

SYMPOZJA

Sympozja

New research perspectives on individual and collective grandiose narcissism – a cross-cultural and developmental context

Piątek
12:15 –
13:45
S 9

The symposium consists of four presentations based on two theoretical approaches in studying grandiose narcissism: agency-communion model (ACM) and Narcissistic Admiration and Rivalry Concept (NARC). In the first presentation it will be discussed agency-communion model of collective narcissism in cross-cultural perspective, aimed at indicating universality of the ACM in different cultural settings and distinctiveness of two forms of collective narcissism: agentic and communal. In the second presentation ACM model of collective narcissism will be discussed in referring to religious orientations. In the third it will be proposed using NARC to explain collective narcissism phenomenon. In the fourth presentation it will be presented evidences on using NARC to explain individual narcissism among pre-school children.

Prowadzący | Magdalena Żemojtel-Piotrowska

Wystąpienie 1

Agency-communion model of collective narcissism - measurement invariance and cultural correlates

Autorzy | Magdalena Żemojtel-Piotrowska, Jarosław Piotrowski, Radosław Rogoza, Jochen Gebauer, Constantine Sedikides

Basing on data collected in Cross-cultural Self-enhancement Project conducted in 50 countries on student samples we explore collective narcissism phenomenon in cross-cultural perspective. There will be presented stability of correlation pattern for CCNI and CNS with external variables across countries, i.e., individual and collective self-esteem, psychological entitlement and personality traits to indicate cross-cultural universality of collective narcissism phenomenon. We will discuss also culture of collective narcissism and its economic, socio-political and cultural correlates, e.g. democracy level, HDI, cultural values (Schwartz model) and cultural dimensions (GLOBE project). Analyses indicated metric invariance of Collective Narcissism Scale (CNS) and Communal Collective Narcissism Inventory (CCNI) and their cross-level isomorphism, allowing for interpretation of collective narcissism as a cultural dimension. Analyses indicated also distinctiveness of communal and agentic CN on individual level and one cultural dimension for global collective narcissism on country-level.

Wystąpienie 2

Are narcissistic people religious? Religious orientations and individual and collective narcissism in cross-cultural perspective

Autorzy	Jarosław Piotrowski, Radosław Rogoza, Jochen Gebauer, Magdalena Żemojtel-Piotrowska
<p>The theory of cultural fit assumes that in highly religious countries religious people are more happy and self-confident than non-religious, whereas in countries with low religiousness this relationship is reversed. Basing on data collected in 50 countries (student samples), we would like to take a closer look at the nature of this relationship. It has been assumed that in highly religious countries, people with a high level of religiosity are valued by others, so narcissism in these countries will be strongly associated with internal and external religiosity, while in low-religious countries there will be no such connection. In addition, this hypothesis was tested for the various forms of narcissism - individual and group. Individual narcissism is based on exaggerated feeling of self-worthiness, and closely linked to motives of self-enhancing, while group narcissism is based on collective identification and is associated with the motif of enhancing own group. Accordingly, two motives related to religiosity are considered - individual (self-enhancement) and collective (group identity). Also, a distinction between grandiose agentic and communal narcissism was made. It has been assumed that the relationship between religiosity and narcissism will be stronger for its communal form, as it is based on enhancement in the communion domain (eg, being exceptionally trustworthy or moral), which is relevant to the religious sphere of life. Based on cross-cultural data, cultural and socioeconomic moderators of the relationship between narcissism (narcissisms) and religious orientations were sought.</p>	
Wystąpienie 3	
Collective rivalry as missing element of research on collective narcissism	
Autorzy	Radosław Rogoza, Tomasz Baran, Anna Czarna, Jarosław Piotrowski, Magdalena Żemojtel-Piotrowska
<p>Existing research suggests, that the grandiose narcissism is not an unidimensional construct, but it is rather composed of two distinct strategies: (1) admiration, which is associated with social potential, stable self-esteem and assertiveness and (2) rivalry, which is associated with social conflict, arrogance, and aggressiveness. Despite this, research on collective narcissism, which is an extension of grandiose narcissism on social aspects, is focused only on the first aspect, whereas the consequences of the second remain unexplored. This is the rationale for current study to transit the model of narcissistic admiration and rivalry onto the collective research. Within the study, total of $N = 1126$ adult Poles aged between 18 and 80 years old were administered the collective admiration and rivalry scale and a collective narcissism scale. On the basis of the target-rotated exploratory structural equation model we confirmed the two-factorial structure of collective narcissism and we demonstrated measurement invariance across gender. Implementation of items from the collective narcissism scale demonstrated that its items load only on the admiration dimension. The collective admiration and rivalry explained more unique variance of nationalism, patriotism, and messianism than collective narcissism did, which supports the hypothesis about its new quality in the collective narcissism research.</p>	
Wystąpienie 4	
What does a kiddy-narcissist look like? An attempt to capture the narcissistic personality in children on the basis of Narcissistic Admiration and Rivalry Concept	
Autorzy	Maria Magdalena Kwiatkowska
<p>Narcissism, as a personality trait, is represented by a number of theoretical models—one of them is a Narcissistic Admiration and Rivalry Concept (NARC; Back et al., 2013). It assumes that maintaining grandiose self-image, which is the main goal of a narcissistic individual, is possible in two separate ways—through self-enhancement or self-defense. According to the previous studies,</p>	

personality traits can be successfully captured using simple questionnaire methods since the age of about eight years—however, to date it has not been verified whether it may refer to the narcissistic features. To answer the research questions, we developed a six-item pictorial questionnaire referring to the basic components of the NARC model (grandiose fantasies, striving for uniqueness, charmingness, devaluation, striving for supremacy, aggressiveness) and 3-point response scale. The study involved 172 children aged 7-9 years. In order to verify the factor accuracy of a brand-new questionnaire, we used confirmatory factor analyses. As a result, we demonstrated a good model fit and a strong or moderate strength of the factor loadings. In terms of external accuracy, we used a pictorial measurement of values PBVS-C, with which admiration and rivalry have adopted the pattern of correlation consistent with the model presented in the study of adults. These results provide the basis for further work on the adaptation of the NARC model to children.

Symposium

Control deprivation and perceiving self, ingroupers, and outgroupers

Piątek
15:15 –
16:45
S 9

Obecnie dość dobrze wiadomo, że skutki deprivacji kontroli wykraczają poza opisane przez Seligmmana deficyty o charakterze poznawczym, afektywnym i motywacyjnym. Doświadczenie utraty kontroli nad biegiem zdarzeń ma niebagatelne znaczenie dla procesów konstruowania siebie, świata społecznego w którym funkcjonuje jednostka, oraz relacji Ja-Świat społeczny. W niniejszym symposium zaprezentujemy najnowsze wyniki pochodzące od różnych zespołów badawczych, w których sprawdzano relację pomiędzy deprivacją kontroli a percepcją społeczną. W pierwszym wystąpieniu, przedstawione zostaną dane opisujące sposób konstruowania w pamięci autobiograficznej doświadczeń utraty kontroli o różnej długości oraz znaczenie takich doświadczeń dla zgeneralizowanego poczucia kontroli. Następnie, zaprezentowane zostanie nowe podejście wyjaśniające w jaki sposób deprivacja kontroli może zaburzać budowanie przekonania o własnej sprawczości. W trzecim wystąpieniu eksplorowana będzie możliwość odzyskiwania poczucia kontroli na poziomie Ja kolektywnego, poprzez przetwarzanie informacji dotyczących norm grupowych. W końcu, omówiona zostanie relacja pomiędzy poczuciem kontroli a stereotypowym myśleniem i poszukiwaniem sił sprawczych w postaci grup spiskujących.

Prowadzący | Wiktor Soral, Marcin Bukowski

Wystąpienie 1

The length of recalled control deprivation: Consequences for its experiencing.

