepiej dostosować się do danej sytuacji, czy też zadania (Tooby i Cosmides, 2008). W konsekwencji wstręt możemy postrzegać jako mechanizm ochronny przed patogenami, złość – jako sposób na wygraną w konflikcie, a pierwszoplanową rolę miłości jest utrzymanie zaangażowania w związek (Patrick, 2015, s. 1257–1260).

Przyjmując ewolucyjną perspektywę, konieczne jest również wyjaśnienie, w jaki sposób dochodzi do hierarchizacji bodźców tak, aby różnym bodźcom zostały nadane różne priorytety. Logicznym

w przypadku, gdy mamy połączenia neuronów sensorycznych i motorycznych, które nie łączą się bezpośrednio, lecz przy pomocy neuronów wstawkowych. Neurony wstawkowe dają możliwość podejmowania decyzji, a nie tylko wywołują odruchową odpowiedź na bodziec (pewnego rodzaju nieumyślne reakcje).

jest, że najwyższą pilność powinny mieć te, które są najważniejsze pod kątem przeżycia (tj. głód, pragnienie). Aby to było możliwe konieczne jest istnienie „rdzenia afektywnego oceniającego pozytywne i negatywne bodźce wybiórczo wychwycone przez procesy uwagi i udostępnione do świadomej oceny” (Kringelbach i Berridge, 2017, s. 193).

Grupa emocji, która powstała w drodze ewolucji czasami nazywana jest emocjami podstawowymi.

Teoria emocji (biologicznie) podstawowych

Myślenie o emocjach oraz sposób ich badania są zdominowane przez rozwinięte w ramach nurtu motywacyjnego biologiczno-adaptacyjne podejście, czyli tzw. teorię emocji podstawowych (*Basic Emotion Theory*). Teoria ta została opracowana przez Silvana Tomkinsa, Carrolla Izarda i Paula Ekmana w latach 70. XX w.

Według tego podejścia – jak określa to sam współtwórca tej teorii Paul Ekman – w momencie kiedy dochodzi do aktywacji programu emocji podstawowych, „w ułamku sekundy (bez naszego wyboru czy natychmiastowego uświadomienia) kaskada zmian przejawia się w: sygnałach emocjonalnych na twarzy i w głosie; wstępnie ustawionych działaniach; wyuczonych działaniach; aktywności autonomicznego układu nerwowego, która reguluje nasz organizm; wzorcach regulacyjnych, które stale modyfikują nasze zachowanie; wyszukiwaniu stosownych wspomnień i oczekiwań; oraz tym jak interpretujemy to, co dzieje się w nas i w świecie” (Ekman i Cordaro, 2011, s. 366). Mając na względzie biologiczną podstawę tych emocji wyciąga się wniosek, że emocje podstawowe istnieją od urodzenia.

Teoria emocji podstawowych zakłada, że istnieje grupa emocji podstawowych. Są to takie emocje, odnośnie do których możemy wskazać, że posiadają biologiczne odzwierciedlenie w naszym mózgu. Emocje podstawowe są wyzwalane w określonych sytuacjach, co uruchamia kaskadę zmian fizjologicznych w naszym organizmie. Wciąż podejmowane są próby zidentyfikowania obszarów mózgu odpowiedzialnych za wywołanie określonych emocji. Dotychczas nie potwierdzono jednak, że określone obszary mózgu są zawsze odpowiedzialne za powstawanie konkretnych emocji. Zresztą

kwestionowana jest sama idea istnienia takich obszarów. Skomplikowane działanie mózgu polega między innymi na tym, że określona część mózgu posiada znacznie więcej aniżeli jedną funkcję. Wskazuje się w literaturze, że różnego rodzaju „wydarzenie umysłowe, takie jak strach, nie są tworzone tylko przez jeden zestaw neuronów. To kombinacje różnych neuronów mogą tworzyć różne przypadki strachu” (Barrett, 2018, s. 41).

Początkowo wyróżniono sześć emocji podstawowych. Zaliczono do nich: strach, złość, wstręt, zaskoczenie, radość, smutek. Obecnie nie ma porozumienia odnośnie do tego, jakie emocje powinniśmy zakwalifikować do podstawowych. W tym zakresie spory dotyczą nie tylko typu emocji podstawowych, ale też ich liczby (Prinz, 2004). I tak, Paul Ekman wyróżnił następujące emocje podstawowe: strach, złość, smutek, radość, wstręt (Ekman, 1992). Carroll Izard dodał do listy emocji podstawowych: wstyd, poczucie winy, zaskoczenie, zainteresowanie i pogardę (Izard, 1994)⁴⁶. Plutchik, przyjmując założenie, że do emocji podstawowych należy zaliczyć tylko takie, które mają znaczenie adaptacyjne oraz występują na wszystkich poziomach filogenetycznych, wskazał że emocjami podstawowymi są: strach, złość, smutek, radość, akceptacja, wstręt, antycypacja i zaskoczenie (Plutchik, 1994). Natomiast niektórzy autorzy wskazują, że istnieją jedynie cztery emocje podstawowe: strach, złość, radość i smutek (Gu, Wang, Yuan, Guo i Huang, 2015). Różnice wyrażają się także w różnym nazewnictwie poszczególnych emocji, np. przygnębienie/smutek (*sad/sadness*); szczęście/radość (*happy/joy*)⁴⁷.

Zgodnie z teorią emocji podstawowych jedną z głównych metod badania emocji jest rozpoznawanie emocji na podstawie zmian w mimice twarzy (*emotion recognition*). Bazuje ono na założeniu, że

⁴⁶ Dodatkowo Izard zaproponował, że w powstanie emocji są zaangażowane cztery stosunkowo niezależne systemy: neuronalny; sensomotoryczny (związany z mimiką twarzy, postawą); afektywny (inaczej motywacyjny); poznawczy (odpowiedzialny za procesy poznawcze, w tym kategoryzowanie, wnioskowanie).

⁴⁷ Trudności w określaniu emocji oraz rozbieżności w nazewnictwie mogą wynikać z tego, że świat emocji jest ciągły (emocje przechodzą jedna w drugą), w odróżnieniu od świata języka, który nie jest ciągły. Analogicznie do barw, dla określenia których brakuje czasami pojęć.

przeżywanie i odczuwanie emocji wiąże się ze zmianami w mimice twarzy. Wyrażamy emocje w drodze rozpoznawalnych dla wszystkich zmian w mimice twarzy. W konsekwencji możemy wnioskować, że smutek na naszej twarzy przejawia się poprzez: uniesienie końców brwi, pojawienie się trójkątnych zmarszczek poniżej powiek, opadnięcie kąćków ust itd. Oznacza to, że istnieje jednoznaczna korelacja pomiędzy mimiką twarzy a emocjami. W skrócie, ruchy lub zmiany w mimice twarzy są skorelowane z przeżywaniem określonych emocji. W efekcie, chcąc badać emocje musimy skoncentrować się na analizie zmian w wyrazie twarzy.

Czy rzeczywiście widząc smutny wyraz twarzy osoby, możemy wnioskować, że przeżywa ona smutek? A może w istocie cieszy się ona i tym co przeżywa, jest dobrze zakamuflowane *schadenfreude*? Teoretycznie, zakładane zmiany w ekspresji mimiki twarzy wcale nie odzwierciedlają sposobu przeżywania konkretnych emocji. Bardziej prawdopodobnym wydaje się to, że są zaledwie jednym z wariantów wyrazu twarzy – z pewnością nie jedynym – który może zagościć na naszej twarzy podczas przeżywania konkretnej emocji. Przecież często wyrażamy te same emocje w bardzo różny sposób. Zależne jest to w dużej mierze od kontekstu. Zatem stany, w których pojawia się ta sama emocja, będą bardzo zróżnicowane. Będąc smutnym, możemy jednocześnie uśmiechać się. Manifestując złość nie zawsze będziemy piorunować spojrzeniem, zaciskać szczęki i ściągać groźnie brwi; równie prawdopodobnie jest to, że będziemy wyglądać na smutnych, zaskoczonych lub zniesmaczonych. Indywidualny wpływ na ekspresję emocji jest bardzo istotny. Potwierdzają to także najnowsze badania empiryczne z psychologii oraz nauk kognitywnych, które podważają związek pomiędzy emocjami a obserwowalną ekspresją. Uznaje się, że ekspresje emocji są bardziej zmienne i zależne od kontekstu, niż pierwotnie zakładano. Powodem częściowo błędnych wyników badań w tym zakresie może być wadliwa konstrukcja badań. Wskazuje się, że większość opublikowanych badań nie została zaprojektowana tak, aby zbadać zmienność ekspresji emocji oraz uwzględnić kontekstową zależność emocji (Barrett, Adolphs, Marsella, Martinez i Pollak, 2019). Skrupulatnie opisywane zmiany w mimice twarzy nie odzwierciedlają przeżywania emocji podstawowej, a jedynie pewnego wariantu, który może występować w stanie

emocjonalnym. Uznaje się, że brak jest wiarygodnych badań, które potwierdzałyby hipotezę mimicznego sprzężenia zwrotnego (tzw. *facial feedback hypothesis*).

W tym momencie można by sądzić, że przecież uśmiechnięte, smutne, zmartwione twarze ludzi na całym świecie wyglądają praktycznie identycznie i pojawiają się w podobnych sytuacjach manifestując zapewne te same stany emocjonalne? Zwolennicy teorii emocji podstawowych określają to uniwersalnością emocji podstawowych. Uznają oni, że niezależnie od tego w jakim zakątku świata oraz w jakiej kulturze się wychowaliśmy, rozpoznamy emocje podstawowe u innych, obserwując ekspresje w mimice twarzy. Nie sposób nie zgodzić się z tym, że widząc uśmiech na twarzy człowieka – niezależnie od tego skąd pochodzi – rozpoznamy go jako przejaw radości, zadowolenia, szczęścia. Okazuje się jednak, że nie jest to tak jednoznaczne w przypadku wszystkich emocji wyróżnionych jako podstawowe.

Krytycy teorii emocji podstawowych zarzucają badaniom potwierdzającym uniwersalność w rozpoznawaniu ekspresji emocji wadliwą metodologię. Powtórzenie części tych badań – z wprowadzoną niewielką modyfikacją przebiegu badania – skutkuje tym, że teza o uniwersalności, powszechności i międzykulturowości rozpoznawania emocji nie wydaje się już taka bezdyskusyjna. W typowych badaniach uniwersalności emocji podstawowych uczestnicy otrzymują polecenie przyporządkowania wyrazu twarzy na zdjęciu do jednej z emocji wskazanych na liście. Mają ograniczony zestaw emocji do wyboru i w większości przypadków wybierają tę samą emocję. Spróbujmy jednak przeprojektować to badanie: uczestnicy dostaną zdjęcia osób, które wyrażają określone emocje, ale bez podpowiedzi (bez wyboru z listy), tj. sami muszą wskazać jaka emocja jest wyrażona na zdjęciu. Okazuje się, że odsetek badanych, który wskaże tę samą emocję będzie znacznie niższy lub wręcz zbliżony do zupełnie losowego wskazania emocji.

Nie sposób negować, że emocje wpływają na mimikę twarzy, każdy z nas przecież obserwuje przejawy emocji u innych. Ekspresje emocjonalne są istotnym narzędziem w komunikacji (Scarantino, 2017). Niewątpliwie emocje nie tylko posiadają funkcję biologiczną, ale także funkcję komunikacyjną (czasami rozumianą jako przedjęzykowa forma sygnalizowania zamiarów). Warto jednak pamiętać,

że emocje powodują zmiany w głosie, postawie, gestach, ruchach oraz generalnie w naszym zachowaniu. Pod wpływem emocji szereg zmian zachodzi też na poziomie czysto biologicznym, w tym zmiany: temperatury ciała, częstotliwości oddychania, częstotliwości akcji serca, rozwarcia źrenic, przewodnictwa skórniego, ciśnienia krwi, hormonalne i na poziomie neurotransmiterów, w zapisie elektroencefalograficznym (EEG) oraz w wielu innych. Biorąc pod uwagę powyższe, z tym, z czym trudno jest się w pełni zgodzić w kontekście teorii emocji podstawowych jest proste łączenie emocji ze zmianami mimiki twarzy. Sądzę, że zakładane w teorii emocji podstawowych wyrazy twarzy w rzeczywistości rzadko pojawiają się przy doświadczaniu tych emocji. Są pewnego rodzaju uproszczeniami, stereotypami wykorzystywanymi w badaniu emocji. Charakter emocji jest bardziej złożony, a postrzeganie emocji jedynie przez pryzmat procesów ewolucyjnych oraz zmian biologicznych, które wywołują, wydaje się niewystarczające⁴⁸. W kontekście emocji konieczne jest uwzględnienie ich społecznego oraz kulturowego aspektu. Przejdźmy więc do możliwości postrzegania emocji jako społecznych konstruktów, które uwzględniają zmienności kulturowe.

Emocje jako konstrukty psychologiczno-społeczne

Teoria konstruowanych emocji autorstwa Lisy Feldman Barrett, oparta na szeregu badań z zakresu *neuroscience* i psychologii, proponuje mechanizm wyjaśniający sposób powstawania emocji (Lindquist, Wager, Bliss-Moreau i Barrett, 2012). Niewątpliwą zaletą tej teorii jest to, że łączy ona istotne elementy innych teorii. W teorii konstruowanych emocji uwzględniono zarówno aspekty biologiczne, jak społeczne emocji. Teoria uwzględnia proces tworzenia emocji

⁴⁸ Niewystarczające ze względu na poparcie każdego stanowiska (tj. ewolucyjnego oraz kulturowego) sporą liczbą badań naukowych. Stąd też pojawili się zwolennicy poglądu łączącego obydwa podejścia. Uznają oni, że część emocji została ukształtowana ewolucyjnie (to znaczy są one biologicznie podstawowe), a część przez życie w społeczeństwie (to znaczy są one konstruowane kulturowo). Przedstawicielem takiego poglądu jest Jesse Prinz, który uznaje, że każda nazwana emocja jest wynikiem zarówno wychowania, jak i natury. Jak twierdzi: „Emocje są ewolucyjne i konstruowane” (Prinz, 2004).

przez ośrodkowy układ nerwowy oraz inne zmiany biologiczne wywoływane w organizmie, w szczególności zmiany w strukturze mózgu pod wpływem naszego doświadczenia (tak zwaną plastyczność synaptyczną, tj. powstawanie synaps pod wpływem określonego pobudzenia). Równocześnie w teorii konstruowanej emocji nie zostaje pominięta rola kultury i społeczeństwa. Brane są pod uwagę znaczenia pojęć językowych, rola społeczeństwa w kształtowaniu naszych wartości, wpływ sprawowanych przez nas ról społecznych na to, jak odbieramy świat. Teoria konstruowanych emocji podważa powszechnie przyjęte tezy, proponując wyjaśnienie procesów związanych z emocjami, które są spójne z wynikami badań empirycznych. Wychodząc z założenia, że zarówno ekspresja mimiki twarzy, jak i reakcje obserwowalne w organizmie (m.in. zmiany tętna, temperatury, potliwość) nie są kluczem do poznania i zrozumienia emocji, Barrett proponuje przyjąć inną perspektywę badawczą: zamiast szukać gdzie powstają emocje, badać sposób, w który powstają.

Czym wyróżnia się teoria konstruowanych emocji na tle innych teorii? Bazuje ona na założeniu, że emocje nie są wyzwalane w ramach zaprogramowanych schematów, tylko są konstruowane przez mózg w oparciu o wcześniejsze doświadczenie, w ramach ukształtowanej siatki pojęciowej. Jak twierdzi Barrett „emocje nie są reakcjami na świat; są twoimi konstrukcjami świata” (Barrett, 2018, s. 148). Przyjrzymy się zatem jak w tym ujęciu powstają emocje.

Na wstępie warto zauważyć, że wyjściową przesłanką w tej teorii jest to, że głównym zadaniem mózgu jest regulacja fizjologicznych zasobów tak, aby zaspokajać wszystkie podstawowe potrzeby organizmu. „Proces zarządzania potrzebami energetycznymi mózgu i organizmu, zwany allostazą, opiera się na założeniu, że mózg przewiduje potrzeby cielesne i próbuje je zaspokoić, zanim one się pojawią (np. aktywność przedsionkowa, która podnosi aktywność współczulnego układu nerwowego przed wstaniem), ponieważ jest to bardziej wydajne niż odpowiadanie na potrzeby energetyczne po fakcie. Z tego punktu widzenia wszystkie zdarzenia umysłowe – poznanie, emocje, percepcja i działanie – są kształtowane przez allostazę, a zatem wszelkie podejmowanie decyzji jest ucieleśnione, przewidywane i dotyczy równoważenia potrzeb energetycznych” (Fridman, Barrett, Wormwood i Quigley, 2019, s. 1).

Barret wyróżnia kilka istotnych etapów w procesie powstawania emocji. Pierwszym jest dotarcie bodźców do mózgu. Dla powstania emocji konieczne jest istnienie interoceptywnych doznań. Obszary mózgu odpowiedzialne za interocepcję tworzą interoceptywną sieć. Afekt jest „dostarczany” do mózgu za pośrednictwem sieci interoceptywnej. Są to wszystkie informacje, które uzyskujemy ze środowiska zewnętrznego, ale także z naszego organizmu. Jest to informacja pochodząca od naszych zmysłów, organów wewnętrznych, czyli w pewnym sensie wszystkie bodźce, które docierają spoza mózgu. Ważnym jest to, że na tym etapie nie pojawiają się emocje. Bodźce te nie są odczuwane jako konkretne emocje. Odbieramy je jak coś przyjemnego lub przykrego, a także mogą one wywoływać u nas pobudzenie, bądź też nie. Subiektywna świadomość stanów emocjonalnych jest oparta na neuronalnych reprezentacjach fizjologicznych stanów naszego organizmu (Craig [Bud], 2016). Takie doznania są określane afektem. Interocepcja w pewnym sensie wytwarza afekt. Afekt nie jest emocją, ale prostszym uczuciem, które cechuje się jedynie dwoma właściwościami: walencyjnością (*valence*) – przyjemne lub nieprzyjemne; pobudzeniem (*arousal*) – spokój lub podniecenie. „Ludzki mózg ma kilka wstępnie zdefiniowanych pojęć mentalnych, takich jak przyjemność i nieprzyjemność (wartościowanie), pobudzenie i spokój (pobudzenie), głośność i delikatność, jasność i ciemność oraz inne właściwości świadomości” (Barrett, 2018, s. 370). Jak ujmuje to James A. Russell: „stan neurofizjologiczny jest uświadamiany jako proste, nierefleksyjne uczucie, które jest mieszanką czynnika hedonistycznego (przyjemność – nieprzyjemność) i pobudzenia (spokój – aktywność)” (Russell, 2003, s. 147). Powyższe cechy są uznawane za podstawowe cechy ludzkiego doświadczenia (Barrett, Mesquita, Ochsner i Gross, 2007).

Kolejnym etapem w procesie powstawania emocji jest prognozowanie i kategoryzacja doznań. W efekcie tych procesów konstruowane jest pojęcie emocji i nadawane doznaniom znaczenie emocji. Jak zauważa Barrett, prognozowanie jest fundamentalną czynnością mózgu, która pozwala nam wyjaśniać wszystko co wokół nas się dzieje. Prognozowanie występuje na każdym kroku, nawet przy najprostszych czynnościach. Prognozowanie jest porównywalne do nieprzerwalnie trwającej symulacji, podczas której generujemy

prognozy. Nasz mózg nie działa na zasadzie bodźca i odpowiedzi, lecz prowadzi ciągły proces prognozowania i korygowania prognoz. Mózg jest mózgiem predyktywnym, tj. przewidującym, co minimalizuje wysiłek. Warto zauważyć, że doświadczenie emocjonalne jest konstruowane poza naszą świadomością. W tym procesie emocje nie są wyzwalane, ale są tworzone „na bieżąco”.

Trwająca symulacja generuje prognozy, a jeżeli pojawiają się błędy (błędna prognoza), konieczna jest korekta. Zatem dla przypisania doznaniom znaczenia „emocji” konieczne jest też poznanie kontekstu doznań. Proces prognozowanie zmienia i dostosowuje mentalny model świata do bodźców, doznań interoceptywnych. Proces ten został ujęty w postaci tzw. pętli prognozy (*prediction loop*). W procesie symulacji dochodzi do porównania prognozy z danymi sensorycznymi pochodzącymi z zewnątrz. W konsekwencji są dwie możliwości. W drodze symulacji generujemy pewną prognozę. Jeżeli podczas zestawienia tej prognozy z danymi sensorycznymi (tj. tym co pochodzi spoza mózgu – ze zmysłów, z naszego organizmu) nie pojawi się błąd, prognozy zostaną uznane za poprawne. W konsekwencji symulacja stanie się naszym doświadczeniem. Natomiast jeżeli prognoza jest sprzeczna z danymi sensorycznymi, konieczna staje się korekta błędu oraz powtórzenie procesu od nowa. Innymi słowy, gdy nasze prognozy okazują się błędne, dokonujemy korekty i ponownie generujemy kolejną prognozę.

Błędy prognozy są naprawiane, korygowane na dwa różne sposoby. Po pierwsze, mózg może zmienić prognozę. Po drugie, nasz mózg może korygować dane sensoryczne w taki sposób, aby stały się one spójne z prognozą. Nie odbieramy biernie informacji sensorycznych, lecz aktywnie tworzymy emocje na podstawie danych z obecnej sytuacji oraz naszych przeszłych doświadczeń.

Aby nadać danym sensorycznym znaczenie, aby je skategoryzować, konieczne jest istnienie pojęć. W pewnym sensie emocje są znaczeniem, wyjaśniają zmiany zachodzące w organizmie, zmiany interoceptywne, które pojawiają się w konkretnej sytuacji. Oparte jest to na dość kontrowersyjnym założeniu: „potrzebujesz pojęcia emocji, żeby doświadczać lub postrzegać powiązaną emocję” (Barrett, 2018, s. 193). W opinii Barrett, emocje jako rodzaj mentalnego pojęcia zawierają „trochę nas samych”.

Skoro myśląc o emocjach powinniśmy operować pojęciami określonych emocji, w jaki sposób należy rozumieć „pojęcie emocji”? W omawianej teorii samo pojęcie emocji zostało oparte o cele. To znaczy spójnym elementem, który scala pojęcie emocji w jedną kategorię, jest cel, funkcja. Pojęcia emocji nadają im znaczenia, określają działania i regulują budżet ciała. „Za każdym razem kiedy odczuwasz emocje lub postrzegasz je u innych, dokonujesz kategoryzacji przy użyciu pojęć, nadając znaczenie doznaniom pochodzącym z interocepcji i z pięciu zmysłów” (Barrett, 2018, s. 125).

Barrett wyróżnia pojedynczy przypadek emocji (*instance of emotion*) oraz kategorie emocji (*emotion categories*). Przez pojedynczy przypadek emocji rozumiane jest skonstruowane własne odczucie emocji. Natomiast kategorie emocji są to większe grupy przypadków emocji, które łączy cel (np. strach, gniew, radość i inne). Jak twierdzi Barrett: „kiedy twój mózg «konstruuje przypadek pojęcia», taki jak przypadek «radości», jest to ekwiwalentne do powiedzenia, że twój mózg «stawia prognozę» radości [...] pojęcia to prognozy” (Barrett, 2018, s. 164).

Emocje można uznać za pewną interpretację rzeczywistości. W tej rzeczywistości kultura odgrywa istotną rolę, wpływając m.in. na postawy moralne. Emocje, które są zgodne z normami kulturowymi są bardziej powszechne, w odróżnieniu od tych, które je naruszają. Dla przykładu, w kulturach ceniących niezależność i asertywność przyjętym i akceptowanym zachowaniem jest okazywanie gniewu, podczas gdy w kulturze skoncentrowanej na wspólnocie jest to nieakceptowanym. Nawet najbardziej typowe przeżycia emocjonalne różnią się w różnych kulturach (Mesquita, De Leersnyder i Boiger, 2016). Zatem emocje są ściśle powiązane z rzeczywistością społeczną.

Funkcjonujemy nie w odosobnieniu, tylko w społeczeństwie, a zatem ostatnim koniecznym elementem do powstania emocji jest istnienie rzeczywistości społecznej. Jak wskazuje Barrett, mózg ludzki jest artefaktem kulturowym, który jest wysoce zależny od przeszłych doświadczeń (Barrett, 2018, s. 229). Emocje są kluczowe w zakresie komunikacji, dla której istotnym jest proces synchronicznego kategoryzowania za pomocą pojęć. Koncepcje emocji powstają w oparciu o wcześniejsze doświadczenia oraz kontekst

kulturowy. Rzeczywistość społeczna pozwala na przekazywanie pojęć emocji następnym pokoleniom. Od dzieciństwa uczymy się nazywać stany emocjonalne, kategoryzować je. Dodatkowo w drodze interakcji społecznych wpływamy na innych, generujemy ich dane sensoryczne, regulujemy gospodarkę organizmów innych ludzi. Jak ujmuje to Barrett – jesteśmy architektami doświadczeń dla innych ludzi. Obserwowana przez nas uniwersalność emocji w istocie jest uniwersalnością (wspólnością) pojęć funkcjonujących w społeczeństwie. Takiego rodzaju kolektywna intencjonalność ludzi jest w istocie wspólnością wiedzy, która wiąże się z mentalnymi pojęciami (m.in. pojęciami emocji), które są nabywane od innych. Określane jest to procesem socjalizacji emocjonalnej, w którym członkowie społeczeństwa uczą się zasad, praktyki i konsekwencji doświadczenia emocji i ich manifestowania (Johnson, 1992). Warto wspomnieć, że badania wykazują istnienie zjawiska emocjonalnej akulturacji, tj. występowania różnic kulturowego pojęcia emocji. W tym kontekście można wymienić takie emocje specyficzne dla pewnych kultur jak *schadenfreude* (przyjemność czerpana w związku z czymś niepowodzeniem), *sama* (spokój i wyciszenie, ukojenie w hinduskich wierzeniach), *agape* (wersja miłości, przywiązania), *amae* (emocja współzależności; poczucie, że czyjaś miłość jest bezwarunkowa, a jednocześnie nie musimy o nią dbać). W Japonii rozpoznawane są takie emocje jak *itoshii* – tęsknota za ukochaną osobą lub *ijirashii* – uczucie związane z obserwowaniem osoby godnej uznania przy pokonywaniu jakiejś przeszkody (Matsumoto i Juang, 2007), czyli emocja przeciwna do *schadenfreude*. Zresztą występują też kulturowa specyfika w przekazywaniu emocji. Dla przykładu, miłość w rozumieniu kultur pozaeuropejskich często jest utożsamiana z namiętnością, tymczasem namiętność w naszej kulturze jest elementem miłości (obok intymności i przywiązania) (Wojciszke, 2009). Smutek w okresie średniowiecza, w kulturze europejskiej był emocją wartościową, świadczył dobrze o człowieku. Obecnie smutek odbieramy jako emocję negatywną.

