

WIOLETTA DZIARNOWSKA\*

### O RUDYMENTACH I POŻYTKACH Z FILANTROPII W PERSPEKTYWIE BADAŃ KOGNITYWISTYCZNYCH

#### ABSTRAKT

Ostatnie dekady przyniosły wzrost zainteresowania zjawiskiem moralności, jak także jej najbardziej wyrafinowanych przejawów, jakim są działania filantropijne, w ramach kognitywistyki – multidyscyplinarnego programu badawczego umysłu i jego roli w inteligentnym zachowaniu. W artykule wykazano, że z tej perspektywy moralność wraz ze wszystkimi jej altruistycznymi ekspresjami jest rozumiana jako efekt biologicznej ewolucji gatunku ludzkiego. U jej podstaw tkwią rozmaite mechanizmy neuronalne odpowiadające za procesy psychologiczne składające się na nasz umysł moralny np. intuicje moralne, emocje moralne czy moralne rozumowania. Jednym z ważnych przedmiotów badań kognitywistycznych stały się w ostatnich latach kwestie związane z zaangażowaniami charytatywnymi. W ich świetle okazało się m.in., że ludzkie skłonności altruistyczne obejmujące nie tylko poświęcanie własnego czasu, umiejętności lub pieniędzy, by pomóc konkretnym osobom, lecz także wsparcie bardziej abstrakcyjnych idei związanych z dobrem wspólnym znajdują oparcie w różnych mechanizmach mózgowych wzmacniających nasze bezinteresowne motywacje. Wnioskowano, że postęp naukowych badań nad związkami pomiędzy „moralnym mózgiem” a potrzebującym pomocy światem pozwoli na ujawnienie najskuteczniejszych sposobów wzmocnienia ludzkich zaangażowań filantropijnych i skuteczniejszego oddziaływania instytucji non-profit.

**SŁOWA KLUCZOWE:** moralność, filantropia, kognitywistyka, umysł moralny, mózg, instytucje charytatywne

**C**zy skłonność do przejścia się cudzym losem i działań altruistycznych jest naturalną ludzką dyspozycją, czy wymaga przełamania samolubnych zapędów? Czy człowiek jest w stanie wyrzec się osobistych korzyści

---

\* Akademia Pedagogiki Specjalnej im. M. Grzegorzewskiej w Warszawie, Instytut Filozofii i Socjologii; ORCID <https://orcid.org/0000-0002-2891-3341>

i poświęcić się przeciwdziałaniu cierpieniu innych ludzi czy zwierząt lub kultywowaniu idei, które mają na celu pewne dobro wspólne, jak troska o zachowanie dziedzictwa kulturowego lub dbałość o środowisko naturalne?

W rozważaniach jednego z najznamienszych filozofów starożytnej Grecji – Arystotelesa – drogą do urzeczywistnienia ideałów moralnych jest praca nad moralnym charakterem prowadząca do powściągnięcia haniebnych, przyrodzonych człowiekowi instynktów. Polegać ma ona w opinii Stagiryty na praktykowaniu działań ucieleśniających różne sprawności moralne (cnoty), t.j. męstwo, sprawiedliwość, umiarkowanie, godność, czy szczodrość (Arystoteles, 1997, B 3 1221 a). Ćwiczenie cnot w realnym kontekście ma spowodować powstanie swego rodzaju trwałego nacechowania ludzkiego charakteru (Arystoteles, 1956, B 1, 1103 a 33-b 2).

Oświeceniowy przedstawiciel filozofii moralności Immanuel Kant podkreślał konieczność zaangażowania się na rzecz szczęścia innych osób i stwierdził, co następuje:

„Choć dzielić radości i cierpienia z innymi nie jest samo w sobie obowiązkiem, to żywe zainteresowanie ich losem jest naszym obowiązkiem” (Kant, 2019, s. 457).

Królewiecki myśliciel uznał, że istota owej troski ściśle jest związana z pojęciem obowiązku, które zakłada zwalczanie niechęci odpornej woli mającej uczynić dbałość o cudze, a nie osobiste szczęście, celem działań (Kant, 2019, s. 385–388). Wszelkie starania dla innych osób wynikające z współczującego usposobienia nie mają zaś znaczenia moralnego, gdyż zaspokajają tak naprawdę upodobania rzekomego darczyńcy.

Współczesny australijski filozof moralności Peter Singer z Princeton University i University of Melbourne propaguje natomiast idee tzw. Efektywnego Altruizmu – nowego społeczno-filozoficznego ruchu, który stawia sobie trzy cele: czynne przeciwdziałanie skrajnemu ubóstwu na świecie, eliminację niekoniecznego cierpienia zwierząt oraz dbałość o możliwość kontynuacji istnienia gatunku ludzkiego (por. Singer, 2015, s. 3–13). Filozof ukazuje rosnącą popularność różnych form zaangażowań charytatywnych, w szczególności w krajach wysokorozwiniętych, wynikającą ze zwiększonej świadomości osobistego wpływu na dobrostan innych osób czy niezakłócone funkcjonowanie naszego naturalnego i kulturowego otoczenia. Podkreśla, że znaczącą rolę w dynamice rozwoju tendencji humanitarnych

czy proekologicznych odgrywają obecnie zinstytucjoanlizowane formy pomocy, w postaci np. organizacji charytatywnych. Skłania się równocześnie do twierdzenia, że wszelkie altruistyczne działania stanowią nie tylko szlachetne wsparcie cudzych ważnych potrzeb, lecz także formę samorealizacji przynoszącą samemu darczyńcy poczucie szczęścia i spełnienia.

Ostatnie dekady przyniosły wzrost zainteresowania zjawiskiem moralności także w ramach różnych dyscyplin naukowych, np. psychologii, socjologii, ekonomii oraz multidyscyplinarnej dziedziny badań tzw. *cognitive science* zajmującej się poznaniem i jego rolą w inteligentnym zachowaniu się istot żywych. W prezentowanym artykule podejmuję próbę przybliżenia specyfiki kognitywistycznych analiz moralności i jej najbardziej szczytnych przejawów, jakim jest filantropia. W mojej opinii rezultaty badań w zakresie *cognitive science* pokazują, że apele tradycyjnych filozofów o aktywną postawę wobec cudzego cierpienia czy ważnych potrzeb i celów społecznych napotykają na odzew w ludziach wrażliwych i skłonnych do reakcji odbiorców dzięki całemu repertuarowi mechanizmów mózgowych niepozwalających na egoistyczną obojętność.

## BIOLOGICZNE I EWOLUCYJNE ŹRÓDŁA MORALNOŚCI

Zarówno w dyskursie filozoficznym, jak i myśleniu potocznym moralność często utożsamiana jest z zespołem zasad odnoszących się do naszego zachowania, postawy lub sfery nieco bardziej intymnej – przekonań, motywacji i celów, które to zasady mają nam wskazać, w jaki sposób powinniśmy dbać o ważne aspekty dobra innych ludzi. Rezultatem takiego podejścia jest poszukiwanie instancji, która owe zasady uwierzytelnia i nadaje im moc obowiązywania, stąd też dla przykładu powoływanie się na Boga jako źródło moralności, czy też na umowę społeczną – racjonalny międzyludzki konsensus dotyczący tego, co w danej społeczności uznawane będzie za dobre bądź złe. W ostatnich kilku dekadach pojawiają się coraz liczniej wśród badaczy i filozofów zainteresowanych naukowym wyjaśnieniem podstaw moralności propozycje wskazujące na biologiczne i ewolucyjne mechanizmy mające wyjaśnić ramy, na których opiera się rozwój moralności. Przyjrzyjmy się zatem poglądom najbardziej reprezentatywnych przedstawicieli takiego sposobu ujmowania moralności.