Autorzy | Mirosław Kofta, Marta Marchlewska, Anna Rędzio, Wiktor Soral

Obok eksperymentalnych procedur deprivacji kontroli (DK), polegających na manipulowaniu poziomem kontyngencji działanie-wynik, psychologowie coraz częściej posługują się procedurą odwołującą się do pamięci autobiograficznej: badani proszeni są o przypomnienie i elaborację przeszłej sytuacji utraty kontroli. Jednak procedura ta nie daje możliwości manipulowania długością bądź ważnością tego doświadczenia. W obecnym projekcie sprawdzamy, efekty wspomnienia krótkiej vs. długiej DK. W badaniu 1 uczestnicy przypominali sobie doświadczenie trwające średnio 10,5 doby w grupie z krótką DK i 2 lata i 4 miesiące w grupie z długą DK. Długie doświadczenie miało większe znaczenie osobiste (bardziej zaważyło na ich życiu, częściej wracali do niego myślami). Analizy mediacyjne z długością DK jako predyktorem i znaczeniem osobistym jako mediatorem ujawniły efekty pośrednie: długa DK nasilała skłonność do unikania myślenia o

tym doświadczeniu, zwiększała poczucie braku szacunku dla siebie w jego kontekście, podnosiła intensywność towarzyszących doświadczeniu emocji. W badaniu 2-m, z dodatkową grupą kontrolną, zreplikowano podstawowe efekty z badania 1-go. Ponadto stwierdzono - w porównaniu z grupą kontrolną - paradoksalny efekt podwyższenia poziomu postrzeganej kowariancji między własnym działaniem a efektami przy przypomnieniu krótkiej DK, który zanikał przy długiej DK. W żadnym z badań nie stwierdzono wpływu DK na zgeneralizowane poczucie kontroli oraz ogólną samoocenę.

Wystąpienie 2

Control deprivation and perception of self-efficacy - on the role of intentional binding.

Autorzy | Wiktor Soral, Mirosław Kofta, Marcin Bukowski

Według obecnej wiedzy za powstawanie sądów o własnej sprawczości odpowiadają mechanizmy wiążące w percepcji osoby jej celowe działanie z jego sensorycznymi następstwami. Podstawowy mechanizm tego wiązania polega na postrzeganiu własnego działania jako późniejszego a sensorycznych konsekwencji działania jako wcześniejszych niż rzeczywistości – w efekcie dochodzi do skrócenia subiektywnego odstępu czasowego pomiędzy dwoma wydarzeniami. Jedno z wyjaśnień tego zjawiska postuluje, że aby ono wystąpiło niezbędne jest wytworzenie przez OUN wewnętrznego modelu służącego przewidywaniu konsekwencji własnych działań. Postulujemy, że w sytuacji deprivacji kontroli, przewidywanie efektów własnego działania jest uniemożliwione, a przez to zahamowany jest podstawowy mechanizm służący budowaniu przekonania o własnej sprawczości. W dwóch badaniach eksperymentalnych (N = 107; N = 284) uczestnicy rozwiązywali zadania polegające na odgadywaniu cechy figury, a następnie sprawdzano u nich występowanie intencjonalnego wiązania działania z efektem (przy pomocy procedury Haggarda i in., 2002). W pierwszej części uczestnicy otrzymywali informację zwrotną zgodną z ich działaniem (w. kontrolny) lub całkowicie losową (w. niekontrolowalności). W obu badaniach, deprivacji kontroli towarzyszył stopniowy zanik efektu intencjonalnego wiązania. Uzyskane wyniki wskazują na dodatkową konsekwencję deprivacji kontroli, mogącą bezpośrednio odpowiadać za zmiany percepcji własnej sprawczości.

Wystąpienie 3

The impact of threat to control on processing of normative information and in-group perception.

Autorzy | Anna Potoczek, Marcin Bukowski, Katarzyna Jaśko, Katarzyna Jamróż

Zgodnie z modelem kontroli grupowej, ludzie, którzy utracili poczucie kontroli osobistej poszukują form jej odzyskania na poziomie grupowym (Fritsche i in., 2013). Tendencja ta może wpływać na przetwarzanie informacji normatywnych charakteryzujących grupę własną. Celem opisanych poniżej eksperymentów było zbadanie wpływu zagrożenia poczucia kontroli na pamięć i percepcję norm grupy własnej. W dwóch badaniach manipulowaliśmy poczuciem kontroli oraz typem prezentowanych norm, które były podobne lub różne w stosunku do norm grupy obcej. Badanymi byli studenci UJ, którzy dowiadawali się, że ich uniwersytet wraz inną uczelnią (grupa obca) planują wspólne przedsięwzięcie. Pierwsze badanie pokazało, że utrata poczucia kontroli skutkuje tendencyjnym zapamiętywaniem norm – ich niedoszacowaniem w momencie, gdy są podobne dla grupy własnej i obcej. Wyniki drugiego badania pokazały, że osoby, którym odebrano poczucie kontroli oceniały sprawczość, efektywność i bytowość grupy własnej jako wyższą, gdy prezentowane normy grupowe były podobne do norm grupy obcej. Wzorzec wyników był odwrotny dla osób w grupie kontrolnej (grupa własna oceniana była lepiej, gdy normy grup własnej i obcej były odmienne). Uzyskane wyniki mogą świadczyć o tym, że osoby których poczucie kontroli osobistej zostało zagrożone, oceniają własną grupę jako bardziej sprawczą, gdy

ta ma większe szanse na efektywną współpracę z grupą obcą, a tym samym osiągnięcie celu.	
Wystąpienie 4	
The effects of aging and control on conspiracy stereotypes and beliefs	
Autorzy	Grzegorz Sędek, Klara Rydzewska, Aleksandra Kuźniarska, Katarzyna Nowakowska
<p>Wyniki badania sondażowego zrealizowanego z udziałem 571 Polaków w wieku 18 do 60 lat pokazały, że starsi dorośli przejawiali stereotypy spiskowe silniej niż młodszy dorośli i efekt ten był mediowany przez potrzebę poznawczego domknięcia. Starsi dorośli mają tendencję do polegania na bardziej schematycznych wyjaśnieniach wydarzeń ekonomicznych i społecznych (Bilewicz i Sędek, 2015). Okazało się jednak, że reafirmacja poczucia kontroli zmniejsza stereotypy i przekonania spiskowe, a zagrożenie poczucia kontroli wzmacnia przekonania spiskowe u młodych dorosłych (np. Van Prooijen i Acker, 2015). W obecnym badaniu mierzyliśmy przekonania spiskowe dotyczące wydarzeń społecznych i stereotypy spiskowe odnośnie grup etnicznych, z udziałem osób badanych z dwóch grup wiekowych (wiek 19-30 i 65-76 lat). Poprosiliśmy młodszych (N=90) i starszych (N=90) dorosłych o przypomnienie sobie sytuacji, w których mieli kontrolę (warunek kontroli) lub byli jej pozbawieni (warunek niekontrolowalności) w oparciu o model informacyjny wyuczony bezradności (Sędek i Kofta, 1990) lub o nie przypomnianie sobie niczego (warunek neutralny). Wyniki pokazały istotną interakcję Wiek x Kontrola łącznie dla społecznych przekonań oraz dla stereotypów spiskowych. U starszych dorosłych przypomnianie sobie doświadczeń kontroli istotnie zmniejszyło poziom przekonań spiskowych w porównaniu z grupą kontrolną i warunkiem niekontrolowalności. Nie było różnic w grupie młodszych dorosłych w zakresie manipulacji kontrolą.</p>	

Symposium	
Zdobywanie grantów	Piątek 17:45 – 19:15 S2
<p>Zdobywanie grantów jest jedną z kluczowych umiejętności naukowców i kołem zamachowym kariery naukowej. Dzięki nim łatwiej uprawiać naukę na światowym poziomie. Zdobyte fundusze często prowadzą do publikacji w światowych czasopismach. Podczas panelu zostaną przedstawione doświadczenia beneficjentów, recenzentów oraz członków paneli eksperckich/przedstawicieli mecenasów nauki. Celem panelu jest stworzenie przestrzeni do dyskusji o tym ważnym obszarze naszej naukowej działalności.</p>	
Prowadzący	Wojciech Kulesza
Wystąpienie 1	
Fundusze COST	
Autorzy	Michał Bilewicz
Wystąpienie 2	
Skomplikowany (dla psychologa) język POIR.	
Autorzy	Anna Raiter-Smiljanic