Podsumowując teorię konstruowanych emocji oddajmy głos samej Barrett: „emocje to wytwór twojego mózgu oparty o znaczenie twoich fizjologicznych doznań względem tego, co dzieje się na świecie dookoła ciebie. [...] W każdej chwili twój mózg używa

twojego doświadczenia z przeszłości zorganizowanego w pojęcia, by dać ci wskazówki odnośnie tego, jak powinienes się zachować i by nadać twoim doznaniom znaczenia. Kiedy te pojęcia są pojęciami emocji, twój mózg konstruuje przypadek emocji” (Barrett, 2018, s. 56).

Interesujące jest to, że Barrett zauważa, że przyjęcie podejścia do emocji, które proponuje, ma istotny praktyczny wymiar dla prawa. A nawet idzie o krok dalej i przedstawia listę propozycji dla prawa, które uzgodnią postrzeganie emocji w prawie z wiedzą psychologiczną. Podkreśla, że ekspresje emocjonalne (mimika twarzy, zmiany ruchów ciała, parametry głosu) nie są miarodajne przy ocenie emocji. W oparciu o takiego rodzaju obserwacje możemy jedynie przypuszczać jakie emocje odczuwa osoba, którą obserwujemy. Dodatkowo nasze obserwacje i przypuszczenia nigdy nie są obiektywne. Zawsze będą zakłócone zarówno przez nasze własne uczucia (realizm afektywny), jak i kulturowe oraz społeczne różnice w ekspresji emocji. Podważa też tezę o odpowiedzialności poszczególnych obszarów mózgu za niewłaściwe zachowanie. Odnosząc się do możliwości kontrolowania emocji uważa, że nawet działanie, które odbieramy jako automatyczne, nie zawsze pozostają poza naszą kontrolą. Czy zatem kontrola emocji jest możliwa? Granice pomiędzy intencjonalnym i nieintencjonalnym zachowaniem zacierają się w teorii Barrett. Na koniec warto dodać, że przyjęcie perspektywy proponowanej przez Barrett obala mit obojętnego sędziego, który bez emocji rozsądza każdą sprawę. Badaczka zwraca bowiem uwagę na ważny aspekt pracy sędziego: świadomość swoich emocji oraz ich potencjalnego wpływu na decyzje⁴⁹.

Emocje społeczne, moralne i prawne

Zastanówmy się jak możemy odnieść do emocji prawnych mechanizm powstawania emocji zaproponowany przez Lisę Barrett. W pierwszej kolejności warto wspomnieć, że emocje prawne można zaliczyć do emocji społecznych. Petrażycki w tym kontekście posługiwał się pojęciem emocji etycznych. W teorii prawa w tym

⁴⁹ Więcej na temat wpływu emocji na sędziów: Partyk, 2023.

kontekście najczęściej znajdziemy odwołania do emocji moralnych. Pozostaniemy jednak przy pojęciu emocji społecznych, zwłaszcza że sama ta nazwa eksponuje istotną rolę społeczeństwa. Czym charakteryzują się emocje społeczne?

W skrajnej interpretacji przyjmuje się, że wszystkie emocje należy uznać za emocje społeczne ponieważ w procesie ewolucji ułatwiały one dostosowanie do życia w społeczeństwie. Niewątpliwie emocje są również efektem wpływu kultury, stosunków społecznych oraz innych czynników sytuacyjnych. W literaturze wskazuje się, że emocje społeczne zawsze dotyczą „rzeczywistego lub wyobrazonego obiektu społecznego, którym może być inna osoba lub też społecznie konstruowane «ja». [...] emocje społeczne pełnią społeczną regulacyjną funkcję” (Hareli i Parkinson, 2008).

Próbowano nie tylko zdefiniować emocje społeczne, ale też wskazać, jakie kryteria pozwalają na ich wyróżnienie wśród innych emocji (Barrett i Campos, 1987). Wyszczególniono cztery przesłanki. Po pierwsze, emocje społeczne mają istotne znaczenie z perspektywy komunikacji oraz osiągania zakładanych celów. Natomiast nie są w sposób bezpośredni powiązane z funkcją przetrwania. Po drugie, wspomniane cele są celami społecznymi. Po trzecie, emocje społeczne powiązane są z oceną innych osób, a nie tylko z naszym wewnętrznym „ja”. I ostatnie, emocje społeczne nie posiadają swoistego charakterystycznego dla nich zestawu zmian, które możemy obserwować w mimice twarzy.

Dodatkowo w kontekście emocji społecznych ważną rolę odgrywa kultura. Zauważono, że na przykład kultura japońska sprzyja przekazywaniu emocji „społecznie angażujących” takich jak przyjaźń oraz poczucie winy, podczas gdy dla kultury amerykańskiej bliższe są takie emocje jak „zmniejszające społeczne zaangażowanie” jak duma i gniew (Kitayama, Mesquita i Karasawa, 2006).

W podobnym duchu – lecz idąc krok dalej – definiuje emocje moralne Jonathan Haidt. Uznaje on, że emocje moralne są „związane z interesami lub dobrem społeczeństwa jako całości lub przynajmniej osób innych niż sędzia lub sprawca” (Haidt, 2003a, s. 276). Dodatkowo wśród emocji moralnych wyróżnia podgrupy. Wskazuje, że „emocje moralne można podzielić na dwie duże i dwie mniejsze rodziny. Rodziny duże to rodzina «potępiająca innych»,

w której znajdują się trzej bracia: pogarda, gniew, i wstręt (i ich wiele dzieci, takie jak oburzenie i odraza) i «samoświadoma» rodzina (wstyd, zakłopotanie i wina) [...] Nazywam dwie mniejsze rodziny «cierpiąca za innych» (współczucie) i «chwaląca innych» (wdzięczność i podniesienie)” (Haidt, 2003b, s. 855). Haidt zaznacza, że powyższe grupy emocji to nie są jedyne emocje, które uznamy za moralne⁵⁰. W istocie każda emocja w pewnym zakresie jest moralna, jeżeli wpływa na zachowanie w społeczeństwie (Haidt, 2003b, s. 864).

A zatem jaka jest zależność pomiędzy emocjami społecznymi, moralnymi i prawnymi? W pierwszej kolejności nie sądzę, że celowym jest odróżnianie emocji moralnych od emocji prawnych. Są to takie same emocje społeczne, co znaczy, że służą ważnym społecznym funkcjom. To, co wyróżnia emocje społeczne oraz stanowi o ich znaczeniu dla motywacji to fakt, że emocje społeczne są po prostu między wyobrażeniami a późniejszym działaniem.

Niezależnie jednak od tego za jaką teorią emocji się opowiemy oraz jakie znaczenie przypiszemy emocjom w procesie motywacji, musimy zmierzyć się z problem stosunku pomiędzy emocjami a rozumem (czy też – jak jest to określane w różnych koncepcjach – rozsądkiem lub racjonalnością).

⁵⁰ Haidt wraz z współautorami zaproponował *CAD trait hypothesis* – połączenie emocji (pogarda, złość, wstręt) z określonymi kodami moralnymi (Rozin, Lowery, Imada i Haidt, 1999). W konsekwencji naruszenie norm/zasad moralnych powiązał z emocjami moralnymi. Naruszenie autonomii (indywidualnych praw) wywołuje strach; naruszenie zasad wspólnoty – pogardę; naruszenie świętości – wstręt. W badaniu uczestnicy oceniali też ekspresję twarzy. Słusznie zauważono, że część emocji moralnych nie będzie wyróżniać się określoną ekspresją twarzy – wstyd, zakłopotanie, poczucie winy – tzw. *self-conscious moral emotion*.

Rozdział 3. Emocje vs. rozsądek

W jednym z badań uczestników poproszono o wskazanie jak różne okoliczności przyczyniły się do wypadku. Wśród okoliczności wskazano: przekroczenie prędkości przez kierowcę, wyciek oleju na jezdnię, gałąź drzewa zasłaniająca znak „Stop” oraz zachowanie kierującego innym samochodem. W badaniu przedstawiono dwa scenariusze: w jednym kierowca pędził do domu, aby schować w bezpiecznym miejscu torebkę z kokainą; w drugim chciał schować prezent dla rodziców na rocznicę ich ślubu. Okazało się, że przekroczenie prędkości jako przyczynę wypadku wskazywano częściej w przypadku kierowcy wiozącego kokainę (Alicke, 1992). W podobnym kierunku prowadzono też badania, w których określano winę. Wynikało z nich, że stopień winy określany był jako większy w przypadku analizy zachowania ludzi, których motywacje uznawane były za moralnie złe. Jak podsumowują badacze: „zły motyw i zły charakter moralny mogą zwiększyć nie tylko postrzeganą winę i odpowiedzialność, ale także postrzegany wpływ przyczynowy i intencjonalność. Pokazujemy, że ludzie są zmotywowani do myślenia o działaniu jako godnym obwiniania, przyczynowym i celowym, gdy są skonfrontowani z osobą, która według nich ma zły charakter, nawet jeśli informacja o charakterze jest całkowicie niezwiązana z badanym działaniem” (Nadler i McDonnell, 2012, s. 1).

Emocje niewątpliwie mają wpływ na nasze zachowanie i decyzje. Ale jaka jest zależność pomiędzy emocjami a racjonalnym rozumowaniem? W dużym uproszczeniu różnice ujawniają się w tym, jak odpowiemy na pytanie: czy podstawą motywacji postępowania ludzi są emocje, czy też racjonalność?

Z jednej strony mamy zwolenników racjonalności. Uznają oni, że nie działamy pod wpływem emocji, ale używając naszego rozumu i inteligencji. Nasza racjonalność pozwala nam na ocenę i zrozumienie sytuacji (istotnych czynników decyzyjnych), a w dalszej kolejności

na podjęcie decyzji o postępowaniu. W takim ujęciu udział emocji nie jest wykluczony, ale zawsze ustępują one i podlegają rozumowi. Uważa się, że z jednej strony istnieją szybkie, automatyczne i intuicyjne procesy, utożsamiane z działaniem emocji, a z drugiej – wolniejsze i przemyślane, wiążące się z racjonalnością (Bandes i Blumenthal, 2012, s. 168). Jednocześnie racjonalności przypisywana jest większa wartość, a emocje raczej „przeszkadzają” rozumowi. Ale czy zawsze motywacją naszego działania są racjonalne powody? Jak zostało wykazane w licznych badaniach, nasze, wydawałoby się racjonalne, rozumowanie jest często bardzo zawodne i obciążone wieloma wadami (Kahneman, 2012; Tversky i Kahneman, 1973).

Na gruncie polskiego systemu prawnego, w doktrynie oraz orzecznictwie problem relacji emocji i rozsądku rozstrzygnięto po myśli zwolenników racjonalności. Najczęściej uznaje się, że emocje i rozsądek to dwa odrębne „tryby” podejmowania decyzji, a dodatkowo emocje mogą zakłócać działanie rozumu, a niekiedy także przejmować nad nim kontrolę.

Z drugiej strony, na przeciwnym biegunie mamy zwolenników idei wyrażonej przez Davida Hume’a: „rozum jest i winien być tylko niewolnikiem uczuć i nie może mieć nigdy roszczenia do innej funkcji niż do tego, żeby uczuciom służyć posłusznie” (Hume, 2005, s. 490). Twierdzą oni, że reakcje emocjonalne, w tym w postaci nieświadomych procesów intuicyjnych, mają istotny wpływ na nasze rozumowanie i podejmowanie decyzji (Blanchette, 2014). To właśnie ewolucyjnie starsze procesy emocjonalne podporządkowują sobie nasze myślenie. Jednym z najbardziej rozpoznawalnych zwolenników takiego poglądu jest Jonathan Haidt. Stoi on na stanowisku, że w przypadku decyzji etycznych w pierwszej kolejności zawsze pojawia się szybka intuicyjna odpowiedź, osąd, który następnie – jeżeli jest to konieczne – zostanie uzasadniony w drodze rozumowania (Haidt, 2001). Toteż jedynym celem takiego rozumowania jest uzasadnienie decyzji wcześniej podjętej pod wpływem reakcji emocjonalnej.

Oprócz uzasadnienia zaproponowanego przez Haidta istnieje wiele wytłumaczeń pierwotnego działania emocji, a także pewnego rodzaju racjonalności emocji. Dla przykładu warto wspomnieć teorie, zgodnie z którymi ludzie posiadają wrodzone szablony zachowania, w tym pewnego rodzaju systemy moralne. Zasady, które

regulują działaniach tych systemów moralnych pozwalają na określenie co jest słuszne, a co nie. Podobnie jak w lingwistyce – różne języki, zasady określające, co jest poprawne gramatycznie, a co nie. Jednym z przykładów jest *universal moral grammar* (UMG) (Mikhail, 2007), poszukująca wytłumaczeń natury i źródła moralności wykorzystując zasady lingwistyki (Mikhail, 2007).

Ciekawą propozycję przedstawił też Antonio Damasio, którego badania wskazują na bliskie powiązanie i wzajemny wpływ oraz oddziaływanie emocji i rozsądku. W proponowanym przez niego ujęciu, racjonalność jest rozumiana jako kooperacja różnych części mózgu. Są to zarówno części mózgu, którym standardowo przypisywano odpowiedzialność za podstawowe funkcje biologiczne – podkorowe (stare jądro mózgu), jak te, które są uznawane za „nowsze” – nowa kora. Damasio sugeruje, że właśnie emocje są pewnego rodzaju łącznikiem pomiędzy procesami racjonalnymi i intuicyjnymi (korowymi i podkorowymi) (Damasio, 2019, s. 150). Na przykładzie funkcjonowania ludzi, którzy doznali uszkodzenia określonych obszarów mózgu – uznawanych za odpowiedzialne za odczuwanie emocji – analizuje znaczenie emocji. Okazuje się, że takie osoby wbrew ewentualnym oczekiwaniom nie stały się wcale idealnie racjonalne. Brak przeżywania i odczuwania emocji w rzeczywistości uniemożliwił im funkcjonowanie w społeczeństwie, znacznie upośledził proces podejmowania decyzji. W rozumieniu Damasio „istotą emocji jest to, iż stanowi ona zbiór zmian zachodzących w ciele, indukowanych w niezliczonych organach poprzez zakończenia komórek nerwowych, co dokonuje się pod kontrolą odpowiedniego układu mózgowego, który reaguje na treść myśli związanych z określonym obiektem lub wydarzeniem” (Damasio, 2019, s. 161). W proponowanym przez Damasio podejściu emocje możemy rozumieć jako filtr decyzyjny. Aby zrozumieć znaczenie i sposób działania tego filtra, możemy wyobrazić sobie wybieranie butów w ogromnym sklepie z butami. Dlaczego zmierzamy do tej a nie innej półki? Dlaczego większości butów nie tylko nie mierzymy, ale nawet nie przyglądamy się im z uwagą? Odpowiedzialne są za to emocje, które odfiltrowują takie wybory, które nie są dla nas odpowiednie. W opinii Damasio bez emocji nie byłoby możliwe podejmowanie większości decyzji.

W tym miejscu warto przywołać znany dwusystemowy model zaproponowany przez Daniela Kahnemana i Amosa Tversky'ego (Kahneman, 2011). W ich podejściu za wszystkie procesy kogntywne w naszym mózgu są odpowiedzialne dwa odrębne systemy. Kryteria, które różnicują te systemy to: szybkość działania, możliwość kontroli oraz treści, na których operują. System 1 jest intuicyjny, oparty na nieuświadomionym rozumowaniu. Charakteryzuje go to, że jest szybki, automatyczny, nie wymaga dodatkowego wysiłku. Uznawany jest za ewolucyjnie starszy, działający asocjacyjnie i bardziej subiektywnie, ponieważ został oparty na systemie wartości. (Kahneman i Sunstein, 2005). W odróżnieniu od systemu 1, system 2 jest refleksyjny. System 2 jest oparty na świadomym rozumowaniu oraz cechuje się kontrolowanym, powolnym, wymagającym większego wysiłku, dedukcyjnym przetwarzaniu. Dodatkowo jest uznawany za ewolucyjnie młodszy oraz bardziej obiektywny, ponieważ działa w oparciu o zasady. Do głównych funkcji systemu 2 należy monitorowanie oraz kontrola systemu 1 (Kahneman, 2011). Jak twierdzi Kahnemann: „jedną z głównych funkcji Systemu 2 jest monitorowanie i kontrolowanie myśli i działań «podsuwanych» przez System 1; jednym myśłem pozwala się wyrazić bezpośrednio w naszych zachowaniach, inne tłumi lub modyfikuje” (Kahneman, 2012, s. 62). Ale czy działanie wskazanych systemów wyczerpuje wszystkie mechanizmy funkcjonowania naszego rozumowania? Jest to temat, który pozostaje dyskusyjny (Kruglanski i Gigerenzer, 2011; Mega, Gigerenzer i Volz, 2015; Newman, Gibb i Thompson, 2017). Podobnie jak i sposób współdziałania systemów (m.in. z najnowszych badań wynika, że mogą one działać równocześnie [Markovits, Chantal, Pier-Luc, Brisson i Gagnon-St-Pierre, 2019; Bago i De Neys, 2019]). Analizowane są także różnice pomiędzy rozumowaniem intuicyjnym a racjonalnym. Wspomnijmy jedynie o słynnym badaniu Ledy Cosmides i Johna Tooby'ego (1992), które zostało oparte na tzw. zadaniu selekcyjnym Wasona (1968)⁵¹. Jeżeli

⁵¹ Uczestnikom badania przedstawiono najpierw regułę: „jeśli karta zawiera parzystą liczbę z jednej strony, to jej druga strona jest czerwona”. Wyłożono cztery karty, na których widniały liczby 3 i 8 oraz kolor czerwony i kolor brązowy. Badani mieli za zadanie wskazać, które dwie karty należy odwrócić, aby sprawdzić prawdziwość reguły. Większość udzielonych odpowiedzi była niepoprawna. Po zmodyfikowaniu zadania: weryfikowana reguła

wykonywane zadanie nie jest oparte na abstrakcyjnej regule, tylko odnosi się do określonego kontekstu społecznego (zasad społecznych), większość udzielonych odpowiedzi związanych ze stosowaniem tych zasad będzie poprawna. Uważa się, że jeżeli zasady nie są abstrakcyjne, tylko powiązane ze znanymi sytuacjami społecznymi, to jest nam prościej udzielić szybkiej i intuicyjnej odpowiedzi⁵².

Podzielał jednak pogląd, że emocji i racjonalnego myślenia nie należy przeciwstawiać, ponieważ nie są to procesy, czy też zjawiska, które rywalizują ze sobą. Jeżeli będziemy rozumieć emocje jako nasze konstrukcje świata, to odejdziemy od przeciwstawiania ich racjonalności. Nie będziemy uznawać ich za reakcje na świat, które są jedynie chwilowymi odstępstwami od racjonalności. Jak twierdzi Barrett: „nie ma naukowego uzasadnienia dla nazywania momentu «bez świadomości kontroli» emocją” (Barrett, 2018, s. 298). Nawet jeżeli uznamy, że istnieją szybkie intuicyjne procesy – emocjonalne oraz rozmyślnie, oparte na logice – racjonalne, to każde z nich są częścią układu kontrolnego organizmu, czyli procesów zarządzania potrzebami energetycznymi mózgu i organizmu.

Emocje wpływają na sądy i wybory, decyzje i zachowanie. Dużo prawdy jest w tym, że większość decyzji podejmujemy w drodze szybkich i intuicyjnych procesów, ale na pewno nie dotyczy to wszystkich decyzji. Dlatego też nie wydaje mi się zasadne skoncentrowanie się jedynie na emocjach i intuicji. Podejścia, w których uznaje się, że to emocje są kluczowe dla sądów i decyzji moralnych, natomiast wpływ rozsądku i racjonalnego rozumowania jest odsuwany na dalszy plan lub wręcz pomijany, nie sposób uznać za trafne. W tym kontekście wspomina się o tym, że „sądy moralne

„jeśli pijesz alkohol, musisz mieć ukończone 18 lat”, a na kartach widniało „16 lat”, „25 lat”, „piję piwo”, „piję colę”, okazało się, że stosunek poprawnych odpowiedzi do błędnych zmienił się. W tej wersji badania większość testowanych osób bez trudu wskazuje, że odwrócić należy karty „16 lat” i „piję piwo”. Większość badanych wskazywała poprawną odpowiedź.

⁵² Podobne wyniki otrzymano przeprowadzając powyższe badanie z wykorzystaniem fMRI. W tej wersji badania dodatkowo zaobserwowano różnice pomiędzy aktywnością obszarów mózgu w przypadku rozwiązywania zadania abstrakcyjnego a zadania powiązanego z kontekstem społecznym (Canessa i inni, 2005).

bez treści emocjonalnych są puste, natomiast emocje moralne bez rozumowania są ślepe” (Sauer, 2017, s. 173). Czy powolniejsze ważenie argumentów za i przeciw określone mu zachowaniu nie odgrywa żadnego znaczenia? Sądzę, że jednak odgrywa. Czy podjęliście kiedyś impulsywną decyzję, działając pod wpływem chwili, a potem żałowaliście? Zapewne tak. Z własnego doświadczenia wiemy, że czasami analizując nasze decyzje lub sądy, które były intuicyjne, dochodzimy do wniosku, że były błędne. W takich sytuacjach wydaje nam się, że gdybyśmy mieli więcej czasu na zastanowienie się, nie zachowalibyśmy w ten sposób. Po przemyśleniu odrzucilibyśmy intuicyjne rozwiązania, które nie były dla nas odpowiednie. Niewątpliwie emocje są istotne, ale nie możemy zapominać o racjonalnym rozumowaniu.

Zauważa się w psychologii, że czasami nie doceniamy wpływu wolnych i kontrolowanych procesów poznawczych na afekt i emocje w takich obszarach jak: kontrola impulsów i intuicji; zapobieganie pojawieniu się niepożądanych impulsów; przygotowanie do poradzenia sobie z powstałymi impulsami; aktywna modyfikacja, kształtowanie lub eliminowanie niepożądanych reakcji (Patterson, Rothstein i Barbey, 2012). A przecież w psychologii, zwłaszcza klinicznej, dużo uwagi poświęca się badaniu mechanizmów radzenia sobie z emocjami opartych na kontroli poznawczej⁵³. Zaliczane są do nich: tłumienie, odwracanie uwagi, dystansowanie się (przyjęcie perspektywy trzeciej osoby) oraz ponowna ocena sytuacji, zwłaszcza z perspektywy preferowanej przez impuls lub intuicję (Goldin, McRae, Ramel i Gross, 2008; Kim i Hamann, 2007). Dla regulacji emocji istotne też są procesy samokontroli. Pozwalają one na osiągnięcie zbieżności pomiędzy naszym zachowaniem a akceptowalnymi standardami (przy czym mogą to być zarówno nasze wewnętrzne zasady, jak i zasady zewnętrzne, które zostały zaakceptowane w społeczeństwie). Wskazuje się na następujące poziomy procesów samokontroli: unikanie lub poszukiwanie sytuacji wywołujących określone emocje; selekcjonowanie napływających

⁵³ Dla przykładu: osoby, które praktykują jogę, są w stanie zredukować zakłócenia emocjonalne, konkurujące z procesami poznawczymi. Są w stanie wyciszyć emocje, to znaczy, że je odczuwają (układ limbiczny jest aktywowany), ale nie wpływają one na ich dalsze rozumowanie (Froeliger, Garland, Modlin i McClernon, 2012).

informacji, ich przekształcanie i reinterpretowanie; ukierunkowanie ekspresji przeżywania emocji, ujawnianie (lub nie) zachowań, sterowanie zachowaniem (Maruszewski, Doliński, Łukaszewski i Marszał-Wiśniewska, 2018, s. 566).

Przyjmując szerszą perspektywę możemy zauważyć, że rozumowanie często wpływa na afektywne reakcje i intuicyjne osądy, nawet jeśli ten wpływ jest w wielu przypadkach pośredni. Emocje to coś więcej, niż impulsy emocjonalne którym ulegamy, i które zaczynają dominować nad naszym rozumem i inteligencją.

W prawie problem wpływu emocji i intuicji na rozumowanie oraz podejmowanie decyzji jest zwłaszcza zauważalny w kontekście podejmowania decyzji przez sędziów. W tym temacie można wyróżnić dwa główne, zarazem przeciwstawne podejścia – formalistyczne i realistyczne. Jak zauważa się w literaturze, z formalistycznej perspektywy sądownictwo to „ogromna sylogistyczna machina”, w której sędzia pełni rolę „wysoko wykwalifikowanego mechanika” (Guthrie, Rachlinski i Wistrich, 2007). Fakty, dowody są oceniane pod kątem obowiązującego prawa i w drodze logicznego rozumowania powstają orzeczenia sądowe. W realistycznym podejściu wskazuje się, że oprócz racjonalności i logicznego rozumowania, znaczenie mają też inne zjawiska, w tym emocje i intuicja. Najbliższy prawdziwego obrazu czynników wpływających na orzekanie, jest model mieszany (zawiera elementy formalistycznego oraz realistycznego), w którym proponuje się uwzględniać w procesie orzekania wiele czynników (Guthrie, Rachlinski i Wistrich, 2007).