Kanadyjski filozof umysłu i neurofilozof Paul M. Churchland z Uniwersytetu Kalifornijskiego w San Diego stwierdza, że najczęściej w dysku-

sji naukowo-filozoficznej próby rozumienia moralności koncentrowały się wokół zasad moralnych. W jego opinii jest to stan rzeczy niebezpieczny dla prób naukowego wyjaśniania zjawiska, gdyż może doprowadzić do niewłaściwych wniosków, m.in. na temat tego, co zachodzi we wnętrzu – umyśle i mózgu – podmiotu moralnego, który realizuje poznanie moralne lub do wadliwej identyfikacji procesów uczenia się leżących u podstaw nabywania przez nas cnót moralnych (Churchland, 2015, s. 2). Co więcej podejście takie jest też nieuzasadnione z uwagi – zdaniem filozofa – choćby na dwa następujące fakty:

1. Zasady moralne wymagają ekspresji językowej, a zatem opierająca się na nich moralność musiałaby być ograniczona tylko do istot posługujących się językiem, czyli *de facto* gatunku ludzkiego. Przeczy temu fakt występowania u zwierząt społecznych, a zatem gatunków nie posługujących się językiem, zachowań wyraźnie nacechowanych troską o dobro innego osobnika, a zatem ucieleśniających istotę moralności, z zakresu percepcji moralnej, moralnych rozumowań i działań lub obrony czy zemsty o podłożu moralnym t.j. karanie młodocianego szympansa przez dorosłego osobnika za zawłaszczenie jedzenia małego szympansa, pocieszanie zranionych członków stada, np. u wilków czy udostępnianie przez lwy łupów polowania wszystkim uczestnikom akcji.
2. Językowy charakter zasad moralnych wyklucza z kręgu podmiotów moralnych przypadki osób z zaburzeniami kompetencji językowej, jak dzieje się to w przypadku tzw. afazji globalnej. Jest ona wynikiem rozległego zniszczenia obszarów korowych zazwyczaj lewej półkuli i obszarów Broca i Wernickego. W efekcie tego uszkodzenia osoby tracą umiejętność jakiegokolwiek posługiwania się językiem – zarówno jego wytwarzania w formie mówionej, pisanej, drukowanej czy językowego myślenia, jak również rozumienia wszelkich tych aspektów języka. Jak się okazuje inne umiejętności poznawcze funkcjonują sprawnie, włączywszy w to bogactwo emocji, postaw i zachowań moralnych (Churchland, 2013, s. 320).

Churchland twierdzi, że wzięcie pod uwagę specyfiki działania sieci neuronalnych w zakresie przetwarzania, reprezentowania i identyfikowania informacji zarówno o świecie zewnętrznym, jak i naszym organizmie oraz jego stanach psychologicznych jest odpowiednią drogą do zrozumienia, czym moralność jako taka jest. Dodatkowo – jak podkreśla neurofilozof

– sposób, w jaki mózg radzi sobie w obliczu sytuacji o moralnym znaczeniu nie przypomina w niczym odwoływania się do określonych zasad moralnych. Sieci neuronalne mając do czynienia z nową sytuacją, próbują ją „zrozumieć” wyszukując dawniejsze podobne doświadczenia, odwołując się niejako do zapamiętanego już przez mózg prototypu sytuacji:

„Mózg osiąga swoją mądrość moralną w trakcie długiego procesu uczenia się, często bolesnego, zarówno w trakcie życia jednostki, jak i przez wieki życia społeczeństw” (Churchland, 2015, s. 13).

Neurofilozofka Patricia S. Churchland pracująca również na Uniwersytecie Kalifornijskim w San Diego głosi analogiczną tezę, że kluczem do określenia tego, co będziemy pojmować jako moralność jest zrozumienie biologicznych podstaw naszego funkcjonowania moralnego:

„[M]oralność może być – i twierdzę, że jest – zakorzeniona w naszej biologii, w naszej zdolności do współczucia i naszej zdolności do uczenia się i rozumienia” (Churchland, 2013, s. 320).

Moralność obejmuje w jej opinii cztery typy zachowań społecznych, u których podstaw tkwią współzależne procesy neuronalne angażujące rejon kory przedczołowej (Churchland, 2013, s. 28). Jest to po pierwsze troska przejawiająca się w zachowaniach opiekuńczych typowych dla rodzicielstwa, jak także pocieszaniu w cierpieniu, wśród ssaków głównie obejmująca krewnych i sprzymierzonych członków stada/przyjaciół. Następny rodzaj zachowań społecznych stanowi identyfikacja stanów mentalnych innych osób (mentalizacja, czytanie w umysłach), która to umiejętność szeroko dyskutowana w ramach neurokognitywistyki społecznej okazuje się, choć w różnym stopniu, dotyczyć różnych gatunków biologicznych o bardziej i mniej zaawansowanym stopniu uspołecznienia. Jeszcze inny typ stanowi rozwiązywanie problemów w kontekście społecznym związany z zastosowaniem zdobytego doświadczenia na temat tego, czego oczekują inni spowinowaceni i dalsi członkowie grupy regulowany przez neuronalny układ kary i nagrody. I wreszcie czwartym rodzajem zachowań składających się na moralność jest uczenie się praktyk społecznych występujących w danym otoczeniu, jak także sposobów postępowania innych osób/osobników poprzez rozmaite strategie uczenia się zgodne z dyspozycjami danego gatunku biologicznego tj. naśladownictwo, metoda prób i błędów, czy warunkowanie poprzez wzmocnienie pozytywne i negatywne (Churchland, 2014, s. 283).

Zdaniem neurofilozofki biologiczne<sup>1)</sup>, wiążące nas z innymi ludźmi (równie więzotwórczo działa to wśród pozostałych gatunków ssaków), uposażenie jest rezultatem ewolucji mózgow ssaków, która wytworzyła zupełnie nowe strategie interakcji międzysobowych/osobniczych niż te, które obecne są u owadów, gadów czy ptaków – złożone sieci współzależności od opiekuństwa wobec potomstwa, przez przywiązanie krewniacze po kooperację nie spowinowaconych członków stada dla osiągnięcia ważnych wspólnych celów:

„[M]ózg ssaków musi być zorganizowany tak, by czynić coś zupełnie nowego: troszczyć się o innych w taki sposób, w jaki dba się o siebie” (Churchland, 2014, s. 284).

Zwolennikiem rozpatrywania zjawiska moralności w perspektywie jej ewolucyjnego rozwoju jest także holenderski prymatolog i etolog Frans de Wall z Instytutu Psychologii na Uniwersytecie Emory w Atlancie. Badacz ten twierdzi, że wzięcie pod uwagę biologicznych podstaw moralności, zarówno jeśli chodzi o dane neuronauki, jak i zachowań moralnych u zwierząt, w szczególności najbliższych człowiekowi filogenetycznie, czyli szympanсів pozwoli na wskazanie realistycznych warunków dla możliwych ludzkich powinności moralnych, a zarazem wyeliminowanie takich, których są nieosiągalne z uwagi na biologiczne ograniczenia ludzkiego gatunku (De Wall, 2014, s. 186). De Wall utrzymuje, że istniejąca niechęć do zaangażowania logiki ewolucyjnej w wyjaśnianie moralności związana jest wśród badaczy i filozofów z dwoma kwestiami, tzw. „gilotyną Hume’a” i „teorią fasady”.

---

<sup>1)</sup> Zasadniczym elementem biologicznej maszyny odpowiedzialnej za dyspozycję moralną jest według Churchland nanopeptyd o nazwie oksytocyna, który wśród swoich funkcji realizowanych u ssaków mieści m.in. przywiązanie oraz regulację odczuwania lęku przez potomstwo rozdzielone z rodzicami, jak i radość z ponownego zjednoczenia z nimi, zwiększa zdolność do uczenia się od innych osób/osobników w grupie poprzez regulację bólu lub przyjemności związaną z akceptacją, bądź odrzuceniem przez grupę, poziom zaufania międzysobniczego i kooperację. Innym składnikiem biologii moralności jest hormon – wazopresyna argininowa mająca wpływ na neuronalny układ nagrody motywujący do podejmowania określonych zachowań i struktury neuronalne odpowiedzialne za regulację zachowań seksualnych oraz rodzicielskich, np. chronienie potomstwa. Istotną rolę dla zachowań społecznych: uczenia się, łączenia się w pary i zachowań rodzicielskich – pełni także neurotransmitter – dopamina (Churchland, 2013, s. 57–109).