Wystąpienie 3		
Narodowe Centrum Nauki i programy unijne		
Autorzy	Małgorzata Kossowska	
Wystąpienie 4		
Działalność Upowszechniająca Naukę - program Ministerstwa Nauki i Szkolnictwa Wyższego		
Autorzy	Wojciech Kulesza	

Sympozja		
Źródła wiedzy o własnej (i cudzej) sprawczości i wspólnotowości		Sobota 10:20 – 11:50 S 3
Prowadzący	Michał Parzuchowski Wiesław Baryła	
<p>Symposium będzie dokumentowało m.in. wyniki najnowsze linii badań na temat źródeł samowiedzy na temat własnej wspólnotowości (w tym moralności) i sprawczości. Czy potrzebujemy dowodów na poparcie przekonania o swoich dobrych intencjach (wysokiej wspólnotowości)? Dlaczego moralność jest tak ważna w budowaniu opinii o innych ludziach i tak zupełnie nieważna w ocenie samego siebie? To, czy obca nam osoba jest obdarzona wyjątkową zwinnością manualną, czy też nie posiada takich zdolności, nie jest jeszcze informacją, która w bezpośredni sposób mogłaby zagrażać naszym interesom. Sprawność jest zagrożeniem tylko wtedy, gdy towarzyszą jej nieczne zamiary. Dlatego rozpoznanie, czy obca osoba jest moralna, czy nie (czy spotka nas z jej strony coś dobrego, czy coś złego) ma kluczowe znaczenie dla naszego funkcjonowania i jest priorytetem w spostrzeganiu społecznym. Jednak gdy realizacja naszych celów uzależniona jest od cudzej sprawczości, wówczas priorytet moralności w spostrzeganiu społecznym zostaje zniesiony i z większą uwagą śledzimy poziom cudzej kompetencji.</p>		
Wystąpienie 1		
Sprawczość i wspólnotowość w komplementach i krytykach interpersonalnych		
Autorzy	Wiesław Baryła	
<p>Jednym z istotnych źródeł samowiedzy są opinie innych osób. Inni chwala i krytykują każdego i każdą z nas, jednak bardzo niewiele wiadomo na temat treści komplementów i krytyk kierowanych do osób dorosłych. Wyniki dwóch prostych badań dostarczają niezwykle intrygujących danych dotyczących tej kwestii. W Badaniu 1340 uczestników przypominało sobie komplementy otrzymane w czasie ostatnich 48 godzin. Jedna grupa przypominała sobie komplementy na temat własnej sprawczości, druga dotyczące wspólnotowości a trzecia gustu. Uczestnicy mieli problemy z przypominaniem sobie komplementów na temat wspólnotowości, istotnie więcej osób z tego warunku w porównaniu z dwoma pozostałymi nie potrafiło podać żadnego. Podobny efekt wystąpił w odpowiedziach na pytanie o częstość otrzymywania komplementów, uczestnicy z warunku komplementowania wspólnotowości oceniali ją na niższą niż oceny częstości komplementów w dwóch pozostałych warunkach. W Badaniu 2 (N = 376), zrealizowanym w modelu 2 (osoba do której kierowana jest informacja: ja vs inna osoba) x 2 (wartościowość informacji: komplementy vs krytyka) x 2 (treść informacji: wspólnotowość vs sprawczość) uczestnicy oceniali niedawność i częstość komplementów oraz krytyk kierowanych pod ich adresem lub pod adresem innych osób. Okazało się, że osobiście otrzymywane komplementy na</p>		

temat wspólnotowości są rzadsze a krytyki częstsze niż odpowiednie informacje otrzymywane od innych na temat sprawczości.

Wystąpienie 2

Mentalna księgowość: dokładniej zliczamy dowody swojej sprawczości, podczas gdy własna wspólnotowość jest domyślna.

Autorzy Michał Parzuchowski, Olga Białobrzaska, Wiesław Baryła, Bogdan Wojciszke

Zakładamy, że cechy sprawcze i wspólnotowe odnoszą się do dwóch rodzajów wiedzy na temat siebie (Kant, 1781). Samoocena dotycząca cech sprawczych jest wiedzą a posteriori - tyle wiemy o sobie ile przechowujemy dowodów na dane zachowanie w swojej pamięci. Samoocena dotycząca cech wspólnotowych budowana jest na podstawie innej kategorii wiedzy - a priori - na podstawie założeń o tym co nastąpi w przyszłości. Wystąpienie omówi trzy badania eksperymentalne (N=492) tłumaczące mechanizm powstawania złudzenia o wysokiej wspólnotowości własnej. W badaniu 1 (N=118) badani proszeni byli o przypomnienie sobie epizodu własnej (nie)sprawczości/ (nie)moralności, a następnie zapytaliśmy czy mają motywacje, kompetencje i możliwości poprawić się w zakresie obu treści. W badaniu 2 (N=177) studenci oszacowywali jak wiele wysiłku lub intencji wystarczy aby skutecznie zmienić się w każdej z obu kategorii cech (oceniali również czy zmiany będą widoczne od zaraz lub też w ciągu pięciu lat od podjęcia decyzji o zmianie). W badaniu 3 (N=197) studenci wypełniali kwestionariusz samooceny tak jak czują się aktualnie oraz jak czuli się/czuliby się 5 lat temu lub za 5 lat. Badania dokumentują aprioryczność wiedzy na temat cech odnoszących się do własnej wspólnotowości. Wystąpienie omówi konsekwencje teoretyczne takiej asymetrii.

Wystąpienie 3

Czy bogactwo uszlachetnia? Wpływ mechanizmu naznaczenia afektywnego na postrzeganie bohatera przez dzieci w wieku przedszkolnym

Autorzy Katarzyna Myślińska Szarek, Wiesław Baryła, Aurelia Serafin

Zakładamy, że cechy sprawcze i wspólnotowe odnoszą się do dwóch rodzajów wiedzy na temat siebie (Kant, 1781). Samoocena dotycząca cech sprawczych jest wiedzą a posteriori - tyle wiemy o sobie ile przechowujemy dowodów na dane zachowanie w swojej pamięci. Samoocena dotycząca cech wspólnotowych budowana jest na podstawie innej kategorii wiedzy - a priori - na podstawie założeń o tym co nastąpi w przyszłości. Wystąpienie omówi trzy badania eksperymentalne (N=492) tłumaczące mechanizm powstawania złudzenia o wysokiej wspólnotowości własnej. W badaniu 1 (N=118) badani proszeni byli o przypomnienie sobie epizodu własnej (nie)sprawczości/ (nie)moralności, a następnie zapytaliśmy czy mają motywacje, kompetencje i możliwości poprawić się w zakresie obu treści. W badaniu 2 (N=177) studenci oszacowywali jak wiele wysiłku lub intencji wystarczy aby skutecznie zmienić się w każdej z obu kategorii cech (oceniali również czy zmiany będą widoczne od zaraz lub też w ciągu pięciu lat od podjęcia decyzji o zmianie). W badaniu 3 (N=197) studenci wypełniali kwestionariusz samooceny tak jak czują się aktualnie oraz jak czuli się/czuliby się 5 lat temu lub za 5 lat. Badania dokumentują aprioryczność wiedzy na temat cech odnoszących się do własnej wspólnotowości. Wystąpienie omówi konsekwencje teoretyczne takiej asymetrii.