Podobnie sędzia Joe Hutcheson w 1929 r. pisał, że „wyszkolono mnie, by postrzegać prawo jako system zasad i precedensów, kategorii i konceptów, a o sędzim mówiono jako o administratorze, surowym, zdystansowanym, «jego intelekt jest zimnym logicznym silnikiem», który w tej rarytasowej atmosferze, w której żyje, chłodno i logicznie określa relację faktów w określonej sprawie do niektórych z tych precedensów” (Hutcheson, 1929, s. 274). Z czasem jednak sędzia zmienił swoje postrzeganie: „Gdy sprawa jest trudna lub skomplikowana [...] Ja, po przeanalizowaniu całego dostępnego mi materiału i należytych przemyśleniach, daję upust swojej wyobraźni i zastanawiając się nad sprawą, czekam na uczucie, przecucie – ten intuicyjny błysk zrozumienia, który sprawia, że między

pytaniem a decyzją pojawia się iskra, a w punkcie, w którym ścieżka jest najciemniejsza dla sądowych stóp, rzuca swoje światło na drogę...” (Hutcheson, 1929, s. 278).

Wspomnieliśmy kilkakrotnie o rozumowaniu intuicyjnym oraz intuicji. Ale nie wyjaśniliśmy jeszcze, jak rozumiemy i na czym polega zależność pomiędzy intuicją a emocjami. Zastanówmy się zatem nad intuicją.

Intuicja

„Intuicyjny umysł jest świętym darem, umysł racjonalny jest jego wiernym sługą. Stworzyliśmy społeczeństwo, które szanuje sługę a zapomina o darze” – słowa przypisywane Albertowi Einsteinowi, do stosunkowo niedawna były nadzwyczaj aktualne. Do niedawna bowiem intuicja nie była przedmiotem zainteresowań naukowych. Była zaliczana do domeny parapsychologii, a nawet telepatii. Przez długie lata intuicja była „zapomnianym darem”, naukowo dość słabym i niepoważnym tematem badań. Obecnie dostrzeżono znaczenie intuicji w różnych procesach kognitywnych, m.in. w procesie podejmowania decyzji, twórczości oraz wielu innych (Hodgkinson, Langan-Fox i Sadler-Smith, 2008).

Przyjrzymy się w jaki sposób jest ona rozumiana na gruncie współczesnych badań w psychologii. Ujmując generalnie, w kontekście rozumowań intuicyjnych pojawiają się dwa określenia – intuicja oraz wgląd (*insight*) (Öllinger i von Müller, 2017). Intuicja i wgląd na przestrzeni lat były traktowane jako zjawiska niepowiązane, w ostatnich latach pojawiła się hipoteza o tym, że są to współpracujące mechanizmy, prowadzące do nieświadomego rozwiązywania problemu (Zander, Öllinger i Volz, 2016). Podobnie jak w przypadku badań związanych z emocjami, z rozwojem nauk kognitywnych znaczna część badań skoncentrowała się na temacie intuicji oraz pokrewnych.

Zacznijmy jednak od definicji. Pojęcie intuicji pochodzi od łacińskiego wyrażenia *in-tuir*, które możemy przetłumaczyć jako „patrzeć, obserwować lub wiedzieć od wewnątrz” (Hodgkinson, Langan-Fox i Sadler-Smith, 2008, s. 2). Pojęcie intuicji jest związane z ukrytą wiedzą, procesem (bezpośredniego i pośredniego) uczenia

się i zdobywaniem wiedzy, w tym też z instynktami oraz wglądem. Jedna z trafniejszych definicji wskazuje, że intuicją są „sądy o ładunku afektywnym, które powstają w wyniku szybkich, nieświadomych i holistycznych skojarzeń” (Dane i Pratt, 2007, s. 40). Pomimo trafność powyższego ujęcia, intuicja pozostaje pojęciem niejednoznacznym, a w różnych teoriach przyjmuje się trochę inne jej znaczenie. Rozbieżności w rozumieniu pojęcia intuicji mogą nastroczać trudności w interpretacji oraz porównaniu wyników badań. Jednak w ślad za Theą Zander i współautorami możemy podać kilka wspólnych charakterystycznych cech, które występują w każdym współczesnym rozumieniu intuicji i wglądu (Zander, Öllinger i Volz, 2016). Otóż pod pojęciem intuicji rozumiane jest zjawisko, które cechuje się nieświadomym przetwarzaniem informacji. To oznacza, że intuicja pojawia się bez udziału naszej świadomości. Nie oznacza to jednak, że nigdy nie jest uświadamiana⁵⁴. Po drugie, intuicja jest automatyczna (niekontrolowana). Osądy intuicyjne pojawiają się spontanicznie i nie ma możliwości ich intencjonalnej kontroli. Po trzecie, „nieintencjonalny charakter intuicji sugeruje, że intuicja pojawia się bez wysiłku uwagi i dlatego przetwarzanie intuicyjne jest opisywane jako szybkie i nie wymagające wysiłku” (Zander, Öllinger i Volz, 2016). Po czwarte, intuicja jest oparta na doświadczeniu. Oznacza to, że intuicja bazuje na wiedzy nabytej w trakcie życia danej osoby, na skutek wielu interakcji ze środowiskiem. I ostatnią cechą intuicji jest jej zdolność do inicjowania działania. Reasumując, pod pojęciem intuicji najczęściej rozumiany jest „nieświadomy, oparty na doświadczeniu i niezamierzony proces, który ostatecznie skutkuje powstaniem silnej tendencji odnośnie do przeczucia, które służy jako impuls wystarczająco silny, aby zainicjować działanie” (Zander, Öllinger i Volz, 2016).

Kolejnym opisywanym w kontekście rozumowań intuicyjnych zjawiskiem jest wgląd (Öllinger, Jones i Knoblich, 2008; Topolinski i Reber, 2010; Zander, Öllinger i Volz, 2016). Jest on rozumiany jako niespodziewane pojawienie się rozwiązania określonego problemu, które idealnie pasuje do posiadanej o problemie wiedzy.

⁵⁴ Powstało wiele koncepcji tłumaczących funkcjonowanie procesów nieświadomych, zaczynając od prac Sigmunda Freuda, poprzez badanie bodźców podprogowych, po badania nad racjonalnością nieświadomych procesów.

Charakterystycznymi cechami-etapami wglądu jest po pierwsze to, że powstaje on wtedy, gdy jesteśmy w sytuacji impasu, a rozwiązanie problemu jawi się nam jako niemożliwe. Dalej rozwiązanie problemu pojawia się nagle i towarzyszy mu subiektywne przeżycie, które określane jest jako „Aha!” lub „Eureka!”. Towarzyszy mu także pewność, że rozwiązanie jest właściwe i prawidłowe. Oceniając rozwiązanie, które przyszło w rezultacie wglądu nie jesteśmy w stanie odtworzyć poszczególnych kroków w myśleniu, które doprowadziły do pojawienia się rozwiązania; jest ono powiązane z myśleniem kreatywnym. Z powyższych względów wgląd często ujmowany jest jako „rozpoznanie nowych powiązań w ramach istniejącej wiedzy” (Zander, Öllinger i Volz, 2016, s. 1395). Na poziomie neuronalnym wykryto, że za powstanie wglądu najprawdopodobniej odpowiedzialna jest aktywność w prawym przednim płacie skroniowym (Kounios i Beeman, 2009; 2014). Chociaż zjawisko wglądu jest jednym z rodzajów rozumowania intuicyjnego, to jest ono mniej poznane niż intuicja. W dalszej części skoncentrujemy się jedynie na intuicji.

Warto zauważyć, że chociaż koncepcji wyjaśniających mechanizmy działania intuicji jest wiele (Sauer, 2017; Churchland, 2019), jedną z najbardziej znanych jest hipoteza markera somatycznego zaproponowana przez Antonia Damasio (2019). Na podstawie obserwacji zachowań pacjentów z uszkodzeniem brzuszno-przyśrodkowej kory przedczołowej, wysunięto przypuszczenie, że w tym obszarze mózgu znajdują się ośrodki odpowiedzialne za podejmowanie decyzji w życiu prywatnym, w kontaktach społecznych. Hipoteza markera somatycznego została oparta na następujących podstawowych założeniach. Po pierwsze, ludzkie rozumowanie, w tym podejmowanie decyzji, zależne jest od wielu (świadomych i nieświadomych) procesów neurobiologicznych. Jednocześnie zakłada się, że świadome procesy zależą od obrazów sensorycznych (powiązanych z aktywacją mózgowej kory sensorycznej). Po drugie, wszystkie omawiane procesy zależne są od funkcjonowania uwagi i pamięci. Po trzecie, dla rozumowania i podjęcia decyzji konieczne jest posiadanie tzw. wiedzy dyspozytywnej. Jest to wiedza o sytuacji wymagającej podjęcia decyzji, różnych wariantach działania i konsekwencjach każdego z tych wariantów (Damasio, 2019).

Jest ona przechowywana „w formie «dyspozycyjnej» w całej korze wyższego rzędu i niektórych jądrach podkorowych” (Damasio, 1996). Po czwarte, wiedza ta jest w określony sposób sklasyfikowana⁵⁵. W przyśrodkowej korze przedczołowej znajdują się struktury odpowiedzialne za powiązanie pomiędzy określoną wiedzą o danej sytuacji a emocjami, które z kolei są powiązane z wystąpieniem podobnych sytuacji w przeszłości. Jak ujmuje Damasio: „markery somatyczne to specjalne rodzaje uczuć generowanych na podstawie wtórnych emocji. Te emocje i uczucia zostały połączone w procesie uczenia się z przewidywanymi przyszłymi skutkami pewnych scenariuszy rozwoju wypadków. Gdy negatywny marker somatyczny zostaje zestawiony z określonym przyszłym skutkiem danego działania, staje się dzwonkiem alarmowym. Kiedy natomiast dokona się takie zestawienie z markerem pozytywnym, staje się on bodźcem zachęty” (Damasio, 2019, s. 197). Podsumowując, markery somatyczne w sposób świadomy i nieświadomy działają jako wsparcie w procesach podejmowania decyzji. Co istotne, markery somatyczne są czymś wyuczonym. Damasio twierdzi: „markery somatyczne nabywamy poprzez doświadczenie, pod kontrolą wrodzonego systemu preferencji oraz wpływem grupy czynników zewnętrznych, obejmujących nie tylko obiekty i wydarzenia, z którymi styka się jednostka, lecz również konwencje społeczne oraz reguły etyczne emocje odgrywały rolę w intuicji, rodzaju szybkiego procesu poznawczego, w którym dochodzimy do określonego wniosku bez świadomości bezpośrednich kroków logicznych” (Damasio, 2019, s. 203). W opinii Damasio, emocje odgrywają ważną rolę w intuicji, rodzaju szybkiego procesu poznawczego, w którym dochodzimy do rozwiązania problemu bez świadomości bezpośrednich kroków. Powyższe nie oznacza, że nie posiadamy wiedzy o tych krokach, lecz to że emocje tak szybko dostarczają odpowiedzi, że nie musimy

⁵⁵ Damasio klasyfikuje ją w następujący sposób: „A. wrodzona i nabyta wiedza dotycząca procesów bioregulacyjnych oraz stanów i zachowań organizmu, w tym tych, które są wyrażane jako emocje. B. wiedza o bytach, faktach (np. relacjach, regułach), działaniach i zestawów działań oraz historiach, które są zazwyczaj wyrażane w postaci obrazów. C. wiedza o powiązaniach między elementami B i elementami A, odzwierciedlona w indywidualnym doświadczeniu. D. wiedza wynikająca z kategoryzacji obiektów w A, B i C” (Damasio, 1996, s. 1414).

„uruchamiać” za dużo wiedzy. A nawet więcej, jakość intuicji zależy będzie od tego, jak sprawnie rozumowaliśmy w przeszłości oraz klasyfikowaliśmy wydarzenia w odniesieniu do emocji. Dodatkowo wpływ będzie miało to jak gruntownie przemyśleliśmy trafność i pomyłki naszych przeszłych intuicji (Damasio, 2019).

Intuicjonizm moralny

„Rozum ludzki, skoro raz przyjął pewien pogląd (czy to dlatego, że jest on tradycyjnie uznawany, czy też dlatego, że nam jest przyjemny), wszystko inne ściąga na jego poparcie i potwierdzenie. I choć większa jest może siła i liczba wypadków, które przemawiają przeciwko temu pogładowi, mimo to jednak nie zwraca na nie uwagi i albo lekceważy je, albo wprowadzając pewne drobne rozróżnienie usuwa je i odrzuca” – niezależnie od upływu czasu, słowa Francisca Bacona zawarte w *Novum Organum* (XLVI, 1620) nadal są aktualne, a nawet znajdują poparcie w wynikach najnowszych badań empirycznych.

W jednym z ciekawszych z nich uczestnikom pokazano nagranie z politycznego protestu. Jedną grupę badanych poinformowano, że demonstranci protestują przed kliniką ginekologiczną przeciwko aborcji. Drugiej natomiast wskazano, że protest odbywa się przed wojskowym centrum rekrutacji, a demonstranci protestują przeciwko polityce wojskowej „nie pytaj, nie mów”, związanej z zakazem odbywania służby wojskowej przez osoby, które otwarcie demonstrują preferencje homoseksualne. Zadanie uczestników polegało na ocenie, czy protest odbywał się w ramach prawnie dopuszczalnego wyrażania poglądów, czy należało pociągnąć protestujących do odpowiedzialności za bezprawne zakłócanie spokoju, m.in. z powodu blokowania, utrudniania lub zastraszania przechodniów. Wyniki pokazały, że odpowiedź uczestnika badania była zależna od ich poglądów związanych z przedmiotem protestów (szerzej ujmując, związanych ze stanowiskiem kulturowym, *cultural cognition*). Zatem uczestnicy, którzy mieli odmienne stanowiska kulturowe odnośnie przedmiotu protestu (np. zwolennicy lub przeciwnicy prawa do aborcji oraz praw osób LGBT), odmienne oceniali charakter oglądanego protestu (Kahan, Hoffman, Braman,

Evans i Rachlinski, 2012). Nasze stanowisko kulturowe wpływa na coś zdawałoby się tak obiektywnego jak percepcja. Badani oceniając nagranie protestu nie kierowali się racjonalnymi przesłankami, lecz przede wszystkim emocjami, które wywoływały u nich tematy aborcji oraz praw osób LGBT oraz intuicją z tym związaną.

Dlaczego badani tak skrajnie różnili się w ocenie zachowania protestujących? Wytlumaczenie tego zjawiska można poszukiwać na gruncie koncepcji zaproponowanej przez Jonathana Haidta (2001). Akcentuje on znaczenie emocji i intuicji oraz znaczenia interakcji społecznych w powstawaniu sądów i intuicji. W opinii Haidta sądy moralne nie są skutkiem wnioskowania moralnego (tak jak to głosi podejście poznawcze), tylko powstają wtórnie po ukształtowaniu sądu przez intuicję. A zatem rozumie on intuicję jako rodzaj poznania (a nie wnioskowania), działającego na zasadzie podobnej do percepcji. To znaczy, że w drodze intuicji uznajemy, że coś jest prawdziwe bez odwoływania się do argumentów. Jednocześnie zdaniem Haidta, w niektórych przypadkach rozumowanie, a nie początkowa intuicja, prowadzi do powstania sądu. Uważa on jednak, że taka sytuacja będzie występować rzadko, przede wszystkim wtedy, gdy początkowa intuicja jest słaba, a zdolność do przetworzenia sytuacji (tj. czas i możliwość podjęcia wysiłku) jest duża. Także w przypadku pojawiania się sprzecznych intuicji, ostateczna decyzja zostanie podjęta w drodze rozważenia alternatyw (Haidt, 2001). Analogicznie do wspomnianego już dwusystemowego modelu rozumowania, Haidt proponuje wyróżnić dwa systemy poznania: oparty na intuicji oraz oparty na rozumowaniu. Haidt wskazuje także na biologiczne i ewolucyjne podłoża intuicji.

W podobnym kierunku – choć nie podzielając wszystkich tez Haidta – prowadzi badanie Joshua Green, studiując tzw. *dual process model of moral cognition*. Model ten jest spójny z wynikami badań z zakresu *neuroscience* (Greene, Sommerville, Nystrom, Darley i Cohen, 2001), które wskazują, że nasze sądy moralne są spowodowane reakcjami emocjonalnymi i są racjonalizowane *post hoc* (Greene, 2013).

Haidt i Greene zgadzają się co do kluczowej kwestii: że często podejmujemy decyzje moralne intuicyjnie (osądzając, czy coś jest poprawne czy też nie), a następnie w proces poznawczym opartym

na rozumowaniu konstruujemy racjonalne uzasadnienie. Racjonalne powody powstają po fakcie, a ich głównym zadaniem jest to, aby wypełnić luki w naszych wcześniejszych intuicjach lub uzasadnić poprawność intuicyjnego sądu⁵⁶.

W takim rozumieniu intuicje są aktami poznawczymi, które obejmują czy zawierają w sobie emocje moralne (Brzozowski, 2007, s. 85).

Warto zauważyć, że intuicje nie są stałe. Podlegają wpływom społecznym i kulturowym, które mogą je modyfikować, wzmacniać, ale także w niektórych sytuacjach tłumić⁵⁷. Wśród takich procesów wymienia się selektywną utratę intuicji (tłumienie intuicji pod wpływem zasad społecznych oraz intuicji wzajemnie sprzecznych); zanurzenie w tradycjach, socjalizacja w grupach rówieśniczych.

Prawo intuicyjne

W psychologicznej teorii prawa zostały wyróżnione dwa podstawowe rodzaje prawa – prawo pozytywne oraz prawo intuicyjne. Każdy z tych rodzajów prawa jest niczym innym jak zbiorem przeżyć prawnych. Różnica pomiędzy nimi polega na tym, jakie te przeżycia są. Prawo intuicyjne jest zbiorem przeżyć prawnych. W przypadku prawa pozytywnego przeżycia prawne dodatkowo zawierają wyobrażenia faktów normatywnych, tj. faktów, które wyznaczają treść oraz warunkują obowiązywanie powinności (np. obowiązujące przepisy prawne). Każdy z tych rodzajów prawa oddziałuje na postępowanie ludzi i motywuje je. Nie sposób ich połączyć w jeden, ponieważ oba istnieją i działają w różny sposób. Treść norm pozytywnych i intuicyjnych może być jednakowa albo sprzeczna.

⁵⁶ Choć założenia podejścia Haidta i Greena można kwestionować (Feigenson, 2015), to wciąż istnieje wiele badań, które pokazują ogromny wpływ emocji i intuicji na nasze rozumowanie i podejmowanie decyzji.

⁵⁷ Pozostaje nierozstrzygniętym problem rozbieżności pomiędzy intencjami, postawami moralnymi (decyzjami moralnymi) a zachowaniem. Dlaczego deklarując określone postawy moralne podejmujemy działania, które im zaprzeczają?

Istotne cechy każdego z tych praw można przedstawić porównawczo, pod kątem kilku kryteriów:

- Szablonowość. Prawo pozytywne dostarcza wzorców postępowania, jesteśmy w stanie ustalić jego treść w postaci faktów normatywnych (np. przepisów prawnych). Prawo pozytywne unifikuje stosunki prawne. Prawo intuicyjne pozostaje indywidualnym, zależnym od indywidualnych okoliczności życia oraz charakterystycznych cech jednostki (m.in. wychowania, wykształcenia, zajmowanego stanowiska). Zmienność prawa intuicyjnego, jego indywidualny charakter skutkują tym, że nie jest w stanie samodzielnie regulować życia społecznego. Wynika to przede wszystkim stąd, że nie sposób go ujednoczyć, a w konsekwencji nie może ono zapewnić ładu społecznego. Z jednej strony nie obejmuje ono wielu obszarów funkcjonowania społeczeństwa, które niewątpliwie wymagają regulacji prawnych. Z drugiej jednak strony istnieją również obszary życia społecznego, których nie sposób objąć prawem pozytywnym. Są to dziedziny, w których konieczne jest szybkie przystosowanie oraz zmienność unormowania w zależności od okoliczności (przykładem może być wymierzanie kar – prawo pozytywne ustala granice, a o wysokości kary w indywidualnym przypadku decyduje prawo intuicyjne). Zatem w niektórych sytuacjach znajduje zastosowanie wyłącznie prawo pozytywne bądź wyłącznie prawo intuicyjne, ale istnieją też sytuacje, w których oba te rodzaje prawa działają łącznie.
- Elastyczność. Prawo intuicyjne swobodnie przystosowuje się do konkretnych i indywidualnych okoliczności, co w przypadku prawa pozytywnego nie jest możliwe. Prawo intuicyjne łatwiej zmienia się, rozwija się w porównaniu do prawa pozytywnego. Jest pewnym tłem, na którym stopniowo znika prawo pozytywne.
- Zmienność. Prawo pozytywne najczęściej nie nadąża za zmianami w społeczeństwie. Jest ono w pewnym sensie usztywniane przez fakty normatywne (np. przepisy prawa). Prawo intuicyjne zaś ciągle rozwija się pod wpływem zmieniającej się rzeczywistości społecznej (Sorokin, 1919, s. 569–571).
- Zasięg. Z perspektywy jednostki prawo intuicyjne obowiązuje zawsze, wszędzie i wobec wszystkich (Petrażycki, 2000 [1909–1910], s. 269–273). Prawo intuicyjne w naszym wyobrażeniu nie

jest ograniczone ani terytorium, ani okresem obowiązywania. Natomiast prawo pozytywne jest ograniczone wyobrażeniem faktów normatywnych.

Intuicyjne normy prawne w drodze skojarzenia emocji z wyobrażeniem określonego zachowania lub z wyobrażeniem określonych relewantnych faktów (które są niezależne od woli lub nakazów innych) – w odróżnieniu od pozytywnych norm prawnych – są odbierane jako prawdziwe, właściwe same w sobie (Petrażycki, 2000 [1909–1910], s. 387). Dlatego też odczuwamy „wyższą moc, wyższą rangę intuicyjno-prawnych norm” (Petrażycki, 2000 [1909–1910], s. 387), zyskują one znaczenie jako „kryterium dla oceny norm prawa pozytywnego”. Prawo pozytywne poddajemy ocenie przez pryzmat prawa intuicyjnego.

Prawo intuicyjne jako „czynnik indywidualnego zachowania oraz masowych, społecznych, ekonomicznych i innych zjawisk; w szerokich obszarach społecznego życia ono odgrywa znacznie ważniejszą i istotniejszą rolę, aniżeli prawo pozytywne” (Petrażycki, 2000 [1909–1910], s. 388). Zdaniem Petrażyckiego, w porównaniu do prawa pozytywnego, prawo intuicyjne ma zdolność silnego oddziaływania w społeczeństwie, może budzić większy entuzjazm i chęć działania. Jest tak dlatego, że intensywność intuicyjnych emocji prawnych jest znacznie większa, w porównaniu do pozytywnych. Jak stwierdza: „działanie motywacyjne świadomości własnego obowiązku – prawa innego (motywacja pasywno-prawna) i aktywna świadomość własnego prawa (motywacja aktywno-prawna), a także odpowiednie działania edukacyjne powinny być ogólnie silniejsze w dziedzinie prawa intuicyjnego niż w dziedzinie prawa pozytywnego” (Petrażycki, 2000 [1909–1910], s. 387).

W jakich obszarach działa prawo pozytywne, a w jakich intuicyjne? Prawo intuicyjne funkcjonuje w tych obszarach, w których konieczne jest ustanawianie zasad funkcjonowania w społeczeństwie. Według twórcy psychologicznej teorii prawa: „ludzka psychika charakteryzuje się tendencją do wypracowania i dawania określonych intuicyjno-prawnych rozwiązań na te pytania, które są uświadamiane jako pytania związane z czynieniem dobra lub zła innym lub otrzymywaniem określonych dóbr, określonych korzyści lub doświadczaniem określonych obciążeń ze strony innych” (Petrażycki, 2000

[1909–1910], s. 389). W obszarze zaś wszystkich kwestii formalnych, technicznych brak jest regulacji intuicyjno-prawnych (np. porządek obrad, formy dokumentu). Działania takie jawią się jako pozbawione elementu czynienia dobra i zła – „intuicyjno-prawne sumienie nie reaguje na nie, przejawia obojętny stosunek” (Petrażycki, 2000 [1909–1910], s. 389).

Biorąc powyższe pod uwagę, prawo pozytywne jako takie, którego treść jest zdefiniowana istnieniem faktów normatywnych – dotyczy szerokiego zakresu zagadnień, nie tylko problemów dobra/zła oraz dystrybucji dóbr. Życie społeczne nie byłoby możliwe bez prawa pozytywnego (nie tylko ze względu na unifikacje stosunków prawnych), ale też z tego względu, że na gruncie prawa intuicyjnego nie we wszystkich niezbędnych obszarach rozwinęłyby się konieczne unormowania. W przypadku prawa pozytywnego, jego autorytatywny charakter wynika przede wszystkim z samej istoty tego prawa. Prawo pozytywne jest rozumiane jako wynik wspólnego doświadczenia i mądrości pokoleń. Jak twierdzi Maksim Lazerson – uczeń i kontynuator poglądów Petrażyckiego: „prawo pozytywne ze względu na posiadające autorytatywne odwołania [zewnątrzny normatywny fakt – przyp. J.S.] działa jakby samo z siebie” (Lazerson, 1930, s. 284). Niezależnie od rodzaju zewnętrznego faktu normatywnego (tj. czy jest to przepis prawa, czy zwyczaj), norma nakazuje podporządkowanie się i podporządkowujemy się jej, nie dlatego że jest dla nas przekonująca, czy uważamy ją za sprawiedliwą lub akceptowalną, ale właśnie ze względu na jej pozytywność, ze względu na to, że „została ona «ułożona» jako przepis prawa lub zwyczaj” (Lazerson, 1930, s. 285).