„Gilotyna Hume’a” ma u swych podstaw założenie, że z opisu faktów na temat tego, jakie zachowania moralne są przejawiane wśród określonej społeczności – tzw. zdań faktualnych – nieuzasadnione jest wnioskowanie o tym, jakie powinności mają obowiązywać – tzw. zdania powinnościowe zawierające terminy oceniające. Owo przeciwstawienie „jest–powinien” ma swój rodowód w rozważaniach osiemnastowiecznego szkockiego filozofa Davida Hume’a, który obserwując naturalistyczne zapędy współczesnych sobie myślicieli, zalecał zachowanie ostrożności w wywodzeniu z obserwacji stanów rzeczy normatywnych podstaw dla działania (Hume, 2015, s. 335). Jak podkreśla prymatolog w rozważaniach samego Hume’a ów podział na „jest” i „powinien” nie był radykalny, a sam filozof wskazywał na naturalne mechanizmy fundujące moralność, takie, jak emocje i uczucia moralne oraz sympatię jako podstawę więzotwórczych społecznych interakcji. Rozdzielenie tych dwóch kwestii jest w opinii de Walla rezultatem radykalnej i niewłaściwej interpretacji poglądów szkockiego filozofa prowadzącym do niesłusznego wykluczenia naukowego wyjaśniania moralności<sup>2)</sup>. Potraktowanie dystynkcji „jest–powinien” w interpretacji mniej radykalnej i bliższej rozumieniu wynikającemu z tzw. argumentu „powinien oznacza, że może”, którego rodowód związany jest z myślą innego oświeceniowego filozofa Immanuela Kanta (2020, s. 207), pozwala – w ujęciu prymatologa – przyjąć, że moralność musi być dostosowana do naturalnych możliwości gatunku, dla którego jest przeznaczona. Takie podejście daje szansę rozpatrywania ewolucji zachowania, w tym zachowań zwierząt, jako nie pozbawionej normatywnego – związanego z aspektem „powinien” – charakteru i uwzględnienie faktu, że zwierzęta koncentrują się nie tylko na osiąganiu osobniczych celów związanych z przetrwaniem i reprodukcją, lecz także rozmaitych celów społecznych, analogicznych do tych, które wspierane są przez ludzką postać moralności.

„Teoria fasady” zawiera założenie, że naturalna postawa człowieka, jak także przedstawicieli świata zwierzęcego, wobec innych osób/osobników ma charakter amoralny lub wręcz niemoralny. Wszystkimi istota-

---

<sup>2)</sup> Sceptycyzm de Walla w odniesieniu do radykalizmu Hume’a w kwestii jest/powinien uznaję za nieuzasadniony. Filozof ten wyraźnie bowiem opowiada się za tym, że sądy o faktach nie dotyczą ani powinności ani cnót, gdyż fakty są ustalane przez rozum, zaś wartości i cnoty są przedmiotem wynikających z ludzkiej natury uczuć (por. Hume, 2015, s. 241–268).

mi żywymi rządzą egoistyczne instynkty, które decydują o tym, że międzyosobowe/osobnicze interakcje pozbawione są troski i opierają się na rywalizacji lub jeszcze brutalniejszych tendencjach. Rdzeniem zatem naturalnych zachowań istot żywych odgrywającym zasadniczą rolę w procesie doboru naturalnego jest egoizm. W efekcie moralność i wszelkie postawy prospołeczne obecne w świecie istot żywych stanowią jedynie cienką powierzchnię – ową tytułarną fasadę – skrywającą nieczne wobec innych motywacje. Podejście takie powszechne do dzisiaj wśród biologów ewolucyjnych i filozofów reprezentowane było zdaniem de Walla (2013, s. 2–3) dla przykładu przez osiemnastowiecznego filozofa Thomasa Hobbesa, dziewiętnastowiecznego naukowca propagatora idei darwinowskich Thomasa Huxleya, dwudziestowiecznego filozofa Johna Rawlsa, neurologa i twórcę psychoanalizy przełomu XIX i XX wieku Zygmunta Freuda i współczesnych – biologa ewolucyjnego Georga C. Williama oraz biologa ewolucyjnego i etologa Richarda Dawkinsa. Ujęcia te natrafiają jednak na zasadniczą trudność – wyjaśnienia źródeł uporządkowanego życia społecznego i obecności w nim przejawów dobra, a przede wszystkim niesłusznie rugują eksplanacyjną siłę ewolucji.

De Wall wskazuje, że biorąc pod uwagę ewolucyjną genealogię *Homo sapiens* należy zauważyć, że pochodzi on od wysoce uspołecznionych gatunków i tak jak one od zarania funkcjonuje jako tworzących grupę i współpracujących ze sobą jednostek:

„Ludzie zaczęli swą ewolucję...jako zależni od siebie nawzajem, powiązani i nierówni...[Ż]ycie wspólnotowe zostało wpisane w biologię i psychologię naczelných” (De Wall, 2013, s. 27).

Moralność ze wszystkimi jej altruistycznymi ekspresjami nie pojawia się „spoza natury”, ale jest efektem biologicznej ewolucji wielu gatunków zwierzęcych, który to proces faworyzował lojalność wobec grupy, współpracę, wzajemną pomoc i troskę z uwagi na to, że przynosi to większe i trwalsze korzyści niż współzawodnictwo i osobniczy egoizm. Zjawiska te posiadają teoretyczne wyjaśnienia w ramach np. teorii doboru krewniaczego i altruizmu wzajemnego. Ludzką postać moralności należy rozpatrywać w opinii prymatologa jako kontynuację zachowań społecznych obecnych przede wszystkim wśród zwierząt naczelných ufundowaną w podobnych im i człowiekowi mechanizmach biologicznych i psychologicznych. Podejście takie unika zatem pułapki, na którą skazana była „teoria fasady”, gdyż uzasadnia,



jak mogło dojść do przekształcenia zachowań społecznych zwierząt w moralnie ukierunkowane ludzkie motywacje behawioralne (De Wall, 2013, s. 45–67).

## MORALNOŚĆ W PERSPEKTYWIE BADAŃ KOGNITYWISTYCZNYCH

Choć moralność utożsamiana jest najczęściej z zestawem określonych w danej społeczności norm i nawet naturalistyczne próby jej konceptualizacji w zakresie podejść z perspektywy etyki rozumianej ewolucyjnie starają się sprostać temu wymogowi wskazując na przejawy normatywności u innych niż człowiek gatunków biologicznych geneza owej normatywności pozostaje wciąż kwestią problematyczną. Czy podporządkowanie się normie moralnej – „zabieranie jedzenia młodszemu lub słabszemu osobom/osobnikom jest niedopuszczalne” – wynika z posiadanej wrodzonej intuicji tego, co dobre i złe, odruchu serca, który zakazuje w/w czynów z uwagi na wyobrażone i współodczuwane konsekwencje czy też umiejętności przeprowadzania świadomych rozumowań moralnych mających u swych podstaw przemyślane przez nas przesłanki?

Amerykański biolog ewolucyjny i badacz zachowań i poznania u naczelników oraz ludzi Marc Hauser (2006a) uznaje, że człowiek wyposażony jest we wrodzone intuicje moralne, które stosuje w sposób zupełnie nieuświadomiony, znajdując się w określonej sytuacji wymagającej od niego czy to wydania sądu moralnego, czy też podjęcia określonego działania. Intuicje te stanowią coś w rodzaju wewnętrznego analizatora – systemu oceny – przyczyn, celów i skutków doświadczanych sytuacji stanowiąc rodzaj „gramatyki moralności” w analogii do postulowanej przez Naoma Chomskiego wrodzonej „gramatyki języka”:

„Opowiadamy się za teorią uniwersalnej gramatyki moralnej, która składa się z zasad i parametrów stanowiących część biologicznego wyposażenia” (Hauser, 2006a, s. 215).