Wystąpienie 4

Relacja pomiędzy dwoma wymiarami postrzegania społecznego - wspólnotowości i sprawczości – z perspektywy modelowania koneksjonistycznego

Autorzy Piotr Dragon, Daniel Wigboldus, Rob Holland, Małgorzata Kossowska

W ramach wystąpienia zaprezentowany zostanie model relacji pomiędzy dwoma podstawowymi

wymiarami postrzegania społecznego: wspólnotowości i sprawczości. Wyniki uzyskane w dotychczasowych badaniach wskazywały, że czasami wymiary te są ze sobą powiązane pozytywnie (efekt aureoli), a innym razem związek ten był negatywny (percepcja kompensacyjna) (Abele i Wojciszke, 2014), czy nawet związek ten miał charakter nieliniowy (Imchoff i Koch, 2017). Przedstawiony model ma na celu integrację obecnego stanu wiedzy na temat relacji pomiędzy wymiarami sprawczości i wspólnotowości, wykorzystując metodologię modelowania koneksjonistycznego (np. Thagard i Verbeurgt, 1998). W ramach wystąpienia przedstawione zostaną wyniki badań symulacyjnych oraz dwóch badań empirycznych weryfikujących trafność modelu.

Wystąpienie 5

Przyjmowanie perspektywy sprawcy i biorecy jako zmienna osobowościowa

Autorzy	Bogdan Wojciszke
---------	------------------

Wystąpienie przedstawia Kwestionariusz Perspektyw mierzący nawykową skłonność do przyjmowania perspektywy sprawcy (osoby która podejmuje działania i jest skupiona na realizacji celów) i perspektywy biorecy (osoby, która doświadcza skutków cudzych działań i jest skupiona na swoich odczuciach). Badania na próbie ogólnopolskiej ujawniły planowaną dwuczynnikową strukturę kwestionariusza oraz większe osiągnięcia życiowe osób bardziej skłonnych do przyjmowania perspektywy sprawcy – wyższy poziom wykształcenia, prestiżu zawodowego i dochodów oraz wyższy poziom takich wskaźników subiektywnych, jak samoocena, szczęście, satysfakcja z życia i poczucie sukcesu. Badania kilku prób ujawniły, że osoby o nawykowej skłonności do przyjmowania perspektywy sprawcy są bardziej skłonne do działania na rzecz interesu własnego, do stosowania wysoko-wysiłkowych strategii życiowych i mają większe poczucie kontroli, władzy i statusu. Natomiast osoby o nawykowej skłonności do przyjmowania perspektywy biorecy mają większą skłonność do empatii, do działania na rzecz interesu innych, do nisko-wysiłkowych strategii życiowych, są mniej przekonane o własnej wartości i władzy oraz mają większe poczucie krzywdy.

Sympozja

Does social psychology serve the planet? Social psychological findings in the environment conservation domain

Sobota 10:20 – 11:50 S 9

Prowadzący	Katarzyna Byrka, Adrian Wójcik
------------	--------------------------------

People's behaviors, unintended or deliberate, have been considered the primary cause of nature's degradation. Understanding of the factors at roots of behaviors is key in conservation psychology. Consequently, determinants of behaviors studied within social psychology such as people's cognitions, ideological views, and attitudes have attracted much attention of conservation psychologists.

The aim of this symposium is to show the vast spectrum of studies grounded in social psychology but conducted to better understand attitudes and behaviors towards conservation. Aleksandra Cisłak, Adrian Wójcik and Aleksandra Cichocka will explore the relation between national attachment and pro-environmental attitudes. Marketa Braun Kohlova and Ricardo Daziano will focus on general environmental attitude as predictor of purchasing low-CO2-emission cars. Jan Urban will show how commitment and social pressure affect biking to work. Krzysztof Leoniak and Wojciech Cwalina will present the results of the field experiment in which they applied perspective theory to encourage switching off the light. Finally, Katarzyna Byrka, Katarzyna

Cantarero and Dariusz Doliński will demonstrate how meaningfulness and effort invested translate to recycling of plastic bottles.

Wystąpienie 1

Cut it down! Forms of national attachment and support for anti-environmental actions

Autorzy Aleksandra Cichocka, Adrian Wójcik, Aleksandra Cisłak

Conservation of natural resources requires a certain level of willingness to yield to restrictions negotiated with others. In two studies we examined the links between different types of ingroup positivity and support for governmental actions regarding conservation. As national collective narcissism is a belief in the greatness of one's nation, which is contingent on external recognition, we hypothesized that this form of ingroup attachment is related to more reluctant responses to outside restrictions and thus to support for anti-environmental actions. In Study 1 collective national narcissism, though not conventional identification, was associated with the preference for state support for coal industry and negative attitude toward carbon tax. In Study 2 collective national narcissism, though not conventional identification, was associated with the belief that only Polish government can make decisions regarding the Białowieża Forest. This belief in turn led to support for cutting the forest as evidenced by the significant mediation effect. By differentiating between conventional national identification and national collective narcissism, we show that some forms of ingroup positivity can have harmful long-term effects for the group and for the humanity. Practical implications are discussed.

Wystąpienie 2

Do environmentalists buy cars with lower CO₂ emissions

Autorzy Braun Kohlová, Markéta, Daziano, Ricardo A.

The increasing popularity of hybrid and electric cars indicates that people take into consideration environmental characteristics when purchasing a new car. Also recent research has shown that people take information on CO₂ emissions into consideration and are willing to pay for its reduction when purchasing a new car. Despite this it is yet unclear how the effect of CO₂ information interacts with people's attitudes. In order to evaluate the effect of environmental attitudes on car purchase informed with CO₂ emissions we analyze choices made by respondents in a vehicle choice experiment conducted on-line on a sample of 1580 car owners living in Philadelphia and Boston metropolitan area. To assess the environmental attitudes two alternative measures were applied: i) the new environmental paradigm measure (NEP) assuming one's moral values to be the core concept of environmental attitudes and ii) general ecological behavior measure (GEB) assuming that people's general attitudes can be derived from their attitude-relevant behavior. The result of two alternative models, 1) a random parameters logit model with attitudes in interaction with CO₂ emission and 2) a latent class logit model with assignment to classes based on GEB's theta and alternatively NEP scale show that people high in environmental attitude are willing to pay more for CO₂ emission reduction when purchasing a new car. However the effect of environmental attitudes on the derived WTP for CO₂ emission reduction is rather small.

Wystąpienie 3		
Can commitments and heightened social pressure change environmental attitude? Quasi-experimental study of Bike to Work campaign in the Czech Republic		
Autorzy	Jan Urban	
<p>Bike to Work campaigns have become one of the most successful transportation campaigns, in terms of number of participants, which aim to promote low-carbon transportation (Swift et al., 2016). Typically, these campaigns motivates participants to create teams at their workplaces and compete for largest distance cycled to work, combining thus social norm pressure and commitment (Millonig et al., 2016). We use a panel survey of campaign participants (N = 1,000) and a quasi-control group of non-participants (N = 500) to study immediate and delayed effects of Bike to Work campaign in two largest cities, Prague and Brno, where 48% of campaign's participants recruit. We measure transportation behavior before, during and 2 weeks after the campaigns. Further, we also assess environmental attitude and perceived social norms related to cycling before the campaign and 2 weeks after the campaign. Our results show that campaign had a dramatic effects on the travel patterns of participants by increasing the average distance cycled from 42 to 92 km per week and by reducing the use of public transportation (by 30 km/ week) and personal car use (by 13 km/ week). Using propensity score matching, we reveal that campaign participants manifest higher level of perceived social norm related to cycling and also higher level of environmental attitude before the campaign but also that their level of environmental attitude remains virtually unchanged after the campaign. The campaign has marginal effect on behavioral difficulty of transport-related behaviors. However, the effect of the campaign declines sharply (by about 40%) only 2 weeks after campaign's end, consistent with the fact that the campaign does not result in an attitude change.</p>		
Wystąpienie 4		
The effect of message goal framing on the effectiveness of pro-environmental signs promoting energy conservation behavior		
Autorzy	Krzysztof Leoniak, Wojciech Cwalina	
<p>The aim of the field experiment was to determine the effectiveness of signs in promoting energy conservation behavior. The construction of signs was based on the goal framing paradigm which focuses on presenting consequence or implied goal of a behavior (Levin, Schneider & Gaeth, 1998; Rothman & Salovey, 1997; Yi & Baumgartner, 2008). From this theoretical perspective, signs' message can either convey positive consequences of performing a certain behavior (i.e. obtaining gain or avoiding loss) or negative consequences of not performing it (i.e. suffering loss or foregoing gain). The experiment was conducted in men's public restrooms, where energy conservation behavior (i.e. turning off the lights after leaving restroom) of 786 males was observed and recorded. Due to the nature of experimental intervention (sign type), participants were randomly divided into 6 experimental conditions: 1) control - no sign; 2) neutral sign; 3) sign with the presence of loss frame; 4) sign with the absence of gain frame; 5) sign with the presence of gain frame; 6) sign with the absence of loss frame. Findings suggest that using signs with goal framing significantly increase the frequency of pro-environmental behaviors (i.e. turning off the lights after leaving restroom) in comparison to control - no sign condition and neutral sign condition. Sign with the presence of gain frame (e.g. "By turning off the lights, you conserve the energy") was found to be the most effective.</p>		

