

POPULARNONAUKOWE STRESZCZENIE PROJEKTU

Kluczowe decyzje dotyczące strategii międzynarodowych korporacji czy międzynarodowej polityki zapadają pomiędzy ludźmi mówiącymi różnymi językami. Językiem negocjacji jest często język angielski – obcy dla części z decydentów, a ojczysty dla innej części. Badania wskazują, że osoby mówiące w obcym dla siebie języku myślą i zachowują się inaczej, niż gdyby mówiły w swoim języku ojczystym – na przykład widzą mniej zagrożeń, kierują się też w mniejszym stopniu uniwersalnymi zasadami moralnymi. Zjawisko to nazwano efektem języka obcego.

Badania nad omawianym efektem wydają się szczególnie interesujące ze względu na jego doniosłe znaczenie zarówno dla nauki, jak i dla praktyki. Naukowcy stawiają dopiero pierwsze kroki w kierunku jego zorozumienia. Zagadkę stanowi na przykład to, że część z badań pokazuje, że zmiany w decyzjach mogą mieć nieprzewidywalny charakter. Na przykład badani, gdy myślą w języku obcym, zmieniają swój stosunek do ryzyka, ale czasem są bardziej skłonni go szukać niż gdy myślą w języku ojczystym, a czasem mniej.

Niestety badacze nie zaoferowali dotąd jednoznacznego wyjaśnienia co powoduje, że myślimy inaczej w języku obcym. Celem tego projektu jest zrozumienie, jakie mechanizmy psychologiczne odpowiadają za efekt języka obcego i w jaki sposób można go wykorzystać by poprawić jakość podejmowanych decyzji na wysokim szczeblu. Kluczowym, a nie analizowanym dotąd elementem tej układanki, mogą być różnice indywidualne w stylu myślenia oraz w inteligencji. Planuję poszerzyć dotychczasowe badania nie tylko o nowe obszary podejmowania decyzji – o rozumowanie i odraczanie wypłat – ale także o kontrolę różnic indywidualnych. Jestem przekonany, że w efekcie uda mi się stworzyć spójny model opisujący jak i dlaczego działa efekt języka obcego