Innymi słowy, w przypadku prawa pozytywnego w drodze rozumowania dochodzimy do podporządkowania się zasadom postępowania w nich wyrażonych. Autorytet prawa pozytywnego, a w konsekwencji to, że podporządkowujemy się zasadom przez nie ustanawianym, jest ostatecznym wynikiem naszego racjonalnego rozumowania. Nie oznacza to, że w przypadku prawa pozytywnego nie pojawia się intuicja. Intuicyjne rozumowania charakteryzuje każdy rodzaj emocji etycznych. Niemniej, w odróżnieniu od prawa intuicyjnego, które nie obejmuje żadnych odwołań do zewnętrznych faktów normatywnych, nie ma konieczności konfrontowania

pojawiających się intuicji z tymi faktami. Natomiast rozumowanie intuicyjne w przypadku prawa pozytywnego „zderza się” z autorytetem zewnętrznego faktu normatywnego, zderza się z racjonalnym rozumowaniem.

W rzeczywistości jednak nie istnieje i nie może istnieć całkowita zgodność pomiędzy wskazanymi rodzajami prawa. Prawo intuicyjne bowiem nieustannie zmienia się, rozwija w porównaniu z prawem pozytywnym, którego rozwój przebiega skokowo. Powstają też rozbieżności na gruncie rozwiązywania konkretnych spraw – życiowe lub kazuistyczne rozbieżności. A więc nieuniknione jest to, że w pewnych momentach prawo pozytywne i intuicyjne zaczynają oddalać od siebie pod względem treści. W sytuacji, gdy prawo pozytywne różni się od prawa intuicyjnego, powszechnie obowiązujące prawo pozytywne zostaje uznane za niesprawiedliwe i nieaktualne, społeczeństwo albo przestaje przestrzegać jego norm, albo wciąż ich przestrzega, ale jedynie ze „strachu, z przymusu, a nie zgodnie z sumieniem” (Sorokin, 1919, s. 571). Autorytet prawa pozytywnego nie jest bezwarunkowy. Jak ujmuje to jeden z uczniów Petrażyckiego: „przy zgodności przepisów prawa z wymaganiami społeczno-prawnego sumienia, autorytet przepisów prawa pozostaje wysoki, przy jego niezgodności z społeczną świadomością prawną, autorytet przepisów prawa spada” (Kruglevskij, 1918, s. 417). Ze względu na to, że prawo intuicyjne nieustannie zmienia i rozwija się w porównaniu z prawem pozytywnym, nieuniknionym jest to, że w pewnym momencie prawo pozytywne i intuicyjne zaczynają się oddalać od siebie pod względem treści. W takiej sytuacji przepisy prawa mogą spotykać się z brakiem powszechnej akceptacji w społeczeństwie⁵⁸. Z powyższego możemy wnioskować, że prawo intuicyjne – od pewnego momentu – będzie posiadać wyższy autorytet, aniżeli prawo pozytywne. Ujmując inaczej, jeżeli prawo pozytywne staje się w dużej sprzeczności z naszymi intuicjami, w drodze racjonalnego rozumowania znacznie spada autorytet zewnętrznych faktów normatywnych, przestają one nas dłużej obowiązywać.

⁵⁸ W skrajnym przypadku (przy wystąpieniu bardzo dużych różnic pomiędzy prawem pozytywnym a intuicyjnym) może dojść do „rewolucji jako protestu przeciwko prawu oficjalnemu [pozytywnemu – przyp. J.S.], która może przyjąć postać próby jego siłowego zniszczenia”; zob. Sorokin, 1919, s. 571.

Intuicyjne prawo oddziałuje na pozytywne w zakresie wykładni, stosowania oraz zmiany prawa pozytywnego. W konsekwencji wpływ prawa intuicyjnego na wykładnię prawa pozytywnego łagodzi rozbieżności pomiędzy tymi prawami. Co do zasady prawo pozytywne pochodzi od intuicyjnego, z wyjątkiem obszarów, gdzie nie ma prawa intuicyjnego, tj. formalnych procedur, technicznych zasad.

W tym miejscu warto dodać, że wpływ prawa intuicyjnego na pozytywne nie jest jednostronny. Prawo intuicyjnie oddziałuje na prawo pozytywne, ale zachodzi również proces odwrotny – prawo pozytywne wpływa na kształt prawa intuicyjnego. To znaczy, że istniejące normy prawa pozytywnego nieubłagalnie wpływają i mogą w pewnym stopniu kształtować intuicyjno-prawne przekonania. Szczególnie jest to zauważalne w sytuacji, gdy prawo pozytywne jest bardziej postępowe i likwiduje różnego rodzaju „zacofane” instytucje prawa intuicyjnego.

Współcześnie zauważa się, że taki wpływ prawa na postawy w społeczeństwie ma istotne znaczenie. W tym kontekście przywoływany jest przykład zmiany prawa w kierunku dopuszczalności i uznania małżeństw jedнопłciowych. Postuluje się, że uznanie prawa do małżeństw osób tej samej płci może sprzyjać dumie tych osób oraz pozytywnym postawom społecznym, podczas gdy odmawianie prawa może wywoływać wstyd i nienawiść, a w konsekwencji konflikty społeczne. W rezultacie „decyzje, zasady i instytucje prawne mogą pomóc w kształtowaniu norm dotyczących empatii, tolerancji i innych wartości” (Darley, 2009).

W niektórych sytuacjach przeżycia prawne wywoływane przez fakty normatywne prawa pozytywnego z czasem mogą zamienić się w przeżycia intuicyjno-prawne. Następuje to w drodze wielokrotnego zderzania się z normami prawa pozytywnego i utrwalenia się danego szablonu postępowania, który ostatecznie jest odbierany jako intuicyjne przeżycie prawne. Petrażycki opisuje ten proces w następujący sposób: „przeżycia prawne wpojone (inspirowane, wzbudzone) faktami normatywnymi prawa pozytywnego i początkowo zależne od wyobrażeń tych faktów, następnie – zwłaszcza w przypadku częstego ich powtarzania oraz ich emocjonalnego ożywienia – nabierają niezależnego/samodzielnego charakteru, pojawiają się już niezależnie od istotnych faktów normatywnych i ich wyobrażeń, tj.

w postaci intuicyjno-prawnych. To się dzieje poprzez utworzenie silnych dyspozycyjnych asocjacji odpowiednich wyobrażeń przedmiotowych itp. oraz emocji imperatywno-atrybutywnych” (Petrażycki, 2000 [1909–1910], s. 399). Na skutek działania tych procesów, intuicyjno-prawna psychika ludzi, którzy mają specjalną i ciągłą styczność z pozytywnym prawem, na przykład prawników, sędziów, ulega pewnej zmianie. Polega ona na tym, że prawo pozytywne w dużej mierze staje się ich prawem intuicyjnym. Prawnicy mając ciągłą styczność z prawem pozytywnym, w pewnym momencie przyjmują to prawo jako swoje prawo intuicyjne. Choć najczęstszą grupą, u której zachodzi taki proces, są przedstawiciele zawodów prawniczych, to – w mniejszym stopniu – proces ten zachodzi u wszystkich członków społeczeństwa (Petrażycki, 1985, s. 284). Powyższy pogląd Petrażyckiego jest niezwykle interesujący i nowatorski, zwłaszcza w świetle hipotezy markera somatycznego Antonio Damasio, która może wyjaśniać proces przekształcania norm prawa pozytywnego w intuicyjne doświadczenia prawne. Im częściej mamy styczność z prawem, tym trafniejsze są nasze intuicje odnośnie norm prawnych i obowiązujących przepisów prawnych.

Różnice pomiędzy prawem pozytywnym a intuicyjnym są nieuniknione. Niemniej jednak co do istoty te rodzaje prawa pozostają w dużej mierze zbieżne. Taka zgodność zapewnia uzupełnianie się i wzajemne wzmacnianie się działania prawa oraz utrzymanie ustalonego porządku społecznego. To znaczy, gdy treść prawa pozytywnego i intuicyjnego jest taka sama, prawo pozytywne staje się rzeczywiste i zajmuje silną pozycję w społeczeństwie.

Na koniec warto wspomnieć, że w psychologicznej teorii prawa normy i obowiązki prawne są pochodnymi przeżyć prawnych⁵⁹.

⁵⁹ Normy i obowiązki prawne są uznawane za projekcje przeżyć prawnych. Powstają one w procesie projekcji, czyli zjawiska obdarzania przedmiotów pozornymi właściwościami. To, co pod wpływem projekcji emocjonalnej wydaje się nam obiektywnie istniejące, określa się jako projekcje. Zarówno kategoryczne nakazy cechujące się najwyższym autorytetem (w przypadku przeżyć etycznych odbierane jako rzeczywiste), jak i szczególny stan związania, podporządkowania się, są produktami projekcji emocjonalnej. W przypadku przeżyć moralnych ich projekcją są obowiązki oraz normy moralne, które posiadają jedynie charakter imperatywny. Normy moralne narzucają autorytatywnie na ich adresatów obowiązki, pewne reguły postępowania, ale jednocześnie nie nadają uprawnienia dla innych do

Intuicja i racjonalne rozumowanie w prawie

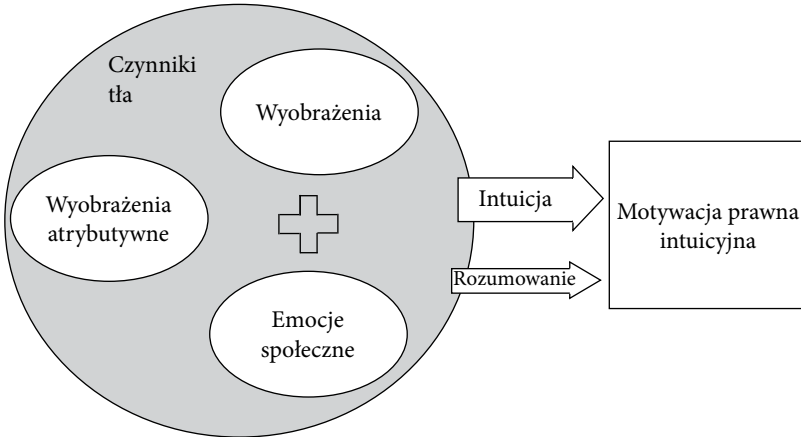
W psychologicznej teorii prawa nie ma bezpośrednich odwołań do intuicji, lecz pojawia się kluczowa kategoria intuicyjnych przeżyć prawnych, które tworzą prawo intuicyjne. Określenie tego rodzaju prawa jako „intuicyjnego” nie wydaje się jednak przypadkowe.

Faktyczną podstawą społecznego porządku prawnego jest prawo intuicyjne. Prawo intuicyjne może być utożsamiane ze sprawiedliwością.

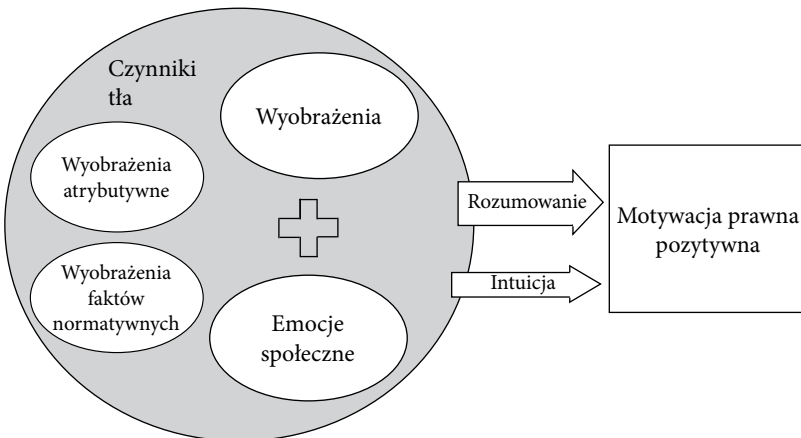
Dlaczego wyobrażenia są powiązane z określoną emocją? Jak dochodzi do powstania motywów? Co powoduje, że podejmujemy czy też powstrzymujemy się od działania? Odpowiedzialny jest za to proces wyboru i łączenia się (asocjacji) wyobrażeń z emocjami społecznymi za sprawą działania intuicji lub racjonalnego rozumowania. Jednocześnie w każdej z sytuacji zarówno intuicja, jak i rozumowanie mają znaczenie. Różnica polega na tym, że w przypadku motywacji prawnej bazującej na prawie intuicyjnym zdecydowaną przewagę ma intuicja, która w dalszym procesie motywacyjnym może

egzekwowania postępowania zgodnego z daną normą, są one jednostronnie obowiązujące. Natomiast projekcją przeżyć prawnych są obowiązki oraz normy prawne, cechujące się imperatywno-atrybutywnym charakterem. Normy prawne, oprócz ustawiania obowiązku określonego zachowania, równocześnie kształtują też uprawnienie innych do żądania zachowania się zgodnie z tą normą. W przypadku norm prawnych nasz obowiązek prawny odzwierciedla się jako uprawnienie, prawo innego podmiotu. W konsekwencji realnie istnieją jedynie przeżycia emocji etycznych, a nakazy i zakazy oraz obowiązki i powinności, które wiążą się z przeżywaniem danej emocji są jedynie projekcjami tych przeżyć. Warto zauważyć, że Petrażycki przyjmował, iż w badaniu prawa nie sposób uniknąć przyjęcia stanowiska projekcyjnego, które polega na tym, że np. obowiązki i uprawnienia rozpatrujemy jako coś istniejącego w rzeczywistości. Podkreślał jednak, że należy mieć świadomość, iż są to fantazmaty emocjonalne, które odpowiadają realnym zjawiskom psychicznym. Biorąc pod uwagę istotę prawa, zgodnie z psychologiczną teorią prawa Petrażyckiego, należy zamiast koncentrować się na badaniu norm prawnych i stosunków prawnych – które są tylko projekcjami, a nie rzeczywistymi zjawiskami – badać emocjonalne i intelektualne elementy przeżyć etycznych. Bez poznania rzeczywistych zjawisk, tj. przeżyć prawnych, nie sposób badać norm prawnych (Petrażycki, 1959, s. 371).

być tłumiona czy też zastępowana rozumowaniem. W przypadku motywacja prawnej bazującej na prawie pozytywnym ta zależność jest odwrócona.



Ryc. 5. Motywacja prawna bazująca na prawie intuicyjnym



Ryc. 6. Motywacja prawna bazująca na prawie pozytywnym

Powyższe schematy ilustrują to, że elementami istotnymi w procesie motywacji są wyobrażenia, emocje, intuicja oraz racjonalne rozumowanie. Są to podstawowe, ale nie jedyne, czynniki, które wpływają na proces motywacji.

Rozdział 4. Tło procesu motywacji

Posłużmy się przykładem obowiązku zapłaceniu podatku, np. VAT. W niektórych kręgach kulturowy (włącznie z polskim społeczeństwem) „wymyślenie” – czy też w tym kontekście właściwsze „wykombinowanie” – jak zapłacić najmniejszy podatek VAT, a najlepiej wcale go nie zapłacić, będzie wiązało się nie tylko z pewnego rodzaju przyzwoleniem społecznym, ale też podziwem dla zaradności oraz inteligencji podatnika. A zatem wyobrażenie postępowania w postaci niezapłacenia podatku VAT, a w istocie oszukania urzędu skarbowego i państwa, wiąże się z pozytywnymi emocjami. Oczywiście, w kontekście przepisów prawa będzie to najzwyczajniej przestępstwo podatkowe. Istnieją jednak też takie kraje (najczęściej wymienia się w tym kontekście państwa skandynawskie), w których wyobrażenie oszustwa podatkowego będzie wiązało ze wstydem oraz obawą spotkania się z potępieniem społecznym, czyli generalnie z emocjami negatywnymi. Skąd takie różnice? Dlaczego wydawałoby się takie same wyobrażenia zachowania będą łączy się z tak odmiennymi emocjami, a w rezultacie też generować różnice w zachowaniu? Odpowiedzialne jest za szereg czynników, które wpływają zarówno na emocje oraz wyobrażenia, jak i na sposób ich współdziałania oraz intuicję.

Motywacja jest procesem złożonym, na który wpływa wiele czynników, a co istotne jest ona też zmienna osobniczo, tj. cechy osoby, jej charakter, doświadczenie, a nawet pamięć⁶⁰ wpływają na motywacje

⁶⁰ Pamięć ma istotne znaczenie w szczególności w kontekście emocji i intuicji (Maldei, Baumann, Koole, 2020). Schemat poznawczy wpływa na procesy pamięciowe. W jednym z badań zadaniem uczestników było wcielenie się w jedną z ról: złodzieja, żebraka, kupca lub ubezpieczyciela. Następnie pokazywano im ten sam dom. Okazało się, że każdy zapamiętał inny szczegół związany z widzianym domem. W istocie badani zapamiętywali ilościowo tyle samo, ale zdecydowanie inne elementy. Dla przykładu, uczestnik, który wcielił się w rolę złodzieja, zwracał uwagę na obecność schodów przeciwpożarowych w domu, podczas gdy dla osoby, która przyjęła rolę żebraka, było to bez znaczenia (Anderson, Pichert, 1978).

i zachowanie. Dodatkowo wszystkie te czynniki działają łącznie, co tworzy pewną mieszankę wpływu, dlatego też określam ją jako tło procesu motywacyjnego. Tło, na którym rozgrywa się interakcja pomiędzy wyobrażeniami i emocjami, intuicją i racjonalnym rozumowaniem. Zobaczmy jakie elementy tła będą istotne dla motywacji, mając w pamięci jednak to, że nie jest to lista wyczerpująca, a jedynie sygnalizująca znaczenie wybranych elementów tła.

Wola

Jednym z uproszczeń przyjmowanych przy badaniu motywacji jest uznanie, że samo podjęcie zachowania jest wystarczające do tego, aby go dokończyć, zrealizować. Trochę na podobieństwo rozpedzonego mechanizmu, który siłą inercji porusza się w nadanym kierunku. W rzeczywistości jednak tak nie funkcjonujemy. Próbowaliście zrealizować postanowienie noworoczne? Jeżeli tak, to wiecie, że od życzenia – a nawet od postanowienia – do działania jest długa droga. Liczba niedokończonych zadań często piętrzy się. Zwłaszcza jeżeli wybierzemy zadania długoterminowe. A im bardziej długofalowy cel staramy się osiągnąć, tym trudniej jest utrzymać motywację. Osiągnięcie zakładanego, zwłaszcza długoterminowego, celu jest często dużym wyzwaniem dla samodyscypliny, wymaga wytrwania w postanowieniu oraz znalezienia motywów dla powrotu do zadania po przerwie. Weźmy dla przykładu pracę nad skomplikowanym wieloetapowym projektem: napięcie motywacyjne musi utrzymywać się znaczny czas, dodatkowo wiele konkurencyjnych tendencji motywacyjnych w międzyczasie będzie nas odciągać od zadania. Jest to szczególnie widoczne w sytuacji, gdy gratyfikacja jest bardzo odległa, a w procesie pokonywania przeszkód ponosimy znaczne koszty psychologiczne.

Ale nie wszystkie nasze postanowienia spotyka los postanowień noworocznych. Większość z nich udaje się – z większym lub mniejszym powodzeniem – zrealizować. Kontrola działania jest konieczna aby nie występowały wahania pomiędzy różnymi tendencjami motywacyjnymi. Jakie są mechanizmy kontroli? Dlaczego mimo niepowodzeń, przeciwności losu i braku nagród nadal dążymy do

celu? Wy tłumaczeń jest wiele. Wśród najczęstszych mechanizmów podtrzymujących aktywność wymieniane są wytrwałość, silna wola, optymizm, nadzieja, ale też frustracja⁶¹. Obecnie uznaje się, że podstawowym elementem odpowiedzialnym za to, że nasze życzenia, obrane cele i postanowienia, udaje się osiągnąć, jest wola (procesy wolicjonalne)⁶².

W psychologii przez długie lata motywacja była utożsamiana z wolą. Dla przykładu, Narziss Ach uważał, że motywacja i wola (*volition*) są różnymi aspektami woli (*will*). Mówiąc o woli rozróżniał determinację wynikającą z zamiaru lub decyzji – tj. motywację – oraz formowania intencji, inaczej woli. Zwiększenie zainteresowania procesami motywacyjnymi wpłynęło na to, że motywację i wolę zaczęto postrzegać jako dwa odrębne tematy badawcze. Uznano, że temat woli jest bliższy dociekaniom filozoficznym, a nie psychologicznym. W konsekwencji fenomen woli został całkowicie pozostawiony filozofom, którzy z kolei głównie skoncentrowali się na uzasadnianiu istnienia wolnej woli lub też jej negowaniu (zresztą przeważało deterministyczne podejście). Badania woli były w psychologii zaniedbywane – podobnie jak temat intuicji – przez wiele lat. Znowuż rozkwit nauk empirycznych przyczynił się

⁶¹ Żaden z nich dotychczas nie przedstawia satysfakcjonującego wyjaśnienia zjawiska.

⁶² Ciekawe, że w orzecznictwie sądowym temat woli był i nadal pojawia się w orzeczeniach. Dla przykładu, w jednym z orzeczeń z 1968 r. Sąd Najwyższy uznał: „przez pobudkę należy rozumieć zjawisko psychiczne, składające się z myśli (wyobrażenia) o pewnym stanie rzeczy oraz uczucie, które w chwili powzięcia postanowienia nawiązuje do pewnego wyobrażenia. Pobudka w prawie polskim to wyobrażenie (moment intelektualny) i uczucie (moment emocjonalny), które łącznie wywołują wolę, są przyczyną powzięcia postanowienia” (postanowienie Sądu Najwyższego z dnia 24 sierpnia 1968 r., Rw 951/68, OSNKW 1968, z. 11, poz. 133). Analizując orzecznictwo sądów oraz Sądu Najwyższego można zauważyć, że w istocie interpretacja znaczenia woli w kontekście motywacji obecnie nie zmieniła się: „Motywacja w tym ujęciu to wyobrażenie (moment intelektualny) o pewnym stanie rzeczy oraz dążenie (moment wolicjonalny) odnoszące się do pewnego wyobrażenia i towarzyszące temu stany emocjonalne. Te czynniki skłaniają do podjęcia postanowienia o działaniu” (Wyrok Sądu Najwyższego z dnia 9 maja 2000 r. WA 13/00, OSNKW 2000/7-8/62, LEX nr 42117).

do powrotu zainteresowania problemem woli i jej roli w procesie motywacyjnym.

Początkowo Lewin połączył procesy wolicjonalne i motywacyjne w ramach koncepcji quasi-potrzeb (Heckhausen, 2007). Dopiero Julius Kuhl wyeksponował istotną różnicę pomiędzy procesami motywacji i woli (Kuhl, 1984). Kuhl wprowadził rozróżnienie na motywację wyboru i motywację realizacji. Motywacja wyboru prowadzi do wyboru działania, które ma być realizowane. Motywacja realizacji odpowiada za procesy, które ostatecznie doprowadzą do realizacji celu. Warto wspomnieć o tym, że najczęściej badania w psychologii koncentrują się na motywacji wyboru (Rheinberg, 2006, s. 180). Strategie świadomej kontroli działania – zgodnie z poglądami Kuhla (1987) – ochraniają i utrzymują aktualny zamiar przed konkurencyjnymi tendencjami. Do tych strategii zostały zaliczone:

- kontrola uwagi – koncentracja uwagi na informacjach podtrzymujących zamiar oraz ignorowanie tych, które nie są związane z aktualnie realizowanym zadaniem;
- kontrola zamiaru – selektywne przywoływanie informacji, które są ważne dla realizacji danego zamiaru;
- kontrola emocji i motywacji (tzw. kontrola pobudzenia) – wywoływanie i wzbudzanie takich emocji, które ułatwiają proces realizacji zamiaru oraz hamowanie tych, które go zakłócają;
- kontrola działania – ukierunkowana na działanie, które pozwala zmniejszyć prawdopodobieństwo niepowodzenia (np. kontrola otoczenia – organizacja otoczenia oraz dobór środowiska społecznego tak, aby sprzyjało realizacji zamiaru);
- kontrola kodowania – percepcyjne dostosowanie; selektywne kodowanie bodźców ze względu na ich znaczenie w kontekście realizacji zadania;
- kontrola nad własnymi procesami myślowymi – refleksyjne myślenie i planowanie, które służy reorganizacji i w razie konieczności zmianie kierunku działania.

Powyższe mechanizmy uruchamiają się gdy pojawią się trudności w realizacji zadania, np. konieczny jest wysiłek dla osiągnięcia celu. Natomiast sam zakres wysiłku zależy od liczby i siły konkurencyjnych tendencji, siły nacisku zewnętrznego w postaci norm społecznych, wymagań, wzmacniających alternatywne działanie

oraz typu kontroli aktywizowanej w zależności od przyjęcia orientacji na działanie lub orientacji na stan.