Sympozja	
Uwarunkowania decyzji moralnych – znaczenie poznania społecznego	
Sobota 15:10 – 16:40 S 3	
Prowadzący	Ewa Szumowska, Aneta Czernatowicz-Kukuczka
<p>W ostatnim czasie to, jak ludzie podejmują decyzje moralne budzi rosnące zainteresowanie psychologów społecznych. W obecnym sympozjum skupimy się na znaczeniu poznania społecznego w procesie dokonywania ocen moralnych. Odniesiemy się między innymi do roli motywacji w sądach moralnych i gotowości do udzielenia pomocy. Poruszymy również problem kontekstu społecznego podejmowanych decyzji moralnych, np. statusu społecznego, stopnia zidentyfikowania potencjalnej ofiary oraz zaangażowania interesu własnego (tj. tego, czy decyzje dotyczą grupy własnej czy obcej). Skoncentrujemy się także na roli języka jako czynnika poznawczego, który wpływa na przetwarzanie informacji społecznych i w konsekwencji również na decyzje moralne.</p>	
Wystąpienie 1	
Stres a decyzje moralne: rola potrzeby poznawczego domknięcia	
Autorzy	Małgorzata Kossowska
<p>Badania pokazują, że pod wpływem stresu ludzie podejmują raczej decyzje deontologiczne, preferując dobro jednostkowe, aniżeli utilitarne, preferując dobro ogółu. My zakładamy jednak, że związek stresu i decyzji moralnych zależy od dostępności celów i zaktywizowanych motywów. W serii trzech badań skoncentrowaliśmy się na specyficznym mechanizmie motywacyjnym – motywacji do poszukiwania i utrzymywania pewności, tj. potrzebie poznawczego domknięcia. Pamiętając, że osoby o wysokiej potrzebie domknięcia silnie poszukują pewności, możemy oczekiwać, że będą skłonne do podejmowania decyzji moralnych, które dostarczają epistemicznych podstaw dla pewności. Takimi są, na przykład, decyzje utilitarne dotyczące grupy własnej, gdyż ta jest źródłem pewności: oferuje wskazówki jak postępować, co jest wartościowe i pożądane, wzmacnia ją. Założenia te testujemy w trzech eksperymentach. W każdym mierzymy poziom potrzeby domknięcia, manipulujemy poziomem stresu lub mierzymy jego poziom, i prosimy badanych o podjęcie decyzji o charakterze moralnym w stosunku do grupy własnej, obcej i neutralnej. Wyniki badań potwierdzają oczekiwania: osoby o wysokiej potrzebie domknięcia podejmują decyzje utilitarne wówczas, gdy ich podmiotem jest grupa własna, ale nie obca i nie neutralna. Badanie trzecie pokazuje dodatkowo, że podjęcie decyzji utilitarnych na temat grupy własnej redukuje poziom stresu u osób z wysoką potrzebą domknięcia. Wyniki dyskutujemy w kontekście teorii motywacji epistemicznej.</p>	
Wystąpienie 2	
Trybalizm norm moralnych: wpływ interesu grupy własnej na moralne oceny zachowania	
Autorzy	Konrad Bocian
<p>Udowodniono, że interes własny jest źródłem silnego zniekształcenia ocen moralnych. Prezentowane badania rozszerzają ten efekt o interes grupy własnej oraz etykę kolektywistyczną, która zakłada, że działania służące mojej grupie są moralnie dobre, a takie które jej szkodzą niemoralne. W badaniu 1 (N = 100) zawodowi żołnierze oceniali akcję dywersyjną żołnierzy własnej lub obcej armii. Zgodnie z hipotezami uczestnicy oceniali działania swoich żołnierzy jako moralne, a żołnierzy przeciwnika jako niemoralne. Efekt ten był silniejszy zarówno w przypadku osób o wysokim poziomie patriotyzmu jaki i nacjonalizmu. W badaniu 2 (N = 185) polscy i</p>	

angielscy studenci czytali artykuł prasowy, które opisywała niesprawiedliwe wyrzucenie z pubu Polaków albo Anglików, a później oceniali działania lokalnej prokuratury (polskiej lub angielskiej), która odrzuciła skargę oburzonych klientów. Po raz kolejny uczestnicy za bardziej moralne uznali działania własnej prokuratury niż prokuratury grupy obcej, ale opisywany efekt wystąpił wyłącznie w przypadku osób charakteryzujących się wysokim poziomem kolektywnego narcyzmu. Tym samym wykazaliśmy, że kolektywny narcyzm jest silnym moderatorem wpływu interesu grupy własnej na moralne oceny zachowania. Przedstawione badania potwierdzają istnienie etyki kolektywistycznej, która może być źródłem zniekształceń ocen moralnych grupy własnej i obcej. Dodatkowo wykazaliśmy, że moderatorami opisywanego efektu są patriotyzm, nacjonalizm oraz kolektywny narcyzm.

Wystąpienie 3

Kto ma zginąć: lekarz czy telemarketer? Rola statusu w utylitarnych sądach moralnych

Autorzy	Maciej Sekerdej
---------	-----------------

Celem prezentowanych badań jest związek społecznego statusu, SDO oraz utylitarnych sądów (wybór mniejszego zła) w podejmowaniu decyzji. Założyliśmy, że podejmowanie sądów utylitarnych w większym stopniu niż zero-jedynkowych sądów moralnych (coś jest dobre lub naganne) podlega wpływom sytuacyjnym i ideologicznym. Przypuszczenia te testujemy w dwóch badaniach w paradygmacie jednej z wersji dylematu wagonika (kładka), manipulując statusem, oraz użytecznością dla społeczeństwa osoby, która ma być zepchnięta z kładki, ocalając pięć innych osób. W badaniu pierwszym, zgodnie z przewidywaniami, wysokie (vs niskie) SDO prowadziło do większej gotowości do poświęcenia osoby o niskim (vs wysokim) statusie. Co ciekawe - wiązało się to jedynie z formalnym statusem, a nie użytecznością dla społeczeństwa. Ponadto efekt ten był istotny jedynie w przypadku sądów utylitarnych, ale nie moralnych. W badaniu drugim zreplikowaliśmy konceptualnie te rezultaty, potwierdzając, że rzeczywiście sądy utylitarne są bardziej niż moralne podatne na przekonania ideologiczne. W sumie prezentowane badania zwracają uwagę na istotną rolę statusu oraz ideologii w kontekście sądów utylitarnych i moralnych.