W opinii Hausera intuicje moralne uruchamiane są błyskawicznie i automatycznie w obliczu bodźców moralnych, przed włączeniem w proces przetwarzania informacji na potrzeby sądu moralnego emocji czy rozumowań moralnych. Zarazem są one wplecione w proces uszczegóławiania i dookreślania w zależności od systemu moralnego otoczenia społeczno-kul-

turowego, specyficznych wpływów i rezultatów interakcji z otoczeniem, w którym rozwijają się ludzkie mózgi na wczesnych etapach ontogenezy. Intuicje raz ukształtowane są trudno korygowalne na dalszych etapach życia człowieka. Z drugiej strony badacz utrzymuje, że część naszych intuicji ma charakter uniwersalny, dla przykładu posiadamy niezależnie od kultury niechęć do krzywdzenia fizycznego innych istot żywych czy też intuicyjne przekonanie, że krzywda zamierzona jest gorsza moralnie niż krzywda spowodowana zaniechaniem (Hauser, 2006b, s. 207). Uniwersalność występowania pewnego typu sposobów rozstrzygania o tym, co dobre, a co złe dowodzi zdaniem Hausera tego, że musi istnieć biologiczna podbudowa tych zdolności, wspólna dla gatunku ludzkiego. Wytypowanie takich uniwersalnych intuicji pozwoli według Hausera na właściwe ukierunkowanie badań w zakresie neurobiologicznych podstaw sądenia moralnego.

O wrodzoności pewnych intuicji moralnych jest także przekonany psycholog społeczny z Stern School of Business Uniwersytetu w Nowym Jorku Jonathan D. Haidt (Haidt, Joseph, 2008). Intuicje moralne są przeddoświadczeniowym rodzajem utajonej wiedzy, którą ewolucja „faworyzowała” jako skuteczny sposób na przystosowanie się do ważnych dziedzin funkcjonowania społecznego naszych przodków. Ta intuicyjna wiedza jest efektem wykrycia istotnych dla przetrwania i sukcesu reprodukcyjnego cech i relacji w świecie społecznym prehistorii naczelnych. Wpłynęło to na wytworzenie gotowości do zmiany profilu emocjonalnego i motywacyjnego w określony sposób w obliczu stosownych bodźców społecznych. I tak psycholog wymienia pięć par takich intuicji – są to te, które mają największy wpływ na różnorodną postać, jaką przyjmuje faktyczna ludzka moralność – wiążąc je z określonym zadaniem adaptacyjnym, bodźcami, które pierwotnie wyzwały tę intuicję, współczesnymi odpowiednikami takich bodźców, dominującą emocję towarzyszącą aktywacji intuicji oraz cnotą – umiejętnością społeczną, którą ową intuicję wyraża w działaniu. Intuicje te określają następująco: troska/krzywda, sprawiedliwość/oszustwo, lojalność/zdrada, autorytet/bunt i świętość/upodlenie (Haidt, 2012, s. 172).

Haidt porównuje intuicje moralne do kubków smakowych na języku, które gromadzą informacje percepcyjne – identyfikują coś jako słodkie, kwaśne, gorzkie itp., i stwierdza, że „moralne kubki smakowe” reagują na bardziej abstrakcyjne bodźce – krzywdzenie, oszukiwanie, zdradę. Efektem działania jednych i drugich kubków jest jednak podobne afektywnie nacechowane doświadczenie, które będzie prowadziło do unikania w przyszło-

ści zbyt gorzkiej czekolady lub kłamliwego partnera. Trzeba tu zaznaczyć, że tych pięć intuicyjnych fundamentów moralności wraz z rozwojem człowieka ulega coraz większemu pogłębieniu i zróżnicowaniu poprzez osobiste doświadczenia, jak także transfer doświadczenia społecznego obecny w nabywanych przez człowieka pojęciach moralnych. Transfer ów jest daleki od przekazywania zasad moralnych i zachodzi za pomocą dominujących w otoczeniu społeczno-kulturowym narracji powiązanych z przeżywanymi sytuacjami, znanymi osobami z ich cnotami i wadami oraz uczynkami (Haidt, Joseph, 2008, s. 389).

Wskazanie na nieświadome procesy i ukryte postawy w postaci wrodzonych intuicji stanowiło novum w psychologicznych badaniach moralności, gdyż prawie do końca lat 90. XX wieku psychologia moralności zdominowana była przez „perspektywę poznawczą” uwypuklającą wiodącą rolę rozumowań moralnych. Dodatkowym krokiem umożliwiającym zmianę podejścia był „zwrot ku uczuciom” i docenienie roli emocji w rozważaniach i badaniach dotyczących psychologicznej natury sądenia moralnego (Haidt, 2003, s. 852). Wspomniany już Haidt – jeden z inicjatorów tej zmiany – w odniesieniu do emocji moralnych wskazuje, że są one tak, jak i inne emocje rodzajem adaptacyjnych – szybkich i wiarygodnych – reakcji resp. sygnalizatorami określonych korzyści lub strat na sytuacji w otoczeniu indywiduum. W porównaniu ze zwierzętami, w tym naczelnymi, w przypadku gatunku ludzkiego emocje moralne są o wiele szerszej rozwiniętą klasą emocji. Psycholog ujmuje to następująco:

„Tajemnicę moralnych emocji stanowi to, że Homo sapiens poświęcił większą niż inne zwierzęta część życia emocjonalnego, by reagować na wydarzenia społeczne bezpośrednio nie dotyczące ja” (tamże, s. 853).

Specyfika emocji moralnych jest bowiem związana z nakierowywaniem aktywności mentalnej i behawioralnej indywiduum na zapewnienie zabezpieczenia potrzeby dobrostanu nie sobie, lecz innemu indywiduum, a nawet zwrócenie takiej troski ku pewnej społeczności jako całości. Przyjmując taką perspektywę, psycholog twierdzi, że wiele emocji może wystąpić niejako w modus „bycia moralną”, o ile będą dotyczyły sytuacji drugiej osoby lub grupy osób, a nie własnych korzyści, np. strach o kogoś, komu grozi niebezpieczeństwo. Zarazem wśród emocji istnieją takie, które określić można bezinteresownymi, gdyż są łatwo i systematycznie wyzwalane przez położenie innych indywiduów – ich osobiste sukcesy

i porażki oraz godne pochwały lub nagany postawy – jak i takie, które rzadziej służą cudzemu dobru, a częściej zabezpieczeniu potrzeb danego ja. Te pierwsze – o dużym wskaźniku bezinteresowności i wysokiej podatności na uruchomienie przez bodźce społeczne – należy uznać, zdaniem Haidta, za prototypowe emocje moralne, są nimi dla przykładu: gniew, współczucie, poczucie winy czy docenienie, inne – odbiegając od wskaźnika bezinteresowności i zależności od obecności bodźca społecznego nie są emocjami charakterystycznymi dla sfery moralności np. smutek, radość, strach, złość. Funkcją wszystkich emocji jest wytworzenie w osobie/osobniku określonych tendencji do działania poprzez zmianę aktualnego potencjału motywacyjnego i poznawczego, co sprzyja podjęciu określonych decyzji, działań lub wydaniu sądu w obliczu przeżywanej za pośrednictwem emocji sytuacji. W przypadku emocji moralnych aktywowanych ważnymi potrzebami, stanami czy sytuacjami innych osób indywiduum jest nastawiane na działania na rzecz innych osób lub takie, które mają na celu utrzymania określonego porządku społecznego lub redukcję krzywdzących społecznych rozwiązań (tamże, s. 854).

O istotnej roli emocji moralnych w funkcjonowaniu ludzkiego umysłu moralnego przekonuje także neuronaukowiec z Uniwersytetu Harvarda Joshua Greene, który wraz z zespołem od wielu lat prowadzi m.in. badania neuronalnych podstaw podejmowania decyzji moralnych za pomocą funkcjonalnego rezonansu magnetycznego (Greene i in., 2001). Doszedł on do wniosku, że w przypadku wydawania sądów moralnych dotyczących sytuacji dylematycznych, czyli takich, w których występuje konflikt dóbr/potrzeb różnych osób w pejzażu psychologiczno-neuronalnym podmiotu, który wydaje sąd ujawnia się rywalizacja dwojakiego typu procesów – intuicyjnych procesów emocjonalnych oraz kontrolowanych procesów poznawczych różnych istotnie, jeśli chodzi o ich charakterystykę psychologiczną, jak i lokalizację w mózgu. W szczególności w przypadku dylematów tzw. osobistych, które angażują własnoręczne działania podmiotu, o którego postępowaniu należy zadecydować, np. własnoręczne zepchnięcie jakiejś osoby z kładki i przyczynienie się do jej śmierci, ale w zamian uratowanie kilku innych osób powodują silne zaangażowanie obszarów mózgu odpowiedzialnych za emocje moralne zniechęcające do bezpośredniego skrzywdzenia innej osoby. Takie sytuacje stanowią bowiem pierwowzory zdarzeń, w odniesieniu do których emocje moralne stanowiły adaptację, pozwalając usprawnić nawigację w skomplikowanej sieci społecznych interakcji.