Interesującą zależność pomiędzy procesami motywacyjnymi a wolicjonalnymi przedstawia model rubikonowy (Heckhausen i Heckhausen, 2009). Nazwa modelu pochodzi od nazwy rzeki Rubikon w północnych Włoszech, która została przekroczona przez Juliusza Cezara i jego legiony. Odwołuje się do przekroczenia rzeki-granicy – pokazuje przejście od fazy namysłu do fazy podjęcia decyzji. Metafora rubikonu oznacza podjęcie decyzji, która ma nieodwracalne konsekwencje. W określonej sytuacji wpływa na nas wiele czynników, wiele konkurencyjnych pragnień. Do fazy motywacji przedostają się nieliczne z pragnień. Są one oceniane, np. tak jak w rozszerzonym modelu poznawczym motywacji. Decyzja o urzeczywistnieniu pragnienia skutkuje tym, że zamienia zamiar w intencję. Rubikon zostaje przekroczony. Przed przekroczeniem granicy – działają procesy motywacyjne, po jej przekroczeniu – procesy wolicjonalne.

Obecnie niewiele wiadomo na temat funkcjonowania woli oraz procesów wolicjonalnych. Pewne zaś pozostaje to, że dla sterowania zachowaniem ważne są zarówno procesy motywacyjne, jak i wolicjonalne. Procesy te są ze sobą powiązane. W badaniach woli i jej wpływu szczególnie istotne są indywidualne różnice, wynikające z cech osobowych uczestników badania.

Cechy osobowości

W zakresie motywacji różnice indywidualne mają duże znaczenie. Cechy osobowości wpływają bowiem na nasze preferencje, wybory i zachowanie⁶³. Z kolei cechy osobowości kształtowane są przez wiele elementów, wśród których wyróżnia się rozwój intelektualny, charakter, zdolność do samokrytyki, wyznawane wartości oraz wiele innych.

⁶³ Najbardziej znanym jest pięcioczynnikowy model osobowości, popularnie określany jako tzw. wielka piątka (*The Model of Big-Five Personality*). Jest to prosty i stosunkowo uniwersalny model, który określa pięć podstawowych czynników osobowości. Zostały one podzielone na dwie grupy: czynniki emocjonalne (ekstrawersja i neurotyzm) oraz czynniki intelektualne (otwartość lub intelekt, ugodowość i sumiennosc).

Będąc w takiej samej sytuacji jedni będą zwracać uwagę przede wszystkim na niepowodzenie, które może ich spotkać przy wykonywaniu zadania, drudzy natomiast skoncentrują się na możliwości osiągnięcia sukcesu. To jaką strategię wybierzemy zależy od naszej osobowości. Każdy z nas jest do pewnego stopnia motywowany zarówno chęcią osiągnięcia sukcesu, jak i chęcią uniknięcia porażki. Różnice osobowe postrzegane są jako kontinuum, w którym nie sposób wprowadzić żadnej rozsądnej typologii. W badaniach wykazano, jaki wpływ na wybór podejmowanego zadania ma nasze nastawienie do sukcesu i porażki. Okazało się, że osoby, które są motywowane nadzieją na sukces, najczęściej wybierają zadania średnio trudne, znacznie rzadziej zadania łatwe i bardzo trudne (krzywa wyboru ma kształt odwróconej litery U). W przypadku osób, które są motywowane raczej obawą przed niepowodzeniem – wspomniana krzywa jest odwrócona, tj. ma kształt litery U. Osoby obawiające się porażki najczęściej wybierają albo bardzo łatwe zadania – ponieważ ich wykonanie ma małe ryzyko niepowodzenia, albo bardzo trudne, ponieważ i tak nikomu się nie udają, stąd porażka nie jest czymś piętnującym.

Dodatkowo, nasza osobowość będzie wpływać na to, gdzie będziemy szukać źródła naszych sukcesów i niepowodzeń. W literaturze czynniki przyczynowe powodzenia lub niepowodzenia dzieli się na wewnętrzne (tj. zależne od naszych uzdolnień, wiedzy, intelektu, wysiłku) oraz zewnętrzne (takie jak trudność zadania, łut szczęścia, pech). W badaniach zauważono duże różnice indywidualne w postrzeganiu przyczyn sukcesu i niepowodzenia. Wulf-Uwe Meyer, Valerie Folkes i Bernard Weiner (1976) wskazują, że osoby, które są motywowane sukcesem, swoje własne sukcesy tłumaczą czynnikami wewnętrznymi, to jest swoją sprawnością intelektualną, sprytem, wiedzą i pracą. Natomiast w niepowodzeniach dopatrują się głównie udziału czynników czasowo zmiennych (np. brak wystarczającej ilości czasu, niedostateczny wysiłek, pech). Inny obraz wyłania się w przypadku osób motywowanych obawą niepowodzenia, które swoją porażkę zwykle tłumaczą niedostatecznym uzdolnieniem – tj. stałymi wewnętrznymi czynnikami, a w sukcesie dopatrują się udziału szczęścia oraz innych czynników zewnętrznych od nich niezależnych. Warto zauważyć, że badania wykazują,

że czerpiemy więcej satysfakcji z osiągnięć, na które mieliśmy wpływ – są wynikiem naszej pracy, umiejętności – w porównaniu do osiągnięć, które wynikają ze szczęśliwego trafu. A zatem osoby, które są zorientowane na niepowodzenie, są w konsekwencji mniej zadowolone ze swoich sukcesów.

Zestaw cech osobowości, które posiadamy wpływa na procesy motywacyjne, ale znaczenie ma też „wyobrażenie, jakie osoba ta ma o sobie samej i swoich upodobaniach, pragnieniach, wartościach i trwałych celach” (Rheinberg, 2006, s. 193). Motywacyjny obraz samego siebie składa się na *self-attributed motives*, które są przeciwstawiane motywom klasycznym – *implicit motives*. Uważa się, że są to dwa niezależne układy motywacyjne. Motywy klasyczne są motywami ukrytymi. Motywy te zostają ustalone na płaszczyźnie afektywnej już w okresie wczesnodziecięcym, przed wykształceniem mowy. Są one ewolucyjnie starsze i uniwersalne. Istotą motywów ukrytych jest specyficzny afekt (np. duma lub poczucie siły). Afekty i motywy w drodze uczenia się wiążą się z wieloma innymi bodźcami i sytuacjami. Motywy ukryte mogą oddziaływać na nasze zachowanie w drodze nieświadomych procesów (Rheinberg, 2006, s. 197). Jednocześnie pytani o nasze upodobania, wartości, pragnienia, wskazujemy nie motywy ukryte, tylko takie, które są zgodne z motywacyjnym wyobrażeniem nas samych (*self-attributed motives*). Takiego rodzaju motywy są wynikiem świadomych spostrzeżeń. Zamierzony cel zgodny z motywacyjnym wyobrażeniem o samym sobie określany jest jako zgodność z samym sobą. Ponadto motywacyjny obraz samego siebie może wpływać na wzmocnienie naszych cech osobowości. Symulacja mentalna cech osoby – wyobrażenie siebie jako osoby wytrwałej – faktycznie zwiększa wytrwałość danej osoby. Oettingen wykazała również, że samo poczucie własnej skuteczności może wpływać na zwiększenie mocy motywacyjnej (Oettingen i Mayer, 2002).

W psychologii część badań koncentruje się na tzw. motywacji kompetencyjnej, która również jest określana jako przyczynowość osobista lub potrzeba własnej skuteczności. Związana jest ona ze znaczeniem, które nadajemy swojemu wpływowi na bieg zdarzeń, a właściwie ze złudnym przekonaniem, że wywieramy istotny wpływ na bieg zdarzeń. W jednym z eksperymentów uczestników

zapytano, który bilet lotto oddaliby najchętniej: z liczbami wytypowanymi osobiście przez nich, znalezione na ulicy czy też wygenerowany przez komputer. Bardzo niewiele osób zdecydowało się na oddanie biletu z wytypowanymi przez siebie liczbami, jednocześnie chętniej oddawali bilet znalezione czy też z liczbami wybranymi przez komputer.

Typ zadania

Na naszą motywację wpływa również sposób, w który wyznaczone zostanie zadanie oraz cel do wykonania. W tym kontekście wyróżnia się zadania typu *performance* oraz *mastery*. W zadania typu *performance* sukces jest równoznaczny z osiągnięciem wyniku lepszego w porównaniu do innych. Sensem działania jest bycie lepszym od pozostałych. Zadania typu *performance* zorientowane są zatem na poziom wykonania. Oznacza to, że ich wykonawcy powinni wykazać się kompetencjami takimi samymi lub wyższymi w porównaniu do innych (np. uczenie się dla stopni). Przy takich zadania preferujemy podejmować łatwiejsze zadania, a dodatkowo po napotkaniu trudności częściej rezygnujemy w ogóle z zadania, tj. bardziej jesteśmy skłonni do wycofania się w obliczu niepowodzenia. W tego typu zadaniach miernikiem zadowolenia z siebie staje się uzyskanie oczekiwanego wyniku, a nasze błędy i potknięcia są równoznaczne z porażką i brakiem zdolności.

W zadaniach typu *mastery* wykonawcy mogą przyjąć orientację na osiągnięcie mistrzostwa (*mastery*), na rozwój własnych kompetencji i umiejętności, tak aby w przyszłości na jeszcze wyższym poziomie wykonać zadanie (Maruszewski, Doliński, Łukaszewski i Marszał-Wiśniewska, 2018, s. 610). Konstruowanie takiego typu zadań jest nie tylko bardziej motywujące, ale też wpływa na to jaki typ zadania wybierzemy – najczęściej średni poziom trudności; oraz w jaki sposób będziemy interpretować nasz sukces – tj. jako przyrost sprawności. Przy tego typu zadaniach miernikiem zadowolenia z wykonania zadania jest nasz postęp, a błędy stają się elementem uczenia się oraz źródłem wiedzy.

Powstała w ramach badań nad uczeniem się koncepcja autonomii przyczynowej daje ogłąd na to, w jaki sposób ukształtowanie

zasad wpływa na zaangażowanie, poczucie własnej odpowiedzialności i zainteresowanie wykonaniem zadania. Okazuje się, że jeżeli mamy wpływ na warunki i obowiązujące zasady – to jest bierzemy udział w ich ustalaniu – to wzrasta zarówno nasze zaangażowanie we właściwe wykonanie zadania, jak i nasze poczucie odpowiedzialności – odwrotnie niż w sytuacji gdy nie mamy żadnego wpływu na przebieg i sposób realizacji zadania (deCharms, 1976). Zadania, które sami inicjujemy mają największą zdolność do motywowania (Maruszewski, Doliński, Łukaszewski i Marszał-Wiśniewska, 2018, s. 620).

W psychologii wyróżnia się też osoby, które są co do zasady ukierunkowane na działanie oraz te, które są ukierunkowane na stan. Różni je to, czy ich zamiar działania cechuje się czterema elementami pełnego i adekwatnego zamiaru. Do tych elementów zaliczono: wyobrażenie zamierzonego przyszłego stanu; wyobrażenie aspektów obecnego stanu, który wymaga zmiany; wyobrażenie rozbieżności, które istnieją pomiędzy stanem istniejącym a docelowym; wyobrażenie działania, które doprowadzi do likwidacji rozbieżności. Osoby, których zamiary cechują się tymi elementami są ukierunkowane na działanie. W przypadku braku któregoś z elementów mówimy o osobach ukierunkowanych na stan. Orientacja na działanie aktywizuje procesy afektywne i poznawcze, które sprzyjają realizacji zamiaru (Rheinberg, 2006, s. 180–181).

Nagrody

Trwający kryzys energetyczny oraz zapowiedzi polityków realnie przybliżają perspektywę wybudowania w Polsce elektrowni jądrowych. Czy zgodzilibyście się, aby w waszym sąsiedztwie powstała elektrownia jądrowa? Być może tak, zwłaszcza mając na względzie to, że gdzieś powinna jednak zostać wybudowana. Dodatkowo pod kątem ekologicznym jest jednym z najlepszych rozwiązań. A jeżeli otrzymalibyście za to rekompensatę finansową? W jednym z badań takie pytania zadawano uczestnikom. Wyniki badań były dość zaskakujące. Okazało się, że mieszkańcy są bardziej skłonni do sprzeciwiania się elektrowni jądrowej w ich sąsiedztwie, gdy oferowano

im odszkodowanie za tę niedogodność⁶⁴. To badanie pokazuje jeden z efektów wpływu motywacji zewnętrznej na motywację wewnętrzną (Frey, 1998). Najprawdopodobniej efekt ten wynika z tego, że oddziaływanie zewnętrznych czynników motywacyjnych (zarówno pozytywnych, jak i negatywnych) skutkuje tym, że podważana jest motywacja wewnętrzna, którą kierują się ludzie przy podejmowaniu decyzji (Frey i Jegen, 2002). Kierując się postawą obywatelską lub też dobrem klimatycznym decydujemy się na mieszkanie w bliskości elektrowni jądrowej. Jednakże jeżeli nasza zgoda jest poniekąd uwarunkowana i zależna od korzyści finansowych, wydaje się to dla nas nieodpowiednią motywacją. W innych badaniach wykazano, że stosowanie bodźców zewnętrznych (zachęt) może wręcz zmniejszyć chęć postępowania zgodnego z określonymi zasadami (Fehr i Falk, 2002).

Konkludując, wpływ nagrody na motywację nie jest jednoznaczny. Badania wykazują, że osoby nagradzane zazwyczaj mają niższy poziom motywacji niż osoby nienagradzane. Jedno z wytłumaczeń tego zjawiska zaproponował Harold Kelley. Punktem wyjściowym w proponowanym wytłumaczeniu jest to, że im więcej czynników jest odpowiedzialnych za podjęte działanie tym mniejszą wagę jednostka przywiązuje do każdego z nich. Innymi słowy, osoby podejmując działanie bez oczekiwania na nagrodę, mają świadomość, że ich motywacja jest jedynym czynnikiem, który wpływał na ich decyzję. Podejmując działanie, które jest nagradzane nie wiemy, czy to nagroda nas motywuje, czy nasza chęć podjęcia działania. Przy obecności bodźców zewnętrznych zaczynamy kwestionować swoją prawdziwą motywację (Bénabou i Tirole, 2006). Zwrócono

⁶⁴ Nie jestem pewna, czy taki wynik uzyskano by w każdym społeczeństwie. W Polsce z badań przeprowadzonych na zlecenie PGE EJ 1 przez agencję badawczą TNS Polska wynika, że aż 71% mieszkańców pomorskich gmin, w których powstać może elektrownia jądrowa, chce budowy takiej jednostki, a 67% z nich popiera jej powstanie przy własnym miejscu zamieszkania. Wzrost liczby miejsc pracy to największy motywator dla osób popierających budowę elektrowni jądrowej. Na drugim miejscu znalazła się możliwość rozwoju dla gminy oraz tańsza elektryczność. Zob. *Nastawienie mieszkańców Pomorza do budowy elektrowni jądrowej*, Polskie Elektrownie Jądrowe sp. z o.o., <https://ppej.pl/aktualnosci/nastawienie-mieszkanow-pomorza-do-budowy-elektrowni-jadrowej> [dostęp: 2.11.2022].

też uwagę na to, że efekt ten zostaje wzmocniony w sytuacji, gdy robimy coś publicznie (Ariely, Bracha i Meier, 2009).

Nie każda nagroda zmniejsza poziom motywacji. Z badań wynika, że chwalenie – przekazywanie pozytywnych informacji zwrotnych – po wykonanym zadaniu nie tylko nie obniża, ale nawet zwiększa motywację. Na tym też bazuje teoria zachęty społecznej. Funkcjonując w społeczeństwie jesteśmy nagradzani, jeśli zachowujemy się zgodnie z oczekiwaniami innych. Aprobata ma znaczenie jako sygnał możliwości otrzymania nagrody (np. pieniędzy, jedzenia); podobnie z dezaprobatą, której towarzyszą przykrości (np. brak zatrudnienia). Uznaje się, że szukanie aprobaty i unikanie dezaprobaty to jedne z ważnych motywów naszych zachowań i działań (Franken, 2006, s. 63–64).

A zatem znaczenie ma nie tylko sam fakt nagrody, ale też jej charakter oraz sposób nagradzania. Jeżeli nagroda ma głównie informacyjny charakter (pochwały, wyjątkowo dobrego poziomu wykonania zadania), to jest postrzegana jako konsekwencja samego wykonania. W efekcie nie powoduje spadku motywacji. Natomiast jeżeli akcentowany jest sterujący aspekt nagrody (nagrody materialne), jak w przypadku nagrody zależnej od wykonania czynności na określonym poziomie, obniża ona motywację.

Zgodnie z jednym z częstych wy tłumaczeń wpływu charakteru nagrody na motywację uznaje się, że jeżeli jednostka postrzega nagrodę jako kontrolującą, to taki charakter nagrody negatywnie oddziałuje na poczucie autonomii, w konsekwencji też obniża motywację. W przeciwieństwie do przypadku, kiedy nagroda jest postrzegana jako dająca satysfakcję – taka nagroda zaspokaja potrzebę kompetencji, równocześnie wpływając pozytywnie na motywację (Deci i Ryan, 1980). Kolejne wytłumaczenie zaproponował Arie Kruglanski. Rozróżnił on nagrody: egzogenne i endogenne. Istota egzogennych nagród jest taka, że są one postrzegane jako czynniki zewnętrzne wobec zadania. Wpływają one negatywnie na motywację – obniżają ją. Inaczej jest w przypadku endogennych nagród, które są postrzegane jako część zadania. Skutkują one wzmocnieniem motywacji (Kruglanski, 1975).

W obszarze prawa motywowanie przez nagrody jest spotykane stosunkowo rzadko, natomiast znacznie więcej uwagi (zarówno

w teorii, jak i w praktyce prawa) poświęca się motywacyjnemu znaczeniu kar.

Kary

Wśród przedstawicieli zawodów prawniczych często panuje przekonanie, obecnie w Polsce coraz częściej dochodzące do głosu, że wprowadzanie srogich kar zniechęca do podjęcia zakazanych prawem zachowań. Stoi za tym założenie, że kary motywują do podjęcia zachowania zgodnego z prawem. Ale czy rzeczywiście tak jest? Czy odstraszenie karą w ogóle działa? Z badań empirycznych wynika, że niekoniecznie.

Z badań wynika, że surowość i nieuniknioność kary nie powstrzymują od zakazanego zachowania. Dla przykładu, w jednym z międzynarodowych badaniach wykazano, że zaostrzenie lub złagodzenie kary związanej z posiadaniem narkotyków nie ma wpływu na wskaźnik używania marihuany (MacCoun, 1993). Jedno z możliwych wytłumaczeń tego, że odstraszenie karą nie działa tak jak zakładają prawodawcy, koncentruje się wokół braku świadomości o obowiązujących regulacjach prawnych (Robinson i Darley, 2004). Warto jednak przyznać, że chociaż część badaczy wskazuje, że surowość kary nie wpływa na motywację, to już pewność i nieuniknioność kar oddziałuje motywująco na zachowanie (Doob i Webster, 2003).

W teorii prawa istnieje wiele poglądów na temat kary, jej istoty oraz sposobu działania. Wśród elementów kary, które uznaje się za najsilniej zachęcające do pożądanego zachowania wskazuje się: inkulturację (respektowanie autorytetów), moralne potępienie oraz walidację normatywną (wiedza o tym, że w podobnej sytuacji inni też zostali ukarani) (Williams i Hawkins, 1986). Wskazane moralne potępienie często jest łączone z wywołaniem u sprawcy wstydu. Okazuje się jednak, że tzw. *shaming penalties* nie prowadzą do oczekiwanych rezultatów. Z badań wynika, że nie wpływają pozytywnie na sprawców; nie odwodzą sprawcy od powrotu do przestępstwa. Wręcz odwrotnie – kary, które służą zawstydzeniu sprawcy stygmatyzują i nie zachęcają do poprawy zachowania (Massaro, 2000). Wstyd prowadzi do odwrotnych motywacji i tendencji działania.

Motywuje do zajęcia postawy obronnej, separacji interpersonalnej oraz utrzymywania dystansu w społeczeństwie. Jednocześnie wyniki badań empirycznych wskazują, że poczucie winy sprzyja konstruktywnym, proaktywnym dążeniom (Tangney, Stuewig i Mashek, 2007).

Oceniając rolę i wpływ restrykcyjnych przepisów, warto spojrzeć też z innej perspektywy, aby przepisy te nie prowadziły do efektu odwrotnego niż zamierzony. Zauważono, że zbyt restrykcyjne sankcje za nieprzestrzeganie przepisów mogą wywoływać przekonanie, że penalizowane zachowanie jest tak powszechne (tj. przepisy są tak często naruszane), że aż konieczne było wprowadzenie surowszej kary (Depoorter i Vanneste, 2005). W niektórych przypadkach poniesienie kary (np. finansowej) może być postrzegane jako usprawiedliwienie naruszenia normy. Jako cena, która należy wkalkulować w korzyść z naruszenia prawa. Na tę zależność zwrócono uwagę na przykładzie odbierania dzieci z przedszkoli. Aby zdyscyplinować rodziców, którzy odbierali swoje dzieci po godzinach pracy przedszkola, postanowiono wprowadzić za to kary finansowe. Efekt był odwrotny od oczekiwanego. Po wprowadzeniu dodatkowych opłat liczba rodziców, którzy pod koniec dnia spóźniali się z odebraniem dzieci, znacznie się zwiększyła. Najwyraźniej kara sprawiła, że rodzice uznali, że dodatkowe opłaty rekompensują niedogodności dla personelu przedszkola związane z odbieraniem dzieci po godzinach pracy (Gneezy i Rustichini, 2000).

W psychologii zauważa się, że stosowanie kar powinno uwzględniać ich wpływ na naszą psychikę⁶⁵. Wskazuje się, że kary – jeżeli w ogóle decydujemy się na ich użycie – powinny być stosowane konsekwentnie oraz jednakowo wobec wszystkich naruszających

⁶⁵ Warto też wspomnieć o tym, że z teorią kar związana jest teoria przestępstw. Z perspektywy psychologicznej teoria przestępstwa najczęściej jest powiązana z koncepcją kontroli (samokontroli). Oznacza to, że brak kontroli związany jest z impulsywnością, która doprowadza do zdecydowania się na zachowania przestępcze. Impulsywność jest często przedstawiana jako zestaw cech (Gottfredson i Hirschi, 1990). Wśród tych cech wymienia się: potrzebę natychmiastowego zaspokojenia pragnień; niechęć do poświęcania czasu i energii na osiągnięcie celu; preferowanie zajęć emocjonujących oraz ryzykownych; niechęć do podejmowania zobowiązań, zwłaszcza długoterminowych; niechęć do planowania czynności; niewrażliwość na ból i cierpienie innych ludzi (Franken, 2006, s. 303–304).

daną normę zachowania. Należy również uwzględnić to, że kara skutkuje chęcią izolacji (ucieczki) lub wzbudza agresję. Dodatkowo badania wskazują, że w karzącym środowisku (więzienie, szkoła) ludzie uczą się, że kara i agresja są akceptowalnymi sposobami oddziaływania na innych (np. często dzieci z rodzin, w których obecna jest przemoc, wyrastają na osoby agresywne). Karanie wzbudza lęk, który hamuje uczenie się nowych reakcji (m.in. wytwarza wzorzec zwany wyuczoną bezradnością). Najistotniejsze wydaje się to, że kara nie uczy jak należy postępować, tylko koncentruje się na tym, czego nie należy robić (Zimbardo, Johnson i McCann, 2017, s. 118–120).

Sądzę, że powinniśmy dążyć do tego, aby system kar nie był najsurowszy, tylko taki, który rzeczywiście posiada odpowiednie, udowodnione działanie motywacyjne. Koncepcja karania oraz odstraszania karą nie powinna zostać porzucona, tylko zrewidowana oraz zmodyfikowana. Biorąc pod uwagę szerszą perspektywę, w której uwzględnimy czynniki społeczne i psychologiczne, możemy sprawić, aby kary w systemie prawnym działały skuteczniej i rzeczywiście spełniały pokładane w nich nadzieje (Kahan, 1997; McAdams, 2000).

Pojęcia

Pojęcia są trwałymi reprezentacjami poznawczymi. Rola pojęć, choć kluczowa w doświadczaniu emocji, nie ogranicza się jednak tylko do obszaru emocji. Pojęcia pomagają nam rozpoznawać obiekty należące do świata zewnętrznego (np. krzesło, okno), ale także wewnętrznego, m.in. nasze marzenia, wyobrażenia, zmartwienia, zachowania, a także właśnie emocje. Za pomocą pojęć rozumiemy i wyjaśniamy świat, który nas otacza. Wykorzystujemy dotychczasową wiedzę do zrozumienia i przyporządkowania nowych obiektów do określonych pojęć. Nie możemy pominąć znaczenia pojęć dla komunikacji, a wręcz nie sposób sobie wyobrazić, jak wyglądałby proces porozumiewania się bez posługiwania się pojęciami. Pojęcia powstają w procesie kategoryzacji, który polega na łączeniu obiektów w grupy (kategorie), które charakteryzują się wspólnymi cechami, właściwościami.

Wyróżnia się trzy podstawowe rodzaje kategorii (Medin, Lynch i Solomon, 2000):

- 1) kategorie naturalne – wyróżniają się same, istnieją „od zawsze”: kwiaty, zwierzęta;
- 2) kategorie sztuczne – odnoszą się do przedmiotów stworzonych przez ludzi: komputery, liczby ujemne;
- 3) kategorie nominalne – pewne konwencje lingwistyczne, przypisanie nazw określonym bytom, np. kawaler.

Według innej klasyfikacji (Barsalou, 1985) kategorie dzielą się na:

- 1) kategorie taksonomiczne – obejmują przedmioty posiadające wyraźnie wyodrębnione cechy wspólne, np. ssaki, ryby;
- 2) kategorie zorientowane na cel (np. ubrania zimowe);
- 3) kategorie ad hoc – spontanicznie tworzone, przedmioty potrzebne w specyficznej sytuacji.