Wystąpienie 4

Rola gotowości motywacyjnej w kontekście ofiary zidentyfikowanej

Autorzy	Ewa Szumowska
---------	---------------

Badania pokazują, że ludzie są bardziej skłonni udzielić pomocy ofierze zidentyfikowanej w porównaniu do anonimowej. Jednak efekt ofiary zidentyfikowanej ogranicza się do ofiary pojedynczej i nie występuje w przypadku zidentyfikowanej grupy. W literaturze można znaleźć różne wyjaśnienia tego efektu (zarówno afektywne, jak i poznawcze). Nie ma natomiast jednej ramy teoretycznej, która pozwoliłaby łącznie wyjaśnić obserwowane zależności. Aby uzupełnić tę lukę, odwołujemy się do teorii gotowości motywacyjnej (Kruglanski i in., 2014). Wielkość udzielonej pomocy byłaby wtedy zdeterminowana przez poziom chęci do jej udzielenia (Want) oraz oczekiwanej skuteczności działania (Expectancy). Zakładamy, że negatywny afekt pojawiający się w przypadku ofiary zidentyfikowanej (w porównaniu do anonimowej) powinien nasilać chęć udzielenia pomocy, podczas gdy oczekiwana skuteczność powinna być wyższa dla ofiary pojedynczej (w porównaniu do grupowej) – ze względu na większą łatwość, z jaką można zaobserwować efekt działania. W toku trzech eksperymentów potwierdziliśmy powyższe hipotezy, wskazując, że oba czynniki (Want i Expectancy) istotnie przewidują wielkość udzielonej pomocy, a siła ich wpływu jest różna w zależności od rodzaju ofiary (zidentyfikowana vs anonimowa oraz pojedyncza vs grupowa). Chęć pomocy okazała się jednak silniejszym predyktorem niż

oczekiwana skuteczność działania. Wyniki wskazują na użyteczność teorii gotowości motywacyjnej w wyjaśnianiu zachowań pomocowych.

Symposium

Rozumienie intencji komunikacyjnych w świetle psychologii i neuronauki poznawczej

Niedziela
9:30 – 11:00
S 4

Prowadzący | Łukasz Okruszek

Rozumienie intencji komunikacyjnych jest jedną ze zdolności niezbędnych w zakresie funkcjonowania w świecie interakcji międzyludzkich. Badania z użyciem metod behawioralnych wskazują, iż osoby zdrowe są w stanie wykryć i poprawnie zinterpretować intencje komunikacyjne osób trzecich, jak również interakcje komunikacyjne zachodzące pomiędzy innymi osobami, nawet przy skrajnym ograniczeniu dostępności percepcyjnej bodźca. Dodatkowo, przetwarzanie intencji komunikacyjnych związane jest ze zwiększoną aktywnością sieci neuronalnych związanych z teorią umysłu (mentalizing) oraz obserwacją czynności (mirroring). W trakcie sesji zaprezentowany zostanie szereg badań dotyczących rozumienia intencji komunikacyjnych prowadzonych na gruncie psychologii klinicznej (Aleksandra Piejka), neuropsychologii (Marcela Dziekan) oraz psychologii rozwojowej (dr Natalia Banasik). Druga część sesji, stanowić będzie przegląd badań dotyczących mechanizmów związanych z przetwarzaniem intencji oraz interakcji komunikacyjnych prowadzonych przy użyciu metod neuronauki poznawczej: potencjałów wywołanych EEG (mgr Wanda Zarzycka/ Natalia Rutkowska), neuromodulacji tDCS (lic. Weronika Lewicka/ lic. Natalia Jakubowska) oraz neuroobrazowania fMRI (dr Łukasz Okruszek).

Wystąpienie 1

Afektywna i poznawcza teoria umysłu w schizofrenii

Autorzy | Aleksandra Piejka

Badania z zakresu neuropsychologii klinicznej i poznania społecznego dostarczają wielu dowodów na istnienie zaburzeń teorii umysłu u pacjentów chorych na schizofrenię. Deficyty w adekwatnym rozumieniu intencji komunikacyjnych innych ludzi leżą u podłoża zaburzeń społecznego funkcjonowania i przyczyniają się do pogorszenia jakości życia pacjentów. Jednocześnie na działanie teorii umysłu składa się wiele mechanizmów związanych zarówno z przetwarzaniem emocjonalnym, jak i z bardziej złożonymi procesami poznawczymi. Pomimo wagi tej problematyki nieliczne publikacje zostały poświęcone różnicom między afektywnymi i poznawczymi komponentami teorii umysłu u pacjentów ze schizofrenią. Omawiane badanie składało się z baterii testów, których celem była ocena rozumienia intencji komunikacyjnych zarówno o charakterze emocjonalnym, jak i poznawczym. Do oceny obu aspektów zdolności mentalizacyjnych użyto Testu Werbalnej Teorii Umysłu Pluty. Analiza wyników pozwoliła stwierdzić, że pacjenci osiągnęli niższe wyniki we wszystkich zadaniach, przy czym więcej trudności sprawiło im odpowiadanie na pytania angażujące poznawczą teorię umysłu, niż te, które wymagały afektywnej teorii umysłu. Otrzymane rezultaty mogą być spowodowane częściową automatyzacją procesów emocjonalnych. Dzięki temu pomimo choroby ich sprawność może pozostać zachowana w większym, podczas gdy poznawcza teoria umysłu wymaga zaangażowania bardziej złożonych i obciążających mechanizmów mentalnych.

Wystąpienie 2	
Wyraz twarzy czy kierunek spojrzenia? Przetwarzanie bodźców społecznych w padaczce skroniowej	
Autorzy	Marcela Dziekan
<p>U pacjentów chorujących na padaczkę skroniową (MTLE) obserwować można zaburzenia aktywności ciała migdałowatego i hipokampa, będących obszarami kluczowymi dla poznania społecznego. Celem badania było sprawdzenie czy pacjenci z MTLE różnią się w zakresie przetwarzania bodźców emocjonalnych o charakterze społecznym od osób zdrowych oraz czy kierunek wzroku i ekspresja twarzy, jako sygnały znamionujące intencje, wpływają na poziom automatycznego zapamiętywania nacechowanych bodźców społecznych w obu grupach. W trakcie badania zadaniem 40 pacjentów i 20 osób zdrowych było określenie płci przedstawianych osób o neutralnym, gniewnym lub przerażonym wyrazie twarzy. Dodatkowo, wzrok prezentowanych osób skierowany był wprost lub w bok. Automatyczne uczenie bodźców przetestowane zostało przy użyciu zadania 'stare/nowe', prezentowanego po odroczeniu. W grupie kontrolnej zaobserwowano, zgodnie z wcześniejszymi badaniami, wyższy poziom zapamiętywania twarzy gniewnych i przerażonych, w porównaniu z neutralnymi. Wśród pacjentów z MTLE nie wystąpiło wzmocnienie emocjonalne, jednocześnie obserwowano wyższy poziom zapamiętywania twarzy z odwróconym wzrokiem. Wyniki te wskazują, że zarówno ekspresja emocjonalna, jak i kierunek wzroku mogą wpływać na poziom automatycznego uczenia się bodźców społecznych. Jednocześnie, u pacjentów z MTLE i osób zdrowych występują różnice w zakresie wpływu poszczególnych wskaźników intencji komunikacyjnych na poziom uczenia się bodźców społecznych.</p>	
Wystąpienie 3	
Czy przedszkolak potrafi rozpoznać intencję komunikacyjną wypowiedzi ironicznych? Badania nad rozumieniem ironii werbalnej dzieci w wieku przedszkolnym.	
Autorzy	Natalia Banasik - Jemielniak
<p>Jakość komunikowania jest jednym z ważniejszych warunków skutecznego funkcjonowania w społeczeństwie (Morreale i in., 2000; Pearson, Sessler, 1991, Stotsky, 1992), a umiejętność ta wiąże się w dużej części z poprawnym odczytywaniem intencji komunikacyjnych nadawcy wypowiedzi, np. w przypadku języka figuratywnego, którego formą jest ironia (Kreuz, 1996; Kreuz, Kassler, Coppenrath, Allen, 1999; Kreuz, Link, 2002; Slugoski, Turnbull, 1988). Celem przedstawionych badań była próba odpowiedzi na pytania o to, czy już dzieci czteroletnie potrafią poprawnie odczytać intencję nadawcy wypowiadającego komentarz ironiczny i jak ta umiejętność zmienia się przez kolejne dwa lata. Dzieci badane były Zadaniem Rozumienia Ironii (Banasik, Bokus, 2012) oraz Testem Refleksji nad Myśleniem (Białecka-Pikul, 2012). Wyniki pokazują, że już dzieci czteroletnie potrafią odczytać zamierzone znaczenie wypowiedzi ironicznej, i że nie ma różnicy w poprawności odpowiedzi w ZRI między nimi a dziećmi pięcioletnimi. Dzieci sześćioletnie natomiast radzą sobie lepiej niż dzieci czteroletnie, a po przeprowadzeniu analiz biorących pod uwagę poszczególne aspekty wiedzy o umyśle, okazało się, że rozumienie ironii koreluje istotnie z wynikami zadań badającego rozumienie fałszywych przekonań pierwszego rzędu oraz z rozumieniem nieoczekiwanej tożsamości.</p>	