Brazylijski neuronaukowiec z Instytutu Badań i Edukacji D'Or Jorge Moll w badaniach prowadzonych wraz z zespołem nad specyfiką procesów psychologicznych i neuronalnych zaangażowanych w sądzenie moralne wskazuje również na systematyczną obecność emocji w przypadkach formułowania sądów w sytuacjach dylematów moralnych. Twierdzi on jednak, że konkurujące ze sobą racje nie mają u swoich podstaw konfliktu „serca” i „rozumu”, ale każdorazowo mamy do czynienia z ważeniem zintegrowanych racji posiadających i komponent emocjonalny i poznawczy. W ich efekcie powstają dopiero właściwe podstawy dla motywacji decyzji, tj. uczucia moralne znane też w literaturze jako „sentymenty moralne” (por. Moll i in., 2008, s. 167–168). Neuronaukowiec zwraca jednak uwagę na to, że złożoność i zróżnicowanie sieci społeczno-kulturowych, w ramach których kształtują się emocje moralne nie pozwala na jednoznaczne rozstrzygnięcia teoretyczne w odniesieniu do właściwego modelu sądzenia moralnego i specyfiki relacji pomiędzy elementami emocjonalnymi i poznawczymi. Najnowsze dane neuroanatomiczne – na temat zaangażowania w każdego typu sądzie moralnych zarówno obszarów mózgu związanych z emocjami, jak i z procesami poznawczymi – przemawiają jednak na rzecz słuszności modelu integracyjnego osłabiając tezę o udziale w sądzeniu moralnym emocji i kontroli poznawczej jako jakościowo różnych procesów (por. De Oliveira-Souza i in., 2011, s. 311).

Czy w perspektywie tak widzianego intuicyjno-emocjonalnego charakteru ludzkiej moralności badacze z kręgu *cognitive sciences* pozostawiają jeszcze miejsce dla rozumowań moralnych? Czy umysł dyskursywny wspomaga automat moralny w poruszaniu się pomiędzy wymaganiami życia społecznego?

Stopień udziału racjonalnej kalkulacji w podejmowaniu decyzji moralnych był przedmiotem badań m.in. przywoływanego wcześniej Jonathana Haidta, neuronaukowca Thalii Wheatley z Laboratorium Systemów Społecznych w Dartmouth College oraz psychologa Fiery'ego Cushman (i zespołu) z Laboratorium Psychologicznych Badań nad Moralnością w Uniwersytecie Harvarda (Haidt, 2001, 2007; Wheatley, Haidt, 2005; Cushman, Young, Hauser, 2006).

Przeprowadzone przez badaczy eksperymenty wskazały na ograniczony udział rozumowań moralnych w podejmowaniu decyzji moralnych, częste dokonywanie przez uczestników eksperymentów wyborów, dla których nie potrafili sformułować uzasadnienia lub konfabulowali, próbując jakkol-

wiek potwierdzić swoje decyzje. Haidt (2007, s. 1000) ujmując tę sytuację następująco:

„Moralne rozumowanie przypomina... rzecznika prasowego tajnych służb – nieustannie tworzy jak najbardziej perswazyjne argumenty, które mogą kierować strategią, której prawdziwe pochodzenie i cele są nieznane”.

Twierdzi się tu zatem, że proces powstawania sądów moralnych jest nieprzenikniony dla świadomości, a rola rozumowań moralnych ma polegać na tworzeniu przekonujących uzasadnień dla podjętych już decyzji (rozumowania *ex post*), których źródłem są szybkie, niekontrolowane i bezwysiłkowe procesy emocjonalne i intuicyjne. Racjonalność zdjęta zostaje zatem z piedestału bycia bezstronnym arbitrem dobra i zła, na rzecz instancji stronniczego potwierdzania prawd ustalanych pozaracjonalną drogą. Haidt wskazuje, że oprócz takiej wspierającej i *de facto* bardzo ograniczonej, jeśli chodzi o wpływ na procesy decyzyjne, roli rozumowań moralnych, mogą one pełnić istotną funkcję w dokonywaniu zmian w rozstrzygniętych już pozaracjonalnie wyborach moralnych. Mogą służyć pogłębieniu obrazu ocenianej sytuacji przez zaangażowanie wiedzy pochodzącej z innych doświadczeń podmiotu, rozpatrzeniu tej sytuacji w zupełnie nowym kontekście, który wpłynie na zmianę pierwotnych intuicji i emocji oraz być zewnętrznym źródłem modyfikacji decyzji jako argumenty przekazywane przez inne osoby lub w inny sposób pojawiające się w oddziaływującej na człowieka przestrzeni publicznej. Co ciekawe, właśnie w tej trzeciej sytuacji – w opinii Haidta (2012, s. 104) – rozumowania moralne – w postaci cudzych argumentów – wykazują najwyższą moc wpływu na zmianę uprzednich decyzji.

## WSPIERANIE AKCJI CHARYTATYWNYCH W ŚWIETLE BADAŃ KOGNITYWISTYCZNYCH

Działalność charytatywna w postaci przekazywania darowizn czy świadczenia czynnej pomocy swymi umiejętnościami i czasem osobom będących w trudnym położeniu lub też na rzecz pozostałych gatunków biologicznych czy też pewnych form ludzkiej ekspresji kulturalnej i naukowej wydaje się być ukoronowaniem ludzkich ideałów moralnych. Jak stwierdza jednak neuronaukowiec Anita Tusche wraz z zespołem z Instytutu Max Planck Nauk o Ludzkim Poznaniu i Mózgu:

„Ludzkie społeczeństwa zależą od altruistycznych zachowań swoich członków, ale rozwikłanie leżących u ich podstaw motywacji i mechanizmów neuronowych stanowi poważne wyzwanie” (Tusche i in., 2016, s. 4719).

Jakie motywacje sprawiają, że ludzie przeznaczają osobiste zasoby (finansowe i świadczenie siebie), by wesprzeć leczenie noworodka z chorobą onkologiczną, stosowne doposażenie szkoły, w której jest grupa niepełnosprawnych uczniów, kółko tańców i rytuałów regionalnych, rozwój kina amatorskiego, ochronę ginących gatunków zwierząt i roślin czy ratunek dla ofiar katastrof naturalnych? Czy stoi za tym zdolność do empatii i współczucie, czy też idealistyczne przekonania pozwalające zidentyfikować się z ogólną misją pewnych akcji charytatywnych?

Istotą wsparcia społecznego dla różnych celów zewnętrznych w krajach wysokorozwiniętych już od kilku dekad są w znaczącej mierze instytucje charytatywne świadczące pomoc czy to finansową, czy rzeczową, czy też w postaci czasu i umiejętności wolontariuszy. Kwestią stanowiącą o *status quo* takich instytucji jest pozyskanie, a zatem przekonanie do swoich idei oraz zabezpieczenie lojalności darczyńców. Stąd też od wielu lat specjaliści od badań społecznych, w tym w zakresie *cognitive sciences*, starają się ustalić preferencje potencjalnych darczyńców, by ich skutecznie zainteresować potrzebami beneficjentów organizacji non-profit.