Pojęcia są najczęściej definiowane jako schematyczne reprezentacje zbiorów obiektów, stanowiące dla nich nadrzędną kategorię umysłową (Nęcka, Orzechowski, Szymura i Wichary, 2020, s. 93 i n.). Kategorie można rozumieć jako „grupy obiektów, których reprezentację stanowią pojęcia” (Falkowski, Maruszewski i Nęcka, 2018, s. 401). W pewnym sensie „nakładamy” kategorie na rzeczywistość. Kategorie wywodzą się z wcześniej posiadanej przez nas wiedzy, a nie tylko z percepcji. Potencjalnie możemy stworzyć nieskończoną liczbę kategorii. Przykładem kategorii specyficznych, które powstały w dyskursie społecznym są łże-elity, wykształciuchy, patointeligencja.

Pojęcia są niezbędne do sprawnego przetwarzania danych. Nadają one złożonym informacjom postać syntetyczną, a w konsekwencji możemy ograniczyć analizę wszystkich danych, które do nas nieustannie napływają. W taki sposób zapewniają to, że redukując różnorodność informacji przetwarzanych przez umysł, nie przeciążamy naszego systemu poznawczego. W pewnym sensie jest to droga na skróty. Pojęcia ułatwiają przewidywanie i wnioskowanie o innych właściwościach przedmiotów. Usprawniają nasze codzienne funkcjonowanie kosztem tego, że niekiedy generują błędy. Wśród takich błędów można wymienić sytuacje, gdy poszukujemy (i co ważne znajdujemy) dla różnych obiektów właściwości wspólne, których w istocie te obiekty nie mają. Najbardziej jaskrawym przykładem są stereotypy etniczne. W Polsce takie stereotypy najbardziej widoczne

są w stosunku do Żydów – uważanych za nieuczciwych i chciwych, Niemców – utożsamianych z wrogami oraz Rosjan – uznawanych za szpiegów⁶⁶ (Marczewska, 2018). Możemy też błędnie identyfikować cechy wspólne, tak jak w przypadku stereotypów rasowych, które niestety są równie powszechne jak stereotypy etniczne.

Niemniej jednak, choć popełniamy czasami błędy, pojęcia umożliwiają nam wnioskowanie. Z kilku przesłanek jesteśmy w stanie wyciągnąć wnioski. Dla prawników szczególnie znajomy – sylogizm prawniczy, tj. z przesłanki większej (normy prawnej) oraz przesłanki mniejszej (stanu faktycznego) wnioskujemy, czy norma prawna znajdzie zastosowanie w danym stanie faktycznym oraz jakie są skutki prawne.

Ponadto pojęcia wpływają na rzeczywistość – są w stanie ją zmieniać. Pojęcia mogą wpływać na sposób, w który postrzegamy siebie, a w rezultacie też na to jak się zachowujemy. Na przykład, w literaturze dotyczącej problemu uzależnień wskazywano, że jeżeli osoba nadużywająca alkoholu zaczyna sama siebie określać alkoholiczkiem (tj. przypisuje sobie pojęcie „alkoholik”), to równocześnie zmienia sposób zachowania, tj. zaczyna zachowywać się jak osoba uzależniona od alkoholu: traci umiar i kontrolę nad piciem alkoholu. Nadanie sobie etykiety alkoholika wpływa na zachowanie, powodując utratę panowania nad spożywaniem alkoholu (Peele, 1989).

W jaki sposób powstają pojęcia? Najwięcej teorii dot. powstawania pojęć odwołuje się do zasady podobieństwa. Oznacza to, że tym co łączy różne obiekty w ramach jednego pojęcia jest podobieństwo⁶⁷. Często tym podejściom towarzyszy esencjalizm (dążenie dotarcia do istoty rzeczy). Dalsza analiza charakteru tego podobieństwa nie jest już jednoznaczna. W tym zakresie opracowano co najmniej kilkanaście różnych propozycji (Falkowski, Maruszewski i Nęcka, 2018, s. 403–417). Jedną z najbardziej wpływowych w tym zakresie koncepcji zaproponował Amos Tversky (1977). Definiuje on podobieństwo podając cechy wspólne charakteryzujące grupę obiektów oraz cechy różnicujące te obiekty. Każda cecha jest ważona ze względu na

⁶⁶ Od rozpoczęcia przez Rosję wojny w Ukrainie ten stereotyp na pewno jest jeszcze bardziej negatywnie nacechowany emocjonalnie.

⁶⁷ Łączenie właściwości może nastąpić w drodze koniunkcji (i) (np. kwadrat – cztery kąty proste i cztery równe boki) oraz dysjunkcji (lub) (np. pudel jest psem, który ma białą lub czarną lub brązową sierść).

wyrazistość (*salience*) oraz ważność (*importance*). Pojęcie rozumiane jest jako reprezentacja zbioru obiektów, która uwzględnia wszystkie istotne właściwości tego zbioru (Nęcka, Orzechowski, Szymura i Wichary, 2020, s. 96). Ale jakie cechy obiektu są istotne dla przyporządkowania go do danej kategorii pojęciowej? W tym zakresie też nie ma zgodności w nauce. Jeżeli uznamy, że istnieje zbiór cech definicyjnych, to możemy stwierdzić, że są to cechy, które posiadają wszystkie obiekty danej klasy, „pojęcie jest taką reprezentacją klasy, która obejmuje wszystkie jej istotne właściwości” (Falkowski, Maruszewski i Nęcka, 2018, s. 404). Podobieństwo jest utożsamiane z identycznością cech istotnych. Pogląd ten bazuje na kontrfaktycznym założeniu, że pojęcia są stabilne, niezmiennie. W rzeczywistości ludzie często ustalają znaczenie pojęć (np. prawa człowieka). Wiele pojęć, których używamy w życiu codziennym, ale też w prawie nie jest ostrych. Stąd wyłoniło się inne podejście do pojęć, które bazuje na tym, że pojęcia są nieostre, a podanie cech definicyjnych nie zawsze jest możliwe. W takim ujęciu poszczególne obiekty są zaliczane do zakresu pojęcia jedynie z pewnym prawdopodobieństwem – jest to teoria probabilistyczna (Nęcka, Orzechowski, Szymura i Wichary, 2020, s. 101–105). „Nie istnieje możliwość określenia reprezentacji poprzez podanie zbioru cech wystarczających, a zarazem istotnych, charakteryzujących kategorię, ale reprezentacja ta – choć niedostępna – istnieje” (Falkowski, Maruszewski i Nęcka, 2018, s. 407).

Odwołując się do zasady podobieństwa Eleanor Rosch i Carolyn Melvis zaproponowały teorię prototypu (Rosch i Mervis, 1975). Prototypami nazywają one najczystsze przypadki przynależności do kategorii. W trakcie kategoryzacji porównujemy dany obiekt do prototypu, a jeżeli jest on do niego możliwie najbardziej zbliżony, to zaliczamy go do danej kategorii (zakresu pojęcia). Przykładem może być wróbel, który posiada bardziej prototypowy charakter dla pojęcia ptak, w porównaniu do pingwina. Na podstawie badań okazało się, że nie zawsze prototyp jest postrzegany jako pewnego rodzaju „uśredniony” przypadek danej kategorii. Uznano, że prototypy też mogą być przypadkami idealnymi⁶⁸. Eksperci w danej dziedzinie wskazywali

⁶⁸ W odniesieniu do badania prototypów (pojęć i kategoryzacji) wskazano, że przyjmowana w psychologii poznawczej metodologia nie jest właściwa. Prowadzenie badań na studentach nie daje pełnego obrazu. W kontekście

jako prototypy przypadki idealne (np. ornitolodzy – orlika), natomiast pozostali – przypadki najczęściej występujące lub „uśrednione” (np. wróbel, gołąb). Wywnioskowano, że osoby posiadające dużą wiedzę częściej posługują się przykładami idealnymi niż przykładami średnimi (Falkowski, Maruszewski i Nęcka, 2018, s. 409). Wyniki powyższych badań mają też znaczenie dla prawa, w szczególności dla interpretacji oraz wykładni pojęć zawartych w przepisach prawnych. W prawie jest wiele pojęć nieostrych, które wymagają interpretacji (np. należyta staranność). Czy sędzia bardziej doświadczony będzie korzystał z prototypu idealnego, czy z „uśrednionego”?

Skoro nie udało się określić jednoznacznie, jakie cechy są istotne dla definicji, zwrócono się do porównania obiektów. Jedną z propozycji zakłada, że możemy wskazać pojedyncze egzemplarze jako reprezentacje całej kategorii. Nowe egzemplarze porównywane są do wcześniej napotkanych, co też opiera się o podobieństwo, ale takie, które nie sprowadza się do cech istotnych. Pojęcie jest pochodną zasobu wiedzy jednostki. Wykorzystujemy egzemplarze jako reprezentacje – podobnie jak precedens w systemie *common law*. „Brytyjski i amerykański system prawny w dużym stopniu wykorzystuje podejście egzemplarzowe. Nie poszukuje się w nim znacznego stopnia dopasowania jakiegoś czynu do opisu kodeksowego (to przypominałoby wykorzystanie poglądu klasycznego lub probabilistycznego), ale szuka się precedensów” (Falkowski, Maruszewski i Nęcka, 2018, s. 414).

To, co łączy wszystkie przedstawione powyżej podejścia, to przetwarzanie informacji „z dołu do góry” (*bottom-up*). Oznacza to, że wszystkie bodźce, informacje, które docierają i są zbierane w obwodzie układu nerwowego (dół) są następnie przetwarzane przez struktury wyższego rzędu – mózg (góra), gdzie powstają reprezentacje zbioru obiektów, które w jakiś sposób są podobne. Istnieje też inne podejście, w którym pojęcia są traktowane jako elementy struktury wiedzy. Pojęcia interpretowane są jako mini-teorie pewnego wycinka rzeczywistości, a proces przetwarzania

badania nad prototypami okazało się, że na ich treść wpływa doświadczenie życiowe, którego osoby młode jeszcze nie posiadają. Na podstawie badań obejmujących jedynie studentów nie jesteśmy w stanie ustalić prawidłowości o charakterze ogólnym.

informacji przebiega „z góry w dół” (*top-down*). Wiedza, którą posiadamy pozwala nam na interpretacje informacji, które docierają z obwodowego układu nerwowego.

Jaka teoria reprezentacji pojęciowych jest właściwa? Obecnie żadna z teorii w sposób spójny nie jest w stanie wyjaśnić powstania i funkcjonowania wszystkich rodzajów reprezentacji pojęciowych. Pewnych wskazówek mogą dostarczyć badania z zakresu neuronauk⁶⁹, jednakże nadal postępy w tej materii nie są znaczne (Nęcka, Orzechowski, Szymura i Wichary, 2020, s. 117).

Podobnie jak z wyobrażeniami, reprezentacje pojęciowe są tworzone różnie w zależności od kategorii pojęciowej (tj. dla pojęć abstrakcyjnych najczęściej poszukujemy podobieństw, a w przypadku pojęć naturalnych i konkretnych częściej opieramy się na prototypach oraz egzemplarzach), naszego doświadczenia życiowego, naszych potrzeb poznawczych oraz indywidualnych cech.

Konflikt motywacji

Tuż po jednym z trzęsień ziemi w Indiach zauważono, że w zależności od odległości od epicentrum katastrofy różne informacje krążą w społecznościach. W wioskach, w których wstrząsy były odczuwalne, ale nie doszło do poważnych szkód, mówiono o przewidywanym nadejściu kolejnej katastrofy – ponownego i silniejszego trzęsienia. Natomiast w epicentrum katastrofy wierzono w szybkie nadejście pomocy ze strony państwa. Czy ci, którzy nie zostali poszkodowani, tworząc i rozpuszczając plotki o nowej katastrofie, nie próbowali tym samym tłumaczyć odczuwanego przez siebie lęku? Na gruncie tego zdarzenia i obserwacji zachowań mieszkańców różnych wiosek, Leon Festinger zaproponował teorię dysonansu poznawczego. Uznał on, że uzasadnieniem tak różnych reakcji mieszkańców oraz krążących plotek jest działanie naszego systemu poznawczego. Gromadzimy dane poznawcze, które następnie porównujemy. W wyniku porównania ustalamy relacje pomiędzy tymi informacjami. Relacje można określić jak konsonans,

⁶⁹ Dla przykładu: ustalono, że większe znaczenie w procesie kategoryzacji może odgrywać teoria egzemplarzowa aniżeli prototypowa.

dysonans i brak związku. Dysonans pojawia się wtedy, gdy występują sprzeczność pomiędzy elementami poznawczymi. Teoria dysonansu poznawczego daje jedną z możliwych odpowiedzi na pytanie, dlaczego nasze przekonania, postawy, wartości są takie odporne na zmiany? Według teorii, głównie dlatego, że mamy skłonność do przetwarzania tylko takich informacji, które są spójne z naszymi strukturami poznawczymi, a jednocześnie ignorujemy sprzeczne informacje. Jednym z częściej podawanych przykładów jest kwestionowanie przez palaczy danych o szkodliwości palenia.

W literaturze wskazuje się, że niezgodność (sprzeczność pomiędzy elementami poznawczymi) nie jest zjawiskiem jednorodnym. Wyróżnia się następujące grupy niezgodności (Maruszewski, Dołiński, Łukaszeński i Marszał-Wiśniewska, 2018, s. 604): między dwiema informacjami napływającymi (percepcjami, dwiema wykluczającymi się wypowiedziami); między informacjami napływającymi z otoczenia a tymi stanowiącymi element struktury poznawczej (przekonania)⁷⁰ oraz między różnymi wykluczającymi się informacjami stanowiącymi element struktury poznawczej (dwie myśli, dwa przekonania).

Wskazane typy niezgodności mogą stać się podstawą konfliktu pomiędzy różnymi motywacjami⁷¹. Konflikt motywacji jest zresztą

⁷⁰ Analiza charakteru konfliktu, który zachodzi pomiędzy naszym systemem poznawczym a informacjami, które napływają, być może pozwoli wytłumaczyć, dlaczego w polityce prawa ignorujemy wyniki badań z zakresu nauk społecznych. Wykorzystując karę śmierci jako przykładową kwestię społeczną, w jednym z badań analizowano, czy postawy społeczno-polityczne prawników wpływają na ich osądy dotyczące znaczenia prawnego badań społecznych dla spraw sądowych. Z tego badania wynika, że mając do oceny badania, których uczestnicy popierali karę śmierci i takie, które przyniosły przeciwne rezultaty, ocenimy wiarygodność, znaczenie prawne oraz dopuszczalność tych badań w oparciu o własne poglądy dotyczące kary śmierci. Otóż zwolennicy kary śmierci za bardziej miarodajne i wiarygodne uznają dowody przemawiające za wprowadzaniem kary śmierci (Redding i Reppucci, 1999). Jesteśmy skłonni zignorować wyniki, które są sprzeczne z naszymi wcześniejszymi przekonaniem.

⁷¹ W ramach psychologicznej teorii prawa wskazuje się na różne mechanizmy, które powstały, aby rozwiązać konflikty lub pomóc w ich rozstrzygnięciu. W prawie często jedna strona przypisuje sobie określone prawa i obowiązki, a druga strona je neguje. Na gruncie takich rozbieżności powstają konflikty. Dlatego w kontekście społeczno-kulturowego przystosowania konieczna

częstym zjawiskiem. Tak np. w poczekalni u dentysty z jednej strony wiemy, że musimy poddać się leczeniu z powodu bólu zęba – motywacja poznawcza; z drugiej strony możemy obawiać się tej wizyty i chcieć jak najszybciej opuścić poczekalnię, rezygnując z leczenia – motywacja afektywna. Może też być tak, że jedna z motywacji będzie bardziej priorytetowa – motywacje hierarchiczne, ale także mogą one być zbieżne odnośnie do kierunku działania (motywacje symultaniczne). Najbardziej znana typologia konfliktów motywacji została zaproponowana przez Kurta Lewina, który wyróżnił kilka rodzajów konfliktów między motywacją typu afektywnego a typu poznawczego. Wskazał na istnienie konfliktu, gdy musimy wybrać pomiędzy dwiema pozytywnymi sytuacjami, a każda z nich jest równie atrakcyjna. Przykładem może być wybór dotyczący tego, w jaki sposób spędzimy wolny wieczór: pójdziemy na spacer czy też zostaniemy w domu, czytając książkę. Określił taką sytuację

jest tendencja do ujednoczenia prawnych sądów, ujednoczenia w kontekście obowiązków i praw – unifikacyjna tendencja prawa.

Unifikacyjna tendencja prawa przejawia się w następujących formach:

1. Tendencja rozwoju jednego szablonu norm – w postaci prawa pozytywnego.
2. Tendencja do dokładnego określania treści wyobrażeń i pojęć prawnych, m.in. wyobrażeń podmiotów praw i obowiązków; wyobrażeń okoliczności; wyobrażeń relewantnych faktów itd.
3. Dążenie prawa do osiągnięcia kontroli nad relewantnymi faktami oraz możliwością ich udowodnienia. Powiązanie prawnych obowiązków i praw z relewantnymi faktami, które można w pewnym sensie kontrolować/obserwować i udowodnić. W innym przypadku oparcie na faktach, których nie jesteśmy w stanie obiektywnie udowodnić będzie generować jeszcze większy konflikt.

Powyższe procesy prowadzą do ujednoczenia prawnych sądów, ale nie da się uniknąć wszystkich rozbieżności.

4. Ostatecznie unifikacji konkretnych stosunków prawnych dokonuje sąd. W tym przypadku dochodzi do zastąpienia dwóch indywidualnie rozbieżnych prawnych sądów trzecim sądem prawnym – orzeczeniem sądu. Określa się to jako szczególny przypadek pozytywizacji prawa.

W wyniku powyższych tendencji, aktywnej i pasywnej motywacji prawnej, powstaje „silny skoordynowany system wywołanych prawem społecznych zachowań, trwały i dokładnie określony porządek” (Petrażycki, 2000 [1909–1910], s. 158).

jako konflikt dążenie–dążenie⁷². Kolejnym rodzajem konfliktu jest konflikt unikanie–unikanie. Sytuacja jest odwrotna, znajdujemy się pomiędzy dwiema negatywnymi możliwościami, które związane są z przykrościami o podobnym natężeniu⁷³. Załóżmy, że przełożony poprosił nas o przejście dodatkowych obowiązków, na które nie mamy najmniejszej ochoty, ale też jednocześnie nie możemy odmówić ich wykonania. Ostatnią wskazaną przez Lewina kategorią konfliktów jest konflikt dążenie–unikanie. Występuje w sytuacji, gdy oddziałują jednocześnie bodźce negatywne i pozytywne w danej sytuacji. Tak jak w sytuacji powołanej powyżej – chcemy, aby dentysta wyleczył nam ząb, a jednocześnie bardzo się tego boimy. Badania wykazały, że gradient dążenia pojawia się w dużej odległości od celu, gradient unikania pojawia się później, ale rośnie szybciej w miarę zbliżania się do celu; moment „przezięcia” gradientów jest tym, co jest określane jako wahanie. Porównywane jest to do sytuacji kota, który chodzi wokół miski z gorącym jedzeniem. Gradient dążenia nie pozwala odejść od miski, a gradient unikania zjeść gorącego przysmaku (Rheinberg, 2006).

Kontekst

Co ostatecznie decyduje, jaki wybór podejmiemy? Czynniki, które wpływają na motywację są bardzo różnorodne. Powyżej wspomniano jedynie wybrane z nich, takie jak m.in. zmienne indywidualnie wola i cechy osobowości; czynniki zewnętrzne w postaci kar i nagród. Przywołane powyżej badania mają na celu jedynie zasygnalizowanie złożoności problemu wpływu motywacyjnych czynników zewnętrznych na nasze postępowanie i decyzje. W obszarze prawa

⁷² Choć w późniejszych badaniach wykazano, że sytuacja jest bardziej skomplikowana i w istocie powoduje kolejne konflikty. Wyróżniono też podwójny konflikt dążenie–unikanie – osoba stoi w obliczu dwóch celów, z których każdy ma elementy pozytywne i negatywne.

⁷³ Jednym z warunków jest istnienie zewnętrznej bariery, która nie pozwala na usunięcie się i uniknięcie dwóch przykrych możliwości. Badania wykazują, że w takiej sytuacji najczęściej dochodzi do trwania w beczynności. Zatem nie jest to sytuacja najbardziej pożądana.

wpływ zewnętrznych czynników w postaci kar i nagród na naszą motywację jest szczególnie ważny i często dyskutowany⁷⁴.

Dla przykładu interesującym zagadnieniem w kontekście procesów motywacyjnych jest to, jaki wpływ na nasze postępowanie ma to, że w inni też postępują zgodnie z prawem⁷⁵. Czy przewidywanie i wyobrażenia postępowania innych w danej sytuacji ma znaczenie przy dokonywaniu wyboru własnego postępowania? Można uznać, że co do zasady tak. Z badań wyłania się też podobny obraz. W kontekście analizy ochrony dóbr publicznych ustalono, że badani są skłonni do współpracy i przestrzegania prawa, jeśli mają powód, by wierzyć, że inni zrobią to samo (Tyran i Feld, 2006). Musimy wierzyć, że inni członkowie społeczeństwa podzielają nasze poglądy odnośnie do obowiązywania i przestrzegania przepisów prawa. Jest to jeden z czynników, które pozwalają utrzymać nasze

⁷⁴ W kontekście psychologicznej teorii warto wspomnieć o wyróżnionych przez Petrażyckiego zmianach w prawie związanych z nagrodami i karami. Uważał on, że stopniowe przystosowywanie się ludzi do życia społecznego zmienia też prawo. Zmiany przebiegają pod wpływem trzech tendencji rozwojowych:

1) tendencja wzrostu wymagań, która wpływa na to, że z czasem system prawny wymaga od obywateli coraz więcej, tj. zachowania się zgodnie z coraz większą liczbą norm prawnych;

2) tendencja zmiany pobudek. „To samo postępowanie prawo osiąga na wyższych stadiach rozwoju, grając na coraz wyższych pobudkach postępowania. Zużytkowuje ono w ten sposób postępy w stopniowym uspołecznianiu się człowieka. Wyższość rozumiemy tu nie w znaczeniu etycznym, lecz w znaczeniu celowościowym, jako większą skuteczność danej pobudki w spełnianiu swego zadania. Ilustracją są kolejne ustroje społeczne”;

3) tendencja zmniejszania się presji motywacyjnej. „Z biegiem rozwoju w granicach działania tej samej motywacji osiąga się postępowanie społecznie pożądane przy pomocy coraz mniejszego ciśnienia. Ilustruje to zmniejszanie się nagród [...] Tak samo opada surowość kar, od okrucieństwa pierwotnego (kary kwalifikowane, odpowiedzialność zbiorowa) do humanizacji dzisiejszej z jej instytucjami warunkowego skazania i przedterminowego uwolnienia. To samo w sankcjach prawa prywatnego: aby dłużnika skłonić do spłacenia wierzytelności, dawne prawo rzymskie groziło mu «pocięciem na części», w XIX w. za długi groziło jeszcze więzienie, dziś wystarcza groźba zapłacenia procentu lub zwrócenia strat istotnie poniesionych” (Lande, 1958, s. 256–257).

⁷⁵ W tym kontekście badana jest tzw. motywacja społeczna oraz nacisk sytuacji społecznej (*the power of the situation*).

własne zaangażowanie w przestrzeganie zasad obowiązujących w społeczeństwie, do którego należymy. Jednym z wskazywanych uzasadnień tego zjawiska jest to, że nie chcemy zostać jedynymi, którzy przestrzegają prawa (Kahan, 2001). Dodatkowo znaczenie motywacyjne ma nie tylko zachowanie naszego bezpośredniego otoczenia, ale też sposób w który zachowuje się władza w danym państwie⁷⁶. Jeżeli władza przestrzega prawa i postępuje zgodnie z zasadami sprawiedliwości proceduralnej, to również obywatele są bardziej skłonni do przestrzegania prawa (Tyler i Darley, 2000). W tym temacie pojawia się kolejny czynnik: zaufanie.

W badaniach stwierdzono, że jeżeli władza sygnalizuje brak zaufania do obywateli, to motywacja oraz skuteczność działania obywateli obniża się (Falk i Kosfeld, 2004). Podobny efekt braku zaufania wpływa na zachowanie w kontekście prawa korporacyjnego (Blair i Stout, 2001). Generalnie zaufanie odgrywa istotną rolę w każdym systemie normatywnym. W polskim systemie mamy ważne instytucje odwołujące się do zaufania, takie jak wotum zaufania, czy też zawody zaufania publicznego. Dodatkowo z art. 2 Konstytucji RP, tj. koncepcji demokratycznego państwa prawnego, wyprowadzana jest zasada zaufania do państwa i prawa. Zasada ochrony zaufania jednostki do państwa i stanowionego przez nie prawa, zwana jest również zasadą lojalności państwa względem obywateli. Z zasady tej wynika, że organy władzy publicznej powinny być lojalne i uczciwe wobec obywateli, dbać o ich poczucie stabilności i bezpieczeństwa prawnego, a więc budzić zaufanie⁷⁷.

⁷⁶ „Wzory postępowania zawarte w normach prawnych mogą stać się motywami postępowania adresata lub czynnikiem skierującym nasze postępowanie w określonym kierunku, ale mogą być również źródłem informacji i pomocy w przewidywaniu postępowania innych osób. W tym ostatnim przypadku zachodzi zjawisko podobne do postępowania osoby biorącej udział w jakiejś grze, z regułą tej gry wyciągającej wnioski o ewentualnym zachowaniu się innych grających i do tego postępowania dostosowującej własne postępowanie. W tej ostatniej sytuacji mówimy, że mamy do czynienia z wpływem postępowania innych podmiotów na wybór własnego postępowania. Tymi innymi podmiotami mogą być również organy państwowe i ich postępowanie będące wynikiem stosowania prawa” (Pieniążek i Stefaniuk, 2021).