Wystąpienie 4	
Stworzeni do komunikacji – neurofizjologiczne korelaty rozumienia gestów komunikacyjnych	
Autorzy	Wanda Zarzycka
<p>Zdolność rozumienia intencji komunikacyjnych wydaje się jedną z umiejętności kluczowych dla przetrwania w złożonym społecznie środowisku. Istotność zdolności z tego zakresu podkreślają badania wskazujące, iż interakcje komunikacyjne uzyskują uprzywilejowany dostęp do świadomości wzrokowej w porównaniu z działaniami indywidualnymi dwóch osób (Su, van Boxtel, Lu, 2016), a także te wykazujące istnienie różnicy w sile aktywacji systemów mózgowych związanych z wykrywaniem intencji w zależności od tego czy obserwujemy gest komunikacyjny skierowany do kogoś innego czy też sami jesteśmy jego adresatami (Ciaramidaro i in. 2014). W badaniu wykorzystana została metoda potencjałów wywołanych (ERP), która pozwala na analizę dynamiki czasowej przetwarzania intencji komunikacyjnych. W ramach eksperymentu uczestnikom zaprezentowane zostały dwa zadania z użyciem postaci przedstawionych przy pomocy ruchu punktów świetlnych. W pierwszym, celem uczestników było zdecydowanie czy między dwiema prezentowanymi postaciami zachodziła interakcja czy też wykonywały one czynności niezależnie od siebie, w drugim zaś czy na ekranie prezentowana była postać (postać ta mogła wykonywać indywidualną akcję bądź gest komunikacyjny) czy też przypadkowy ruch punktów świetlnych. W zadaniach zaobserwowano wzrost amplitudy późnego potencjału dodatniego (LPP) przy prezentacji intencji komunikacyjnych. Efekt ten wskazywać może, na zwiększone podtrzymywanie uwagi dla tego typu bodźców.</p>	
Wystąpienie 5	
Czy możemy usprawnić poznanie społeczne? Badania z użyciem przeczaszkowej stymulacji elektrycznej	
Autorzy	Weronika Lewicka
<p>Zaburzenia poznania społecznego obserwowane są w szeregu zaburzeń psychiatrycznych i neurologicznych i, jak wskazują kolejne badania, stanowić mogą one jeden z najważniejszych czynników determinujących poziom codziennego funkcjonowania pacjentów. Dzięki wiedzy o organizacji neuronalnej procesów związanych z poznaniem społecznym możliwe staje się bezpośrednie testowanie hipotez dotyczących wpływu metod pozwalających modulować pracę mózgu na procesy związane z poznaniem społecznym. Wśród nich wymienić można percepcję ruchu biologicznego, która jest ściśle związana z wykryciem i zrozumieniem intencji lub emocji innych ludzi. Celem niniejszego projektu było sprawdzenie czy za pomocą przeczaszkowej stymulacji prądem stałym (tDCS) okolic prawej bruzdy skroniowej górnej wpłynąć można na procesy behawioralne i neurofizjologiczne związane z przetwarzaniem ruchu biologicznego. Uczestnicy badania poddani byli 20 minutowej stymulacji, po której wykonywali zadanie związane z przetwarzaniem ruchu biologicznego przy rejestracji EEG. W trakcie jednej z sesji stosowana była stymulacja 1 mA, w trakcie drugiej zaś stymulacja pozorna. Przedyskutowane zostaną uzyskane wyniki, jak również potencjalne ich zastosowanie w kontekście terapii zaburzeń poznania społecznego z użyciem metod neuromodulacji.</p>	
Wystąpienie 6	
Przewiduję, choć nie w pełni rozumiem – neuronalne i behawioralne korelaty kodowania predykcyjnego w sferze społecznej w schizofrenii.	
Autorzy	Łukasz Okruszek
Rozumienie natury procesów zachodzących pomiędzy osobami znajdującymi się w otaczającym	

nas środowisku wskazywane jest jako jedna z kompetencji kluczowych dla funkcjonowania społecznego. W licznych badaniach wykazano, iż osoby zdrowe są w stanie z bardzo wysoką trafnością wykryć, jak również zinterpretować interakcje komunikacyjne zachodzące pomiędzy osobami trzecimi. Co więcej, sprawność procesów detekcji postaci ludzkiej jest istotnie wyższa w przypadku gdy odpowiada ona na gest komunikacyjny innej osoby, co przypisywane jest tzw. procesom społecznego kodowania predykcijnego (Manera i in., 2010; 2012). W ramach przedstawianego projektu wskazaliśmy, iż u pacjentów chorych na schizofrenię, mimo ogólnego obniżenia poziomu sprawności procesów poznania społecznego, obserwować można podobny poziom społecznego kodowania predykcijnego co u osób zdrowych. Następnie, przeanalizowane zostały wzorce aktywności neuronalnych związanych z przetwarzaniem interakcji komunikacyjnych u osób zdrowych i pacjentów. Choć w obu grupach przetwarzanie interakcji związane było ze zwiększoną aktywnością szerokiej sieci struktur związanych z siecią Teorii Umysłu, u pacjentów zaobserwowano mniejszą aktywność tylnej części prawej bruzdy skroniowej górnej (rpSTS), jak również zmniejszoną łączność funkcjonalną tej struktury z siecią obserwacji czynności. Wyniki te wskazują, na kluczową rolę dysfunkcji rpSTS, uznawanej za główny węzeł sieci Teorii Umysłu, dla deficytów poznania społecznego w schizofrenii.

Symposium	
Podzielony umysł społeczny: Polacy po ćwierćwieczu demokracji	
	Niedziela 9:00 – 11:00 S 9
Psychologowie społeczni nie mogą pozostawać obojętni wobec procesów społecznych zachodzących w ich własnym kraju. Symposium będzie wyrazem naszego żywego zainteresowania polskim społeczeństwem oraz badawczego zaangażowania w wyjaśnienie zmian w nim zachodzących w okresie ostatniego ponad ćwierćwiecza demokracji. Zaprezentowane zostaną różne punkty widzenia: od ujęcia kulturowego, poprzez przyglądanie się procesom polityczno-społecznym, aż po specyficzne mechanizmy poznania społecznego.	
Prowadzący	Marek Drogosz
Moderator	Janusz Grzelak
Psychologowie społeczni nie mogą pozostawać obojętni wobec procesów społecznych zachodzących w ich własnym kraju. Symposium będzie wyrazem naszego żywego zainteresowania polskim społeczeństwem oraz badawczego zaangażowania w wyjaśnienie zmian w nim zachodzących w okresie ostatniego ponad ćwierćwiecza demokracji. Zaprezentowane zostaną różne punkty widzenia: od ujęcia kulturowego, poprzez przyglądanie się procesom polityczno-społecznym, aż po specyficzne mechanizmy poznania społecznego.	
Wystąpienie 1	
Polska na kulturowej mapie Europy. Orientacja humanistyczna	
Autorzy	Paweł Boski i Maria Baran
W prezentacji przedstawiamy pozycję Polski na mapie psychologicznych wymiarów kultur narodowych Europy. Zaczynamy od analiz przeprowadzonych na bazach danych ze znanych projektów badawczych w psychologii międzykulturowej (GLOBE, wartości Schwartz, badania osobowości w modelu Wielkiej Piątki i pomiar dobrostanu). Polska lokuje się jednoznacznie w obszarze kulturowym Europy wschodniej (post-komunistycznej) a szczególnie blisko jej do Rosji. Konstatacja ta przeczy przyjętej po 1989 roku reorientacji politycznej na Zachód. Formułujemy tezę, że napięcie między stanem realnym a idealnym (dążeniami części elit) jest konfliktogenne i	

tłumaczy aktualny podział kraju na dwie Polski.
Zajmujemy się także wymiarem humanizmu. Pokazujemy genezę humanizmu w wartościach ewangelicznych (akcentując rolę wybaczenia) i wykazujemy, że jest to osiowy wymiar mentalności grup identyfikujących się z religią katolicką. Niemniej, humanizm jest zwornikiem kulturowym, jako że stanowi dominujący wzorzec wartości w ogóle. Polska jest również przezeń postrzegana przez obcokrajowców.