Standardowo przyjmowano, że najsilniejszy odzew społeczny na apele o wsparcie następuje w sytuacji wskazania na konkretną osobę/istotę/rzecz – np. ofiarę określonego cierpienia lub obiekt zniszczenia. Tymczasem nowsze badania wskazują, że powtarzanie takiego bodźca może doprowadzić do obojętności emocjonalnej darczyńców, podobnie dzieje się w przypadku dużej odmienności (położenia, tożsamości itp.) ofiary/istoty/obiektu i dawcy (por. Ein-Gar, Levontin, 2013). W sytuacji zaś, gdy ofiara może w jakimś sensie być uznana za współwinną swojej sytuacji – doprowadza to często wręcz do wzrostu niechęci do niej i utraty identyfikacji z anonującą ją organizacją. Dodatkowo wykazano, że apel o darowizny na rzecz konkretnych identyfikowalnych osób/istot/obiektów jest skuteczny wówczas, gdy tzw. psychologiczny dystans czasowy – określenie czy darowizna ma być przeznaczona tej właśnie osobie itp., czy beneficjent będzie wybrany dopiero *in spe* – jest nieznaczący, jak także bliski jest psychologiczny dystans społeczny darczyńcy i beneficjenta – czyli kiedy ofiara należy do tej samej

grupy, co darczyńcy, nie zaś do jakiejś grupy zewnętrznej wobec dawców. Stanowi to znaczący czynnik ograniczający oddziaływanie społeczne wielu akcji charytatywnych, np. biorąc pod uwagę ostatnie anonsowane w Polsce akcje – pomocy dla piskląt pozbawionych gniazd wskutek pożarów lasów australijskich.

Nasze sumienie moralne przychodzi jednak w sukurs naszym moralnym kalkulacjom i okazuje się być wrażliwe nie tylko na konkretne, identyfikowalne osoby – podmioty potencjalnego dawstwa, lecz także grupy osób, jak i abstrakcyjne cele – organizacje charytatywne *per se*, ruchy społeczne, określone miejsca. W badaniu przeprowadzonym przez Danit Ein-Garę z Uniwersytetu w Tel-Awiv i Liat Levontin z Instytutu Technologii w Izraelu (2013) ustalono, że darczyńcy preferowali przekazywanie darowizn na ogólne cele, a nie konkretną osobę w sytuacji, kiedy cele te dzielił z nimi znaczący dystans psychologiczny (czasowy lub społeczny). Innymi słowy, kiedy nie jesteśmy pewni, kim będzie ostatecznie użytkownik naszej darowizny lub też jest on nam psychicznie obcy ze względu na znaczące odmienności – weźmy pod uwagę zidentyfikowanego niedawno w wodach Bałtyku chorego wieloryba – to faworyzujemy wspieranie abstrakcyjnych celów, a nie identyfikowalnych osób/istot.

Podobnie, zachodzi różnica przy określonych wartościach dystansu psychologicznego społecznego i czasowego pomiędzy chęcią wspierania konkretnych osób i grup osób. Przykładowo w badaniu psycholożek Tehily Kogut z Uniwersytetu Ben-Gurion w Negew i Ilany Ritov z Uniwersytetu Hebrajskiego w Jerozolimie (2007) ustalono, że w sytuacji wysokiego dystansu społecznego, czyli postrzegania znaczącej odmienności tożsamości darczyńców i beneficjentów, dawcy byli tak samo zmotywowani do łożenia zasobów zarówno na jedną, wskazaną konkretnie osobę, jak i pewną określoną grupę osób. Tymczasem w przypadku znaczącego dystansu czasowego, czyli informacji, że beneficjent darowizny będzie ustalony w przyszłości, dawcy wyraźnie preferowali darowiznę na rzecz grupy, a nie pojedynczej osoby.

Natężenie ludzkiej chęci angażowania się w inicjatywy charytatywne okazuje się zatem podatne na zmianę pod wpływem czynnika dystansu psychologicznego i przy określonych jego wartościach jesteśmy równie skłonni poświęcać się dzięki zaangażowaniu emocjonalnemu na rzecz pojedynczej osoby poszkodowanej, grupy osób utożsamionej z jakąś istotną potrzebą, jak i – identyfikując się poznawczo z określoną ideą czy misją – organizacji czy ruchu społecznego non-profit.



Kwestię typu procesów psychologicznych oraz ich neuronalnego podłoża zaangażowanych w niezwykłą ludzką zdolność do ponoszenia osobistych trudów lub kosztów rzeczowych i finansowych na rzecz zaspokojenia cudzych potrzeb podjęła w swych badaniach wspominana wcześniej Tusche wraz z zespołem (2016). Także w tych badaniach skoncentrowanych na sytuacjach dawstwa na cele organizacji non-profit ustalono istotny udział procesów afektywnych związanych z empatią rozpatrywaną jako afektywny stan spowodowany cudzym stanem emocjonalnym i izomorficzny wobec niego oraz procesów poznawczych rozumianych tutaj jako tzw. przyjmowanie cudzej perspektywy lub mentalizacja resp. teoria umysłu, czyli wnioskowaniem na temat cudzych myśli i przekonań, które nie angażuje procesów afektywnych.

Co warte nadmienienia, wykazano m.in., że przy dokonywaniu decyzji o datkach na rzecz różnych organizacji charytatywnych aktywacja odrębnych obwodów neuronalnych, na których opierają się te dyspozycje była niezależna od takiej zmiennej, jak podobieństwo – czyli ocena uczestników badania, którzy występowali jako darczyńcy dotycząca postrzeganego przez nich stopnia podobieństwa z beneficjentami potencjalnych datków. Wynika z tego, że skłonność do empatycznego lub mentalistycznego zaangażowania w tego typu wybory altruistyczne nie działa na zasadzie „podobne przyciąga podobne” i nie jest podatna na faworyzowanie osób, które nas przypominają lub, z którymi dzielimy pewne wspólne cechy. Analogicznie wypadła potencjalna korelacja z inną cechą zazwyczaj rozpatrywaną jako istotna w procesie decyzji o darowiznach na cele prospołeczne – bliskością. Mianowicie okazało się, że bliskość określana jako założenie o prawdopodobieństwie, że darczyńca lub jego bliscy staną się w przyszłości beneficjentami przedstawionych w badaniu instytucji non-profit nie miała wpływu na stopień pobudzenia obszarów „empatycznych” i „mentalistycznych”. Można pokusić się tutaj o wniosek, że nasze altruistyczne zaangażowania faktycznie mają charakter bezinteresowny i opierają się na czystej koncentracji na wyłącznie cudzych potrzebach. I wreszcie okazało się, że trzecia zmienna – również często brana pod uwagę przy tego typu wyborach – zasłużenie związane z subiektywną oceną tego, jak bardzo beneficjenci zasługują na wsparcie, nie miała wpływu na wyniki wyborów. Angażując się zatem w inicjatywy charytatywne, nie stawiamy się w roli sędziów naszych beneficjentów, co być może związane jest z ukrytym założeniem, że instytucja charytatywna, która reprezentuje dane osoby, bierze na siebie odpowiedzialność za wiarygodność ich sytuacji.

Ustalono natomiast, że skłonność do podejmowania decyzji o darowiznach, w sposób emocjonalny – poprzez empatię lub poznawczy – poprzez mentalizację, odzwierciedlona w aktywacji określonych obwodów neuronalnych ma związek z ogólnym osobistym stylem funkcjonowania osób w złożonych sytuacjach społecznych. Choć sami autorzy badania deklarują, że ich wyniki mogą posłużyć do znalezienia sposobu na zintensyfikowanie wśród ludzi postaw prospołecznych, nie wyjaśniają dokładnie implikacji swych analiz, można zaryzykować twierdzenie, że stymulowanie ludzi w różnych kontekstach społecznych do aktywnego odnoszenia się do innych osób – ich potrzeb, stanów, sytuacji czy to na sposób afektywnego odzwierciedlenia czy też refleksyjnego rozumiejącego odnoszenia się do cudzego położenia, mają szansę wpłynąć mobilizująco na ich chęć udziału w różnych ważnych przedsięwzięciach charytatywnych.