⁷⁷ Zagadnienie istoty oraz roli zaufania w systemach społecznych jest wielowątkowe i szczególnie interesujące w kontekście Systemu Zaufania Społecznego oraz koncepcji polityki prawa (Stanek, 2021).

W tym miejscu warto ponownie zwrócić uwagę, że czynników wpływających na motywację jest wiele⁷⁸. Powyżej została przywołana tylko ich część, miało to zadanie jedynie przybliżyć ich różnorodność oraz znaczenie dla motywacji.

⁷⁸ Na przykład, w rozważaniach pominięto rolę pamięci, która przecież też wpływa na proces motywacji, zwłaszcza na wyobrażenia.

Zakończenie

W myśl powiedzenia Kurta Lewina, że „nie ma nic bardziej praktycznego niż dobra teoria” (Lewin, 1943), w niniejszej książce został przedstawiony zarys teorii motywacji w prawie. Jest to uaktualniona – w oparciu o współczesną wiedzę – koncepcja motywacji, która początkowo została zaproponowana w ramach psychologicznej teorii prawa Leona Petrażyckiego. Rzecz jasna ocenę, czy przedstawiona w tej książce teoria jest dobra, pozostawiam czytelnikom. Z pewnością jednak mogę stwierdzić, że pozwala ona przyjąć szerszą perspektywę na motywacyjne działanie prawa oraz spojrzeć na mechanizm motywacji z perspektywy osiągnięć psychologii.

Prawo zanurzone w rzeczywistości społecznej nie jest prostym tematem badań, podobnie jak jego motywacyjne działanie. Zależności zachodzące w społeczeństwie są skomplikowane, rzeczywistość społeczna jest wielowątkowa, czynników wpływających na naszą motywację jest mnóstwo – wszystko to wymaga uwzględnienia. Dodatkowo zmienność istotnych elementów nie sposób opisać przy pomocy formuły czy jakiegś – dającej się zgrabnie ująć – zależności. Zapewne z powyższych względów projekty poświęcone tematowi psychologicznej teorii prawa oraz koncepcji motywacji często ograniczone są do konkretnego problemu prawnego lub wąskiej grupy zagadnień prawnych. Choć nie ukrywam, że przedstawienie uproszczonego modelu motywacji w obszarze prawa było bardzo kuszące, to ostatecznie wydaję mi się, że nie miałyby żadnej wartości praktycznej. Sądę, że motywacyjne działanie prawa oraz sam mechanizm motywacji jest nie tylko ciekawym zagadnieniem teoretyczno-prawnym, ale też ma istotny wymiar praktyczny. Nie tylko dla określenia motywacji osób podejmujących zachowania niezgodne z przepisami prawa, ale głównie dla poznania powodów, dla których ich przestrzegamy. W dalszej kolejności pozwoliłoby

to na konstruowanie nowych rozwiązań prawnych, które skutecznie będą wywierać wpływ na zachowanie obywateli. Czy możliwe jest projektowanie przepisów uwzględniających motywacje obywateli? Czy możliwe jest ingerowanie w procesy motywacyjne? Czy możliwa jest zmiana motywów postępowania? Na razie pytania te pozostają bez odpowiedzi. Twierdzą jednak, że drogę do ich poszukiwania znacznie przyśpieszy przyjęcie trzech proponowanych poniżej postulatów.

Po pierwsze, badając motywacyjne działanie prawa sięgnijmy do osiągnięć nauk pozaprawnych, w szczególności do psychologii i jej licznych dziedzin, a także do socjologii oraz nauk kognitywnych. Zresztą wyniki badań z tych obszarów nauki mogłyby znaleźć zastosowanie w każdym obszarze prawa. Mogłyby, jednak w praktyce nie znajdują. Skutkuje to tym, że obecna wiedza prawnicza pozostaje w wysokim stopniu niespójna z wiedzą naukową. Zgadamy się co do tego, że należy tę niespójność pomniejszać. Ale czy możliwe jest oraz jak powinno przebiegać przejście od danych pozaprawnych do prawa? Jak powinien wyglądać proces, który doprowadzi do tego, że prawo w coraz większym stopniu będzie odzwierciedlać aktualne osiągnięcia nauki? Kwestie te pozostają na razie nierozstrzygnięte, zwłaszcza że prawnicy nie spieszą się z wykorzystaniem wiedzy z nauk pozaprawnych w prawie. W praktyce wymiaru sprawiedliwości mechanizmy psychologiczne rozumiane są potocznie, najczęściej rezygnuje się z wykorzystywania dotychczasowej wiedzy. Jeżeli pojawia się konieczność analizy procesów psychologicznych, pozostawiona zostaje ona doświadczeniu oraz intuicji sędziego. Przedstawiciele zawodów prawniczych uznają, że sięganie do psychologii lub socjologii może być rozczarowujące. W obrębie tych nauk nie zawsze bowiem znajdziemy odpowiedzi na nurtujące prawników pytania. Dla przykładu, w teorii prawa wskazuje się, że: „powstaje wątpliwość czy psychologia i inne nauki przyrodnicze, mają dzisiaj do zaoferowania gotowy model przebiegów procesów psychicznych, które prawo może przenieść na obszar swoich zainteresowań i praktycznie wykorzystywać przy ustalaniu odpowiedzialności karnej” (Przesławski, 2021). Nie jest to odosobniony głos. Podobne głosy są wyrażane również w obrębie innych dziedzin prawa. Wykorzystanie wiedzy pozaprawnej

w prawie wydaje się konieczne, aby uchwycić podstawy naszych zachowań, motywy oraz czynniki je warunkujące.

Po drugie, w ramach badania prawa, w tym jego motywacyjnego działania, należy większą uwagę poświęcić badaniom empirycznym, które pozwolą na dokładniejsze poznanie mechanizmów motywacji oraz podstaw ludzkiego postępowania. Warto przy tym zauważyć, że co najmniej od kilkunastu lat rośnie zainteresowanie badaniami empirycznymi w prawie. Niektórzy nawet twierdzą, że żyjemy w erze nowego empiryzmu bądź realizmu prawnego (Miles i Sunstein, 2008; Suchman i Mertz, 2010). W tym obszarze najbardziej dynamicznie rozwija się trend określany jako *Empirical Legal Studies* (ELS)⁷⁹. Jednocześnie musimy wskazać, że wśród polskich przedstawicieli nauk prawnych badania empiryczne są nadal rzadkością.

Po trzecie, aby skutecznie badać motywacyjne działanie prawa, konieczne jest przyjęcie określonych ram teoretycznych na wzór fizyki teoretycznej, w której proponowane są teorie, których prawdziwość jest następnie testowana w badaniach empirycznych. Sądzę, że warto opracować ramy teoretyczne – koncepcje motywacji – w których będziemy prowadzić badania empiryczne. Wykażą one albo prawdziwość naszej teorii, albo w ostateczności to, że się mylimy. W odróżnieniu jednak od fizyki, w której prowadząc badania empiryczne jesteśmy w stanie określić warunki początkowe, uwzględniane parametry, w prawie jest to trudne. Podobnie zresztą jak w przypadku każdego zjawiska społecznego, które cechuje wysoki stopień skomplikowania. Z tego względu dotychczas często badaliśmy poszczególne elementy procesu motywacji bez poszukiwania szerszego ich związku. Badane są znaczenie empatii, rola wstydu czy też zaufania w prawie, a także wiele innych zagadnień. W istocie badania te łączy to, że pozwalają one na lepsze poznanie i zrozumienie naszego zachowania oraz motywów, które nami kierują. Być może przyjmując szerszą perspektywę będziemy w stanie uchwycić istotę motywacji w prawie albo przynajmniej

⁷⁹ Np. powstało czasopismo „Journal of Empirical Legal Studies”, które w krótkim czasie stało się jednym z najczęściej cytowanych w dziedzinie prawa i nauk społecznych, oraz organizacje (np. Society for Empirical Legal Studies) zrzeszające naukowców zainteresowanych tym kierunkiem badań.

wyszczególnić te czynniki, które są kluczowe i na badaniu których powinniśmy skoncentrować swoje wysiłki. Jest to niezwykle ważne, zwłaszcza w przypadku badań dotyczących zjawisk społecznych, w których czynników wpływających na dany proces jest ogrom. Im szerszą perspektywę przyjmiemy, tym bliższe prawdzie będą nasze wnioski. Czyż nie jest podstawowym zarzutem dla badań empirycznych to, że przyjmują zbyt wąską perspektywę? Z drugiej strony zbytnie uszczegółowienie skutkuje tym, że nie sposób zaplanować tak badania, aby uwzględniało całość związków i zależności.

Balansując pomiędzy tymi ograniczeniami, w niniejszej książce zawarty został zarys koncepcji motywacji, która jest dostosowana do potrzeb nauk prawnych. Jest to model uproszczony – na ile jest to możliwe, uwzględniając powyższe uwagi. W proponowanym podejściu do mechanizmu motywacji wyobrażenia są pierwszym elementem procesu motywacji. Każdy z rodzajów wyobrażeń jest powiązany z emocjami. Na cały proces mają wpływ czynniki, które zostały określone jako tło procesu motywacyjnego.

Poznanie roli oraz mechanizmu motywacji w prawie ma istotne znaczenie dla dogmatyki prawniczej, zwłaszcza w aspekcie projektowania przepisów prawa (postulatów *de lege ferenda*) i ustanawiania prawa. Wychodząc z założenia, że znamy odpowiedź na pytanie, dlaczego ludzie przestrzegają prawa (bądź nie), możemy dążyć do ustanowienia prawa, które będzie posiadało odpowiedni poziom motywacyjny (np. jakie naruszenia prawa powinny być sankcjonowane? jakie i czy w ogóle powinny być sankcje?). Poznanie wpływu motywacji pozwoli na zmianę czynników motywujących oraz na stworzenie bardziej efektywnych instytucji prawnych.

Bibliografia

- Alicke, M.D. (1992). Culpable Causation. *Journal of Personality and Social Psychology*, 63(3), s. 368–378.
- Anderson, R.C. i Pichert, J.W. (1978). Recall of previously unrecalable information following a shift in perspective. *Journal of Verbal Learning and Verbal Behavior*, 17(1), s. 1–12.
- Antonov, M.P. (2014). Communicative approach and legal theory. *Rechtstheorie*, 45, s. 1–18.
- Ariely, D., Bracha, A. i Meier, S. (2009). Doing good or doing well? Image motivation and monetary incentives in behaving prosocially. *American Economic Review*, 99(1), s. 544–555.
- Bago, B. i De Neys, W. (2019). The Smart System 1: Evidence for the intuitive nature of correct responding on the bat-and-ball problem. *Thinking & Reasoning*, 25(3), s. 257–299.
- Bandes, S.A. (Ed.) (1999). *The passions of law*. New York, London: New York University Press.
- Bandes, S.A. (2009a). Empathetic judging and the rule of law. *Cardozo Law Review De Novo*, s. 133–148.
- Bandes, S.A. (2009b). Repellent crimes and rational deliberation: Emotion and the death penalty. *Vermont Law Review*, 33, s. 489–518.
- Bandes, S.A. i Blumenthal, J.A. (2012). Emotion and the law. *Annual Review of Law and Social Science*, 8, s. 161–181.
- Bandes, S.A., Madeira, J.L., Temple, K.D. i White, E.K. (Eds.) (2021). *Research handbook on law and emotion*. Edward Elgar Publishing.
- Bandura, A. (1977). Self-efficacy. Toward a unifying theory of behavioral change. *Psychology Review*, 84(2), s. 191–215.
- Barrett, K.C. i Campos, J.J. (1987). Perspectives on emotional development II: A functionalist approach to emotions. W: J.D. Osofsky (Ed.), *Handbook of infant development* (s. 555–578). John Wiley & Sons.

- Barrett, L.F. (2018). *Jak powstają emocje. Sekretne życie mózgu*. Tłum. A. Jarosz. Warszawa: CeDeWu Sp. z o.o.
- Barrett, L.F., Adolphs, R., Marsella, S., Martinez, A.M. i Pollak, S.D. (2019). Emotional expressions reconsidered: Challenges to inferring emotion from human facial movements. *Psychological Science in the Public Interest*, 20(1), s. 1–68.
- Barrett, L.F., Lewis, M. i Haviland-Jones, J. (Eds.) (2016). *Handbook of emotions*. New York, London: The Guilford Press.
- Barrett, L.F., Mesquita, B., Ochsner, K.N. i Gross, J.J. (2007). The experience of emotion. *Annual Review of Psychology*, 58, s. 373–403.
- Barrett, L.F., Russell, J.A. (2015). *The psychological construction of emotion*. The Guilford Press.
- Barsalou, L.W. (1985). Ideals, central tendency, and frequency of instantiation as determinants of graded structure in categories. *Journal of Experimental Psychology: Learning, Memory, and Cognition*, 11(4), s. 629–654.
- Beach, L.R. (1990). *Image theory: Decision making in personal and organizational contexts*. New York: John Wiley & Sons.
- Beach, L.R. (1993). Image theory: An alternative to normative decision theory. W: L. McAlister i M.L. Rothschild, *Advances in consumer research: 20* (s. 235–238). Provo, Utah: Association for Consumer Research.
- Bénabou, R. i Tirole, J. (2006). Belief in a just world and redistributive politics. *Quarterly Journal of Economics*, 121(2), s. 699–746.
- Bergen, B.K. (2018). *Latające świnie. Jak umysł tworzy znaczenie*. Tłum. Z. Lamża. Kraków: Copernicus Center Press.
- Blair, M.M. i Stout, L.A. (2001). Trust, trustworthiness, and the behavioral foundations of corporate law. *University of Pennsylvania Law Review*, 149(6), s. 1735–1810.
- Blanchette, I. (Ed.) (2014). *Emotion and reasoning*. Psychology Press.
- Bornstein, B.H. i Miller, M.K. (Eds.) (2019). *Advances in psychology and law*. New York: Springer International Publishing.
- Borucka-Arctowa, M. (1967). *O społecznym działaniu prawa*. Warszawa: Państwowe Wydawnictwo Naukowe.
- Brooks, J.A., Shablack, H., Gendron, M., Satpute, A.B., Parrish, M.H. i Lindquist, K.A. (2017). The role of language in the experience and perception of emotion: A neuroimaging meta-analysis. *Social Cognitive and Affective Neuroscience*, 12(2), s. 169–183.

- Brożek, B. (2018). *Umysł prawniczy*. Kraków: Copernicus Center Press.
- Brożek, B., Stanek, J. i Stelmach, J. (Eds.) (2018). *Russian legal realism*. Cham: Springer.
- Brzozowski, A., Kocot, W. i Skowrońska-Bocian, E. (2022). § 2. Klasyfikacja czynności prawnych. W: A. Brzozowski, W. Kocot i E. Skowrońska-Bocian, *Prawo cywilne. Część ogólna*. Warszawa: Wolters Kluwer Polska.
- Brzozowski, P. (2007). *Wzorcową hierarchia wartości: polska, europejska czy uniwersalna? Psychologiczne badania empiryczne*. Lublin: Wydawnictwo Uniwersytetu Marii Curie-Skłodowskiej.
- Buss, D.M. (2001). *Psychologia ewolucyjna*. Gdańsk: Gdańskie Wydawnictwo Psychologiczne.
- Cacioppo, J.T., Berntson, G., Larsen, J., Poehlmann, K.M. i Ito, T.A. (2005). Psychofizjologia emocji. W: J.M. Haviland-Jones i M. Lewis, *Psychologia emocji* (s. 230–253). Tłum. M. Kacmajor i inni. Gdańsk: Gdańskie Wydawnictwo Psychologiczne.
- Canessa, N., Gorini, A., Cappa, S.F., Piattelli-Palmarini, M., Danna, M., Fazio, F. i Perani, D. (2005). The effect of social content on deductive reasoning: an fMRI study. *Human Brain Mapping*, 26(1), s. 30–43.
- Cannon, W.B. (1932). *The wisdom of the body*. Norton.
- deCharms, R. (1976). *Enhancing motivation: Change in the classroom*. New York: Irvington Publishers.
- Churchland, P. (2019). *Conscience: The origins of moral intuition*. W.W. Norton & Company.
- Cominelli, L. (2018). *Cognition of the law: Toward a cognitive sociology of law and behavior*. Springer.
- Cooter, R. i Ulen, T. (2011). *Ekonomiczna analiza prawa*. Tłum. J. Bełdowski i inni. Warszawa: Wydawnictwo C.H. Beck.
- Cosmides, L. i Tooby, J. (1992). Cognitive adaptations for social exchange. W: J.H. Barkow, L. Cosmides i J. Tooby (Eds.), *The adapted mind: Evolutionary psychology and the generation of culture* (s. 163–228). Oxford University Press.
- Craig (Bud), A.D. (2016). Interoception and emotion. A neuroanatomical perspective. W: L.F. Barrett, M. Lewis i J. Haviland-Jones (Eds.), *Handbook of emotions* (s. 215–234). New York, London: The Guilford Press.

- Damasio, A.R. (1996). The somatic marker hypothesis and the possible functions of the prefrontal cortex. *Philosophical Transactions of the Royal Society B: Biological Sciences*, 351(1346), s. 1413–1420.
- Damasio, A.R. (2019). *Błąd Kartezjusza. Emocje, rozum i ludzki mózg*. Tłum. M. Karpiński. Poznań: Dom Wydawniczy Rebis.
- Dane, E. i Pratt, M.G. (2007). Exploring intuition and its role in managerial decision making. *Academy of Management Review*, 32(1), s. 33–54.
- Darley, J. (2009). Morality in the law: the psychological foundations of citizens' desires to punish transgressions. *Annual Review of Law and Social Science*, 5, s. 1–23.
- Dąbrowski, A. (2019). *Źródła, natura i funkcje emocji. Studium teorii impulsji Leona Petrażyckiego w kontekście współczesnych badań*. Warszawa: Wydawnictwo Uniwersytetu Warszawskiego.
- Deci, E.L. i Ryan, R.M. (1980). The empirical exploration of intrinsic motivational processes. *Advances in Experimental Social Psychology*, 13, s. 39–80.
- Depoorter, B. i Vanneste, S. (2005). Norms and enforcement: The case against copyright litigation. *Oregon Law Review*, 84(4), s. 1127–1157.
- Derlatka, M. (2012). Motywacja w sądowym wymiarze kary. *Prokuratura i Prawo*, 6, s. 28–37.
- Doob, A.N. i Webster, C.M. (2003). Sentence severity and crime: Accepting the null hypothesis. *Crime and Justice*, 30, s. 143–195.
- Dukiet-Nagórska, T. (2020). Zabójstwo w wyniku motywacji zasługującej na szczególne potępienie (art. 148 § 2 pkt 3). W: T. Dukiet-Nagórska (Red.), *Prawo karne. Część ogólna, szczególna i wojskowa*. Warszawa: Wolters Kluwer Polska.
- Durán, J., Reizenzein, R. i Fernández-Dols, J.-M. (2017). Coherence between emotions and facial expressions: A research synthesis. W: Fernandez-Dols J.-M. i Russell J.A. (Eds.), *The science of facial expression* (s. 107–129). Oxford University Press.
- Ekman, P. (1992). An argument for basic emotions. *Cognition and Emotion*, 6(3–4), s. 169–200.
- Ekman, P. (1999). Basic emotions. W: T. Dalgleish i M.J. Power (Eds.), *Handbook of cognition and emotion* (s. 45–60). John Wiley & Sons Ltd.

- Ekman, P. i Cordaro, D. (2011). What is meant by calling emotions basic. *Emotion Review*, 3(4), s. 364–370.
- Falk, A. i Kosfeld, M. (2004). Distrust – The hidden cost of control. *IZA Discussion Paper, 1203; IEW Working Paper, 193*.
- Falkowski, A., Maruszewski, T. i Nęcka, E. (2018). Procesy poznawcze. W: J. Strelau i D. Doliński, *Psychologia akademicka* (s. 339–510). Tom 1. Gdańsk: Gdańskie Wydawnictwo Psychologiczne.
- Fehr, E. i Falk, A. (2002). Psychological foundations of incentive. *European Economic Review*, 46(4–5), s. 687–724.
- Feigenson, N. (2015). Jurors' emotions and judgments of legal responsibility and blame: What does the experimental research tell us? *Emotion Review*, 8(1), s. 26–31.
- Feldman, Y. (2010). Five models of regulatory compliance motivation: Empirical findings and normative implications. *SSRN Electronic Journal*.
- Festinger, L. (1968). *A Theory of cognitive dissonance*. Stanford, California: Stanford University Press.
- Fittipaldi, E. (2012). *Everyday legal ontology. A psychological and linguistic investigation within the frame of Leon Petrażycki's theory of law*. Milano: LED – Edizioni Universitarie di Lettere Economia Diritto.
- Fittipaldi, E. (2016a). Continental legal realism. W: E. Pattaro i C. Roversi (Eds.), *A treatise of legal philosophy and general jurisprudence*. Vol. 12: *Legal philosophy in the twentieth century: The civil law world*. Tome 2: *Main orientations and topics*. Berlin: Springer.
- Fittipaldi, E. (2016b). Leon Petrażycki. W: E. Pattaro i C. Roversi (Eds.), *A treatise of legal philosophy and general jurisprudence*. Vol. 12: *Legal philosophy in the twentieth century: The civil law world*. Tome 2: *Main orientations and topics*. Berlin: Springer.
- Fittipaldi, E. i Treviño, J.A. (2023). *Leon Petrażycki. Law, emotions, society*. Routledge.
- Franken, R.E. (2006). *Psychologia motywacji*. Tłum. J. Zychowicz. Gdańsk: Gdańskie Wydawnictwo Psychologiczne.
- Freeman, M. (Ed.) (2011). *Law and neuroscience. Current legal issues, 13*. Oxford: Oxford University Press.
- Freud, S. (2000). *Wstęp do psychoanalizy*. Tłum. S. Kempnerówna, W. Zaniewicki. Warszawa: Wydawnictwo Naukowe PWN.

- Frey, B. (1998). Institutions and morale: the crowding-out effect. W: A. Ben-Ner i L. Putterman (Eds.), *Economics, values, and organization* (s. 437–460). Cambridge: Cambridge University Press.
- Frey, B.S. i Jegen, R. (2002). Motivation crowding theory. *Journal of Economic Surveys*, 15(5), s. 589–611.
- Fridman, J., Barrett, L.F., Wormwood, J.B. i Quigley, K.S. (2019). Applying the theory of constructed emotion to police decision making. *Frontiers in Psychology*, 10, Article 1946.
- Frijda, N. (1988). The laws of emotion. *American Psychologist*, 43(5), s. 349–358.
- Froeliger, B.E., Garland, E.L., Modlin, L.A. i McClernon, F.J. (2012). Neurocognitive correlates of the effects of yoga meditation practice on emotion and cognition: a pilot study. *Frontiers in Integrative Neuroscience*, 6, Article 48.
- Gaesser, B., Shimura, Y. i Cikara, M. (2020). Episodic simulation reduces intergroup bias in prosocial intentions and behavior. *Journal of Personality and Social Psychology: Interpersonal Relations and Group Processes*, 118(4), s. 683–705.
- Gasiul, H. (2007). *Teorie emocji i motywacji*. Warszawa: Wydawnictwo Uniwersytetu Kardynała Stefana Wyszyńskiego.
- Gins, G. (1931–1932). *Novye idei v prave i osnovnye problemy sovremennosti*. Harbin: Tipografiâ N.E. Činareva.
- Gins, G. (1936). *Očerki social'noj psichologii. Vvedenie v izučenie prava i npravstvennosti*. Harbin: Izdatel'stvo Birževogo komiteta.
- Gneezy, U. i Rustichini, A. (2000). A fine is a price. *The Journal of Legal Studies*, 29(1), s. 1–17.
- Goldie, P. (2000). *The emotions: A philosophical exploration*. Oxford: Clarendon Press.
- Goldin, P.R., McRae, K., Ramel, W. i Gross, J.J. (2008). The neural bases of emotion regulation: reappraisal and suppression of negative emotion. *Biological Psychiatry* 63(6), s. 577–586.
- Gollwitzer, P.M. (1990). Action phases and mind-sets. W: T. Higgins i R.M. Sorrentino (Eds.), *Handbook of motivation and cognition: Foundations of social behavior*, 2 (s. 53–92). The Guilford Press.
- Gottfredson, M.R. i Hirschi, T. (1990). *A general theory of crime*. Stanford University Press.
- Greene, J. (2013). *Moral tribes. Emotion, reason, and the gap between us and them*. London: Atlantic Books.

- Greene, J., Sommerville, R.B., Nystrom, L.E., Darley, J.M. i Cohen, J.D. (2001). An fMRI investigation of emotional engagement in moral judgment. *Science*, 293(5537), s. 2105–2108.
- Gregory, R.L. (1980). Perceptions as hypotheses. *Philosophical Transactions of the Royal Society of London. Series B. Biological Sciences*, 290, s. 181–197.
- Gu, S., Wang, F., Yuan, T., Guo, B. i Huang, J. (2015). Differentiation of primary emotions through neuromodulators: Review of literature. *International Journal of Neurology Research*, 1(2), s. 43–50.
- Guthrie, C. (2008). “Carhart”, constitutional rights, and the psychology of regret. *Southern California Law Review*, 81, s. 877–903.
- Guthrie, C., Rachlinski, J.J. i Wistrich, A.J. (2007). Blinking on the bench: how judges decide cases. *Cornell Law Review*, 93, s. 1–44.
- Haidt, J. (2001). The emotional dog and its rational tail: A social intuitionist approach to moral judgment. *Psychological Review*, 108, s. 814–834.
- Haidt, J. (2003a). Elevation and the positive psychology of morality. W: C.L.M. Keyes i J. Haidt (Eds.), *Flourishing: Positive psychology and the life well-lived* (s. 275–289). American Psychological Association.
- Haidt, J. (2003b). The moral emotion. W: R. Davidson, K.R. Scherer i H. Goldsmith (Eds.), *Handbook of affective sciences* (s. 825–870). Oxford: Oxford University Press.
- Hareli, S. i Parkinson, B. (2008). What’s social about social emotions? *Journal for the Theory of Social Behaviour*, 38(2), s. 131–156.
- Heckhausen, H. i Kuhl, J. (1985). From wishes to action: The dead ends and short cuts on the long way to action. W: M. Frese i J. Sabini (Eds.), *Goal directed behavior: The concept of action in psychology* (s. 134–159). Hillsdale: Lawrence Erlbaum Associates.
- Heckhausen, J. (2007). The motivation-volition divide and its resolution in action-phase models of developmental regulation. *Research in Human Development*, 4(3–4), s. 163–180.
- Heckhausen, J. i Heckhausen, H. (Eds.) (2009). *Motivation and action* (Paperback 2nd ed.). Cambridge University Press.
- Heider, F. (1958). *The psychology of interpersonal relations*. New York: John Wiley & Sons.
- Helm, B.W. (2001). *Emotional reason: Deliberation, motivation, and the nature of value*. Cambridge: Cambridge University Press.