Wystąpienie 2

Czy fundamentem polskości jest Kościół i jego nauka: Poglądy polityczne Polaków 1998–2016

Autorzy Bogdan Wojciszke i Wiesław Baryła,

W prezentacji przedstawimy poglądy polityczne współczesnych Polaków na wymiarze prawicowości-lewicowości ekonomicznej i kulturowej, autorytaryzmu, zaufania do ludzi, a także w kwestii legitymizacji porządku społecznego, a więc przekonań o jego sprawiedliwości i prawomocności, oraz przekonań o antagonistycznym charakterze relacji międzyludzkich (wiara w życie jako grę o sumie zerowej). Poglądy polityczne na wymiarach prawicowości-lewicowości ekonomicznej i kulturowej były mierzone na dwóch próbach ogólnopolskich w latach 1998 i 2016, co pozwala oszacować stałość i zmianę tych poglądów na przestrzeni 18 lat obowiązywania aktualnego porządku konstytucyjnego w Polsce.

Wystąpienie 3

Z czym przegrywa liberalna demokracja?

Autorzy Krystyna Skarżyńska i Piotr Radkiewicz

W ostatnich latach liberalni demokraci przegrywają z anty-liberalnymi populistami w różnych krajach świata, nawet tych, które przez długie lata uważano za wzory demokracji. W ostatnich wyborach parlamentarnych także w Polsce większość głosujących odrzuciła rządy centrowo-liberalne (koalicji liberalnej PO i konserwatywnego PSL), popierając anty-liberalne, konserwatywne światopoglądowo a socjalne w retoryce PiS i populistycznego Kukiza. Pojawiły się różne socjologiczne i politologiczne wyjaśnienia tego faktu (por. Król, 2015; Markowski, 2016; Skarżyńska i Radkiewicz, 2014; Skarżyńska, 2016). Przedstawimy wyniki kilku badań, prowadzonych przez nas od r. 2008 na ogólnopolskich reprezentatywnych próbach osób dorosłych. Przeprowadzone analizy prowadzą do konkluzji, że ważnym czynnikiem skłaniającym do zmiany preferencji wyborczych, jest utrzymujące się w czasie i szeroko rozpowszechnione w polskim społeczeństwie poczucie niesprawiedliwości i moralnej delegitymizacji porządku ekonomiczno-społecznego w III RP. Polacy tym silniej odrzucają realny porządek społeczno-ekonomiczny (sposstrzegają różnice ekonomiczne jako zbyt duże i niesprawiedliwe, politykę i polityków widzą jako niemoralnych i niekompetentnych, a cały system społeczny – jako wymagający poważnej zmiany), im: 1) bardziej cenią tradycyjne, konserwatywne wartości narodowo-katolickie, 2) spostrzegają więcej zagrożeń w otaczającym świecie, 3) mają mniej autorytarną mentalność, 4) mniej akceptują przemoc i agresję w polityce.

Wystąpienie 4

Czego Polak (jeszcze) nie potrafi? Innowacyjność, mobilność, zaufanie społeczne w Polsce na tle innych krajów na przestrzeni ostatnich lat.

Autorzy Konrad Maj

Prezentacja przedstawiać będzie wybrane wskaźniki pod względem, których Polska oceniana jest od wielu lat bardzo nisko: zaufanie społeczne, mobilność, innowacyjność. Dane z takich źródeł jak CBOS, European Social Survey, Eurostat EU-LFS, European Innovation Scoreboard, The Global

Creativity Index, Edelman Trust Barometer, wciąż sytuują nas na odległych miejscach wśród krajów UE, w tym również wśród krajów naszego regionu. Referat pokazywać będzie również analizę związków pomiędzy wymienionymi zmiennymi - zauważone korelacje sugerują, że dla rozwoju innowacyjności polskiej gospodarki (o której tak wiele się ostatnio mówi) nieodzowna wydaje się intensywna praca nad wzmocnieniem kapitału społecznego.

Wystąpienie 5

Dlaczego ludzie szukają spiskowych wyjaśnień zdarzeń politycznych? Mechanizmy psychospołeczne

Autorzy | Mirosław Kofta i Wiktor Soral

W prezentacji przedstawimy poszukiwania przyczyn formowania się teorii spiskowych w dziedzinie szeroko pojętego życia politycznego, bądź skłonności do „używania” znanych wcześniej teorii tego typu. Podejmiemy też kwestię, jakie są psychologiczne i polityczne następstwa stosowania takich teorii: jak wpływają na relacje międzygrupowe oraz jaki może być ich wpływ na zaangażowanie w sprawy społeczne – czy nasilają je, czy też przeciwnie, działają demobilizująco.

Wystąpienie 6

Czy przegrani w Polsce obwiniają obcych? O mniej i bardziej oczywistych związkach deprywacji z uprzedzeniami.

Autorzy | Paulina Górńska i Michał Bilewicz

Sprawa jest prosta – zdaje się mówić literatura na temat relatywnej deprywacji – ci, którzy sądzą, że ich sytuacja jest gorsza od położenia innych ludzi, nie lubią obcych. W kontekście polskim można by zatem przypuszczać, że najwyższy poziom uprzedzeń będzie występował w grupie (subiektywnych) przegranych polskiej transformacji. Tymczasem, jak pokazują wyniki badań sondażowych przeprowadzonych w Centrum Badań nad Uprzedzeniami UW, związek między relatywną deprywacją a niechęcią wobec obcych jest mniej oczywisty. Po pierwsze, obiektywna sytuacja materialna jest lepszym predyktorem uprzedzeń niż subiektywne poczucie deprywacji. Po drugie, uprzedzeniotwórcze działanie relatywnej deprywacji ograniczane jest przez pogłębiony kontakt międzygrupowy. Wreszcie, nie tylko relatywna deprywacja, ale i relatywna gratyfikacja może prowadzić do negatywnych postaw wobec grup obcych. W świetle wyników naszych badań najkrótsza odpowiedź na postawione w tytule pytanie brzmiałaby zatem: Tak, przegrani rzeczywiście obwiniają obcych – jednak wygrani transformacji, ogarnięci lękiem o własną pozycję, również za obcymi nie przepadają.

Wystąpienie 7

Lemingi kontra mohery, czyli niedyskretny urok dehumanizacji.

Autorzy | Marek Drogoz

Jednym z silnych mechanizmów społecznych jest skłonność do dehumanizowania członków grup obcych. Dehumanizacja może jednak przybierać różne formy w zależności od treści stereotypów grupy własnej i grup obcych (np. Bain, Park, Kwok i Haslam, 2009). Sposób postrzegania relacji międzygrupowych - jak sugerują badania prowadzone także w Polsce - może determinować, jakie wymiary człowieczeństwa (unikalność ludzka, czyli cechy odróżniające nas od zwierząt, albo natura ludzka, czyli cechy odróżniające nas od maszyn; Haslam, 2006) mogą być w różnym stopniu "odbierane" grupom obcym.