Dawanie datków pieniężnych na różne cele charytatywne stanowi podstawę filantropii, która zakłada bezinteresowność motywacji darczyńców. Jak jednak rozumieć tę bezinteresowność? Czy jej warunkiem będzie poświęcanie komuś w tym przypadku dóbr materialnych bez oczekiwania zwrotu w takiej samej lub innej formie? Czy zatem brak oczekiwania na jakąś formę odwzajemnienia stanowi o bezinteresowności działania? Wspomniany już w artykule neuronaukowiec Moll wraz z zespołem stwierdzają, że:

„Anonimowa darowizna dla organizacji charytatywnych jest wybitnym przykładem wyjątkowego aspektu ludzkiego altruizmu..., który polega na naszej zdolności bezpośredniego powiązania znaczenia motywacyjnego z abstrakcyjnymi przekonaniami moralnymi i przyczynami o charakterze społecznym” (Moll i in., 2006, s. 15623).

O specyfice tej formy bezinteresowności w opinii badaczy decyduje zatem z jednej strony fakt braku upublicznienia informacji o tożsamości darczyńcy, co powoduje, że nie może się on spodziewać korzyści społecznych w postaci choćby docenienia, reputacji „dobrego człowieka” itp., z drugiej strony rewanżu ze strony adresatów datków. Co więcej mamy tu do czynienia z sytuacją zaangażowania, która wykracza poza typowe bezpośrednie interakcje międzyludzkie naturalnie prowokujące zachowania pomocowe opierające się na biologicznych mechanizmach związanych z przywiązaniem i awersją społeczną oraz budowaniem reputacji w grupie społecznej, gdyż wymaga odniesienia do wartości związanych z dobrem ogółu, z ko-

nieczności domagających się refleksyjnego zwrócenia aktywności umysłu ku analizie idei, czy przekonań w ich pojęciowym wymiarze.

Neuroekonomista z University of Oregon William T. Harbaugh wraz z zespołem zaakcentowali inny wyróżnik bezinteresowności datków na cele charytatywne (Harbaugh i in., 2007). Zaproponowali mianowicie, by odróżnić dwie sytuacje: umiejętność podmiotu do koncentracji na efektach działań charytatywnych – zaspokojeniu pewnych ważnych dóbr publicznych poprzez niesienie pomocy innym osobom i coś, co nazwę tutaj własną „dobroczynną sprawczością”. Wskazali oni mianowicie, że z pierwszą sytuacją, która w ich opinii jest powszechnie uznawana za paradygmatyczny przykład czystego altruizmu, mamy do czynienia np. w sytuacjach, gdy darowizny na cele charytatywne wynikają z obowiązujących przepisów podatkowych i stanowią konieczną część składek podatkowych, a pomimo to jednostki wykazują chęć płacenia i deklarują przy tym obecność osobistej satysfakcji. Można bowiem stąd wnioskować ich zdaniem, że osoby takie są żywo zainteresowane realizacją ostatecznego celu darowizny i fakt niedobrowolności składki nie umniejsza rangi działania. Druga sytuacja występuje, gdy fakt darowizny wynika ze świadomej, dobrowolnej decyzji podmiotu. Bezinteresowność w pierwszym przypadku jest niekwestionowalna, gdyż działanie to wydaje się mieć u swych podstaw wyłącznie dbałość o skuteczność realizowanego dobra, z którego słusznością podmiot się w pełni utożsamia, a nie formę realizacji, która jest tutaj, jak można to ująć, mało komfortowa. Tymczasem skłonność podmiotu dołożenia na cele dobroczynne tylko wówczas, gdy jest to efektem jego swobodnej decyzji wskazuje niejako, że czynienie dobra nie jest bezwarunkowe, gdyż jego niezbędnym motywem ma być fakt własnej sprawczości.

Czy poświęcając osobiste zasoby – materialne i pozamaterialne kierujemy się czysto rozumową kalkulacją, która ma na celu zwielokrotnienie dobra powszechnego? Moll wraz z zespołem ustalili (2006), że u podstaw naszych dobroczynnych aktywności tkwi zaangażowanie neuronalnej struktury, w której kluczową rolę odgrywa tzw. układ nagrody. Układ ten powstały na drodze ewolucji jest naturalnym „neuronalnym motywatorem”, którego aktywacja daje odczucie przyjemności dla organizmu i który ma na celu stymulowanie organizmu do realizowania zachowań mających dla niego potencjalnie pozytywne skutki. Standardowo układ ten jest aktywny w takich sytuacjach, jak np. jedzenie, uprawianie seksu, ale także picie alkoholu czy przyjmowanie narkotyków, są to zatem sytuacje zaspokaja-

nia podstawowych lub uwarunkowanych popędów. Struktura ta jest także aktywna w sytuacji otrzymywania nagród pieniężnych, oczekiwaniu jakiejś wyższej wypłaty lub otrzymaniu nieoczekiwanej gratyfikacji finansowej. Badania brazylijskiego neuronaukowca i współpracowników ujawniły, że układ ten jest aktywny także w przypadku przekazywania anonimowych datków na cele charytatywne, w tym określone przez działalność organizacji non-profit, skutkując tzw. efektem ciepłego blasku („warm glow effect”), rodzajem subiektywnej przyjemności. Okazuje się, że tego typu dobroczynność związana jest też z innymi strukturami neuronalnymi, które uchodzą za składową mózgową regulacji zachowań moralnych związanymi z mechanizmami przywiązania i awersji społecznej. Przemawia to na rzecz faktu, że nowe kulturowo ukształtowane formy realizacji pomocy wobec innych osób zostały niejako „zasymilowane” przez istniejące już w mózgu obszary sprawujące pieczę nad tym, byśmy troszczyli się o cudze potrzeby. Ustalono także, że przy tej formie zaangażowań charytatywnych aktywne są również specyficzne – i wykraczające poza sytuację wzmacniania realizacji potrzeb popędowych – obszary mózgu. Struktury te i związane z nimi procesy przetwarzania informacji pozwalają mianowicie na analizowanie zdarzeń pod kątem ich długoterminowych skutków i potencjalnych nagród, które mogą przyjmować nie tylko konkretną, ale i bardziej abstrakcyjną formę np. wzrost ogólnego zaufania społecznego, czy poczucie życia w bezpiecznym dla człowieka środowisku naturalnym. Procesy te wnoszą dodatkową motywację przy decyzjach altruistycznych, które nieuchronnie łączą się z ponoszeniem osobistych kosztów. Decyzje będące ich rezultatem nie są zatem chłodnymi kalkulacjami, gdzie tylko występuje „oko rozumu”, kierujące się ku pożytkowi pewnego niemeo ogółu, lecz wiążą się z doświadczeniem subiektywnej satysfakcji – „efektu ciepłego blasku”.

Na obecność subiektywnej satysfakcji w wyborach dotyczących darowizn na cele charytatywne zwraca też uwagę wspomniany już neuroekonomista Harbaugh wraz z zespołem (2007). Wykazują oni jeszcze szersze działania „neuronalnego motywatora”, czyli układu nagrody. Mianowicie, standardowe badania jego zaangażowania dotyczyły sytuacji podejmowania przez podmioty swobodnej decyzji o przekazywaniu świadczeń na cele charytatywne i pojawiania się w tych momentach doświadczenia satysfakcji – ciepłego blasku. Badacze ustalili, że z efektem ciepłego blasku i aktywacją obszarów mózgu zań odpowiedzialnych mamy do czynienia także w sytuacji przymusowych datków na cele społeczne, jak wtedy, gdy stanowią

one część podatków. Tymczasem fakt niedobrowolności datków zazwyczaj prowokuje myślenie, że osoby, które będą takiemu obowiązkowi podlegały czynią to – przynajmniej bardzo często – „bo muszą” i trudno w tym obszarze wskazać na obecność altruistycznych tendencji, jak i stwarza to ryzyko dla polityki społecznej zniechęcenia do działań charytatywnych. Obecność „neuronalnej nagrody” przejawiającej się na poziomie satysfakcjonującego subiektywnego wzmocnienia zdaje się te obawy rozwiewać i pokazywać, że pojemność naszego filantropijnego mózgu dogania otwartość naszego idealistycznego umysłu.