- Hodgkinson, G.P., Langan-Fox, J., Sadler-Smith, E. (2008). Intuition: A fundamental bridging construct in the behavioural sciences. *British Journal of Psychology*, 99, s. 1–27.
- Hull, C. (1958). *A behavior system. An introduction to behavior theory concerning the individual organism*. New Haven: Yale University Press.
- Hume, D. (2005). *Traktat o naturze ludzkiej*. Tłum. C. Znamierowski. Warszawa: Fundacja Aletheia.
- Hutcheson, J.C. (1929). The judgment intuitive: The function of the “hunch” in judicial decision. *Cornell Law Review*, 14(3), s. 274–288.
- Izard, C.E. (1994). Innate and universal facial expressions: Evidence from developmental and cross-cultural research. *Psychological Bulletin*, 115(2), s. 288–299.
- James, W. (1884). What is an emotion? *Mind* 9(34), s. 188–205.
- Jankowska, D.M. (2019). *Trajektorie rozwoju wyobraźni twórczej w dzieciństwie*. Warszawa: Liberi Libri.
- Johnson, C. (1992). The emergence of the emotional self: A developmental theory. *Symbolic Interaction*, 15(2), s. 183–202.
- Johnson-Laird, P. (2010). Mental models and human reasoning. *Proceedings of the National Academy of Sciences*, 107, s. 18243–18250.
- Kahan, D.M. (1997). Response: Between economics and sociology: The new path of deterrence. *Michigan Law Review*, 95(8), s. 2477–2497.
- Kahan, D.M. (2001). Trust, collective action, and law. *Boston University Law Review*, 81(2), s. 333–347.
- Kahan, D.M., Hoffman, D.A., Braman, D., Evans, D. i Rachlinski, J.J. (2012). “They saw a protest”: Cognitive illiberalism and the speech-conduct distinction. *Stanford Law Review*, 64(4), s. 851–906.
- Kahneman, D. (2011). *Thinking, fast and slow*. New York: Farrar, Straus and Giroux.
- Kahneman, D. (2012). *Pułapki myślenia. O myśleniu szybkim i wolnym*. Tłum. Piotr Szymczak. Poznań: Media Rodzina.
- Kahneman, D. i Sunstein, C.R. (2005). Cognitive psychology of moral intuitions. W: J.-P.P. Changeux, A.R. Damasio, W. Singer i Y. Christen (Eds.), *Neurobiology of human values: Research and perspectives in neurosciences* (s. 91–105). Springer.

- Kantor-Kozdrowicki, P. (2018). Racjonalność prawodawcy jako paradygmat nauk prawnych. *Folia Iuridica Universitatis Wratislaviensis*, 7(1), s. 95–110.
- Kim, S.H. i Hamann, S. (2007). Neural correlates of positive and negative emotion regulation. *Journal of Cognitive Neuroscience*, 19(5), s. 776–798.
- Kitayama, S., Mesquita, B. i Karasawa, M. (2006). Cultural affordances and emotional experience: Socially engaging and disengaging emotions in Japan and the United States. *Journal of Personality and Social Psychology*, 91(5), s. 890–903.
- van Kleef, G.A. (2017). Emotions as agents of social influence: Insights from Emotions as Social Information (EASI) theory. W: S.G. Harkins, K.D. Williams i J.M. Burger (Eds.), *The Oxford handbook of social influence* (s. 237–255). Oxford University Press.
- Kosslyn, S. (1981). The medium and the message in mental imagery: A theory. *Psychological Review*, 88, s. 46–65.
- Kosslyn, S., Thompson, W. i Ganis, G. (2006). *The case for mental imagery*. New York: Oxford University Press.
- Kounios, J. i Beeman, M. (2009). The *Aha!* moment: The cognitive neuroscience of insight. *Current Directions in Psychological Science*, 18(4), s. 210–216.
- Kounios, J. i Beeman, M. (2014). The cognitive neuroscience of insight. *Annual Review of Psychology*, 65(1), s. 71–93.
- Kreitler, H. i Kreitler, S. (1982). The theory of cognitive orientation: Widening the scope of behavior. W: B.A. Maher i W.B. Maher (Eds.), *Progress in experimental personality research*. Vol. 11 (s. 101–169). New York: Academic Press.
- Kringelbach, M.L. i Berridge, K.C. (2017). The affective core of emotion: Linking pleasure, subjective well-being, and optimal metastability in the brain. *Emotion Review*, 9(3), s. 191–199.
- Kruglanski, A.W. (1975). The endogenous-exogenous partition in attribution theory. *Psychological Review*, 82(6), s. 387–406.
- Kruglanski, A.W. i Gigerenzer, G. (2011). Intuitive and deliberate judgments are based on common principles. *Psychological Review*, 118(1), s. 97–109.
- Kruglevskij, A.N. (1918). *Učenie o pokušenii na prestuplenie*. Tom II. Petrograd: Tipografiâ M.P. Frolovoj.

- Kuhl, J. (1984). Volitional aspects of achievement motivation and learned helplessness: toward a comprehensive theory of action control. W: B.A. Maher i W.B. Maher (Eds.), *Progress in experimental personality research*. Vol. 13 (s. 99–171). New York: Academic Press.
- Kuhl, J. (1987). Action control: The maintenance of motivational states. W: F. Halisch i J. Kuhl (Eds.), *Motivation, intention, and volition* (s. 279–291). Springer.
- Lachowski, J. (2021). Funkcje winy w prawie karnym. W: J. Lachowski i A. Marek, *Prawo karne. Zarys problematyki*. Warszawa: Wolters Kluwer Polska.
- Lande, J. (1958). Socjologia Petrażyckiego. *Przegląd Socjologiczny*, 12, s. 229–265.
- Lazerson, M. (1930). *Obšaa teoriã prava. Vvedenie v izučenie prava*. Riga: Žizn' i kul'tura.
- LeDoux, J. (2012). Rethinking the emotional brain. *Neuron*, 73(4), s. 653–676.
- Leiter, B. (2007). *Naturalizing jurisprudence: Essays on American legal realism and naturalism in legal philosophy*. Oxford: Oxford University Press.
- Lewin, K. (1943). Psychology and the process of group living. *Journal of Social Psychology*, 17, s. 113–131.
- Lewin, K. (1951). *Field theory in social science*. New York: Harper.
- Lindquist, K.A., Satpute, A.B. i Gendron, M. (2015). Does language do more than communicate emotion? *Current Directions in Psychological Science*, 24(2), s. 99–108.
- Lindquist, K.A., Wager, T.D., Bliss-Moreau, E. i Barrett, L.F. (2012). The brain basis of emotion: A meta-analytic review. *Behavioral and Brain Sciences*, 35(3), s. 121–143.
- Łukaszewski, W. (2008). Pragmatyczna strona wyobraźni. *Przegląd Psychologiczny*, 51 (2), s. 181–196.
- MacCormack, J.K. i Lindquist, K.A. (2019). Feeling hangry? When hunger is conceptualized as emotion. *Emotion*, 19(2), s. 301–319.
- MacCoun, R. (1993). Drugs and the law: a psychological analysis of drug prohibition. *Psychological Bulletin*, 113(3), s. 497–512.
- Maldei, T., Baumann, N. i Koole, S.L. (2020). The language of intuition: a thematic integration model of intuitive coherence judgments. *Cognition and Emotion*, 34(6), s. 1183–1198.

- Marcinkiewicz, P. (2011). Motywacja sprawcy czynu zabronionego jako przesłanka odpowiedzialności karnej. *Prokuratura i Prawo*, 5, s. 24–39.
- Marczewska, M. (2018). Stereotypy etniczne we współczesnym polskim dyskursie publicznym. *Res Historica*, 46, s. 283–300.
- Markovits, H., Chantal, P.-L. de, Brisson, J. i Gagnon-St-Pierre, É. (2019). The development of fast and slow inferential responding: Evidence for a parallel development of rule-based and belief-based intuitions. *Memory & Cognition*, 47, s. 1188–1200.
- Maroney, T.A. (2006). Law and Emotion: a proposed taxonomy of an emerging field. *Law and Human Behavior*, 30, s. 119–142.
- Maroney, T.A. (2009). Emotional common sense as constitutional law. *Vanderbilt Law Review*, 62(3), s. 851–917.
- Maroney, T.A. (2021). Lay conceptions of emotion in law. W: S.A. Bandes, J.L. Madeira, K.D. Temple i E.K. White (Eds.), *Research handbook on law and emotion* (s. 15–26). Edward Elgar Publishing.
- Maruszewski, T., Doliński, D., Łukaszewski, W. i Marszał-Wiśniewska, M. (2018). Emocje i motywacja. W: J. Strelau i D. Doliński (Red.), *Psychologia akademicka* (s. 511–649). Tom 1. Gdańsk: Gdańskie Wydawnictwo Psychologiczne.
- Maslow, A.H. (1987). *Motivation and personality*. Longman.
- Massaro, T.M. (2000). Show (some) emotions. W: S. Bandes (Ed.), *The passions of law* (s. 80–120). New York University Press.
- Matsumoto, D. i Juang, L. (2007). *Culture and psychology*. Wadsworth Publishing.
- McAdams, R.H. (2000). An attitudinal theory of expressive law. *Oregon Law Review*, 79, s. 339–390.
- McClelland, D.C. (1988). *Human motivation*. Cambridge University Press.
- McClelland, D.C., Atkinson, J.W., Clark, R.A. i Lowell, E.L. (1953). *The achievement motive*. New York: Appleton-Century-Crofts.
- McDougall, W. (1923). *An outline of psychology*. London: Methuen Publishing.
- McDougall, W. (2001 [1919]). *An introduction to social psychology*. Kitchener: Batoche Books.
- Medin, D.L., Lynch, E.B. i Solomon, K.O. (2000). Are there kinds of concepts? *Annual Review of Psychology*, 51, s. 121–147.

- Mega, L.F., Gigerenzer, G. i Volz, K.G. (2015). Do intuitive and deliberate judgments rely on two distinct neural systems? A case study in face processing. *Frontiers in Human Neuroscience*, 9(456).
- Mereżko, A. (2016). *Psychologiczka škola prava L.I. Petražickogo: istoki, soderžanie, vliânne*. Odessa: Feniks.
- Mereżko, A. (2017). *Psychologiczka teoriâ prava i sovremennost'*. Odessa: Feniks.
- Mesquita, B. i Boiger, M. (2014). Emotions in context: A sociodynamic model of emotions. *Emotion Review*, 6(4), s. 298–302.
- Mesquita, B., De Leersnyder, J. i Boiger, M. (2016). The cultural psychology of emotions. W: L.F. Barrett, M. Lewis i J. Haviland-Jones (Eds.), *Handbook of emotions* (s. 393–411). New York, London: The Guilford Press.
- Meyer, W.-U., Folkes, V. i Weiner, B. (1976). The perceived informational value and affective consequences of choice behavior and intermediate difficulty task selection, *Journal of Research in Personality*, 10(4), s. 410–423.
- Mikhail, J. (2007). Universal moral grammar: theory, evidence, and the future. *Trends in Cognitive Sciences*, 11(4), s. 143–152.
- Miles, T.J. i Sunstein, C.R. (2008). The new legal realism. *University of Chicago Law Review*, 75(2), s. 831–851.
- Moulton, S.T. i Kosslyn, S.M. (2009). Imagining predictions: mental imagery as mental emulation. *Philosophical Transactions of the Royal Society, B* 364, s. 1273–1280.
- Nadler, J. i McDonnell, M.-H.M. (2012). Moral character, motive, and the psychology of blame. *Cornell Law Review*, 97, s. 255–304.
- Najda, M., Rutkowska, A. i Rutkowski, D. (2021). *Psychologia sali sądowej. Jak komunikacja i emocje wpływają na postrzeganie sprawiedliwości*. Bielsko-Biała: Wydawnictwo Od.Nowa.
- Newman, I.R., Gibb, M. i Thompson, V.A. (2017). Rule-based reasoning is fast and belief-based reasoning can be slow: Challenging current explanations of belief-bias and base-rate neglect. *Journal of Experimental Psychology: Learning, Memory, and Cognition*, 43(7), s. 1154–1170.
- Neęcka, E., Orzechowski, J., Szymura, B. i Wichary, S. (2020). *Psychologia poznawcza*. Warszawa: Wydawnictwo Naukowe PWN.
- Nussbaum, M.C. (2003). *Upheavals of thought: The intelligence of emotions*. Cambridge: Cambridge University Press.

- Nussbaum, M.C. (2004). *Hiding from humanity: Disgust, shame, and the law*. Princeton University Press.
- Oettingen, G., Hyeon-ju, P. i Schnetter, K. (2001). Self-regulation of Goal Setting: Turning Free Fantasies about the Future into Binding Goals. *Journal of Personality and Social Psychology*, 80(5), s. 736–753.
- Oettingen, G. i Mayer, D. (2002). The motivating function of thinking about the future: Expectations versus fantasies. *Journal of Personality and Social Psychology*, 83, s. 1198–1212.
- Öllinger, M., Jones, G. i Knoblich, G. (2008). Investigating the effect of mental set on insight problem solving. *Experimental Psychology*, 55(4), s. 269–282.
- Öllinger, M. i von Müller, A. (2017). Search and coherence-building in intuition and insight problem solving. *Frontiers in Psychology*, 8, Article 827.
- Paivio, A. (1990). *Mental representations. A dual coding approach*. Oxford University Press.
- Papies, E.K., Barsalou, L.W. i Rusz, D. (2020). Understanding desire for food and drink: A grounded-cognition approach. *Current Directions in Psychological Science*, 29(2), s. 193–198.
- Partyk, A. (2023). *Czy sędziowie mają intuicję? Przyczynek do rozważań o sędziowskich mechanizmach decyzyjnych*. Sosnowiec: Oficyna Wydawnicza Humanitas (w druku).
- Patrick, C. (2015). A new synthesis for law and emotions: Insights from the Behavioral Sciences. *47 Arizona State Law Journal*, 1239, s. 1230–1287.
- Patterson, D. i Pardo, M.S. (2016). *Philosophical foundations of law and neuroscience*. Oxford: Oxford University Press.
- Patterson, R., Rothstein, J. i Barbey, A.K. (2012). Reasoning, cognitive control, and moral intuition. *Frontiers in Integrative Neuroscience*, 6, Article 114.
- Peele, S. (1989). *Diseasing of America: Addiction treatment out of control*. Lexington Books.
- Perky, C.W. (1910). An experimental study of imagination. *The American Journal of Psychology*, 21(3), s. 422–452.
- Petrażycki, L. (1959). *Teoria państwa i prawa w związku z teorią moralności*. Tom 1. Warszawa: Państwowe Wydawnictwo Naukowe.

- Petrażycki, L. (1985). *O nauce, prawie i moralności. Pisma wybrane*. Warszawa: Państwowe Wydawnictwo Naukowe.
- Petrażycki, L. (2000 [1909–1910]). *Teoriâ prava i gosudarstva v svâzi s teoriej npravstvennosti*. St. Petersburg: Lanʹ.
- Piaget, J. (1977). *The essential Piaget*. New York: Basic Books.
- Piaget, J. (1980). Schemes of action and language learning. W: M. Piattelli-Palmarini (Ed.), *Language and learning: The debate between Jean Piaget and Noam Chomsky* (s. 164–167). Harvard University Press.
- Pieniżek, A. i Stefaniuk, M.E. (2021). Motywacyjne działanie normy prawnej. W: A. Pieniżek i M.E. Stefaniuk, *Socjologia prawa. Zarys wykładu*. Warszawa: Wolters Kluwer Polska.
- Pintrich, P.R. i De Groot, E.V. (1990). Motivational and self-regulated learning components of classroom academic performance. *Journal of Educational Psychology*, 82(1), s. 33–40.
- Plutchik, R. (1980). *Emotion: A psychoevolutionary synthesis*. Harper & Row.
- Plutchik, R. (1994). *The psychology and biology of emotion*. New York: HarperCollins College Publishers.
- Podgórecki, A. (1980–1981). Unrecognized father of sociology of law: Leon Petrażycki. Reflections based on Jan Gorecki's Sociology and Jurisprudence of Leon Petrażycki. *Law & Society Review*, 15(1), s. 183–202.
- Polâkov, A. (2014). *Kommunikativnoe pravoponimanie. Izbrannyye trudy*. Sankt Petersburg: Alef-Press.
- Polâkov, A. (2016). *Obśaâ teoriâ prava. Problemy interpretacii v kontekste kommunikativnogo podhoda. Učebnik*. Moskva: Prospekt.
- Posner, E.A. (2001). Law and the emotions. *Georgetown Law Journal*, 89, s. 1977–2012.
- Posner, R.A. (1995). *Overcoming law*. Harvard University Press.
- Prinz, J. (2004). Which emotions are basic? W: D. Evans i P. Cruse (Eds.), *Emotion, evolution, and rationality* (s. 69–87). Oxford University Press.
- Prinz, J. (2007). *The emotional construction of morals*. Oxford University Press.
- Przesławski, T. (2021). Komentarz do art. 9 KK. W: R.A. Stefański, *Kodeks karny. Komentarz*. Warszawa: CH Beck.

- Pylyshyn, Z. (2002). Mental imagery: In search of a theory. *Behavioral and Brain Science*, 25(2), s. 157–237.
- Redding, R.E. i Reppucci, N.D. (1999). Effects of lawyers' socio-political attitudes on their judgments of social science in legal decision making. *Law and Human Behavior*, 23(1), s. 31–54.
- Rheinberg, F. (2006). *Psychologia motywacji*. Tłum. J. Zychowicz. Kraków: Wydawnictwo WAM.
- Roberts, R.C. (2003). *Emotions: An essay in aid of moral psychology*. Cambridge University Press.
- Robinson, P.H. i Darley, J.M. (2004). Does criminal law deter? A behavioural science investigation. *Oxford Journal of Legal Studies* 24(2), s. 173–205.
- Rosch, E. i Mervis, C.B. (1975). Family resemblances: Studies in the internal structure of categories. *Cognitive Psychology*, 7(4), s. 573–605.
- Rozin, P., Lowery, L., Imada, S. i Haidt, J. (1999). The CAD triad hypothesis: A mapping between three moral emotions (contempt, anger, disgust) and three moral codes (community, autonomy, divinity). *Journal of Personality and Social Psychology*, 76(4), s. 574–586.
- Russell, J.A. (2003). Core affect and the psychological construction of emotion. *Psychological Review*, 110(1), s. 145–172.
- Ryan, R. i Deci, E. (2000). Intrinsic and extrinsic motivations: classic definitions and new directions. *Contemporary Educational Psychology*, 25, s. 54–67.
- Sanna, L.J., Parks, C.D., Chang, E.C. i Carter, S.E. (2005). The hourglass is half full or half empty: Temporal framing and the group planning fallacy. *Group Dynamics: Theory, Research, and Practice*, 9(3), s. 173–188.
- Sauer, H. (2017). *Moral judgments as educated intuitions*. The MIT Press.
- Scarantino, A. (2014). The motivational theory of emotions. W: J. D'Arms i D. Jacobson (Eds.), *Moral psychology and human agency: Philosophical essays on the science of ethics* (s. 156–185). Oxford University Press.
- Scarantino, A. (2016). The philosophy of emotions and its impact on affective science. W: L.F. Barrett, M. Lewis i J. Haviland-Jones

- (Eds.), *Handbook of emotions* (s. 3–48). New York, London: The Guilford Press.
- Scarantino, A. (2017). How to do things with emotional expressions: The theory of affective pragmatics. *Psychological Inquiry*, 28(2–3), s. 165–185.
- Scarantino, A. i de Sousa, R. (2021). Emotion. W: E.N. Zalta (Ed.), *The Stanford Encyclopedia of Philosophy* (Summer 2021 Edition).
- Solomon, R. (2003). *Not passion's slave: Emotions and choice*. Oxford: Oxford University Press.
- Sorokin, P. (1919). *Ėlementarnyj učebnik obšej teorii prava v svâzi s učeniem o gosudarstve*. Āroslavl': Izdatel'stvo Āroslavskogo kreditnogo soûza kooperativov.
- Stanek, J. (2017). *Rosyjski realizm prawny: psychologiczno-socjologiczna szkoła prawa*. Warszawa: Wolter Kluwer Polska.
- Stanek, J. (2021). System Zaufania Społecznego jako współczesna odśłona polityki prawa. *Horyzonty Polityki*, 12(41), s. 47–64.
- Stanek, J. (Red.) (2022). *Emocje i motywacja w prawie. Wybrane aspekty*. Kraków: Oficyna Wydawnicza KAAFM.
- Stelmach, J., Brożek, B. i Kurek, Ł. (Eds.) (2017). *The province of jurisprudence naturalized*. Warszawa: Wolters Kluwer Polska.
- Stelmach, J., Brożek, B., Kurek, Ł. i Elias, K. (Red.) (2015). *Naturalizm prawniczy. Stanowiska*. Warszawa: Wolters Kluwer Polska.
- Suchman, M.C. i Mertz, E. (2010). Toward a new legal empiricism: Empirical legal studies and new legal realism. *Annual Review of Law and Social Science*, 6(1), s. 555–579.
- Tangney, J.P., Stuewig, J. i Mashek, D.J. (2007). Moral emotions and moral behavior. *Annual Review of Psychology* 58(1), s. 345–372.
- Tappolet, C. (2016). *Emotions, value, and agency*. Oxford University Press.
- Taylor, S.E., Pham, L.B., Rivkin, I.D. i Armor D.A. (1998). Harnessing the imagination. Mental simulation, self-regulation, and coping. *American Psychologist*, 53(4), s. 429–439.
- Timoshina, E.V., Lorini, G. i Źełanec W. (2016). Max Lazerson's psychological theory of law. W: E. Pattaro i C. Roversi (Eds.), *A treatise of legal philosophy and general jurisprudence*. Vol. 12: *Legal philosophy in the twentieth century: The civil law world*. Tome 2: *Main oreintations and topics* (s. 527–542). Berlin: Springer.

- Tomkins, S.S. (1962). *Affect imagery consciousness: The positive affects*, Vol. 1: *The Positive Affects*. Springer.
- Tooby, J. i Cosmides, L. (2008). The evolutionary psychology of the emotions and their relationship to internal regulatory variables. W: M. Lewis, J.M. Haviland-Jones i L.F. Barrett (Eds.), *Handbook of emotions* (s. 114–137). New York: The Guilford Press.
- Topolinski, S. i Reber, R. (2010). Gaining insight into the “aha” experience. *Current Directions in Psychological Science*, 19(6), s. 402–405.
- Treviño, A.J. (2013). Aktual'nost' klassikow dlâ sovremennoj sociologii prava: amerikanskij kontekst. *Pravovedenie* 5, s. 26–47.
- Tversky, A. (1977). Features of similarity. *Psychological Review*, 84(4), s. 327–352.
- Tversky, A. i Kahneman, D. (1973). Availability: A heuristic for judging frequency and probability. *Cognitive Psychology*, 5(2), s. 207–232.
- Tyler, T.R. i Darley, J.M. (2000). Building a law-abiding society: Taking public views about morality and the legitimacy of legal authorities into account when formulating substantive law. *Hofstra Law Review*, 28(3), s. 707–739.
- Tyran, J.-R. i Feld, L.P. (2006). Achieving compliance when legal sanctions are non-deterrent. *The Scandinavian Journal of Economics*, 108(1), s. 135–156.
- Wason, P.C. (1968). Reasoning about a rule. *Quarterly Journal of Experimental Psychology*, 20(3), s. 273–281.
- Williams, K.R. i Hawkins, R. (1986). Perceptual research on general deterrence: A critical review. *Law & Society Review*, 20(4), s. 545–572.
- Wojciszke, B. (2009). *Psychologia miłości: intymność, namiętność, zaangażowanie*. Gdańsk: Gdańskie Wydawnictwo Psychologiczne.
- Zajadło, J. (2001). *Formuła Radbrucha. Filozofia prawa na granicy pozytywizmu prawniczego i prawa natury*. Gdańsk: Wydawnictwo Arche.
- Zander, T., Öllinger, M. i Volz, K.G. (2016). Intuition and insight: Two processes that build on each other or fundamentally differ?. *Frontiers in Psychology*, 7, Article 1395.

- Zimbardo, P., Johnson, R. i McCann, V. (2017). *Psychologia. Kluczowe koncepcje*. Tom 2: *Motywacja i uczenie się*. Tłum. M. Guzowska-Dąbrowska, J. Radzicki, E. Czerniawska. Warszawa: Wydawnictwo Naukowe PWN.
- Zoll, A. (2016). art. 1. W: W. Wróbel i A. Zoll, *Kodeks karny. Część ogólna*. Tom I. *Komentarz do art. 1-52 (cz. 1)*. Warszawa: Wolters Kluwer Polska.