## MÓZG FILANTROPA A UMYSŁ IDEALISTY

W pejzażu społeczno-kulturowym dzisiejszego świata zorganizowane inicjatywy charytatywne zyskują coraz większy wpływ na polepszenie sytuacji osób najbardziej potrzebujących czy zmianę podejścia do innych istot żywych i użytkowania zasobów naturalnych i kulturowych świata. Wciąż palącym zagadnieniem jest jednak przekonanie jak największej ilości ludzi do zaangażowania w altruistyczne działania. Jedną z ciekawych prób zachęcenia ludzi do włączenia się w taką aktywność podejmuje organizacja non-profit o nazwie 80 000 hours. Na stronie 80000hours.gov proponuje zindywidualizowane do pragnień i możliwości każdej osoby wsparcie w realizacji różnych ścieżek kariery etycznej jako elementu codziennego stylu życia, która ma na celu włączenie się w troskę o najpilniejsze potrzeby naszego świata. Zaprezentowane są tam szczegółowo informacje na temat ważnych problemów globalnych wraz z dotyczącymi ich badaniami naukowymi oraz opisy instytucji, które już czynnie zajmują się daną kwestią. Można uzyskać też profesjonalne porady, jak zaplanować strategię własnej aktywności etycznej, która oparta będzie na naszych mocnych stronach oraz wrażliwa będzie na nasze osobiste preferencje.

Celem tego artykułu było pokazanie, że apele filozofów o czynną aktywność na rzecz dobra wspólnego – redukcji cierpienia, głodu, wykluczenia, dewastacji ekosystemów i dziedzictwa kulturowego spotykają się obecnie z zaangażowaniem naukowców eksplorujących przestrzenie moralnej natury człowieka. Już teraz efektem tych ostatnich są znakomite dowody na to, że posiadamy biologiczne predyspozycje do zachowań nacechowanych troską o stan i sytuację innego człowieka, czy ogólnie istot żywych, jak także podlegania motywacji poprzez abstrakcyjne idee związane z realizacją róż-

nych aspektów dobra wspólnego. Wydaje się też uzasadnionym przyjęcie, że postęp naukowych badań nad związkami pomiędzy „moralnym mózgiem” a potrzebującym pomocy światem pozwoli na ujawnienie najskuteczniejszych sposobów wzmocnienia ludzkich zaangażowań filantropijnych.

## BIBLIOGRAFIA

- Arystoteles (1956). *Etyka Nikomachejska*. Warszawa: WN PWN.
- Arystoteles (1997). *Etyka Wielka. Etyka Eudemejska*. Warszawa: WN PWN.
- Churchland, P.M. (2015). Rules: The Basis of Morality... ? W: T. Metzinger, J.M. Windt (red.), *Open MIND*: 6(T). Frankfurt am Main: MIND Group.
- Churchland, P.S. (2013). *Moralność mózgu. Co neuronauka mówi o moralności*. Kraków: Copernicus Center Press.
- Churchland, P.S. (2014). The neurobiological platform for moral values. *Behaviour*, 151(2–3), 283–296.
- Cushman, F.A., Young, L., Hauser, M.D. (2006). The role of conscious reasoning and intuitions in moral judgment: testing three principles of harm. *Psychological Sciences*, 17, 1082–1089.
- De Oliveira-Souza, R., Moll, J., Grafman, J. (2011). Emotion and Social Cognition: Lessons from Contemporary Human Neuroanatomy. *Emotion Review*, 3(3), 310–312.
- De Wall, F. (2013). *Małpy i filozofowie*. Kraków: Copernicus Center Press.
- De Wall, F.B.M. (2014). Natural normativity: The ‘is’ and ‘ought’ of animal behavior. *Behaviour*, 151, 185–204.
- Ein-Gar, D., Levontin, L. (2013). Giving from a distance: Putting the charitable organization at the center of the donation appeal. *Journal of Consumer Psychology*, 23(2), 197–211.
- Greene, J.D., Sommerville, R.B., Nystrom, L.E., Darley, J.M., Cohen, J.D. (2001). An fMRI investigation of emotional engagement in moral judgment. *Science*, 293, 2105–2108.
- Haidt, J. (2001). The emotional dog and its rational tail: A social intuitionist approach to moral judgment. *Psychological Review*, 108, 814–834.
- Haidt, J. (2003). Moral emotion. W: R.J. Davidson, K.R. Scherer, H.H. Goldsmith (red.), *Handbook of affective sciences* (s. 852–870). Oxford: Oxford University Press.
- Haidt, J. (2007). The new synthesis in moral psychology. *Science*, 31, 998–1002.
- Haidt, J. (2012). *Prawy umysł. Dlaczego dobrych ludzi dzieli religia i polityka?* Sopot: Smak Słowa.
- Haidt, J., Joseph, C. (2008). The moral mind: How five sets of innate intuitions guide the development of many culture-specific virtues, and perhaps even modules. W: P. Carruthers, S. Laurence, S. Stich (red.), *Evolution and cognition. The innate mind Vol. 3. Foundations and the future* (s. 367–391). Oxford: Oxford University Press.

- Harbaugh, W.T., Mayr, U., Burghart, D. (2007). Neural Responses to Taxation and Voluntary Giving Reveal Motives for Charitable Donations. *Science*, 316(5831), 1622–1625.
- Hauser, M. (2006a). The liver and the moral organ. *Social Cognitive and Affective Neuroscience*, 1(3), 214–220.
- Hauser, M. (2006b). *Moral Minds: How Nature Designed Our Universal Sense of Right and Wrong*. New York: Ecco Press.
- Hume, D. (2015). *Traktat o naturze ludzkiej*. Warszawa: Aletheia.
- Kant, I. (2019). *Metafizyka moralności*. Warszawa: WN PWN.
- Kant, I. (2020). *Krytyka czystego rozumu*. Wolnelektury.pl: Fundacja Nowoczesna Polska, dostęp: 20.02.2020.
- Kogut, T., Ritov, I. (2007). “One of us”: Outstanding willingness to help save a single identified compatriot. *Organizational Behavior and Human Decision Processes*, 104(2), 150–157.
- Moll, J., Krueger, F., Zahn, R., Pardini, M., de Oliveira-Souza, R., Grafman, J. (2006). Human fronto-mesolimbic networks guide decisions about charitable donation. *Proceedings of the National Academy of Sciences*, 103(42), 15623–15628.
- Moll, J., de Oliveira-Souza, R., Zahn, R. (2008). The Neural Basis of Moral Cognition Sentiments, Concepts, and Values. *Annals of the New York Academy of Sciences*, 1124, 161–180.
- Singer, P. (2015). *The Most Good You Can Do: How Effective Altruism Is Changing Ideas About Living Ethically*. New Haven and London: Yale University Press.
- Tusche, A., Böckler, A., Kanske, P., Trautwein, F., Singer, T. (2016). Decoding the Charitable Brain: Empathy, Perspective Taking, and Attention Shifts Differentially Predict Altruistic Giving. *The Journal of Neuroscience*, 36(17), 4719–4732.
- Wheatley, T., Haidt, J. (2005). Hypnotically induced disgust makes moral judgments more severe. *Psychological Sciences*, 16, 780–784.
- 80000hours.gov, dostęp: 20.02.2020.

## ON THE RUDIMENTS AND BENEFITS OF PHILANTHROPY IN THE PERSPECTIVE OF COGNITIVE RESEARCH

### ABSTRACT

Past decades have shown an increase in interest in the phenomenon of morality, as well as its most sophisticated manifestations, which are philanthropic activities, in the field of cognitive science – a multidisciplinary research program of the mind and its role in intelligent behaviour. The article shows – applying the aforementioned perspective – that morality, along with all its altruistic expressions, is understood as the result of the biological evolution of the human race. It is based on various neuronal mechanisms responsible for the psychological processes that make up our moral mind, e.g. moral intuitions, moral emotions and moral reasoning. In recent years, issues related to

charity have become one of the important subjects of cognitive research. In their light, it turned out, among others, that altruistic human inclinations, not only devoting one's time, skills or money to help a person, but also support for more abstract ideas related to the common good are supported by various brain mechanisms strengthening our selfless motivations. It was concluded that the progress of scientific research on the relationship between the „moral brain” and the world in need of help would reveal the most effective ways of strengthening human philanthropic involvement and more effective impact of non-profit institutions.

KEYWORDS: morality, philanthropy, cognitive science, moral mind, brain, non-profit institutions